

ENTRE CAMPESINOS Y *FARMERS*.  
PRODUCTORES MEXICANOS DE BLUEBERRY  
EN MICHIGAN



# Entre campesinos y *farmers*. Productores mexicanos de blueberry en Michigan

MARÍA JOSEFA SANTOS



México, 2017

HD1531.M5

S26

Santos, María Josefa.

Entre campesinos y *farmers*. Productores mexicanos de blueberry en Michigan / María Josefa Santos. -- Primera edición. -- México : UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales : Universidad Iberoamericana, 2017.

306 páginas ; ilustraciones, gráficas, mapas, tablas.

ISBN: 978-607-02-9401-3 (Universidad Nacional Autónoma de México). 948-607-417-456-4 (Universidad Iberoamericana, A.C.).

1. Trabajadores agrícolas migratorios -- Estados Unidos
2. Moras azules -- cultivo I. título.

Este libro fue sometido a un proceso de dictaminación por académicos externos al Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, de acuerdo con las normas establecidas por el Consejo Editorial de las Colecciones de Libros.

Los derechos exclusivos de la edición quedan reservados para todos los países de habla hispana. Prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio, sin el consentimiento por escrito del legítimo titular de los derechos.

Primera edición: junio de 2017

D.R.© 2017, Universidad Nacional Autónoma de México

Instituto de Investigaciones Sociales

Ciudad Universitaria, 04510, Ciudad de México

D.R. © 2017 Universidad Iberoamericana, A.C.

Prol. Paseo de la Reforma 880, Col. Lomas de Santa Fe

01219, Ciudad de México

Coordinación editorial: Virginia Careaga Covarrubias

Cuidado de la edición: David Monroy Gómez

Formación de textos: Angélica Nava Ferruzca

Diseño de portada y tratamiento de imágenes: Cynthia Trigos Suzán

Impreso y hecho en México

ISBN: 978-607-02-9401-3 (Universidad Nacional Autónoma de México)

ISBN: 978-607-417-456-4 (Universidad Iberoamericana, A.C.)

# Índice

Agradecimientos .....	11
Introducción .....	15
CAPÍTULO 1. El sistema agrícola de la blueberry.....	29
Las blueberries en el marco del sistema agrícola de Estados Unidos.....	33
El suroeste de Michigan .....	48
Instituciones y normas: agencias gubernamentales y la universidad del estado .....	59
El mercado local de la blueberry .....	79
Conclusión .....	86
CAPÍTULO 2. Los mexicanos avecindados en Michigan .....	89
Las migraciones mexicanas a Estados Unidos .....	92
¿Con quiénes trabajamos?.....	98
Cuándo y cómo llegaron: algunas historias.....	108
“¡Ups! Llegamos a las blueberries” .....	115
Tiendas, servicios y otros ingresos económicos .....	124
Conclusión.....	135

CAPÍTULO 3. Contactos, redes apoyos .....	139
Apoyos para la emigración Michoacán-Chicago-Michigan .....	143
Apoyos para emprender y para trabajar la finca .....	151
Redes para el mercado .....	166
Conclusión .....	176
CAPÍTULO 4. La familia como estrategia, más allá de la reproducción étnica y biológica .....	181
El papel de las mujeres .....	188
El papel de los hijos .....	199
Las oportunidades de los hermanos .....	207
Conclusión. ....	215
CAPÍTULO 5. Las certificaciones y los cursos: de la licencia de pesticidas al GAP .....	219
La idea de los cursos. ....	225
Formalizar el enganche .....	237
Efectos del enganche .....	242
Lecciones para la transferencia del conocimiento. ....	258
El laboratorio del etnógrafo: GAP, el experimento .....	264
Conclusión .....	272
CONCLUSIONES .....	277
BIBLIOGRAFÍA .....	291

A Carmen Viqueira,  
que me enseñó una forma genial  
de ganarme la vida:  
el oficio de la antropología.



## Agradecimientos

La historia de este libro comienza con la estancia sabática que realicé durante un año, de julio de 2007 a julio de 2008, en el Departamento de Antropología de la Universidad del Estado de Michigan (MSU por sus siglas en inglés). Para ello me ayudaron tanto el Programa de Apoyos para la Superación del Personal Académico (PASPA) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) como la propia MSU, que gracias a la invitación y a los buenos oficios de la doctora Marietta Baba, me brindó todas las facilidades para que mi año sabático en Lansing fuera de lo más productivo para mí y para los dos adolescentes que me acompañaban.

Fue a propósito de las juntas escolares, a las que tenía que asistir en mi papel de mamá de una de las adolescentes, que fui invitada a una fiesta en la que conocí a un grupo de funcionarios de origen mexicano que “por fortuna” sabía de esos productores agrícolas también mexicanos que yo había ubicado en algún trabajo académico, pero a los que no había podido acceder. Mi suerte cambió a partir de que el maestro Antonio Castro Escobar y su encantadora esposa, la también maestra Raquel Marín, decidieron poner manos a la obra y llevarme a conocer a esos “migrantes” por los que tanto suspiraba y que, para mi sorpresa, eran viejos amigos de Toño y Raquel. Mil gracias, amigos: esas idas y venidas con los productores son uno de los mejores recuerdos de mi primera estancia en Michigan, no sólo porque me permitieron avanzar en el trabajo, sino por el gran placer de comentar “nuestros hallazgos” y por las sesudas y divertidas discusiones que entablábamos en el trayecto, sobre cómo transferir

a los productores el conocimiento que Toño había acumulado en el manejo de pesticidas.

De esa primera estancia en Michigan también debo agradecer el apoyo de otros colegas de la MSU. En principio, agradezco cumplidamente al doctor David Mota, quien, quizá debido a que lo “molestaba” tanto con los conocimientos que necesitaban los productores, decidió poner toda su red de contactos al servicio de éstos para facilitarles la entrada a lo que en el libro caracterizo como “el sistema agrícola estadounidense”. Para ello, organizó primero un pequeño diplomado y después dos proyectos de capacitación de largo aliento que ayudaron a que los productores comenzaran a ingresar, primero tímidamente y después con mucha más confianza, al sistema. Tuvo además la gentileza de invitarme a evaluar esos proyectos: *La Siembra: Enhancing Participation of Socially Disadvantaged Latino Farmers to USDA Programs and Adoption of Best Agricultural Practices* y *Engaging Socially Disadvantaged Latino Farmers in the US Agricultural System as Related to Pest, Nutrient, and Conservation Management (USDA NIFA)*, con lo que me dio los recursos y el pretexto perfecto para seguir en contacto con mis queridos productores.

Agradezco también a mi querida amiga, la doctora Linda Hunt, antropóloga como yo, que discutió conmigo los “hallazgos de mi investigación” mientras me ayudaba a poner en “verdadero inglés” el primer trabajo académico que publiqué sobre la temática, pero sobre todo agradezco que me hiciera sentir como en casa durante mi estancia en Lansing. Mi gratitud va también para el doctor Juan Marínez, que me ayudó a estrechar los vínculos con los productores y además me mostró que los que se ubican en los condados de Van Buren y Allegan no son los únicos agricultores mexicanos de Michigan; el fenómeno se ha extendido a otros condados y llega hasta la punta norte de la península. Mil gracias, Juan, por ello y por las muchas conversaciones que tuvimos en la cafetería de la Universidad sobre las distintas variantes del español.

En cuanto a mi estancia sabática en Michigan en 2014, quiero reconocer el apoyo de los funcionarios de los departamentos vinculados con el sistema agrícola ubicados en la villa de Paw Paw, quienes me permitieron comprender el funcionamiento de las distintas piezas del sistema. Mil gracias a Estanislao Luna, Mike Longstroth y

Kyle Mead, por permitirme involucrarme en su trabajo y mostrarme lo que hacían con los productores mexicanos.

En este punto introduzco a los verdaderos protagonistas de este libro: los productores mexicanos que me permitieron inmiscuirme en sus vidas y en su trabajo. Quiero darles las gracias porque escuchaban atentos cualquier cosa que les preguntaba y proponía, e incluso asistían a las actividades que organizaba para ellos. Quiero mencionar en especial a mis amigos Sigi y Luzma (todavía extraño sus conversaciones y el café que ella preparaba), que fueron mi familia y apoyo durante los casi siete meses que duró mi trabajo de campo. Hice también otros muchos amigos que no escatimaron ni en información ni en invitaciones a cuanto evento pensaban que me podía interesar, muy especialmente a los “mítines” (cursos), sin dejar de incluirme en la lista de invitados de sus eventos familiares. Agradezco a Pedro y Adela; María y Marcial; Carmen y Saúl; David, Cruz y su emprendedor hijo Erick; a la familia Salgado, cuyos abuelitos, don Rafa y doña Cruz, fueron también los abuelitos de mis hijas por un par de días; a Pilar, Leonel y Celeste, mi niña querida, y por supuesto, a Lupe y Jero, que además de ayudarme, son padres de la increíble Eli, sin cuyo respaldo no hubiera logrado entender los hilos de las relaciones filiales y de amistad que unían a este grupo de mexicanos.

Ya en México, y por lo que toca a la redacción del trabajo, agradezco la colaboración de dos brillantes internacionalistas que me ayudaron con la información del primer capítulo y a ordenar la bibliografía. Mil gracias a Deborah Martínez Aguilar y a Claudia Benítez Jurado. En el mismo sentido, el pasante de Antropología Jesús Víctor Medina me ayudó a clasificar, en largas sábanas de Excel, todos los materiales de campo que había acumulado a lo largo de casi ocho años.

Quiero agradecer a la doctora Leticia Mayer por leer y corregir el primer manuscrito de este trabajo, lo mismo que a la doctora Regina Jiménez, que leyó con atención el capítulo sobre familia. Al doctor Carlos Blanco y nuevamente al maestro Antonio Castro por leer y corregir el último capítulo.

Menciono hasta ahora a la persona sin cuyo apoyo incondicional no hubiera podido escribir ni una sola línea de este trabajo: la

doctora Rebeca de Gortari, colega y amiga, que estuvo siempre presente desde la primera estancia de investigación. Me apoyó con las evaluaciones, me ayudó con las entrevistas en 2014, pero especialmente cubrió con la máxima eficiencia mis largas ausencias para hacer trabajo de campo en Michigan, en los proyectos que desde hace años tenemos juntas. No contenta con eso, leyó, con el cuidado que siempre pone en todo lo que hace, el primer manuscrito de mi trabajo. Mil gracias, Rebeca, eres una gran colega y la mejor de las amigas.

Entre mis afectos quiero agradecer a cuatro que me alentaron para hacer el trabajo. En principio, a mi querida Carmen Viqueira, mi maestra, quien me enseñó a ser antropóloga y a cuya memoria dedico este libro. Agradezco también a mi querida amiga la doctora Teresa Rojas Rabiela (mi hermanita de la antropología), que siempre me impulsó a escribir un libro, mi libro. Dejo al último, porque son las más importantes, a esas dos adolescentes que con el paso de los años se han convertido ya en maravillosas mujeres: Jimena y Eugenia, mis hijas, que me acompañaron en mis sabáticos y soportaron con paciencia, y a veces hasta divertidas, las distintas historias que su madre suele contar a propósito de esos migrantes mexicanos, que viven en Michigan y de los que “mamá parece estar siempre muy orgullosa”.

## Introducción

Vivir la vida de y con los otros que “casi siempre” son diferentes a nosotros es quizá uno de los pilares en los que se apoya el desarrollo de la antropología. Es a partir del análisis de la alteridad y de la relativización que esto nos permite, como comenzamos a comprender la cultura de las sociedades a las que nos acercamos. Cuando estudiamos los procesos de transmisión de conocimiento, muchas veces las sociedades que los transfieren, e incluso aquellas que lo adoptan o lo asimilan, comparten códigos semejantes a los nuestros, por lo que la relativización tiene que plantearse de otra manera. En ocasiones, desde la reflexión de nuestros propios procesos de asimilación de conocimientos, que quizá y sólo quizá, pueden ayudarnos a encontrar pistas de cómo aprenden los otros, que al final terminan siendo muy parecidos a nosotros. Si al estudio del proceso de transferencia-aprendizaje agregamos que el grupo al que nos acercamos es uno de migrantes de nuestro propio país, que llega a adaptarse a otro lugar con una cultura distinta, definitivamente la estrategia de investigación necesita modificarse. Éste es el caso del trabajo que ahora presentamos. Para desarrollarlo, se pensó en ubicar cuáles de las prácticas sociales, económicas, de conocimientos y de comportamientos que están asociadas con las que siguen los campesinos en México proveen a un grupo de mexicanos establecidos en el suroeste de Michigan de ciertas herramientas para enfrentar los retos que se les presentan al dedicarse a la producción comercial de blueberries.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> En todo el libro nos referiremos siempre a las moras azules por su nombre en inglés, que es el que ubican los productores mexicanos y los distintos actores que los acompañan

A lo largo de la investigación, que comenzó en 2007, hemos encontrado que estos mexicanos ensamblan dos lógicas de producción. La primera, la campesina, definida por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 2002) como “aquel sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el objeto de asegurar, ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo, o si se prefiere, la reproducción de los productores y de la propia unidad de producción”.<sup>2</sup> La segunda lógica se deriva de aquella que siguen los granjeros estadounidenses, que buscan de manera estructurada la oportunidad de acceder a recursos del medio ambiente que pueden ser explotados por el nuevo negocio, en el que pueden sacar ventaja de las oportunidades percibidas (Aldrich y Zimmer, 1986). En este sentido, Erick R. Wolf señala:

La granja norteamericana es ante todo un negocio, que combina factores de producción adquiridos en el mercado para obtener provecho con la venta de productos que dan un rendimiento. El campesino, en cambio, no opera como una empresa en el sentido económico; imprime desarrollo a una casa y no a un negocio (Wolf, 1978: 10).

A partir de las dos lógicas anteriores, que modelan su práctica relacional, familiar y económica, los productores agrícolas mexicanos a los que hacemos referencia se valen de tres tipos de conocimientos para operar sus fincas de blueberries. Los primeros provienen de las referencias que adquieren durante su vida en el campo en México, donde establecen relaciones previas a su proceso de migración a Estados Unidos, porque en algunas ocasiones la migración comenzó en el interior de su país y después se extendió a Estados Unidos, concretamente a la ciudad de Chicago. Estos saberes que se construyen a partir de prácticas cotidianas milenarias (Díaz, Ortiz y Núñez, 2004) han sido acumulados a través de generaciones de manera tácita, y se

y que en conjunto son los protagonistas de este libro.

<sup>2</sup> En el trabajo nuestra unidad de producción es la que antropólogos han caracterizado como unidad doméstica. Es la unidad económica que produce su autoabasto y a la vez emplea su fuerza de trabajo en actividades no agrícolas (Palerm y Chayanov *apud* Pérez, 2010).

encuentran vinculados casi siempre con formas extracientíficas de aprender, muy ligadas con la experiencia que se deriva de su realidad.

El segundo tipo de conocimientos es el que se necesita para ingresar al sistema agrícola estadounidense, que comienza con el manejo del cultivo y culmina con los procesos de codificación en dos sentidos: primero, para saber usar los datos que el mismo sistema ofrece, y segundo, codificando la información generada a partir del manejo de la propia finca. Lo anterior permite acceder a los subsidios, los créditos y las certificaciones que rigen la labor agrícola, ayuda al incremento de la producción de sus fincas y, eventualmente, permite conseguir mejores condiciones de mercado. Estos conocimientos se encuentran más del lado de los saberes codificados, se accede a ellos a través de redes y de contactos e implican una recomposición no sólo de las prácticas agrícolas, sino de la manera de organizar y administrar la unidad de producción.

A estos dos se suma un tercer tipo de conocimientos, derivado del aprendizaje de los productores a partir de la acción de migrar y del desempeño de su trabajo como asalariados en Estados Unidos. El aprendizaje para adaptarse al lugar adonde llegan casi siempre está mediado por la comunidad étnica que los recibe en la ciudad de Chicago, lo que por un lado amortigua el choque cultural, pues en ella se encuentran una serie de elementos muy parecidos a los que dejaron en México, y por otro, les ayuda a encontrar las herramientas que les facilitan la vida en Estados Unidos. Éstas comienzan con información y contactos para obtener empleo y, en el caso que presentamos, culminan con datos para poder hacerse con una finca en el suroeste de Michigan.

Varios son los actores que acompañan a los productores en este tránsito de países, actividades, sistemas y culturas. Desde la lógica de los campesinos, los actores relevantes son: la familia extensa, los antiguos vecinos (de los poblados del Michoacán que dejaron atrás) y los nuevos amigos. En segundo lugar, y desde el sistema de las granjas agrícolas de Estados Unidos, los personajes que más ayudan son: los consultores, los técnicos, los funcionarios, los extensionistas y los proveedores de insumos. El conjunto de actores de ambos sistemas transfieren conocimientos que pueden llegar a ser útiles, y que van desde cómo y dónde se vende una buena finca, los recur-

so financieros para hacerse con ella, hasta la forma de acercarse a pedir un subsidio, los distintos sistemas para el control de plagas o la manera de obtener una certificación. El resultado es que, a partir de estos apoyos, el grupo de productores mexicanos ha logrado integrarse a una de las actividades económicas más relevantes de la zona donde viven, el condado de Van Buren, ubicado en el suroeste de Michigan, convirtiéndose en productores de blueberry, el cultivo más importante de la zona, manteniendo vínculos con amigos y parientes, pero sobre todo ensamblando las referencias que guiaban sus comportamientos cuando vivían en México con las que adquieren al llegar a Chicago y a Michigan, para construir nuevos marcos que les permiten primero adaptarse y, después, sobresalir en una actividad productiva a la que son totalmente ajenos.

El marco generado a partir del ensamble de las distintas referencias les facilita construir incluso un nuevo enclave étnico, a la manera del que dejaron en Chicago, en el que se reproduce la vida de la comunidad de origen: el idioma, las fiestas, la comida, los problemas; incluso se recobran algunas de las viejas rencillas socio-económicas que las familias tenían en sus comunidades de origen. Quizá la diferencia entre lo que sucede en la ciudad de Chicago (primer destino en Estados Unidos de casi todos estos emigrantes) y lo que ocurre en Van Buren es que la comunidad étnica no se encuentra concentrada espacialmente, pues los productores viven, trabajan y consumen en poblados donde hay una fuerte presencia de estadounidenses, sobre todo de afroamericanos. En este sentido, y nuevamente a diferencia de lo que ocurre en Chicago, la comunidad construida en el suroeste de Michigan va más allá de vivir en un barrio de inmigrantes, que es lo que usualmente se describe en la literatura sobre migración.

Por otro lado, durante nuestro trabajo con estos productores pudimos observar que si bien comparten los procesos productivos y en algunas ocasiones la comunicación y el trabajo con los actores del sistema estadounidense de agricultura son en inglés, e incluso asimilan algunos de los conocimientos del sistema agrícola, los mexicanos no adoptan totalmente las creencias y los valores estadounidenses (Morán Quiroz, 1997), a pesar de que en ocasiones se observan los mismos comportamientos productivos entre ellos y los granjeros

estadounidenses. Así, aunque los productores conocen y comparten ciertos valores de la cultura de Estados Unidos, sobre todo en los aspectos técnicos y comerciales, al mismo tiempo conservan los de su cultura de origen en varios aspectos, como patrones de consumo, desde la comida hasta el consumo cultural, a los que se añaden los valores y saberes de su comunidad. Muchas veces son estos últimos los que se constituyen en herramientas para decodificar la información y convertirla en conocimiento útil que, al ser “pegajoso” (Asheim, 2007) con la información que se recibe de actores del sistema agrícola de Estados Unidos, les permite diagnosticar y, en ocasiones, resolver los problemas a los que se enfrentan en el cultivo de la blueberry.

Desde la óptica de la literatura sobre migración, podríamos caracterizar a los productores mexicanos como emprendedores migrantes, en la medida en que crean oportunidades (laborales, técnicas y financieras), para desempeñar actividades conducentes a la producción, integración o distribución de bienes y servicios, valiéndose del capital social que acumulan en el interior del grupo étnico, todo ello engarzado en un espíritu innovador que va más allá de las fronteras de los estados (Light y Gold, 2000). El migrante emprendedor es más que un individuo que se autoemplea, pues en el desarrollo de su actividad económica genera oportunidades para otros integrantes de su comunidad, comenzando por sus parientes, paisanos y vecinos, y siguiendo con las que ofrece a los jornaleros agrícolas, funcionarios de las agencias, proveedores, etcétera. Además, es creador de riqueza local, nacional y global. Este tipo de migrantes necesitan, como todos los empresarios, información, capital y habilidades para comenzar, mantener y hacer crecer sus negocios; recursos que, en ocasiones, también encuentran entre los contactos a los que tienen acceso en su comunidad étnica (Zontanos y Anderson, 2004).

En este sentido, los productores de blueberry que estudiamos reúnen varias de las características enunciadas en este esquema. En principio, son emigrantes que provienen en su mayoría de Michoacán (uno de Jalisco y dos de Guerrero) y que llegaron a Chicago en la década de los ochenta. En esta ciudad trabajaron en la industria metalmecánica, en rastros, en la construcción (trabajos que algunos

aún conservan, ya sea en Chicago o en ciudades de Michigan cercanas a sus fincas), donde acumularon dinero que después invertirían en fincas agrícolas. La comunidad étnica de acogida es la que les permitió obtener los recursos para comenzar un negocio. Llegaron a las fincas pensando en una estrategia que les permitiera diversificar sus ahorros y, en la mayoría de los casos, conscientes de ingresar a un sector en el que tenían la posibilidad de multiplicarlos. El sector agrícola representaba una oportunidad debido a tres situaciones. La primera, que los estadounidenses se estaban retirando de dicho sector debido a su envejecimiento, a lo que se sumaba que sus hijos no querían hacerse cargo de las granjas. La segunda es que casi todos los nuevos emprendedores tenían algún pariente o vecino en el lugar, que les había dado una “probadita” de lo rentable que era el cultivo de la blueberry y que les prometía enseñarles los “trucos” del cultivo. Nuevamente fue entre los integrantes de la comunidad donde encontraron la información sobre el negocio. Por último, los condados de Van Buren y Allegan, donde se localizan la mayoría de las propiedades adquiridas por los mexicanos, son los más importantes en la producción de la frutilla azul en el mundo, y por lo mismo, en ellos se ha establecido una cadena de valor en torno a la producción, transformación, empaque y comercialización de ésta. A lo anterior se suma que la adquisición de las fincas representa una oportunidad laboral. En principio, para el grupo doméstico que desempeña las tareas más inmediatas, como el mantenimiento y la administración de las fincas; en segundo lugar, para otros mexicanos que son empleados para labores como la cosecha, que generalmente requiere muchas más manos que las que la familia puede proveer. Por último, los parientes y la comunidad, que nutren y legitiman la actividad agrícola en la que están incursionando.

#### DEL TRABAJO ETNOGRÁFICO

Los datos que sustentan este escrito se vinculan con una investigación cualitativa de corte etnográfico que nos permitió acercarnos a la comunidad de mexicanos radicados en el suroeste de Michigan. La investigación comenzó en 2007, a raíz de una estancia sabática

en la Universidad del Estado de Michigan, con una investigación vinculada con un proyecto colectivo que tenía como propósito encontrar hasta dónde las pequeñas empresas rurales tendrían la oportunidad de aprender, innovar y eventualmente incorporarse a redes institucionales. En Michigan nos interesaba estudiar a los productores agrícolas mexicanos y entender sus relaciones con su país de origen (tanto institucionales como familiares) y con el sistema agrícola estadounidense. El trabajo de campo nos permitió observar que ninguno de los dos vínculos era muy fuerte. En efecto, nuestro trabajo de investigación indicaba que a México casi no enviaban ni remesas ni conocimientos; todos los parientes cercanos (padres, hermanos y después cónyuges e hijos) estaban en Michigan o en Chicago. Con el sistema estadounidense tenían muy pocos vínculos; por ejemplo, la relación que mantenían con Andrés, un maestro en agronomía de origen mexicano que trabajaba en la División de Manejo de Plagas y Pesticidas del Departamento de Agricultura del Estado de Michigan, y quien los ayudaba a obtener la certificación para el uso de los pesticidas; fue el primero que estuvo interesado en vincularlos con el sistema agrícola de Estados Unidos y fue gracias a él que establecimos el primer contacto con el grupo.

A esta primera estancia de campo, que supuso únicamente un proceso de investigación con los productores, siguieron otras estancias más breves de 15 o 20 días por año de 2008 a 2012, vinculadas con trabajo de evaluación de un proyecto de formación de los productores mexicanos, diseñado por un investigador del departamento de entomología de la Universidad del Estado de Michigan (MSU por sus siglas en inglés), y que tuvo como propósito transferir conocimientos a los productores mexicanos. El proyecto comenzó con algunos cursillos y culminó con dos proyectos financiados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés). A lo largo de los años que estuvimos<sup>3</sup> involucrados en los distintos proyectos planteados por la MSU, colaboramos con los extensionistas para identificar las particularidades culturales que

<sup>3</sup> Aunque el libro ha sido escrito sólo por quien aparece como autora, lo redactó en plural porque casi siempre estuvieron conmigo colegas y/o ayudantes a lo largo de los trabajos de investigación y de evaluación y discutiendo muchas de las ideas que en él aparecen. Todos ellos están mencionados en los agradecimientos.

posibilitaban o impedían la transferencia de conocimientos. Para ello seguimos una metodología que partía de la experiencia de quien encabezaba el grupo de evaluación, como especialista en el análisis de la socialización de conocimientos entre empresas y centros de investigación y desarrollo, pensando siempre en la forma en que se podría incidir para que la información transmitida en los cursos y capacitaciones pudiera constituirse en un conocimiento útil para la comunidad de mexicanos con la que estábamos trabajando. En este sentido, usamos técnicas como la observación participante, la entrevista, conversaciones informales y seguimiento de talleres y cursos de formación, tratando de que tanto los productores como los extensionistas se reconocieran en el proceso de formación y en el propio de evaluación-investigación, para con ello impulsarlos a la acción. En el caso de los primeros, ésta consistía en la redirección de los cursos y entrenamientos, y con los segundos se trataba de animarlos para asistir a los entrenamientos y para que solicitaran las herramientas que necesitaban y en la forma que les eran más útiles. Entre las actividades, por ejemplo, pedíamos a los extensionistas que hicieran una especie de diario de campo que después enviaban a México y discutíamos por videoconferencia; a los productores los invitábamos a narrar sus experiencias; incluso uno participó en un programa de radio en el que reflexionó sobre la manera en que se estaba desarrollando en el mundo de las blueberries.

Uno de los primeros hallazgos del trabajo de evaluación fue que el problema de asimilación de conocimientos no se relacionaba solamente con el manejo del lenguaje, sino con el de la formación escolar y los antecedentes laborales del grupo. Los michoacanos alocados en Michigan contaban con cierta experiencia agrícola en sus lugares de origen, pero no tenían ninguna en cultivos comerciales, ni siquiera como jornaleros agrícolas. Tampoco contaban con habilidades administrativas para manejar un negocio. Un primer paso era, entonces, diseñar cursos técnicos relativamente sencillos en español sobre asuntos como: manejo integrado de plagas, estrategias de administración, diseño de planes de negocio, conocimiento de los distintos programas que ofrecen apoyo al sector, etcétera.

En 2014, a propósito de un nuevo sabático, decidí volver al trabajo de campo en comunidades, que había abandonado muchos años atrás,

en aras de entender los procesos de desarrollo tecnológico de las grandes y pequeñas empresas mexicanas, casi todas ubicadas en contextos urbanos, a lo que se sumaba que mi estancia en éstas nunca era mayor de dos meses, pues después de ese tiempo una llega a “estorbar” en las fábricas. Por otro lado, la estancia con los productores en el primer sabático había sido por pequeños periodos, pues mi residencia estaba en la ciudad de Lansing, a dos horas de los condados donde los productores vivían. Planeé entonces con mis amigos extensionistas la manera de establecerme cerca de los productores y viví durante seis meses en la villa de Paw Paw, capital del condado de Van Buren, donde estaba a tiro de piedra para poder acudir a cualquier actividad a la que me invitaran o en la que pudiera colarme.

Para volver a conectarme con ellos, planeé con Andrés un cuestionario que me permitiría acercarme a sus necesidades de entrenamiento. Cuestionario que, como explico en el capítulo 5, me ayudó a aplicar Eva, la hija de una familia muy reconocida en la región. El trabajo con Eva fue de gran utilidad, pues no sólo me abrió las puertas con productores lejanos a su familia y me ayudó a intimar con su grupo familiar cercano, sino que el continuo debate respecto a “nuestros hallazgos en el campo” me ayudó a precisar las ideas sobre cómo se percibían los productores, cuáles eran sus principales retos y cómo los enfrentaban.

Recuperé también el trabajo etnográfico y de entrevistas de los proyectos de evaluación. Con todos estos “pedazos de información” logré integrar datos sobre 54 productores, a los que entrevisté al menos en dos ocasiones, aunque en muchos casos hice un trabajo mucho más cercano que trascendía lo que se puede obtener a partir de entrevistas y se acercaba más a compartir faenas (por ejemplo, la cosecha), preocupaciones y hasta ilusiones. Asimismo, al estar emparentados muchos de ellos, hice también genealogías de dos familias, documenté historias de vida y tracé las redes de apoyo de algunos. Los materiales anteriores me permitieron construir los capítulos 3 y 4 de este trabajo.

Adicionalmente, junto con Eva organicé una suerte de talleres experimentales que funcionaron como un laboratorio, para explicar la manera en que los productores asimilan la información transmitida en los entrenamientos. Los talleres, como se verá en el capítulo 5, se

llevaron a cabo durante el segundo semestre de 2014, para contribuir a la codificación del conocimiento, que los productores necesitaban para la obtención de las certificaciones otorgadas por el Michigan Agriculture Environmental Assurance Program (MAEAP) y para el Good Agricultural Practices (GAP), dos certificaciones que se están volviendo muy necesarias para sobrevivir en el negocio.

La utilidad de este experimento fue doble: por un lado, ayudó al investigador a entender a la comunidad, los códigos que se necesitan para transmitir la información y el tipo de conocimientos que requieren los productores; además, cuando los productores percibían que la información que les proporcionamos era útil para resolver un problema específico, los investigadores comenzamos a construir una relación más fuerte que nos dio acceso a muchas de sus actividades, además de que empezaron a tener mucha más confianza para hablar de lo que significaba el cultivo de la blueberry, más allá del “mito de origen de la migración Chicago-Michigan”, que, como se explicará en el capítulo correspondiente, se relaciona con el regreso al trabajo en el campo y el mantener a sus hijos fuera del peligro que representan las *gangas* (las pandillas) de Chicago.

A lo largo de la investigación se privilegió el trabajo bajo el método etnográfico, conscientes de que si bien éste comienza con la experiencia que se vive al recoger datos cualitativos, al condensarlos en un texto en el que se describen las condiciones de aquellos sobre quienes se escribe, la experiencia de quien lo redacta se encuentra siempre presente. En mi caso, la experiencia que me ayudó a recolectar y analizar la información sobre los productores mexicanos no se redujo a mi formación como especialista en transferencia de conocimientos, lo que sin duda me permitió encontrar los problemas que se presentaban en los cursos y pensar en estrategias para superarlos, sino que también tuvo que ver con mi vida como hija de migrantes, que antes de emigrar estuvieron vinculados con el campo. Por otro lado, un esquema de trabajo etnográfico supone que el investigador establezca en todo momento tanto la forma en que recopiló los datos, los procesó y analizó, como la manera en que los recompuso (Vera y Jaramillo, 2007). En este sentido, el etnógrafo es un narrador privilegiado que observa, conoce, describe y reflexiona sobre la información que recolecta con distintos mé-

todos, pero que también, a partir de estas narraciones, reflexiona sobre su quehacer, su posición y su compromiso con la sociedad en la que vive y con la que trabaja; este asunto siempre estuvo presente durante mi participación en los entrenamientos y me llevó a plantear los talleres experimentales.

Por otro lado, en nuestro trabajo de investigación y evaluación se recuperó la propuesta planteada en el estudio de Hebe Vessuri (2014) sobre la investigación integrada. Ésta supone incluir fenómenos, ideas y visiones diferentes, así como identificar los supuestos culturales y las formas de comprensión. En nuestro caso, comenzó por recuperar la visión de todos los participantes en los proyectos de evaluación. Por ejemplo, el cuestionario se construyó con preguntas que partían de reactivos propuestos por todos los participantes en el proyecto: entomólogos, agrónomos y técnicos. La finalidad era que los datos recolectados se constituyeran en una fuente de conocimiento relevante y que, al tiempo de ser útiles para el investigador en la elaboración de su trabajo académico, también, a partir de la recombinación de los saberes de los distintos integrantes del equipo y del proceso de relativizarlos, pudieran ser útiles para resolver los problemas de conocimiento de los productores. Lo anterior nos llevó a plantear que en algún momento todos somos usuarios y productores de conocimiento. Como ejemplo, citamos nuevamente nuestros talleres, en los que la experiencia del investigador, derivada de llenar formularios, redactar informes de labores y hasta revisar tesis de los estudiantes, ayudó primero a entender las reglas que deben seguir los productores para la certificación, y segundo, a diseñar estrategias de codificación de sus conocimientos.

A partir de mi posición como observadora pude también fungir como una suerte de espejo en el que se reflejaron las prácticas y los comportamientos de los productores, lo cual permitió relativizarlos cuando se les comparó con los de productores de otras latitudes. La comunicación de los hallazgos derivados del proceso de relativización puede ayudar a los sujetos que se estudia a enfrentar “la ceguera de taller” que en ocasiones les impide concretar ciertas mejoras sociales.

Para completar la información de los productores era necesario conocer también a los distintos actores del sistema agrícola de Es-

tados Unidos. Mi trabajo de evaluación me puso de nuevo en una posición privilegiada, pues tuve acceso y contacto con la mayoría de los funcionarios que tenían alguna relación con los productores mexicanos. Así, pude entrevistar y a veces hasta acompañar en su labor cotidiana a funcionarios de las distintas agencias agrícolas federales y estatales, especialmente a los de Natural Resources Conservation System (NRCS) y a los de Farm Service Agency (FSA), agencias del United States Department of Agriculture (USDA) encargadas de proveer a los productores de subsidios y préstamos para la operación agrícola. También estuve siempre en contacto con Andrés, que trabajaba en el Michigan Department of Agriculture & Rural Development (MDARD) y quien continuamente organizaba cursos de formación para los productores. Adicionalmente, estuve en constante relación con los investigadores y extensionistas de la MSU, los organizadores del proyecto de capacitación que evalué: Demetrio, Mike y Mark; este último era el encargado del área de extensión de la MSU en el condado de Van Buren y, a pesar de no hablar una sola palabra de español, participaba activamente en los cursos y sesiones de entrenamiento organizados por el proyecto.

Entrevisté también a algunos comercializadores de la región. Especialmente estuve muy en contacto durante mi estancia de 2014 con los representantes de la Michigan Blueberry Growers (MBG), la cooperativa de productores de blueberry más grande del mundo. Asistí a los entrenamientos que ofrecieron a los productores mexicanos y participé como observadora en la actividad de *benchmark* que realizaron para seleccionar como socios a algunos de ellos. Esta actividad consistía en capacitarlos para obtener la certificación GAP, lo cual suponía seguir ciertas prácticas y documentarlas. Fue a partir de la ayuda que los productores solicitaron para elaborar y organizar la documentación que diseñamos los “talleres experimentales”. También acompañé a algunos productores a vender su frutilla y entrevisté a quienes la compraban, algunos de los cuales tuvieron la paciencia de mostrarme la manera en que fijaban el precio de la fruta. Además, entrevisté a dos de los mexicanos que habían montado empaquetadoras en la zona y cuyos proveedores eran casi exclusivamente mexicanos. Con todas estas entrevistas, seguimiento de actividades

y participación en cursos y entrenamientos, pude completar el rompecabezas del sistema blueberry en el condado de Van Buren.

Por último, hicimos un pequeño video<sup>4</sup> que podríamos llamar de “reflexividad”, en el que participaron varios de los productores y dos de los dueños de las emparadoras. Este video se organizó en torno de dos cuestiones generales relacionadas con sus conocimientos sobre el cultivo, cuidado y comercialización de la blueberry, y sobre la historia de su vida y el proceso de emigración. Los productores contestaron libremente; después de ser editado, el video fue subido a YouTube. Algunas de las reflexiones expresadas en él fueron también retomadas para escribir el presente texto.

### LA COMPOSICIÓN DEL LIBRO

El trabajo que el lector tiene en sus manos está organizado en cinco capítulos, en los cuales se describirá la historia de emigración y de trabajo de un grupo de mexicanos que se avocindaron en el suroeste de Michigan y, especialmente, las herramientas, los conocimientos y las relaciones que les permitieron un cambio de vida de asalariados a pequeños empresarios en el país al que llegaron.

En el primer capítulo se describe el contexto del sistema agrícola en que se encuentran los productores. Para ello, era indispensable caracterizar el producto con el que trabajan, la blueberry, así como el sistema de granjas familiares en el que se encuentran organizados los productores estadounidenses. Como parte del contexto, y a la manera de la antropología clásica, también describimos el lugar donde se localizan dichas granjas y las instituciones relacionadas con el trabajo agrícola, en la medida en que el lugar y las instituciones —incluyendo muy especialmente el mercado— construyen las nuevas referencias a las que los productores tienen que enfrentarse y eventualmente adaptarse.

Para acercarnos al grupo era necesario también caracterizarlo, lo que abordamos en el segundo capítulo. En éste se muestra la

<sup>4</sup> El video puede verse en <<https://www.youtube.com/watch?v=LVBWLv3p3GU>>. Agradezco a Omar García Ponce de León, quien tuvo la idea y ayudó con la filmación de buena parte del video.

situación de los productores, comenzando por referir su condición de emigrantes, aludiendo a las particularidades históricas de la migración México-Estados Unidos. A continuación, señalamos las características demográficas específicas de los mexicanos avecindados en Michigan, para llegar a sus historias de migración México-Chicago y Chicago-Michigan. Por último, presentamos las opciones laborales y de negocios del grupo, lo que nos permite reforzar uno de los argumentos del libro: la estrategia de diversificación laboral-económica seguida por el grupo en Estados Unidos se acerca mucho a la lógica campesina que estos productores dejaron en México.

En los dos capítulos siguientes se caracterizan las relaciones en las que están inmersos los productores. En el tercero se presentan los contactos y redes entre paisanos, amigos y algunos parientes que los ayudan a emigrar a Estados Unidos, a emprender y a explotar su finca. Además, se refieren las acciones que los productores establecen para vincularse con el mercado. Es interesante señalar que obtener la información de los apoyos con que cuentan los productores fue uno de los procesos más difíciles de la investigación, pues invariablemente, cuando se les preguntaba sobre ello, la primera respuesta era que nadie nunca los había ayudado.

Las relaciones que se presentan en el capítulo cuarto se vinculan con las que los productores establecen con sus familias nucleares y extensas, en las que se puede observar la división del trabajo interna de la unidad doméstica, pero también el papel que tiene la familia extensa en el soporte de la actividad agrícola y de adaptación, para lo cual se describe el rol que juegan los hermanos en asuntos como la construcción de los *holdings*, el trabajo en las fincas y el apoyo a otros integrantes del grupo familiar, especialmente a los padres.

Por último, en el quinto capítulo se presenta el proceso de formación al que han estado sometidos los productores en los últimos ocho años. Se muestra la manera en que se ha ido integrando una red de conocimientos que finalmente ha servido como un elemento de aculturación para todos los que forman parte de ella, los productores y los extensionistas. Estos últimos comienzan a entender las referencias de los recién llegados al cultivo de la blueberry, lo que implica redefinir estrategias de transmisión de conocimientos.

# Capítulo 1

## El sistema agrícola de la blueberry

En este capítulo se describen los elementos que contextualizan el ambiente en el que trabajan y se desenvuelven los productores agrícolas mexicanos avecindados en el suroeste de Michigan, Estados Unidos, quienes son pequeños propietarios de granjas de mora azul (en adelante: blueberry) que, para explotar sus fincas a cabalidad, deben estar inmersos en el sistema agrícola estadounidense, lo que implica el manejo de conocimientos técnicos y empresariales, en principio, de la agricultura comercial; en segundo lugar, de la producción y de las especificidades del cultivo y el cuidado de la frutilla. A esto se suma que deben conocer las particularidades del sistema agrícola comercial del estado de Michigan.

Para los mexicanos que incursionan en este negocio, la granja representa varios aspectos que se vinculan con factores económicos e ideológicos. Entre los primeros, asociados con la teoría de la desventaja de los migrantes en el país receptor caracterizada en el trabajo de Ivan Light de 1980,<sup>1</sup> podemos destacar que las granjas son consideradas por los productores como un negocio que representa una alternativa ante una posible situación de desempleo, un seguro para seguir contando con ingresos después del retiro laboral, a lo que se suma que la propia reevaluación de la tierra originada por

<sup>1</sup> La teoría de la desventaja sostiene que los inmigrantes se encuentran a menudo en desventaja en el mercado laboral de la sociedad de acogida debido a problemas con el idioma, las pocas credenciales educativas, el subempleo, la discriminación, etcétera. Esta situación anima a los grupos de inmigrantes a recurrir a la pequeña empresa (Light, 1980).

la presión de compra de otros connacionales es en sí misma una garantía de negocio. A lo anterior tenemos que añadir el factor ideológico, que se relaciona con la idea de volver al campo y que, como veremos en los capítulos siguientes, está presente en el discurso y el imaginario de todos ellos.

Buena parte del sistema agrícola estadounidense se encuentra constituido por granjas (*farms*), definidas como lugares donde el valor de la producción agrícola (bien sea en cultivos o en ganado) supera los mil dólares anuales (Sommer *et al.*, 1998).<sup>2</sup> Las granjas pueden estar comprendidas en cualquiera de estas dos categorías: las familiares o las corporativas. Nuestro trabajo se centra en las primeras, que fueron definidas por la Agricultural Resource Management Survey (ARMS) en 2005 como aquellas cuya propiedad y operación están en manos de individuos que son parientes, bien sea por consanguinidad o afinidad, incluyendo a aquellos que no residen en la casa de quien trabaja la propiedad. Éstas excluyen las organizadas bajo esquemas como cooperativas, corporaciones no familiares, y las que están a cargo de un administrador contratado. Para caracterizar una granja como familiar se considera no sólo la propiedad, sino también la administración y operación de estas unidades productivas, que en ambos casos deben estar a cargo de parientes. Las granjas familiares se clasifican, de acuerdo con el volumen de ventas, de la siguiente forma (Duffy, 2010):

- Granjas de ventas bajas, cuyas ventas brutas son inferiores a 100 000 dólares anuales.
- Granjas de ventas medias, cuyas ventas brutas oscilan entre 100 000 y 249 000 dólares anuales.
- Granjas familiares grandes, con ventas que van de 250 000 a 499 999 dólares anuales.
- Granjas familiares muy grandes, las que venden más de 500 000 dólares anuales.

<sup>2</sup> La anterior definición se acuñó desde agosto de 1975, por un acuerdo entre el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés), la Oficina de Administración y Presupuesto y el Buró del Censo de Estados Unidos (USDA, 2010).

Además, se encuentran las granjas no familiares, que son aquellas en que los operadores no tienen la propiedad de la mayoría del negocio.

Para nuestra investigación es importante considerar el carácter familiar de las granjas por varias razones. En principio, porque es el perfil del negocio en el que se encuentra inmerso nuestro grupo de productores. Las granjas familiares son a la vez negocio, en tanto se rigen por la lógica de la ganancia, y una forma de empleo, pues es a partir de la operación de la granja como se obtienen los ingresos monetarios que se necesitan para mantener la unidad doméstica. Además, en éstas conviven dos lógicas de producción: la capitalista, en la que los sujetos se comportan como empresarios que compran y venden al mejor postor insumos y frutillas, y la campesina, caracterizada por la literatura sobre la temática como una forma de producción y consumo que está mediada por las necesidades de la familia y en la que incluso el precio del trabajo se regula socialmente (Wolf, 1978; Chayanov, 1974). La manera en que el grupo de migrantes mexicanos se mantiene dentro de esta doble lógica, que guía sus patrones de producción, consumo y comportamiento, es una de las tramas argumentales presentes en este libro. En segundo lugar, el carácter familiar importa, porque el doble control de la propiedad y de la operación que supone la organización de las granjas familiares marca la estructura del negocio. En tanto, aspectos como la dirección de los cambios tecnológicos, las estrategias de mercado, la adopción de las políticas gubernamentales y la detección de necesidades y oportunidades de conocimiento recaen en una misma persona y/o en sus consanguíneos, que tienen lógicas de comportamiento similares, aunque experiencias de vida distintas, lo que enriquece la toma de decisiones del grupo. En tercer lugar, por el valor del grupo familiar en la operación y la expansión de la granja. Los parientes colaterales que, como veremos en el cuarto capítulo, son los más relevantes para la conformación y funcionamiento del grupo social, ayudan con recursos económicos y sociales para la marcha de la granja. Por otro lado, los hijos son proveedores de conocimiento, por su formación académica y dominio del idioma inglés, además de que, en algunos casos, son quienes toman el relevo. En cuarto lugar, por la relevancia de esta forma de organización para el sector agrícola estadounidense, lo que se expresa en que 98% de las granjas

de Estados Unidos son granjas familiares y 82% de todo el negocio de agricultura del país se ubica en esta forma de producción; sólo 2% de las granjas de Estados Unidos no son familiares (USDA, 2010).

Para ubicar el tipo de propiedades de los productores mexicanos en el contexto de las granjas familiares de Estados Unidos es necesario indicar otras de sus características. Comenzaremos por su tamaño. La dimensión de las granjas familiares estadounidenses en las que residen los propietarios (que es el caso de los productores) es en promedio de 148 acres, mucho mayor que las de los granjeros mexicanos del suroeste de Michigan. La medida que se aproxima más a las de los granjeros mexicanos es la que corresponde a las de las granjas medianas, 58 acres.<sup>3</sup> Otro factor que considerar es la edad de los propietarios-encargados. En Estados Unidos, aproximadamente 28% de ellos tiene al menos 65 años, lo que contrasta con otras opciones de autoempleo en que sólo 8% de la población tiene la misma edad. Por otro lado, es de destacar que sólo 5.1% de los propietarios-encargados de las granjas familiares en Estados Unidos tienen menos de 35 años. Los datos anteriores son importantes porque explican la llegada de los latinos al sector,<sup>4</sup> pero también remiten a la escasa posibilidad de que estos granjeros estadounidenses implanten mejoras en el equipo y en los procesos de producción (Mishra *et al.*, 2005), debido, entre otras situaciones, a su edad. Además, los datos nos permiten entender el contexto de los subsidios otorgados a los granjeros que comienzan y a aquellos que tienen desventajas sociales, y que son programas que han caído como anillo al dedo a los productores mexicanos, como explicaremos más adelante.

El propósito de este capítulo es ubicar el contexto agrícola que enmarca el comportamiento económico-social de los granjeros mexicanos, contexto que se encuentra aderezado con datos sobre el comportamiento productivo-comercial de la frutilla azul, uno

<sup>3</sup> En nuestro trabajo de campo encontramos que el promedio de las granjas de los 54 productores latinos entrevistados es de 25 acres, lo que concuerda con el trabajo de Bernardo López Ariza (2007), quien encuentra que el promedio es de 26.5 acres.

<sup>4</sup> Los estadounidenses están abandonando el sector agrícola, básicamente porque una vez que llegan a la edad de retirarse, sus hijos ya no quieren reemplazarlos en las granjas, por lo que terminan vendiéndolas.

de los elementos indispensables para entender este trabajo. A continuación se presenta el comportamiento comercial y productivo de la blueberry en Estados Unidos y en el estado de Michigan; el segundo apartado se refiere a las características agrícolas del suroeste del estado, en especial de los condados de Allegan y Van Buren; en el tercero se describen las instituciones y normas que modelan el sector agrícola, considerando tanto las agencias gubernamentales que apoyan el desarrollo de la actividad agrícola como las Instituciones de Educación Superior (IES) que transfieren conocimiento a los productores. Por último, se caracteriza la comercialización del producto.

#### LAS BLUEBERRIES EN EL MARCO DEL SISTEMA AGRÍCOLA DE ESTADOS UNIDOS

El sistema agrícola y alimentario de Michigan es uno de los principales contribuyentes a la economía del estado. Lo anterior se debe a la abundancia de recursos acuíferos, la riqueza natural de sus suelos y el apoyo técnico y científico de la Universidad del Estado de Michigan (MSU por sus siglas en inglés), apoyo que se brinda a través de sus oficinas de extensión y estaciones experimentales, a lo que se suma la contribución de las universidades y tecnológicos locales. Por otro lado, y ligada con la producción y el desarrollo de la industria automotriz, actividad que es la más importante del estado, la producción de biocombustibles es otro de los motores para el desarrollo del sector agrícola. En 2012, el negocio agrícola en su conjunto representó aproximadamente 91.4 mil millones de dólares en la actividad económica directa, indirecta e inducida, y genera 923 000 puestos de trabajo, directamente o indirectamente. Lo anterior es el resultado de la combinación de varios factores: 9 489 000 de acres de tierras de cultivo, 1 000 establecimientos que procesan alimentos, y más de 50 000 establecimientos de servicios de alimentos al por menor (USDA, 2012).

En el estado de Michigan se cultivan cerca de 200 productos. Es el segundo en Estados Unidos en términos de biodiversidad agrícola. Es el primer productor de frijoles secos y tiene también

un importante lugar en la producción de granos. En el oeste de Michigan se producen frutas y verduras, mientras que en el centro se ubican la mayoría de los productores de ganado (USDA, 2012). Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés), la granja es la unidad de producción de la actividad agrícola. El número de granjas en 2014 fue de 51 600; de éstas, 45 174 eran granjas familiares, y de ellas, 18 784 granjas tenían entre 10 y 49 acres (USDA, 2014). El valor total de los productos agrícolas fue de 8 678 050 dólares, de los cuales más de 5 506 437 corresponden a cultivos vegetales. En cuanto al volumen de ventas, tenemos que las granjas en Michigan se comportan de la siguiente manera:

TABLA 1  
VOLUMEN DE VENTAS DE LAS GRANJAS EN MICHIGAN  
DURANTE 2012

<i>Número de granjas</i>	<i>Volumen de venta, dólares anuales</i>
20 331	Menos de 2 500
4 303	De 2 500 a 4 999
4 609	De 5 000 a 9 999
5 946	De 10 000 a 24 999
3 983	De 25 000 a 49 999
3 623	De 50 000 a 99 999
5 914	Más de 100 000

FUENTE: USDA, 2012.

De los propietarios-encargados de granjas, alrededor de 50%, 25 587, tienen como principal labor el trabajo en ésta. El promedio de edad de los granjeros es de 57.6 años. Es de destacar que la edad media se ha ido incrementando desde 1987, según lo registra el censo agrícola de ese año, cuando el promedio de edad era de 50 años (USDA, 2012). En cuanto al cultivo de frutas, Michigan es un productor importante de manzanas, blueberries y cerezas para pastel. El estado es el primero en la producción nacional de estas dos últimas frutas. Es el tercer productor de manzanas en Estados Unidos y también ocupa un lugar destacado en la producción de uvas para mesa y vino. La producción de frutas tiene un impacto total de 337.9 millones de

dólares. Los productos frutales más importantes y su impacto en miles de dólares se pueden observar en la siguiente tabla:

TABLA 2  
VALOR DE LOS CULTIVOS DE FRUTA EN MILES DE DÓLARES  
2012

<i>Tipo de fruta</i>	<i>Valor en miles de dólares</i>
Manzanas	117 400
Blueberries	120 050
Cerezas para pastel	42 757
Cerezas dulces	13 192
Uvas	21 360
Duraznos	11 286
Peras	971
Ciruelas	947
Fresas	5 517
Otros	4 420

FUENTE: Knudson y Peterson, 2012.

De estos productos, Michigan exporta una tercera parte. El estado ocupa el 5° lugar en la exportación de frutas y el 8° en la de verduras.

Como se observa a partir de los datos anteriores, la agricultura es una actividad de vital importancia para el estado de Michigan. Para caracterizar el contexto en el que se mueven los productores mexicanos, tenemos que mencionar las particularidades del principal cultivo de sus fincas, la blueberry. Comencemos enmarcando la relevancia de la frutilla producida en Estados Unidos en el entorno mundial. Para ello, la tabla 3 muestra la variación de la participación de distintos países en la producción de la blueberry en el mundo durante los primeros años del presente siglo.

Para ubicar la importancia de Estados Unidos en la producción global de blueberry, la gráfica 1 muestra la distribución de acres dedicados a la producción de blueberry en el mundo.

Para indicar el panorama comercial de la blueberry estadounidense en el contexto global, la tabla 4 muestra las exportaciones de la frutilla tanto por volumen como por el valor de la producción.

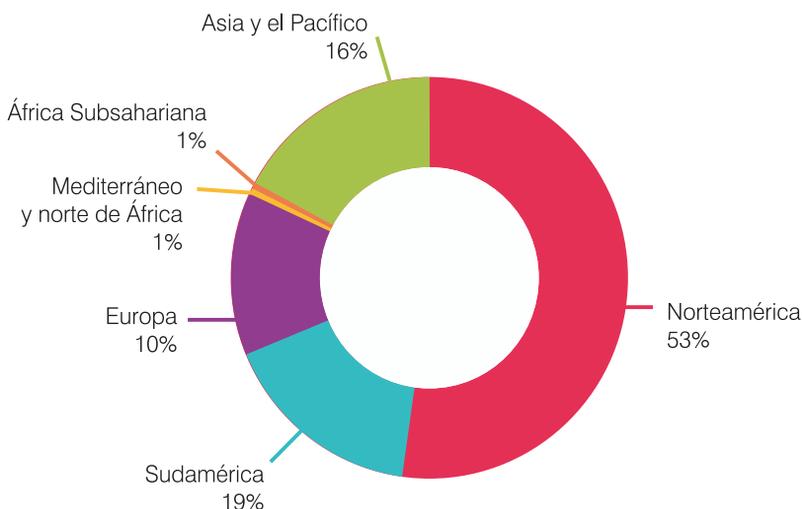
TABLA 3  
 PRODUCCIÓN DE BLUEBERRIES EN EL MUNDO 2000-2011.  
 PRINCIPALES PRODUCTORES (TONELADAS MÉTRICAS)

<i>País</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EU	134446	121563	115395	122471	124648	135534	162658	165289	158303	166831	189926	196905
Canadá	59035	67708	64861	78608	82310	69410	82530	77400	95516	102750	83507	112363
Polonia	21500	30000	20900	23000	16500	5000	4940	5226	7857	11023	9195	8595
México	285	380	320	295	280	260	264	123	150	1595	1059	6704
Alemania	—	—	—	—	—	7000	6088	5818	4116	9940	8305	6608
Países Bajos	3751	2796	4000	3957	4878	4235	4472	4956	4199	5322	4648	5722
Suecia	2330	2350	2370	2300	2330	2250	2634	2500	2584	2576	2800	2600
Nueva Zelandia	1500	1287	1413	1282	2000	1951	1579	1400	2250	2700	2620	2526
Lituania	6500	8200	7900	9177	5476	7933	6623	4392	4400	1794	1800	2513
Rusia	—	—	2000	2500	2800	2500	2500	2600	2000	2000	1900	2500
Rumania	4000	3000	2500	5000	1400	3500	2000	2000	2220	2349	2201	2402
Francia	1550	1600	1650	1700	1750	1800	1850	1900	1950	1989	2062	2108
Italia	1896	1880	1811	1400	1507	1489	1500	1440	1435	1526	1405	1441
España	311	500	600	750	707	1000	1119	968	1038	930	992	995
Uzbekistán	500	500	500	500	500	500	500	500	600	700	800	900

<i>País</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ucrania	5 500	2 800	4 500	3 500	2 500	3 000	1 000	2 000	3 000	700	700	800
Suiza	—	—	—	—	—	—	—	—	—	156	247	342
Portugal	—	—	—	—	100	92	200	200	220	250	263	251
Bulgaria	—	—	—	—	—	—	100	100	100	92	90	96
Marruecos	53	42	49	53	52	55	57	58	56	61	60	62
Dinamarca	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	47	54
Noruega	—	—	—	—	—	—	54	29	24	44	33	38
Letonia	—	—	—	—	700	900	800	300	100	50	10	8

FUENTE: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>. Basada en información de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <<http://faostat.fao.org/>>.

GRÁFICA 1  
DISTRIBUCIÓN MUNDIAL DE ACRES DE BLUEBERRY EN EL MUNDO, 2012



FUENTE: Cort Brazelton (2011). "World blueberry acreage and production" [en línea], p. 42. United States Highbush Blueberry Council. <<http://www.oregonblueberry.com/update/USHBC-report.pdf>>.

Además, como vemos en las dos tablas siguientes (4 y 5), la blueberry es de gran importancia en el país, pues Estados Unidos no sólo encabeza la lista de los exportadores, sino también la de importadores. Estados Unidos es el principal productor mundial de blueberry, tanto por el volumen de ventas como por la cantidad de tierra dedicada a su cultivo. Es también el principal exportador y el primer consumidor. Para su comercialización, las blueberries se clasifican en tres categorías: congeladas (cultivada y salvaje), fresca salvaje y fresca cultivada. El comportamiento de las exportaciones estadounidenses en estas tres categorías se puede apreciar en las gráficas 2 y 3.

Como se muestra en dichas gráficas, la producción de blueberry fresca cultivada se ha incrementado, e incluso se ha disparado desde 2009. Lo anterior ocurrió tanto en volumen de producción (libras cultivadas) como en el valor de las exportaciones.

En cuanto a los estados productores de la frutilla, Michigan es el que más la cultiva, aunque Maine tiene una alta producción de la frutilla salvaje. En las tablas 6 y 7 se observa el comportamiento de

TABLA 4  
EXPORTACIONES MUNDIALES DE BLUEBERRY 2000-2010. PRINCIPALES PAÍSES

<i>País</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>-Toneladas métricas-</i>											
EU	19818	18647	16587	20679	16825	24342	22952	29033	35773	35704	40425
Canadá	13730	18412	15691	18143	19776	15171	15959	12780	17051	19249	20564
Polonia	1890	570	2265	1368	3413	2678	3044	3409	4214	5122	5564
Países Bajos	664	719	553	861	1326	1516	1371	1791	2387	4412	5155
España	295	496	569	737	723	996	183	442	732	1057	2042
Suecia	6	49	37	103	424	2241	1013	2755	285	966	1860
Marruecos	—	—	—	—	—	—	—	—	137	636	1761
Francia	319	251	431	262	502	883	685	931	1011	1234	1339
Nueva Zelanda	365	322	318	338	380	561	778	793	587	697	1190
Alemania	109	299	372	671	282	662	636	576	434	1122	1184
Otros	6229	9017	411625	3313	4666	5029	3569	2942	1815	1526	2441
Total	43425	48782	48448	46475	48317	54079	50190	55452	64426	71725	83525
<i>-1 000 Dólares-</i>											
EU	25640	23760	25859	34157	36313	56756	55734	90993	134428	123025	148096
Canadá	26251	30131	32558	38145	44728	46769	59828	53671	57288	53958	64689
Países Bajos	3436	3295	3178	4922	11741	15168	14688	21683	25196	33627	43609

<i>País</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Polonia	2759	1 121	3 917	4 533	11 072	11 998	13 975	24 820	15 747	25 761	28 560
España	1 611	2 391	3 809	5 465	7 262	9 787	2 369	5 015	9 489	9 243	18 424
Marruecos	—	—	—	—	—	—	—	—	1 535	4 954	13 769
Nueva Zelandia	2 378	2 835	2 902	3 845	4 092	7 233	8 478	10 176	7 105	8 020	13 329
Francia	1 321	1 302	2 143	1 751	3 466	5 948	5 857	8 331	11 601	9 945	13 097
Suecia	10	286	292	321	753	4 400	3 217	7 842	1 455	3 429	5 988
Alemania	300	1 114	871	1 605	1 234	2 575	2 154	2 766	3 670	5 124	5 896
Otros	5 568	31 801	43 765	4 810	7 883	11 916	16 098	17 875	11 564	9 571	15 521
Total	69 274	98 036	119 294	99 554	128 544	172 550	182 398	243 172	279 078	286 657	370 978

FUENTE: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>. Basada en información de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <<http://faostat.fao.org/>>.

TABLA 5  
IMPORTACIONES MUNDIALES DE BLUEBERRY 2000-2010. PRINCIPALES PAÍSES

<i>País</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>-Toneladas métricas-</i>											
EU	16584	22387	21104	23209	28878	26379	32602	35125	52111	60450	76743
Canadá	20191	19086	17225	21058	16553	21572	23095	18914	23525	17546	16009
Alemania	1745	2227	1897	1466	1514	1434	1210	1773	2372	3872	4815
Austria	448	676	798	1348	1825	2114	1649	1286	2124	2581	2265
Países Bajos	220	541	67	185	201	1704	660	318	772	676	2059
Reino Unido	413	508	428	407	451	1039	789	2587	1158	901	2007
Francia	731	626	309	302	180	263	290	331	1098	1519	1484
Italia	318	327	349	320	414	347	396	579	907	835	1300
Estonia	—	—	—	—	744	1126	1312	1732	1128	3248	1158
Polonia	2621	2928	3400	2442	1551	2204	1915	2278	741	1108	1138
Otros	4187	3926	3647	4021	3942	4306	4769	5384	2664	4650	4083
Total	47458	53232	49224	54758	56253	61798	68687	70307	88600	97386	111061

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>-1 000 Dólares-</i>											
EU	38 945	49 745	52 866	69 337	103 592	124 517	178 298	216 222	285 625	284 884	404 707
Canadá	20 527	19 661	20 277	27 947	31 064	43 393	93 194	45 595	58 353	34 002	31 129
Alemania	4 747	5 155	5 934	6 198	7 912	8 232	7 804	12 559	17 341	25 758	32 330
Austria	1 123	1 252	1 099	2 161	3 125	3 455	3 859	3 733	5 497	5 315	6 476
Países Bajos	711	906	301	643	1 551	4 925	4 066	3 306	4 360	5 146	12 536
Reino Unido	2 742	3 639	3 080	3 756	5 232	12 268	9 771	27 498	11 066	7 358	14 584
Francia	2 308	1 969	1 788	2 225	1 964	2 192	2 912	3 856	9 744	11 496	11 710
Italia	1 430	1 501	1 885	2 434	3 363	3 449	4 245	7 188	7 384	7 388	9 619
Estonia	—	—	—	—	1 290	2 233	4 373	4 371	4 213	6 876	3 531
Polonia	3 770	3 000	2 318	2 860	2 291	4 033	4 977	6 250	2 973	2 767	3 938
Otros	5 382	3 881	3 995	6 249	7 319	10 686	18 788	21 139	15 566	21 033	25 256
Total	81 685	90 709	93 543	123 810	168 703	219 383	302 287	351 717	422 122	412 023	555 816

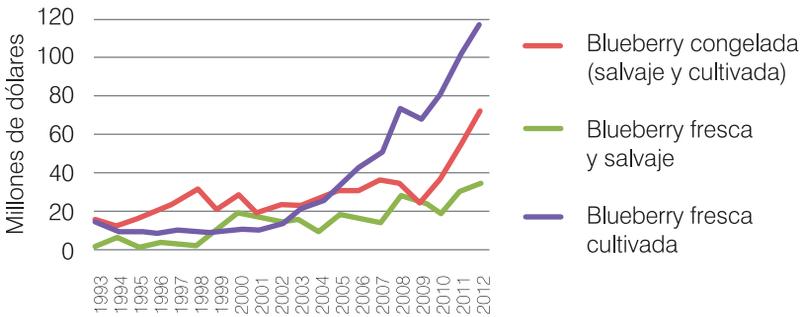
FUENTE: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>. Basada en información de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <<http://faostat.fao.org/>>.

GRÁFICA 2  
EXPORTACIONES TOTALES DE BLUEBERRY EN EU, 1993-2012  
(LIBRAS)



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos contenidos en: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>.

GRÁFICA 3  
EXPORTACIONES TOTALES DE BLUEBERRY DE EU 1993-2012 (DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos contenidos en: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>

la producción cultivada. Específicamente, en la tabla 6 la superficie dedicada al cultivo de la frutilla, y en la tabla 7, el rendimiento por acre en los estados de la Unión Americana de 2010 a 2012. La producción de blueberry aporta una ganancia de 147 millones de dólares anuales al estado de Michigan (NASS, 2012).

TABLA 6  
ÁREA DE BLUEBERRY CULTIVADA EN EU EN LOS PRINCIPALES ESTADOS  
PRODUCTORES, 2010-2012, EN ACRES

<i>Estado</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012<sup>p</sup></i>
<i>-Acres-</i>			
Maine <sup>1</sup>	—	—	—
Michigan	18 600	19 200	19 700
New Jersey	7 500	7 700	7 500
North Carolina	5 500	5 800	5 700
Oregón	7 500	7 800	7 900
Washington	5 200	7 000	8 000
Alabama	340	400	450
Arkansas	300	250	250
Florida	3 500	3 800	4 500
Georgia	13 000	12 000	15 000
Indiana	670	650	400
Nueva York	900	900	900
California	3 900	4 300	4 700
Mississippi	2 700	2 700	2 700
Total	69 610	72 500	77 700

<sup>1</sup> Maine sólo produce blueberries salvajes; otros estados, cultivadas. <sup>p</sup> Preliminar.

FUENTE: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>. Basado en USDA, National Agricultural Statistics Service, *Noncitrus Fruits and Nuts Summary*, varios números.

Hay que destacar que el bajo rendimiento por acre en el estado de Michigan en los años 2011 y 2012 se debió a la plaga de la *Drosophila*. Esta mosca de la fruta afectó en fuerte medida a los productores mexicanos, que no sabían lidiar con ella.

A partir de las tablas anteriores se puede observar que, además de ser un cultivo relevante para el estado, por el volumen de producción,

la blueberry es un cultivo muy rentable. Los mexicanos están, pues, en un negocio importante; no se instalaron en el sistema agrícola con un producto marginal, sino con uno que es significativo para la economía y el consumo estadounidenses. Además, la rentabilidad de la frutilla es importante para explicar la nueva migración de los mexicanos al avecindarse en el sureste de Michigan,<sup>5</sup> en la medida en que mueve a los vecinos y parientes de los productores a aventurarse en la compra de las fincas. Ello, a pesar de las dificultades técnicas que implica el cultivo de las frutillas y la falta de experiencia de los mexicanos en el sector agrícola comercial.

TABLA 7  
RENDIMIENTO POR ACRE CULTIVADO  
EN LOS PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES, 2010-2012

<i>Estado</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012<sup>P</sup></i>
Libras/Acre			
Maine <sup>1</sup>	—	—	—
Michigan	5 860	3 750	4 420
New Jersey	6 530	8 050	6 870
North Carolina	7 100	6 240	7 020
Oregón	7 280	8 400	9 110
Washington	8 080	8 710	8 750
Alabama	1 260	1 250	1 560
Arkansas	2 170	1 600	1 600
Florida	4 690	5 630	3 800
Georgia	4 460	5 170	4 670
Indiana	5 370	2 460	3 750
Nueva York	2 330	2 000	1 890
California	7 180	9 790	8 700
Mississippi	2 960	3 890	3 330
Total	5 900	6 030	5 940

<sup>1</sup> Maine produce sólo blueberries salvajes; otros estados, cultivadas. <sup>P</sup> Preliminar.

FUENTE: United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>. Basado en USDA, National Agricultural Statistics Service, *Noncitrus Fruits and Nuts Summary*, varios números.

<sup>5</sup> La primera migración de estos mexicanos es la internacional de Michoacán a Chicago, en casi todos los casos.

TABLA 8  
 BLUEBERRIES CULTIVADAS EN MICHIGAN: ACRES COMERCIALES, RENDIMIENTO POR ACRE,  
 PRODUCCIÓN UTILIZADA, INCREMENTO DEL PRECIO 1980-2012

Año	Acres cosechados	Rendimiento por acre	Producción utilizada	Producción usada		Precio incremental			Valor de la producción utilizada
				Fresca	Procesada	Frescas	Procesada	Todas	
	Acres	Libras	-1 000 libras-			-- Centavos por libra-			1 000 dólares
1980	9 400	4 360	41 000	14 500	26 500	56.5	31.0	40.0	16 408
1981	9 800	5 310	52 000	14 000	38 000	67.9	44.9	51.1	26 568
1982	—	—	41 400	14 200	27 200	—	68.0	—	—
1983	12 000	4 095	49 148	13 425	35 723	—	53.0	—	—
1984	—	—	46 666	20 484	26 182	—	36.0	—	—
1985	—	—	50 200	19 100	31 100	—	42.0	—	—
1986	15 000	3 800	57 000	16 800	40 200	—	51.0	—	—
1987	—	—	56 100	15 500	40 600	—	53.0	—	—
1988	—	—	43 384	11 500	31 900	—	85.0	—	—
1989	16 000	3 756	60 100	18 300	41 800	—	52.0	—	—
1990	—	—	56 500	21 500	35 000	—	43.0	—	—
1991	—	—	54 800	15 000	39 800	—	64.0	—	—
1992	13 000	2 620	34 000	10 000	24 000	115.0	65.0	79.7	27 100
1993	15 500	5 610	87 000	19 000	68 000	75.0	30.0	39.8	34 650
1994	15 500	3 030	47 000	15 000	32 000	74.0	44.0	53.6	25 180
1995	16 300	4 110	67 000	19 000	48 000	75.0	40.0	49.9	33 450
1996	16 500	2 550	42 000	15 000	27 000	100.0	79.0	86.5	36 330
1997	16 500	4 360	72 000	19 000	53 000	98.8	59.0	69.5	50 042
1998	16 400	2 990	49 000	16 000	33 000	86.0	50.0	61.8	30 260
1999	16 600	4 220	70 000	18 000	52 000	113.0	66.0	78.1	54 660
2000	16 700	3 710	62 000	19 000	43 000	125.0	73.0	88.9	55 140
2001	16 800	4 170	70 000	21 000	49 000	109.0	55.0	71.2	49 840
2002	16 900	3 790	64 000	22 000	42 000	121.0	61.0	81.6	52 240
2003	15 900	3 900	62 000	24 000	38 000	130.0	84.0	102.0	63 105
2004	17 400	4 600	80 000	36 000	44 000	160.0	90.0	122.0	97 210
2005	16 800	3 930	66 000	25 000	41 000	170.0	100.0	127.0	83 500
2006	18 100	4 970	90 000	29 000	61 000	215.0	143.0	166.0	149 655
2007	18 500	5 030	93 000	30 000	63 000	205.0	165.0	178.0	165 456
2008	18 600	5 910	110 000	40 000	70 000	170.0	80.0	113.0	124 000
2009	18 500	5 350	99 000	49 000	50 000	165.0	42.0	103.0	101 850
2010	18 600	5 860	109 000	49 000	60 000	170.0	85.0	123.0	134 300
2011	19 200	3 750	72 000	34 000	38 000	215.0	120.0	165.0	118 700
2012 <sup>P</sup>	19 700	4 420	87 000	33 000	54 000	200.0	105.0	141.0	122 700

<sup>P</sup> Preliminar.

FUENTE: United States Department of Agriculture Economics Statistics and Market Information System, tabla 16, <<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1765>>. Basada en datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

El precio y el rendimiento dependen también de las variedades que se cultiven. Hay variedades “viejas” como la Jersey, que tienen un precio bajo independientemente de la forma de cosecharla (a mano o a máquina). Por el contrario, variedades como la Elliot o la reciente Aurora, que son tardías, tienen un precio más alto. La tabla 9 muestra el comportamiento de las variedades de la frutilla a lo largo de los últimos 30 años.

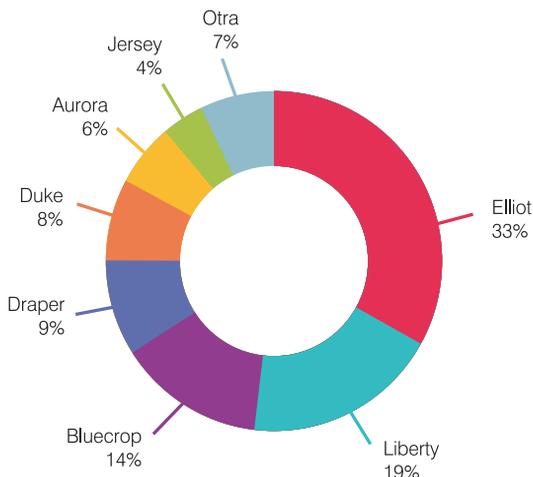
TABLA 9  
ACRES DE BLUEBERRY POR AÑOS Y VARIEDAD EN MICHIGAN

<i>Variedad</i>	<i>Años plantados</i>				
	<i>Pre-1981</i>	<i>1982-1991</i>	<i>1992-2001</i>	<i>2002-2011</i>	<i>Total</i>
Aurora	0	0	0	180	180
Bluecrop	2530	1645	715	610	5500
Blueray	280	114	39	12	445
Bluejay	49	176	37	28	290
Bluetta	93	41	9	12	155
Brigitta	3	8	58	1	70
Brulington	105	30	25	7	165
Draper	3	2	5	200	210
Duke	5	109	280	320	725
Elliott	250	955	890	1305	3450
Jersey	5370	830	265	135	6600
Liberty	0	0	20	420	440
Nelson	0	1	79	60	165
Northland	30	53	28	39	150
Rancocas	120	4	11	0	135
Rubel	1160	178	82	80	1500
Acres en Michigan	10440	4250	2610	3600	20900

FUENTE: Mark Longstroth y Eric Hanson (2012). *The Michigan Blueberry Industry*. Michigan: Michigan State University, p. 3. Disponible en <[http://blueberries.msu.edu/uploads/files/The\\_Michigan\\_Blueberry\\_Industry\\_2012\\_MSUE\\_online.pdf](http://blueberries.msu.edu/uploads/files/The_Michigan_Blueberry_Industry_2012_MSUE_online.pdf)>.

La importancia de las variedades nuevas en el contexto de la producción de la frutilla se puede observar en la gráfica 4.

GRÁFICA 4  
PRINCIPALES VARIETADES COSECHADAS EN EL ESTADO DE MICHIGAN  
2007-2011



FUENTE: Mark Longstroth y Eric Hanson (2012). *The Michigan Blueberry Industry*. Michigan: Michigan State University, p. 2. Disponible en <[http://blueberries.msu.edu/uploads/files/The\\_Michigan\\_Blueberry\\_Industry\\_2012\\_MSUE\\_online.pdf](http://blueberries.msu.edu/uploads/files/The_Michigan_Blueberry_Industry_2012_MSUE_online.pdf)>.

Como veremos más adelante, los productores que estudiamos no tienen las variedades nuevas. La mayoría sigue cultivando la Jersey, presente en los campos cuando los compraron. Esto representa un doble problema porque, además de ser poco rentable, en muchas ocasiones no encuentran mercado para ella. Ante esto, muchos de los productores, sobre todo los que están apostando por quedarse en el negocio de la blueberry, han comenzado a cultivar nuevas variedades, especialmente la Elliot, que es una variedad tardía y muy rentable.

Para ampliar el contexto en el que se mueven los productores mexicanos es necesario referirnos ahora a las características del suroeste de Michigan y específicamente a los condados de Van Buren y Allegan, donde se encuentran ubicados.

#### EL SUROESTE DE MICHIGAN

En su mayoría, los mexicanos avocindados en Michigan no llegaron al estado como primer destino en su proceso migratorio inter-

nacional. Casi todos migraron de México (de Michoacán la mayor parte) a Chicago y de ahí “brincaron” al suroeste de Michigan. La distancia entre la zona donde ahora se ubican y la ciudad de Illinois es de 140 millas, que se puede recorrer en automóvil en aproximadamente dos horas y media. La mayoría de las propiedades de estos migrantes, ya sea fincas agrícolas casas y/o casas-fincas, se ubican en los condados de Van Buren y Allegan. Los dos condados son colindantes y ambos se encuentran frente al lago Michigan, como se puede apreciar en el mapa 1.

MAPA 1  
CONDADOS DEL ESTADO DE MICHIGAN



FUENTE: University of Michigan, <<https://www.umich.edu/>>.

*Algunas características del estado de Michigan*

Rodeada de cuatro de los cinco grandes lagos, la península de Michigan, cuyo nombre proviene de una adaptación del francés “Mishigani” (gran agua o gran lago), que a su vez es retomado por los primeros colonizadores de las tribus ojibwas, es uno de los cincuenta estados de la Unión Americana. Fue fundado en 1837 (antes de eso sólo era llamado tierras de Michigan).<sup>6</sup> Está integrado por 83 condados. La península se encuentra dividida en dos partes, baja y alta, que se comunican por el estrecho de Mackinac. El estado se encuentra situado en el medio oeste del país. Al oeste limita con el lago Michigan; al este, con los lagos Huron y Erie; la parte alta de la península colinda con el lago Superior; al sur, con los estados de Indiana y Ohio. La ciudad más grande del estado es Detroit y su capital es Lansing.

Dado que este trabajo se relaciona con la producción agrícola, nos detendremos un momento para señalar el efecto que los lagos tienen en la agricultura. En principio, podemos decir que durante las épocas frías los lagos ayudan a moderar las temperaturas del viento; esto es de gran importancia, sobre todo para los condados que se encuentran frente a la orilla del lago Michigan. Además, al producir mucha nieve, contribuyen a la reducción de los vientos fríos. Los lagos tienen también un efecto benéfico en las estaciones cálidas, en la medida en que son zonas refrescantes para los cultivos, pues contribuyen al descenso de las altas temperaturas de la tierra y del viento.<sup>7</sup>

En 2014 la población total de la península era de casi 10 millones de habitantes (9 895 622 estimados para 2014 según el censo de 2010), distribuidos en un territorio de 5 292 kilómetros. El ingreso per cápita es de 33 000 dólares anuales, ligeramente inferior al ingreso nacional (Michigan Department of Technology Management Budget, 2015). Su principal actividad económica es la producción de

<sup>6</sup> Michigan’s Legislature. “A brief history of Michigan” [en línea]. <<http://www.legislature.mi.gov/documents/publications/manual/2001-2002/2001-mm-0003-0026-History.pdf>>.

<sup>7</sup> Mark Longstroth y Eric Hanson (2012). *The Michigan Blueberry Industry*. Michigan: Michigan State University, p. 1.

autos; Michigan es el primer productor de automotores de Estados Unidos. También es el principal productor de otros bienes manufacturados, como: cereales preparados, máquinas, herramientas, partes de aeroplanos, refrigeradores y muebles. Es el segundo productor nacional de acero.

La agricultura es la segunda actividad más importante del estado. Michigan produce más de 200 productos y ocupa el segundo lugar en diversidad agrícola, sólo después de California. El valor total de los productos agrícolas, según los datos reportados por el censo agrícola de 2012, es de 8 678 050 000 dólares, de los cuales 63% corresponde a las cosechas de los productos vegetales y el restante a los productos derivados de la ganadería. Los principales productos agrícolas y ganaderos reportados por el mismo censo son: cereales, semillas oleaginosas, frijoles secos, chícharos, tabaco, vegetales, melones, papas, frutillas, nueces, flores, árboles de Navidad, gallinas, vacas lecheras y de carne, cabras, lana, leche, caballos, mulas, burros y productos derivados de la acuicultura. El estado es un gran productor de frutas, como se mostró en la tabla 2, en la que podemos apreciar el valor de los cultivos. Entre ellas destacan las blueberries, frutilla de la que Michigan es el principal productor de Estados Unidos, como se señaló arriba.

En cuanto al aspecto migratorio, podemos decir que si bien el estado no es de los principales receptores de migrantes latinos, casi 5% de su población (436 358 habitantes según el censo de 2010) son de este origen, a lo que se suma la población latina flotante durante la temporada de cosecha. El número de migrantes latinos, sobre todo en el área de suroeste, se debe quizá a su cercanía a la ciudad de Chicago (uno de los principales destinos de estos migrantes) y a la importancia de la actividad agrícola, que emplea mayoritariamente mano de obra de origen latino. De estos latinos, 989 son propietarios de granjas que en su conjunto tienen una extensión total de 115 087 acres.

### *Los condados de Allegan y Van Buren*

Como se aprecia en el mapa 1, el condado de Allegan se encuentra situado en el suroeste del estado de Michigan. Colinda al norte con

el condado de Ottawa; al sur con Van Buren; al oeste con el lago Michigan y al este con el condado de Berrien. La superficie total del condado es de 825 millas cuadradas, con una densidad de población de 135 personas por milla cuadrada. En 2010, según el censo de ese año, el condado tenía una población total de 111 408 habitantes; de éstos, 7 454, es decir, 6.7%, eran latinos, mayoritariamente mexicanos. Según el mismo censo, casi 50% de la población (57 301 personas) se dedica a actividades relacionadas con agricultura, bosques, minas, caza y pesca. El grueso de las familias (aproximadamente 56%) percibe anualmente un ingreso que va de 35 000 a 100 000 dólares (American Fact Finder, 2015), apenas un poco más de los 28 995 dólares de ingresos anuales por familia que en 2015 representaban el umbral de pobreza en el país (Thompson, 2016).

El condado de Allegan se fundó el 2 de marzo de 1831. Fue nombrado así por el geógrafo Henry Rowe Schoolcraft, quien le puso ese nombre para que sonara como una palabra nativa. La capital del condado es la ciudad de Allegan y sus principales centros urbanos son: Douglas, Fennville (lugar donde se ubica una estación experimental de la Universidad del Estado de Michigan que ofrece servicios de capacitación a los productores mexicanos), Holland (compartida con el condado de Ottawa), Otsego, Plainwell y Saugatuck. También comparte con Van Buren la ciudad de South Haven, un hermoso sitio de playa en la que cada año se realiza el emblemático festival de la blueberry.

El principal empleador del condado es la compañía farmacéutica The Perrigo, fundada desde 1887. Esta compañía empleaba en 2005 a alrededor de 6 000 personas en los distintos sitios del mundo donde tiene operaciones. En el condado también se asientan otras empresas manufactureras como Haworth, una gran compañía global que produce sillas y mobiliario para oficina.

En cuanto a la actividad agrícola, en el censo de 2012 se reportan los siguientes datos: se ubican 1 396 granjas, 12% menos que en 2007, cuando había 1 595. También ha disminuido la superficie dedicada a la agricultura en casi 5 000 acres, de 275 120 en 2007 a 270 282 en 2012. Lo que ha crecido es la superficie promedio de las propiedades, que pasó de 172 a 192 acres en los mismos años. También creció en 46% el volumen de ventas: de 397 533 000 dólares en

2007 a 580 835 000 en 2012, y sobre todo el promedio de ventas por unidad productiva, que pasó de 249 237 dólares en 2007 a 416 071 en 2012 (USDA, 2012). El condado ocupa el segundo lugar en el valor total de los productos agrícolas del estado y el 75 en el universo de los 3 077 condados de la Unión Americana. La situación agrícola del condado se puede apreciar en la siguiente tabla:

TABLA 10  
 PRINCIPALES PRODUCTOS DEL CONDADO DE ALLEGAN EN EL CONTEXTO  
 DEL ESTADO DE MICHIGAN Y DE OTROS CONDADOS DE LA UNIÓN  
 AMERICANA, 2012

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Ranking en el estado</i>	<i>Universo</i>	<i>Ranking en Estados Unidos</i>	<i>Universo</i>
<i>Valor en el mercado de productos agrícolas vendidos (\$1 000)</i>					
Valor total de productos agrícolas vendidos	580 835	2	83	75	3 077
Valor de cosechas, incluyendo invernaderos	194 085	8	82	231	3 072
Valor del ganado, aves de corral y otros productos	38 675	1	83	63	3 076
<i>Valor de las ventas por grupo de productos/commodities (\$1 000)</i>					
Granos, semillas de aceite, frijol seco y chícharos secos	103 748	14	82	457	2 926
Tabaco	-	-	-	-	436
Algodón y semilla de algodón	-	-	-	-	635
Vegetales, melón, papas y papas dulces	1 836	9	82	136	2 802
Frutas, árboles de nueces y bayas	15 199	6	79	125	2 724
Invernaderos, viveros, floricultura y césped	52 582	4	81	51	2 678

Árboles de Navidad cortados y cultivos de maderas de corta rotación	811	5	78	40	153
Otros cultivos y heno	3 386	20	82	869	3 049
Pollo y huevos	135 948	3	82	76	3 013
Ganado bovino y terneras	19 313	7	82	825	305
Leche y vacas	81 849	5	73	95	2 038
Cerdos	147 247	1	80	22	2 827
Ovejas, cabras, lana mohair y leche	419	8	79	399	2 988
Caballos, ponies, mulas, burros y asnos	313	30	81	876	3 011
Acuicultura	-	-	37	-	1 366
Otros animales y otros productos animales	1 661	4	82	148	2 924
<i>Principales productos cosechados (acres)</i>					
Grano de maíz	93 484	6	80	325	2 638
Frijol de soya	53 591	16	71	567	2 162
Tierra de forraje usada para heno, ensilado de hierba y césped cortado	23 674	9	82	816	3 057
Maíz para ensilado	17 742	3	78	73	2 237
Grano de trigo todo	8 603	20	78	736	2 537
<i>Principales productos de ganado (número)</i>					
Piel	4 959 754	1	82	9	304
Pollos para reemplazo	1 378 281	1	77	9	2 637
Pavos	399 937	2	76	66	2 416
Cerdos	252 085	1	81	59	2 889
Pollos de engorde y otra carne de pollo	242 787	3	81	467	2 723

FUENTE: <[http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Online\\_Resources/County\\_Profiles/Michigan/](http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Online_Resources/County_Profiles/Michigan/)>.

El mismo censo reporta que en el condado de Allegan hay 22 granjas cuyos propietarios-encargados son de origen latino. El número de granjas de este tipo ha aumentado tanto en Estados Unidos como en el estado de Michigan. Sin embargo, en los dos condados a los que hacemos referencia en este trabajo el número de granjeros latinos ha disminuido aunque sus propiedades siguen la tendencia nacional de aumentar en tamaño. De ello da cuenta la tabla 11.

Por su parte, el condado de Van Buren, situado también al oeste de Michigan, frente al lago del mismo nombre, colinda al norte con Allegan, al sur con los condados de Cass y Berrien, y al este con Kalamazoo. La superficie del condado es de 1 090 millas cuadradas, con una población total, según el censo de 2012, de 76 258 habitantes. De éstos, poco más de 10% (7 625) son de origen latino. Las principales actividades del condado son: la manufactura (casi 25% de la población económicamente activa tiene esta actividad), el comercio y la agricultura. El ingreso per cápita promedio de los habitantes del condado era de 39 365 dólares (American Fact Finder, 2015).

El condado fue creado en 1829 pero se organizó hasta 1837. Fue nombrado así en honor del secretario de Estado y vicepresidente Martin Van Buren. Las principales ciudades del condado son: Bangor —que junto con Covert es donde se asientan buena parte de los productores mexicanos a los que nos referimos en el libro—, Gobles y Hartford. La capital del condado es la ciudad de Paw Paw, donde se ubican la oficina de extensión universitaria y las del Departamento de Agricultura de Estados Unidos y del Estado de Michigan. En Paw Paw se encuentra la secretaría de estado en la que se realizan los trámites para obtener la licencia de conducir y otros relacionados con los vehículos automotores. Otra localidad importante es la de Grand Junction, donde se localizan varias fincas de productores mexicanos y una de las empacadoras más importantes de blueberries en el mundo, la Michigan Blueberry Growers (MBG). En este condado se ubican también otras empacadoras importantes, como veremos en el apartado correspondiente.

El condado de Van Buren es el principal productor de blueberry en el mundo. En cuanto a la actividad agrícola, el censo de 2012 proporciona los siguientes datos: el número de granjas en 2012 fue de 1 113, casi 10% menos que en 2007, cuando había 1 232 granjas

TABLA 11  
GRANJAS DE LATINOS EN ESTADOS UNIDOS, MICHIGAN, ALLEGAN Y VAN BUREN

Lugar	2002				2007				2012				
	Todas las granjas con operadores latinos		Todas las granjas con operadores latinos		Todas las granjas con operadores latinos		Todas las granjas con operadores latinos		Todas las granjas con operadores latinos		Todas las granjas con operadores latinos		
	Granjas	Acres	Granjas	Acres	Granjas	Acres	Granjas	Acres	Granjas	Acres	Granjas	Acres	
EU	61 094	72 349	28 025 352	66 671	82 462	24 600 997	55 570	17 054 007	79 807	99 734	29 872 152	67 000	21 018 041
Michigan	1 020	1 145	1 65 896	794	937	102 546	615	54 795	855	989	115 087	674	80 220
Allegan	51	51	2 657	42	45	5 439	30	2 621	22	25	3 182	13 dueños	1 064
Van Buren	40	57	2 367	112	163	4 312	107	4 110	92	124	6 334	85 dueños	5 158

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos ofrecidos por <<http://www.agcensus.usda.gov/>>.

en el condado. En el periodo también disminuyó la superficie total del área dedicada al cultivo agrícola, 175 121 acres, menos que en 2007, cuando la superficie total era de 185 343 acres. Lo que aumentó, como en el caso de Allegan, fue el promedio de la superficie de las granjas, que pasó de 150 acres en 2007 a 157 en 2012, lo mismo que el valor de sus productos en el mercado, que fue de 194 664 000 dólares, casi 12% más que en 2007 (USDA, 2012). La situación del condado con respecto al estado y al resto del país se puede apreciar en la tabla siguiente:

TABLA 12  
 PRINCIPALES PRODUCTOS DEL CONDADO DE VAN BUREN  
 EN EL CONTEXTO DEL ESTADO DE MICHIGAN Y DE OTROS CONDADOS  
 DE LA UNIÓN AMERICANA 2012

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Ranking en el estado</i>	<i>Universo</i>	<i>Ranking en Estados Unidos</i>	<i>Universo</i>
<i>Valor en el mercado de productos agrícolas vendidos (\$1 000)</i>					
Valor total de productos agrícolas vendidos	194 664	15	83	559	3 077
Valor de cosechas, incluyendo invernaderos y viveros	161 414	12	82	346	3 072
Valor del ganado, aves de corral y otros productos	33 251	25	83	1217	3 076
<i>Valor de las ventas por grupo de productos/commodities (\$1 000)</i>					
Granos, semillas de aceite, frijol seco y chícharos secos	58 345	26	82	746	2 926
Tabaco	-	-	-	-	436
Algodón y semilla de algodón	-	-	-	-	635
Vegetales, melón, papas y papas dulces	28 671	5	82	93	2 802
Frutas, árboles de nueces y bayas	60 033	1	79	59	2 724

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Ranking en el estado</i>	<i>Universo</i>	<i>Ranking en Estados Unidos</i>	<i>Universo</i>
Invernaderos, viveros, floricultura y césped	12 395	12	81	227	2 678
Árboles de Navidad cortados y cultivos de maderas de corta rotación	(D)	6	78	(D)	153
Otros cultivos y heno	(D)	(D)	82	(D)	3 049
Pollo y huevos	(D)	(D)	82	(D)	3 013
Ganado bovino y terneras	3 178	37	82	2081	3 056
Leche y vacas	25491	19	73	280	2 038
Cerdos	318	20	80	661	2 827
Ovejas, cabras, lana mohair y leche	268	14	79	627	2 988
Caballos, ponis, mulas, burros y asnos	222	38	81	1 156	3 011
Acuicultura	(D)	5	37	(D)	1 366
Otros animales y otros productos animales	20	65	82	1 921	2 924
<i>Principales productos cosechados (acres)</i>					
Grano de maíz	55 362	22	80	578	2 638
Frijol de soya para frijoles	1 873	35	71	944	2 162
Tierra de forraje usada para heno, ensilado de hierba y césped cortado	10 527	46	82	1 585	3 057
Tierra en bayas	8 761	1	78	7	2 339
Blueberries cultivadas	8 497	1	65	1	168
<i>Principales productos de ganado (número)</i>					
Ganado bovino y terneras	12 519	28	83	1 762	3 063
Pavos	(D)	8	76	284	2 416
Cerdos	4 655	28	81	782	2 889
Pollos de engorde y otra carne de pollo	3 567	8	81	690	2 723
Piel	274	31	82	1 089	304

FUENTE: <[http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Online\\_Resources/County\\_Profiles/Michigan/cp26159.pdf](http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Online_Resources/County_Profiles/Michigan/cp26159.pdf)>.

En ambos condados se observa la misma tendencia a la concentración de la propiedad en menos manos, tendencia que siguen incluso los productores latinos, cuyo número ha disminuido entre 2007 y 2012, aunque ha aumentado la superficie de sus ranchos. Por último, de las 1 113 granjas de Van Buren, 92 son propiedad de latinos; estas granjas tienen una superficie total de 6 334 acres.

#### INSTITUCIONES Y NORMAS: LAS AGENCIAS GUBERNAMENTALES Y LA UNIVERSIDAD DEL ESTADO

Para tener completo el panorama del sistema agrícola en Estados Unidos y específicamente en Michigan, es necesario explicar brevemente el contexto institucional que lo rodea, cuyo conocimiento es importante para que los productores mexicanos puedan desarrollarse dentro de la actividad. En este apartado haremos referencia a los principales organismos en la producción y venta de las blueberries.

Las principales agencias vinculadas con el trabajo agrícola en el estado de Michigan, y específicamente en el área donde se encuentran los productores mexicanos, son: el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) y el Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural del Estado de Michigan (MDARD también por sus siglas en inglés). A estas dos agencias gubernamentales hay que sumar la labor de la MSU, que a través de su área de extensión y con el apoyo de las estaciones experimentales contribuye a la formación de los productores agrícolas del estado. Las agencias gubernamentales tienen como finalidad reglamentar y apoyar el trabajo de los productores a través de distintos subsidios de programas específicos. Estas agencias y sus programas han comenzado a trabajar con los productores mexicanos, sobre todo a partir del surgimiento de los programas de Nuevos Agricultores (Beginning Farmers) y Granjeros en Desventaja Social (Socially Disadvantaged Farmers). Por otro lado, los productores mexicanos han logrado obtener subsidios de los programas vinculados con el Sistema de Conservación de Recursos Naturales (NRCS por sus siglas en inglés), adscrito al USDA.

Para ubicar los procesos de aprendizaje, controles y certificaciones en la producción y obtención de subsidios, mencionaremos brevemente las acciones y los programas de apoyo de los dos departamentos de agricultura y la labor de la MSU.

### *United States Department of Agriculture*

El USDA se estableció en 1862, durante el 37° Congreso de la Unión, bajo el gobierno de Abraham Lincoln, con el siguiente mandato: proveer de información útil a los sujetos relacionados con la agricultura en el sentido más amplio, para procurar propagar y distribuir entre la gente nuevas y valiosas semillas y plantas. Desde su fundación, los encargados del departamento deberían preservar la información en libros y catálogos y apoyarse en los trabajos científicos para enriquecerla. El departamento tenía entre sus funciones el resguardo de las patentes sobre el área, así como el control y la identificación de las tierras y granjas (USDA, 2007).

El USDA se rige por los dictámenes de los presupuestos agrícolas (*farm bill*), que se renuevan cada cinco años. La información sobre las agencias y programas fue actualizada en el último presupuesto de febrero de 2014, que presentó el presidente Barack Obama en la Universidad del Estado de Michigan. Los datos que mostramos a continuación se derivan de este último mandato. Si bien el Departamento de Agricultura tiene varias agencias y programas para este trabajo, sólo nos referiremos a las dos agencias que trabajan de manera más cercana a los productores mexicanos: FSA y NRCS.

La Farm Service Agency (FSA) es la encargada de otorgar y garantizar préstamos a los productores pequeños, de granjas familiares, para promover, crear o mantener este tipo de explotaciones. Las oficinas centrales de la FSA se ubican en Washington, D.C., pero también en los condados con alta productividad agrícola, como Van Buren, donde la dependencia se encuentra en la villa de Paw Paw. En estas oficinas locales se administran los programas y los préstamos autorizados. El dinero para los préstamos lo otorgan las instituciones financieras locales con las garantías de la agencia, y sólo se presta dinero a aquellos productores que no son elegibles para créditos en las instituciones comerciales. La agencia proporciona dos grandes

tipos de créditos: para la compra de propiedades agrícolas y para gastos en la operación de la producción.

La misión de la FSA, según se registra en el sitio web y en los folletos que distribuyen en sus oficinas, es servir equitativamente a todos los granjeros y socios agrícolas, a través de la entrega de programas eficientes para todos los estadounidenses (USDA, 2016).

Los condados tienen oficinas locales que se encargan de difundir, administrar y supervisar el estado de los préstamos. Los agentes locales son responsables de dar información a los granjeros que llegan a su oficina en búsqueda de préstamos; los orientan sobre los documentos que necesitan para acceder a ellos; les informan sus posibilidades de ser elegidos como sujetos de crédito y supervisan la manera en que, una vez obtenidos los recursos, se invierten en las mejoras o en la compra de nuevas granjas. Para difundir sus programas, suelen asistir a las reuniones organizadas por el área de Extensión de la Universidad, donde se imparten conferencias sobre la operación y el contenido de los programas de la agencia.

Para poder acercarse a los productores latinos que empiezan a ser más importantes en la región, se han contratado agentes bilingües en estas localidades, lo que también facilita el reclutamiento de granjeros que se sitúen dentro de las categorías establecidas en los programas de granjeros con desventajas sociales (*socially disadvantaged*) o granjeros que inician (*beginning farmers*). Los agentes locales hacen una primera evaluación de la solicitud de crédito de acuerdo con criterios nacionales establecidos en el *farm bill*. Esta evaluación se envía a las oficinas de Washington y es allí donde se decide si se apoyará o no al productor solicitante, de acuerdo con el lugar que ocupa en el ranking (entrevista con Esteban, funcionario de las oficinas de FSA en Van Buren, trabajo de campo, 2014).

Para ser sujeto de crédito hay que cumplir con los criterios de elegibilidad, que son los mismos para todos los productores. No hay criterios específicos para latinos, ni para ningún otro grupo; se incluye a aquellos que solicitan ser admitidos bajo los programas de granjeros con desventajas sociales o de granjeros que inician. Los criterios de elegibilidad se calculan considerando tres aspectos:

1) Experiencia. Mayor de un año en la operación pero menor de 10 años para el caso de quienes solicitan ingresar en el programa de granjeros que comienzan. El nivel de exigencia en este rubro varía de acuerdo con el tipo de préstamo solicitado y debe ser de al menos un año para solicitar un préstamo para comprar maquinaria o para mejorar los cultivos o la infraestructura de la granja. Para la compra de una nueva finca la experiencia debe ser de al menos de tres años en la actividad agrícola, incluso para aquellos productores que se acogen al programa de granjeros que inician.

2) Capacidades en la operación. Se pide que los propietarios de la explotación sean quienes la trabajan; no pueden tener los terrenos en renta ni dejar la operación en manos de un encargado; los préstamos son para lo que está clasificado como granjas familiares. Se valora además que el propietario tenga habilidades administrativas, para manejar con éxito la explotación agrícola.

3) Solvencia económica. Se requiere un historial que dé cuenta de que el sujeto que recibirá el crédito ha cumplido con todos sus compromisos financieros. En este sentido, se pone especial atención en que el contratante no haya caído en incumplimiento de pagos con la agencia o con otras instancias federales. Se analiza también la capacidad económica del solicitante. La idea es no competir con el sector privado, así que si la persona tiene las posibilidades financieras y económicas de recibir un crédito bancario, tendrá que solicitarlo. Sólo se presta a aquellos que no tienen suficiente solvencia económica para ser sujetos de crédito de las instituciones financieras privadas. Tampoco se presta para liberar la hipoteca de una finca, sólo para adquirir nuevas propiedades (trabajo de campo, 2014).

4) Ser residente legal o ciudadano de Estados Unidos. Este criterio es muy importante y en ocasiones difícil de cubrir por los productores mexicanos.

Los créditos de los programas de la FSA van de los 6000 a los 300000 dólares. En el último presupuesto agrícola de 2014 se otorgó una partida extra para que los granjeros con desventajas sociales o aquellos que comienzan pudieran solicitar cualquiera de los créditos ofrecidos por la agencia. El propósito último de su creación es brindar apoyo a los grupos tradicionalmente marginados de la

actividad agrícola, como afroamericanos, mujeres o latinos, para que comiencen a adquirir y a operar granjas familiares.

Para fomentar el ingreso al sector de las nuevas generaciones, existe el programa de granjeros jóvenes. En las siguientes líneas describimos los dos primeros programas, que son de gran importancia para el trabajo porque los productores mexicanos pueden ubicarse en cualquiera de las dos categorías: con desventajas sociales o granjeros que comienzan.

El programa federal Beginning Farmers o Rancher Loan Program consiste en otorgar financiamiento a través de los distintos programas que maneja la FSA a las personas que se inician en la actividad agrícola o ganadera. Para ser sujeto de estos créditos es un requisito que los productores no rebasen los 10 años en la actividad, bien porque se inician en ella o porque la suspendieron y están reiniciándola. Además, su granja debe ser de un tamaño que no supere en hasta un 30% el promedio de las extensiones agrícolas del estado, superficie que se tasa de acuerdo con el censo agrícola.

El candidato solicita el crédito que desea obtener de la agencia, para maquinaria, mejora de la granja o incluso para comprar más terreno, y será finalmente por la circunstancia de iniciarse en el negocio agrícola que pueda acceder a los fondos. Este programa comenzó como piloto en 2008, y con el presupuesto de 2014 recibió un impulso considerable. Los datos del censo agrícola de 2012 reportaron un aumento en el número de jóvenes (menores de 35 años) que se están incorporando a la actividad. Los granjeros que se acogen a este programa pueden recibir financiamiento para:

- Microcréditos para mejora de cultivos, manejo de bosques o mejoras al ganado. Estos microcréditos se ofrecen para cuestiones que van desde la adquisición de fertilizantes, semillas o plántulas, hasta la compra de equipo, pasando por el financiamiento para la instalación de sistemas de irrigación, cámaras de refrigeración, etcétera.
- Créditos para la operación por inicio en el sector o para traslado de propiedad, como en el caso de una finca que pasa de padres a hijos.

- Asistencia y capacitación técnica.
- Acceso a más tierra para ampliar la propiedad. Para esto se solicita que el comprador pueda pagar un enganche de al menos 5% del valor de la propiedad.
- Actividades de conservación.
- Prioridad en la compra de los bienes de inventarios de la FSA. En el presupuesto agrícola de 2014 se incluye a los agricultores con desventajas sociales, puesto que los nuevos ya eran elegibles a la prioridad de la compra de los bienes de inventario de la FSA desde la creación del programa en 2008.
- Otras oportunidades. El presupuesto de 2014 elimina temporalmente los límites sobre los préstamos garantizados; permite considerar toda la experiencia agrícola para solicitar un préstamo (independientemente de cuándo se haya tenido ésta) y extiende el derecho de la primera negativa a readquirir la propiedad de una tierra a los familiares inmediatos de los prestatarios agricultores con desventajas sociales.

Por su parte, el programa Socially Disadvantaged Farmers consiste en apoyar con préstamos hasta de 300 000 dólares a productores que han sido discriminados por pertenecer a ciertos grupos raciales étnicos o por su género, sin considerar sus cualidades individuales. La población incluida bajo el rubro de desventajas sociales tiene ligeras variaciones, dependiendo del tipo de crédito que se solicite. Por ejemplo, sólo en algunos casos las mujeres están incluidas en esta categoría. Este programa es de gran importancia para los productores mexicanos, porque quienes ya tienen más de 10 años en la actividad agrícola pueden, como minoría, acogerse a éste para recibir los créditos que necesitan para la operación o la ampliación de su unidad de producción.

El programa también fue apoyado con más fondos en el *farm bill* de 2014 y funciona de la misma manera que el anterior: para acceder a los créditos se necesita cumplir con los mismos requisitos. Dentro de estos programas hay un rubro muy fuerte de capacitación para los propios granjeros y para financiar a las instituciones que apoyen

técnicamente a la población que eventualmente pudiera beneficiarse de los dos programas. El proyecto de capacitación que describiremos en el capítulo de certificaciones y cursos se benefició de estos financiamientos. Además, y como mostraremos en ese mismo capítulo, todos los productores mexicanos que han recibido préstamos de la FSA para comprar plantas, mejorar sus fincas y hasta para comprar nuevas propiedades han logrado obtenerlos a través de los dos programas mencionados.

### *National Resources Conservation Service*

El Servicio Nacional de Conservación de Recursos (National Resources Conservation Service, NRCS) tiene como objetivo promover la producción agrícola, el manejo forestal y la calidad ambiental; optimizar los recursos ambientales, y ayudar a los productores a cumplir con las leyes ambientales a nivel federal, estatal y local. El servicio se fundó en 1932, con el nombre de Servicio de Conservación de Suelos, debido al deterioro que tenían los suelos en el oeste y la parte central de Estados Unidos; dicho deterioro, si bien había comenzado a finales del siglo XIX, se agravó en la década de los años treinta como consecuencia de los monocultivos de cereales (entrevista con Frank, funcionario de NRCS, trabajo de campo de 2014). Fue hasta 1991 que se cambió el nombre del programa a NRCS y se orientó a la conservación del medio ambiente, más allá de preservar la calidad de los suelos. Actualmente existe una oficina de esta agencia en cada uno de los condados de Estados Unidos, que ofrece apoyo financiero, servicios y asesoría para desarrollar planes de conservación que benefician tanto a los productores como al ambiente.

Además de los servicios mencionados, el sistema se encarga de la planeación, estableciendo nuevas reglas y prácticas ingenieriles y agronómicas para la conservación del ambiente en todo el país. Estas prácticas y reglas se publican cada cinco años en el marco del *farm bill*, que les da contenido y financiamiento. También en este presupuesto se establecen los asuntos que serán prioritarios para recibir apoyos. Por ejemplo, en Michigan se decidió apoyar la actividad ganadera, que es altamente contaminante, con lo que la mayoría de los apoyos

que estaban antes en manos de los agricultores se trasladaron a ese sector.

La estructura de gobierno del NRCS es muy parecida a la de la FSA. En la toma de decisiones se consideran los aspectos locales, estatales y nacionales, para decidir quiénes serán los beneficiarios de los programas. Según explica Joe, el encargado del servicio en Van Buren, los productores que solicitan financiamiento y asesoría son evaluados según un estándar nacional, con puntajes que cambian año con año de acuerdo con las actividades y prácticas que se quiere apoyar cada año. A manera de ejemplo, cita que en 2014 la agencia iba a fomentar menos las prácticas de ingeniería (construcción de bodegas para pesticidas y caminos) y más las de agronomía (manejo de pesticidas, agua y fertilizantes). En este año se emitió la convocatoria para un programa que tiene como objetivo racionalizar el agua del riego, con lo que se pretende mostrar a los productores que hay mejores métodos de riego que ahorran el agua.

Si bien el NRCS maneja varios programas, el más importante para nuestro trabajo es el Environmental Quality Incentives Program (EQIP), en el que ya varios de los productores mexicanos han participado.

El EQIP es un programa voluntario que brinda asistencia técnica y económica a productores agrícolas, ganaderos y forestales que deseen implantar prácticas de conservación en sus terrenos. El programa fue reautorizado por la Ley de Seguridad y Alimentos de 1985 y desde entonces opera en sociedad con los productores. El EQIP, como todos los programas del Departamento de Agricultura, se modifica con cada nuevo presupuesto; su última actualización ocurrió en 2014 y en ella se indica que los propósitos del programa son los siguientes:

- Mejorar la productividad de terrenos agrícolas, pecuarios y forestales.
- Uso eficiente del agua en tierras agrícolas bajo riego.
- Reducir la sedimentación en embalses, ríos, arroyos y otros cuerpos de agua.

- Disminuir la contaminación y mejorar la calidad del agua superficial y subterránea.
- Mejorar la calidad del aire y conservar la energía.
- Fomentar el uso eficiente de fertilizantes y residuos animales y vegetales.
- Contribuir a reducir los efectos del cambio climático.
- Mejorar el hábitat de la vida silvestre.

En este programa, los productores pueden suscribir contratos hasta por 10 años de duración, durante los cuales el NRCS puede cubrir hasta 75% de los costos compartidos estimados para planificación, diseño, materiales, equipos, instalación, mano de obra, manejo, mantenimiento o capacitación de acciones que mejoren el medio ambiente. Para quienes se autocertifiquen como agricultores nuevos, de bajos recursos o en desventaja social, la cifra puede ser de hasta un 90% de los costos. Además, quienes se sitúan dentro de esta categoría pueden recibir hasta 30% del costo total de la obra como adelanto de sus compras en materiales y trabajo. A diferencia de la FSA, que otorga préstamos, el NRCS otorga subsidios, lo que marca una diferencia importante, pues el dinero que se les da a los granjeros no tiene que devolverse.

El ingreso al NRCS comienza con la elaboración de un plan de conservación, en el que los productores, con ayuda de un técnico del programa, definen cuáles son sus metas para cuidar el ambiente en el que se ubica su granja, específicamente para conservar el agua y el suelo. En este punto es preciso citar de nuevo a Joe, representante de NRCS en el condado de Van Buren, quien se define y define al programa como conservacionista, lo que significa que exhorta a los productores a obtener dinero, pero sin contaminar, en una estrategia de ganar-ganar.

El plan de conservación incluye una serie de acciones propuestas por el granjero y un mapa detallado de la finca. La gran meta de todos los que participan es recibir el dinero y la asesoría para construir

una anhelada bodega de pesticidas,<sup>8</sup> que el propio Joe señala que está dentro de un programa de conservación completo que incluye manejo de pesticidas, mejoramiento de los senderos de la finca, manejo de fertilizantes y manejo de los caminos de tráfico pesado. Quienes firman el contrato tienen que seguir estas prácticas. Por todas reciben un estímulo monetario, pero no pueden abandonar ninguna de ellas. Por ejemplo, Alejandro Arboleda, uno de los productores que han sido beneficiados con el programa, recibió 2 500 dólares en 2014 para que durante los tres años que dura su contrato entregue de manera muy precisa el registro de los fertilizantes y pesticidas con que abona y cuida las blueberries de su finca (diarios de campo, 2014). Joe dice que el problema con los latinos, debido quizá al manejo del idioma (casi ninguno tiene un inglés suficiente) y al desconocimiento de las leyes y del propio sistema agrícola, es que al firmar el contrato a veces no logran entender que se comprometen al paquete completo, y que de no cumplirlo tienen que regresar el dinero al estado.

En cuanto al estímulo financiero para aquellos granjeros que establecen un plan de conservación o un plan de manejo forestal, el límite de incentivos es de 300 000 dólares para un periodo de seis años, excepto para proyectos de importancia ambiental autorizados a nivel nacional, en cuyo caso los incentivos serán de hasta 450 000 dólares para el mismo periodo.

Otros programas del NRCS son: el Programa de Reserva de Humedales, el Programa de Incentivos a la Fauna Silvestre, y el Programa de Administración de la Conservación.

### *Michigan Department of Agriculture and Rural Development*

El Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural del Estado de Michigan (Michigan Department of Agriculture and Rural Development, MDARD) es una agencia estatal que promueve la producción agrícola, implanta leyes que protegen el ambiente y la salud humana

<sup>8</sup> Varios de los productores mexicanos se habían acercado al NRCS, primero para solicitar ayuda para hacer un plan de conservación; otros, para conseguir financiamiento para una bodega de pesticidas y para mejorar los caminos en su finca.

y animal, y garantiza el suministro de alimentos. Tiene un enfoque en el que se pretende cubrir las necesidades de la demanda y propiciar nuevas oportunidades para el sector agrícola, garantizando el abastecimiento en alimentos. También se hace cargo de controlar y promover mejores prácticas agrícolas (para la salud humana y para la ambiental) y la salud de los animales. Las divisiones que componen el departamento son: industria animal, manejo ambiental, alimentos y lácteos, manejo de plagas y pesticidas, laboratorio y servicios operacionales; además, cuenta con una oficina ejecutiva (MDARD flyer, 2015). Todas estas divisiones desarrollan programas que complementan o apoyan el trabajo del USDA. Por otro lado, sus estrategias, préstamos y subsidios están cruzados también por los dos programas del USDA, Agricultores que Comienzan y Agricultores en Desventaja Social. Si bien la agencia tiene muchas iniciativas y programas, el trabajo más visible de ésta para los productores mexicanos es el que se hace en la División de Manejo de Plagas y Pesticidas (Pesticide and Plant Pest Management Division, PPPM).

La PPPM diseña y administra las estrategias para prevenir la introducción de plagas invasivas y destructivas, y enfermedades de las plantas; evitar la adulteración de alimentos de los animales, así como la insalubridad en las instalaciones de almacenamiento de grano y el mal uso de los plaguicidas. Formula las pautas para que los alimentos para animales, los medicamentos, los fertilizantes y los pesticidas estén registrados y etiquetados con precisión. Esta división clasifica, inspecciona y certifica una gran variedad de materias primas, incluyendo frutas y verduras. Además, certifica y otorga licencias tanto a empresas como a particulares para el manejo de pesticidas de uso controlado (MDARD flyer, 2015).

En esta división también se perfila y planifica el tipo de conocimientos requeridos para aplicar de forma segura pesticidas de uso restringido, tanto para el aplicador como para los consumidores de la fruta o verdura sometida a dicha aplicación. Para ello, se diseñan actividades de capacitación y entrenamiento, así como materiales de apoyo para que los futuros aplicadores tengan las herramientas y los saberes básicos sobre temas como manejo y almacenamiento de pesticidas; tipo y efectividad en las mezclas; revisión de condiciones de aplicación (atmosféricas); momento de aplicación;

seguridad en el campo; equipo de seguridad para aplicación; manejo de registros; calibración del equipo, etcétera. La capacitación es impartida por el propio MDARD, ya sea a través de sus empleados o financiando a universidades locales para que se ocupen de ella.

Para verificar que los agricultores hayan obtenido los conocimientos necesarios en el manejo de pesticidas, se realiza un examen de certificación. En caso de que el sustentante lo acredite, el PPPM emite una credencial que lo certifica como aplicador calificado. Esta certificación puede ser como aplicador privado (sólo para la operación de sus fincas) o aplicador comercial. En el diseño del examen intervienen, además del propio departamento, universidades, especialmente la del estado de Michigan, y organizaciones no gubernamentales relacionadas con la producción y el consumo de alimentos. La certificación es válida por tres años y para recertificarse se puede volver a presentar el examen o tomar cursos que estén aprobados por la división, y que por lo tanto otorguen créditos a los asistentes para la renovación de la credencial (trabajo de campo, 2009-2012).

Certificarse en el uso de plaguicidas es el primer paso para ingresar en el sistema agrícola estadounidense, porque sin la certificación vigente los productores no pueden comprar los pesticidas que necesitan. Así, la certificación y los conocimientos que se requieren para adquirirla implican una primera fase de independencia en la toma de decisiones de los productores mexicanos. Por otro lado, el manejo de los registros de aplicación es indispensable para vender los productos agrícolas (la blueberry, pero también cualquier otra fruta o vegetal). De hecho, en todas las empacadoras de la región no se compra ni una libra de la frutilla sin los registros de aplicación de pesticidas. Además, los registros son el primer paso para la codificación de las prácticas, a lo que se suma que muchos de los programas requieren también de éstos para financiar a los productores. Lo anterior sucede muy claramente en el caso de EQIP. Además, el manejo correcto de los plaguicidas es el primer paso para obtener otras certificaciones.

Por otra parte, existe el Programa de Aseguramiento de la Agricultura de Michigan (Michigan Agriculture Assurance Program, MAEAP), que si bien no forma parte del MDARD, sí tiene fuertes vínculos con éste. Sus oficinas centrales y las de los condados se

ubican en el mismo lugar que las del MDARD. Además, tanto funcionarios como operadores trabajan muy cercanos a los de aquél.

El MAEAP se estableció como programa en 2008 y parte de un enfoque holístico para proteger el medio ambiente. Apoya a los granjeros para evaluar sus operaciones y para tomar decisiones de manejo sustentable, considerando las necesidades de la sociedad, la economía y el ambiente. No está centrado en un tipo de explotación particular; pueden afiliarse como socios desde los grandes productores hasta los pequeños granjeros, y no importa si tienen propiedades corporativas o familiares. El único requisito de afiliación es que tengan la voluntad y el compromiso de prevenir o minimizar los riesgos contaminantes, lo que concuerda con los requisitos ambientales que establece el estado. La certificación de MAEAP puede ayudar a conseguir los subsidios de NRCS para proteger el ambiente, específicamente el apoyo que se otorga para construir una bodega de pesticidas y el que se da para montar los tanques de almacenamiento de combustible.

El sistema para proteger el ambiente y obtener la certificación está organizado en tres fases:

- Educación: a través de sesiones de capacitación impartidas por los técnicos del programa. En estas sesiones se difunde información sobre diversos temas, que van desde los riesgos ambientales del manejo agrícola (por ejemplo, un derrame de pesticidas) hasta las regulaciones ambientales recientes o aquellas que aún están por llegar.
- Evaluación de riesgos en la granja. Se lleva a cabo en las comunidades donde residen los granjeros, en los cultivos y en las fincas donde se tiene el ganado. Se hace especial énfasis en el manejo de combustibles y fertilizantes. En las alquerías se atienden los asuntos relacionados con la conservación de suelos, nutrientes y manejo del agua. Para el ganado, se cuida el manejo del estiércol y se siguen prácticas para evitar la contaminación del agua.
- Verificación, que se lleva a cabo cuando se terminan las fases uno y dos (<[www.maep.org](http://www.maep.org)> y trabajo de campo, 2014).

- Para la verificación, según se pudo constatar en entrevistas con funcionarios y productores, en los formatos de verificación del programa y en nuestra participación durante el proceso de evaluación, se califican cuatro parámetros: almacenamiento de pesticidas, uso de fertilizantes, seguridad en el manejo de combustible, e irrigación sin desperdicio (trabajo de campo, 2014). La evaluación comienza con una preauditoría, que realiza el técnico de MAEAP del condado de la finca, a petición del productor interesado. En esta primera visita, el técnico recorre la finca en compañía del productor y juntos revisan los documentos, que incluyen los registros de aplicación de pesticidas, los de abono de la tierra, los análisis de suelo y agua, y un mapa de la propiedad donde se especifique la ubicación de pozos, ríos y pantanos. Se establece un plan y se deja como tarea a los productores que corrijan las prácticas que no concuerdan con el programa; por ejemplo, implementar una práctica segura para la mezcla o el almacenamiento de pesticidas, realizar un análisis de agua, etcétera, cuando están listos, llaman de nuevo al técnico, quien los visitará con el inspector que los acreditará como agricultores “amigables con el ambiente”.

Para conseguir candidatos a certificación, los técnicos hacen una labor de educación y difusión en reuniones que organiza el NRCS, la MSU o cualquier instancia que los invite. Con el NRCS tienen una estrecha relación porque en todos los condados suelen situarse en oficinas contiguas, lo que facilita la comunicación entre los funcionarios.

En 2014 el condado de Van Buren solamente contaba con 40 personas certificadas en MAEAP. Un técnico del programa nos dijo que hay una fuerte resistencia a certificarse por parte de los viticultores que abundan en el condado (entrevista con Kevin, técnico de MAEAP en Van Buren; diarios de campo, 2014). En cuanto a los productores latinos, había dos mexicanos certificados y seis cerca, pero durante el trabajo de campo se certificaron otros tres y cuatro más quedaron pendientes, lo que hacía un total de 13 productores mexicanos que habían recibido preauditoría.

Una vez que la finca ha sido certificada, el propietario recibe la documentación que lo acredita y un letrero que se puede colocar

en la entrada, que señala que la granja es *environmental friendly*. La certificación tiene una vigencia de cuatro años, al cabo de los cuales se debe solicitar la recertificación. Esta certificación es útil como un instrumento de negociación en el momento de la venta de la fruta, pues garantiza un buen manejo de los pesticidas (si los registros no están bien, no se puede obtener) y cierta experiencia en el sector, lo que se traduce en ocasiones en una mejor calidad del producto.

### *Michigan State University*

La Universidad del Estado de Michigan (Michigan State University, MSU) pertenece al sistema de *land grant universities* (que se podría traducir como universidades en terrenos concesionados), integrado por 72 universidades que se encuentran ubicadas en todo Estados Unidos; es la única del estado de Michigan.

Las *land grant universities* comienzan a gestarse a partir de la primera Acta Morrill<sup>9</sup> en 1862, en la que se fijan las bases para establecer estudios ligados con la agricultura y con otras disciplinas aplicadas, ya que en ese momento la mayoría de las universidades en Estados Unidos no estaban vinculadas con los conocimientos que la población necesitaba. Como lo describe Dominique Vinck, las universidades, en Europa primero y después en América, tienen como propósito la búsqueda de conocimientos universales desvinculados de las realidades locales<sup>10</sup> (Vinck, 2014), de tal suerte que aquellas que se afilian o se crean bajo los presupuestos de las distintas Actas Morrill

<sup>9</sup> Justin Smith Morrill fue representante y luego senador de Vermont. En 1857, preocupado por el acceso a la educación de los obreros y los agricultores, presentó un documento para establecer el sistema *land grant*, pero éste fue vetado por el presidente James Buchanan en 1859. Dos años después, Morrill volvió a presentar el acta, aunque incluyendo esta vez la enseñanza de tácticas militares para la Guerra Civil, hecho que llevó a que los senadores de los estados sureños no la aceptaran. Finalmente, el acta fue aprobada el 2 de julio de 1862 por el presidente Abraham Lincoln (<<http://ext.wsu.edu/documents/landgrant.pdf>>).

<sup>10</sup> En el texto “Ciencia y sociedad: una relación compleja”, Dominique Vinck señala que la Universidad surge como corporación de maestros y aprendices para el desarrollo intelectual. Se apoya en los métodos establecidos desde el siglo XII, que implican el planteamiento de un problema (*quaestio*), la argumentación en torno al mismo (*disputatio*) y la búsqueda de una conclusión sintetizadora (*conclusio*). El gremio de maestros elige a los aprendices y los educa hacia la graduación, la cual habilita a los últimos para la enseñanza.

de 1862-1890 se comprometieron a impartir conocimientos sobre agricultura, tácticas militares y artes mecánicas, con el fin de otorgar a los ciudadanos una educación práctica y liberal.

Las universidades que se convirtieron al sistema *land grant* obtuvieron recursos federales para su operación y las que se crearon bajo el sistema consiguieron además terrenos donados por el gobierno estadounidense. Inicialmente, en la primera Acta Morrill se otorgó el terreno federal, mientras que el Acta Beankhead-Jones, complementaria al Acta Morrill, les otorgó financiamiento. En la actualidad, este financiamiento ha perdido vigencia; los recursos que reciben las universidades *land grant* provienen de la Enmienda Nelson al Acta Morrill, la cual les provee cierta cantidad de fondos por Estado y territorio (Washington State University, 2009).

Estas universidades, pues, están vinculadas con las necesidades de sus comunidades. Desde su creación tienen como funciones: la educativa, a través de los colegios de agricultura e ingeniería; la de investigación, que se nutre de los proyectos experimentales con un doble propósito: contribuir a la creación de conocimiento y generar resultados prácticos tanto para los usuarios de los conocimientos, productores agrícolas o industriales, como para los estudiantes que participan en los experimentos; asistencia pública, para llevar educación e investigación a las comunidades rurales; de ésta se encarga el sistema cooperativo de extensión, para cuyo funcionamiento se requiere una asociación estratégica entre los tres niveles de gobierno: federal, pues recibe apoyos del USDA; estatales, que incluyen los apoyos de la propia universidad y el de los departamentos de agricultura del estado; y locales, que implican el financiamiento de los condados donde se ubican las oficinas de extensión.

El sistema cooperativo de extensión funciona bajo el supuesto de que el personal docente y administrativo de la universidad debe involucrarse en las actividades y la problemática de los estados y territorios de los distintos condados donde se ubican las oficinas. Este personal debe además conseguir a los residentes de los condados los recursos necesarios para la transferencia de conocimientos, que pueden ser producto de la investigación de su universidad o de otras universidades. La transferencia de conocimientos se hace en cursos y capacitaciones. Los temas sobre los que se trabaja son:

- Desarrollo de la juventud y de técnicas de liderazgo.
- Agricultura: programas de investigación y educativos, que ofrecen a los residentes de los condados formas de incrementar sus ingresos y sacar provecho de las fincas agrícolas; alternativas para mejorar la productividad a través del manejo y el control de pesticidas; pruebas de suelos para sugerir nutrientes; prácticas de producción ganadera; manejo y comercialización de praderas; programas urbanos de agricultura.
- Desarrollo económico y de la comunidad: ayuda a los gobiernos locales para investigar y crear opciones viables para el desarrollo económico y de la comunidad, como la creación y la retención de trabajo, desarrollo de pequeños y medianos negocios, etcétera.
- Manejo de recursos naturales: enseña a los trabajadores y dueños de fincas agrícolas a aprovechar de mejor manera los recursos naturales; a proteger el ambiente con programas educativos sobre calidad del agua y su conservación, manejo de bosques maderables, abono y reciclaje, etcétera.

La MSU fue fundada en 1855. Como el resto de las universidades *land grant*, cuenta con una sólida infraestructura de vinculación que se centra en dos áreas: ingenierías, específicamente en la industria automotriz y en especial con General Motors (fue la primera universidad en involucrarse en un proyecto estratégico para esta empresa),<sup>11</sup> y vinculación con los productores agrícolas, cuya infraestructura incluye una oficina de extensión en cada uno de los 83 condados del estado. La coordinación del área de extensión se encuentra en el campus de MSU ubicado en East Lansing, y es la encargada de traducir los resultados de investigación de los ocho colegios y 29 departamentos académicos de la universidad en programas docentes y de educación continua. Los fondos de extensión de MSU provienen de varias fuentes: 13% son fondos federales; 42% son fondos esta-

<sup>11</sup> El proyecto global de diseño del automóvil del futuro, Pace, se inició en 2005; en él se involucraron estudiantes de 14 universidades de ocho países para diseñar en conjunto con la empresa un prototipo del auto del futuro. La MSU fue la primera universidad en participar.

tales, en los que se incluye el financiamiento a los proyectos Green y Animal Agriculture Initiative; 6% son fondos generales provenientes del financiamiento estatal a la universidad: 7% de los condados, que adicionalmente proveen de un 21% más para pago del personal de staff, renta de oficinas y viáticos para viajes a nivel del condado; 16% viene de subvenciones de proyectos externos (Michigan State University History, 2015).

Adicionalmente, existen voluntarios (sin sueldo) trabajando en el área de extensión, que se encargan de distintos programas a lo largo del estado. Estos programas se relacionan con educación ciudadana en tres áreas: agricultura y recursos naturales; programas de niños, jóvenes y familia; desarrollo económico y de la comunidad. El énfasis del trabajo de extensión agrícola se ubica en varias áreas, de las que sólo mencionamos las tres que más se relacionan con los productores mexicanos:

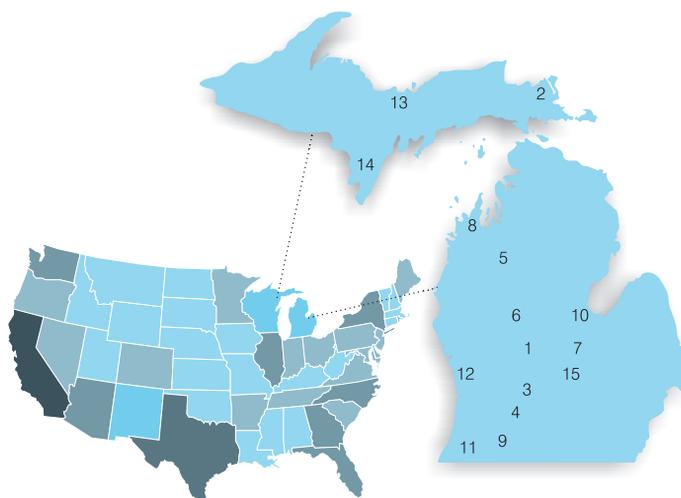
- Agricultura y recursos naturales. La MSU desarrolla programas para la industria agrícola dirigidos a productores, proveedores, agronegocios, procesadores y distribuidores de alimentos. Los programas son impartidos por equipos de expertos en la temática y difundidos por los extensionistas de los condados, quienes pueden también participar como generadores del conocimiento. Para su desarrollo, se vinculan con agencias estatales de agricultura y de recursos naturales. Los temas son los siguientes: uso del suelo, manejo integrado de plagas, manejo de animales, manejo de basura, marketing y sistemas agrícolas. Los temas de recursos naturales están ligados con el área de los especialistas en la materia e involucran un gran número de disciplinas. Este trabajo beneficia a tanto a las explotaciones de bosques, agricultura y pesca, como a los funcionarios de las agencias de recursos naturales, y ayudan a mantener los ecosistemas del estado.
- Proyecto de recursos frutales de MSU. Michigan es el productor de frutas más grande del país, con más de 125 000 acres dedicados al cultivo de frutas en más de 2 400 fincas productoras (USDA, 2012). Los servicios de extensión de la universidad y

de las 15 estaciones de experimentación agrícola han invertido gran cantidad de recursos en asesorar al sector de la producción y transformación de la fruta. Mucha de la investigación que se hace es con fondos del proyecto Green (MSU, 2014). El área de frutas es coordinada por un equipo de especialistas integrado por investigadores y asesores en el campus y agentes de extensión en las oficinas de los condados. El mayor reto de esta área es incrementar la productividad de los agricultores. Aquí también es importante el área de Manejo Integrado de Plagas (IPM por sus siglas en inglés), que tiene como propósito difundir prácticas para reducir los costos y los riesgos del manejo de las plagas, manteniendo la calidad de la fruta.

- Proyecto Blueberries de Michigan. Surgió en el marco del Programa de Prevención y Mitigación de Riesgos (RAMP por sus siglas en inglés). El proyecto estuvo vigente de 2003 a 2006 en los tres estados que son los mayores productores de blueberry, con el objetivo de evaluar los aspectos positivos y negativos de los programas de manejo de plagas en la frutilla. En el caso del estado de Michigan, la mayoría de las fincas dedicadas al cultivo se encuentran al suroeste, cerca del lago Michigan (MSU, 2006). Aunque el proyecto ya terminó, varios de sus participantes (por ejemplo, un extensionista que trabaja en las oficinas de Van Buren o el encargado de la estación experimental de Fennville) adquirieron capacidades para la transmisión de conocimiento a los productores de blueberry para combatir plagas y enfermedades de las plantas, que serían después aprovechados en los proyectos de capacitación dirigidos a los productores mexicanos.

Además de las oficinas de extensión, las estaciones experimentales son espacios que ayudan a la vinculación. En éstas se trabaja en estrecha relación con los productores, resolviendo sus problemas, a la vez que los experimentos contribuyen a la generación de conocimiento básico, como nos explicó el encargado de la estación experimental de Fennville durante una visita que hicimos en 2009. La MSU cuenta con 15 estaciones experimentales ubicadas a lo largo de su territorio, como se puede apreciar en el mapa siguiente:

MAPA 2  
ESTACIONES EXPERIMENTALES DE LA MSU



1.	Estación Experimental Hortícola de Clarksville, ubicada en el condado de Clarksville.
2.	Estación Experimental de Bosques, ubicada en el condado de Sault Ste. Marie.
3.	Estación Biológica de W. K. Kellogg, ubicada en Hickory Corners.
4.	Estación Experimental de Bosques W.K. Kellogg, ubicada en Augusta.
5.	Estación Experimental de Lake City, ubicada en Lake City.
6.	Granja de Investigación de Montcalm, ubicada en Lakeview.
7.	Granja de Investigación en Suelos de Muck, ubicada en Laingsburg.
8.	Estación de Investigación Hortícola del noroeste de Michigan, ubicada en Traverse City.
9.	Estación Experimental de Bosques de Fred Russ, ubicada en Decatur.
10.	Centro de Investigación y Extensión del Valle de Saginaw, ubicado en Frankenmuth.
11.	Centro de Investigación y Extensión del suroeste de Michigan, ubicado en Benton Harbor.
12.	Complejo de Investigación de Trevor Nichols, ubicado en Fennville, en la que se imparten entrenamientos a los productores mexicanos.
13.	Estación Experimental de la Península Alta, ubicada en Chatham.
14.	Centro de Mejoramiento de los Árboles en la Península Alta, ubicado en Escanaba.
15.	Instalaciones de Investigación de Campo ubicadas al este de Lansing.

FUENTE: MSU, 2015b.

Independientemente de su nombre (estaciones experimentales, complejos de investigación, granjas de investigación, etcétera), estas instalaciones son parte de la infraestructura de la red de laboratorios de la universidad. Cada una de las estaciones se centra en áreas de investigación específica, cuenta con programas de educación continua y organiza eventos y capacitaciones para los habitantes, agencias locales y otras instituciones de la región.

Las estaciones experimentales de Michigan no son solamente instalaciones de experimentación y vinculación, sino también lugares de generación de conocimiento. En ellas trabajan más de 300 científicos de MSU adscritos a seis colegios: Agricultura y Recursos Naturales; Comunicación, Artes y Ciencias; Ingeniería; Ciencias Naturales; Ciencias Sociales y Medicina Veterinaria. Las áreas de investigación de las estaciones abarcan temas como: manejo de bosques, desarrollo de comida segura, nuevas variedades de frutas y verduras, control de calidad del agua, desarrollo rural y comunitario, y calidad de vida de las familias y la juventud de Michigan. Los proyectos de las estaciones son financiados con fondos del estado, federales y privados, que se obtienen concursando con propuestas para obtener recursos en las agencias agrícolas y científicas, pero también mediante proyectos de vinculación para solucionar problemas específicos de grupos de productores. En el estado de Michigan los recursos externos para el funcionamiento de las estaciones experimentales es más del 80% del total de su presupuesto.

## EL MERCADO LOCAL DE LA BLUEBERRY

Una de las ventajas de los mexicanos que producen blueberry en el área de Van Buren es que tienen cerca un gran mercado que les compra toda la producción de su frutilla, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos. Hasta 2016, el único requisito era el control de plagas y malezas, que se demuestra a partir de los registros que cada productor hace del uso de pesticidas en su finca. La vinculación directa con el mercado, debido a la tradición de Michigan en la producción de la frutilla azul, marca una gran diferencia con lo que ocurre en otros lugares donde se decide introducir cultivos

de frutillas como estrategia para activar la economía de la región. Como ejemplo podemos citar el caso de México, donde se han hecho experimentos de cultivo de frutillas para propiciar el desarrollo de comunidades, como el documentado por María Eugenia Prieto Rodríguez, quien describe un proyecto experimental para el cultivo de zarzamora que tuvo como propósito aumentar los ingresos de los campesinos de San Juan Tezontla, comunidad ubicada en el Estado de México. Este experimento, que técnicamente resultó exitoso, no pudo sostenerse por falta de mercado (Prieto Rodríguez, 2010). Éste no es un caso aislado, pues a lo largo de distintas investigaciones de campo realizadas en comunidades de México encontramos que la comercialización es el gran problema cuando se cultivan frutas y/o frutillas en los huertos familiares y/o comerciales de pequeña escala, lo que de alguna manera los productores tratan de resolver transformando las frutas en mermeladas o ates, secándolas, friéndolas, etcétera (De Gortari y Santos, 2010; Santos y De Gortari, 2016). Esta situación también la encontramos en nuestro trabajo de campo en el norte de España, donde los huertos de blueberry que están asentándose en Asturias y Santander también tienen problemas para encontrar clientes para su frutilla (trabajo de campo; Santos y De Gortari, 2016). A lo anterior se suma que el consumo de la blueberry y otras frutillas es todavía muy reciente y escaso en los países citados.

Por el contrario, en el estado de Michigan hay una gran cantidad de opciones de comercialización para las blueberries y para los distintos productos agrícolas del estado; no hay que olvidar que se trata del segundo estado en diversidad agrícola del país. La comercialización la llevan a cabo principalmente empacadoras que envasan las frutillas básicamente en dos presentaciones: frescas, en cajitas de plástico transparente de distintos pesos, o congeladas, usadas como insumo para fábricas de yogures, mermeladas, gelatinas, etcétera. Ninguna de las empacadoras locales procesa las frutillas. Las frescas son generalmente recogidas a mano y tienen un precio más alto. Las congeladas se cosechan con máquina y su precio de compra y venta es menor. El valor de la frutilla cambia también de acuerdo con la variedad; por ejemplo, las variedades nuevas, como Elliot Blue Crop o Aurora, suelen venderse por arriba de 1.50 dólares la libra (llegan a alcanzar hasta 3 dólares en temporadas de escasez), mientras que la

Jersey nunca pasa del dólar aunque se recoja a mano. Lo que suelen hacer los productores que compraron ranchos con variedades viejas es cosecharlas a máquina para venderlas como fruta congelada, lo que baja el costo de producción sustantivamente.

Algunas de las empacadoras cuentan con tierras donde cultivan la frutilla, esto es, son productoras y comercializadoras de blueberry y otras frutas. Spiech Farms o True Blue Farms tienen operaciones a nivel nacional e incluso internacional. En el condado de Van Buren hay más de 20 productoras que tienen registro como empacadoras, que cultivan, empacan y comercializan distintas frutas. Muchas de las empacadoras se encuentran ubicadas a lo largo de la ruta de Paw Paw (la capital del condado) a Bangor (ciudad donde se encuentra la mayoría de los productores); eran visibles en nuestros recorridos de campo por las carreteras M-40 y M-43.

Hay varias empacadoras de latinos registradas (aproximadamente seis); de ellas, solamente tres compran a los productores entrevistados: Sunshine, Very Blue Farms y Berry Delicious Blue. Las otras tres sólo empacan la frutilla que producen en sus granjas. Para dar una idea de la diversidad de estas empacadoras, citamos la historia y las características de cuatro empacadoras de propietarios estadounidenses vinculadas con los productores y de dos de las establecidas por los productores mexicanos.

True Blue Farms es una empacadora con fincas que en total suman 150 acres en producción, donde se cultivan 12 variedades de la frutilla. Esta empacadora se encuentra marcada como lugar de interés en la ruta de Pure Michigan.<sup>12</sup> La granja comenzó hace más de 75 años, con Edward y Catherine Hartmann, quienes compraron sus primeros 56 acres en Lacota, Michigan, en 1944. Actualmente sus sucesores (la cuarta generación) tienen operaciones en los condados de Allegan y Van Buren. La granja vende fruta fresca y congelada y tiene el sistema de U-Pick, con el que los visitantes pueden recoger y pagar por la frutilla que llevan. La granja tiene varias certificaciones,

<sup>12</sup> Pure Michigan es una guía oficial de turismo de Michigan, en la que se ubican hoteles, lugares de interés, restaurantes, atracciones, mapas, consejos para el viajero, eventos etcétera. Para mayor información, puede consultarse <<http://www.michigan.org/>>.

como AIB, Primus GFSI, USDA y Kosher. Además, cuenta con el certificado del MAEAP (Hartmann, 2015).

Spiech Farms es una granja familiar con la experiencia de cuatro generaciones. Se ubica a las afueras de Paw Paw, sobre la carretera M-40, rumbo a Lawton, aunque también tiene operaciones en Georgia y Florida. Es la principal empacadora de uvas Concord en el mundo; además, empaca y distribuye espárragos, duraznos, ciruelas, cerezas y blueberries. Esta empacadora es de importancia para nuestro trabajo porque varios de los productores llevan allí a vender su frutilla. Suele ofrecer un mejor precio de compra que las empacadoras que se ubican en el área de Covert. En 2014, durante el trabajo de campo, acompañamos a varios productores a llevar su fruta y entrevistamos a los encargados de recibirla, un estadounidense y uno de origen mexicano. Ahí nos dimos cuenta de que el precio que marcaban los cartelones del despacho era diferente para cada variedad. Por ejemplo, el día que acompañamos a un productor los precios eran los siguientes: Elliot y Aurora, 1.25 dólares; Blue Ray, Blue Crop, Duke, 1 dólar, y Jersey, 85 centavos. Todos estos precios eran por libra (diario de campo, 2 de agosto de 2014). Cada productor llegaba y decía qué tipo de variedad traía y el encargado de recibirla la cataba para confirmarlo. Del precio que se marcaba se podía alcanzar el 100% o un poco por debajo, dependiendo de la calidad de la fruta. Para calcularlo se diseñó un proceso de selección que consistía en tomar muestras al azar de las distintas cajas; de éstas se seleccionan 120 frutillas que se examinan rápidamente, separando las que se hallan en mal estado. Una vez hecho lo anterior, se cuentan las malas, se multiplican por un factor y se obtiene un porcentaje del precio. En el caso del productor que acompañé, el factor sobre el que se calculó su precio fue de .96%, lo que resultó en que el precio que se pagaría por su frutilla sería de 1.219 dólares por libra, en lugar del 1.25 que estaba establecido. Este monto se multiplica por el número de libras y a la semana siguiente se entrega el cheque al productor. Nos detuvimos mucho en esta descripción porque los productores mexicanos estaban muy contentos con el método, que consideraban justo, pues en el caso de otras empacadoras no alcanzaban a entender por qué les pagaban menos que a sus colegas estadounidenses. Otro de los servicios que brinda esta empacadora

es el manejo de las fincas: se encarga de todo, desde la poda y la fumigación hasta la recolección de la frutilla (lo que podría ser una suerte de renta del terreno); los gastos de este manejo se descuentan del precio de la frutilla y al final se paga a los dueños de la propiedad el remanente. Este sistema lo habían contratado dos productores mexicanos, Alan Paredes y los hermanos Arriaga, y lo estaba implantando la empacadora más grande de propietarios mexicanos, Sunshine.

Aunque algunos productores mexicanos llevan la fruta a Spiech y otros han conseguido ser socios de Michigan Blueberry Growers, la mayoría de ellos venden su fruta a Stokes. La empacadora inició operaciones como granja en 1978 y actualmente tiene más de 500 acres. Fue en 2009 cuando empezó a recibir frutilla de fuera de sus campos para empacar producto fresco y congelado. Manejan prácticamente todas las variedades de la frutilla (Burlington, Blue Crop, Blue Ray, Blue Jay, Bluetta, Duke, Early Blue, Elliot, Jersey, Nelson, Northland, Rubel, Patriot, Sierra y Spartan) (Stokes Blueberry, 2015). Muchas de éstas son variedades nuevas que no tienen los granjeros mexicanos. La bodega se ubica cerca de Covert, en la carretera M-140, a las afueras de South Haven, lugar donde se sitúan la mayoría de las fincas de los mexicanos, y es por ello que la empacadora es la primera opción para llevar la frutilla. Stokes recibe fruta piscada a mano o a máquina y pide a los productores que le lleven toda su producción; a esto condiciona la compra. Los productores suelen tener problemas con esta política, porque Spiech e incluso las empacadoras de los latinos suelen ofrecer mejor precio para la fruta piscada a mano, por lo que los mexicanos buscan vender en otro lado, arriesgándose a que Stokes no compre la cosechada en máquina.<sup>13</sup> La empacadora cuenta con las certificaciones de MAEAP y GAP pero aún no exige éstas a sus proveedores, aunque cada año les informa que para la próxima temporada deberán estar certificados en GAP para comprarles la fruta. Sin embargo, hasta 2016 no se había establecido el requisito.

<sup>13</sup> Casi todos los productores hicieron referencia al problema que representaba vender la frutilla de variedades viejas, especialmente la Jersey, pues las empacadoras no suelen comprarlas. Una de las pocas que sí lo hacen es la Stokes, pero deja de comprarles en cuanto se percata de que le están vendiendo a otros empacadores.

Natureripe es la marca que maneja la cooperativa Michigan Blueberry Growers, empacadora de frutillas producidas en Michigan y en los estados de Indiana, Florida, Oregon, Georgia, Washington, New Jersey, North Carolina, British Columbia y California. También tiene producción en México, Canadá, Sudamérica y Europa. Las frutillas empacadas son: fresas, frambuesas, zarzamoras y blueberries. Las asociaciones de productores ligadas con la marca son: MBG Marketing (blueberries, en el norte de Estados Unidos, Florida y Canadá); Munger Farms (blueberries, en California); Naturipe Berry Growers (fresas, raspberries y blackberries, en California, Florida y México); Hortifrut (en Chile y Europa).

Este proyecto de comercialización surgió en Michigan, al amparo de la compañía cooperativa Michigan Blueberry Growers Association, en 1936. En 1940 ésta se expandió a otros estados, como Indiana. En años posteriores se extendería a Georgia y Florida (1983), Columbia Británica (2006), Carolina del Norte (2009), Oregon y Washington (2013), así como a Nueva Jersey (2014). Actualmente hay alrededor de 300 granjas trabajando con la cooperativa (MBG, 2015). Durante el trabajo de campo de 2014, la empresa hizo un trabajo de *benchmark* y supervisión (siguiendo las reglas y el formato de GAP) con los productores mexicanos de la región que eran proveedores de la empacadora Sunshine, que acababa de afiliarse como socio de la cooperativa. El experimento (que describiremos con mayor amplitud en el capítulo 5) tenía como propósito asegurarse de que la frutilla cumpliera con los requisitos mínimos de calidad, así como localizar productores que pudiesen ser posibles socios de la cooperativa entre los latinos, y por último, ayudar a los productores mexicanos a obtener una base mínima en el manejo de las prácticas para cultivar la frutilla, pues para la empacadora más grande de frutillas en el mundo es muy importante que no haya escándalos por contaminación de blueberry en el estado de Michigan.

Para afiliarse a la cooperativa se paga una cuota de entrada; posteriormente, los socios pagan una cuota anual, que incluye asesoría continua que se imparte en cursos y en la finca de los socios para el manejo del cultivo (fertilizantes, riego, manejo de plagas, etcétera), y para su administración, manejo del personal, certificaciones, pago

de impuestos, etcétera. Al pertenecer a la cooperativa se obtiene un mejor precio por la frutilla que se comercializa fresca y procesada, que es el mismo que logra negociarse con los compradores finales, ya sean los supermercados (en el caso de la fruta fresca) o las empresas que usan las frutillas como insumos (fabricantes de yogures, harinas, etcétera), descontando del precio final sólo los gastos de operación de la cooperativa (trabajo de campo, 2014).

Las empacadoras de mexicanos a las que la mayoría de los productores entrevistados llevan la frutilla son Sunshine Blueberry Farm y Berry Delicious Blue Farm. La primera comenzó con la compra de una granja en 2002. El negocio de la empacadora nació en 2010, tras la muerte de Joe, un estadounidense que tenía una empacadora en Bangor y que fue el primero que compró fruta a los productores latinos; cuando este hombre enfermó de cáncer preparó a Sandro Sánchez (actual propietario de Sunshine) para que continuara con la empacadora y le dio además su cartera de proveedores (todos menos uno, mexicanos) y algunos clientes. Para conservar a los proveedores, Sandro suele ofrecer un mejor precio que sus competidores estadounidenses. Hasta hace pocos años los productos de Sunshine se comercializaban en algunas tiendas de Chicago, donde se entregaba fruta fresca y congelada, hasta que en 2012 la empacadora se asoció con Michigan Blueberry Growers y comenzó a venderle parte de su frutilla, pues otra la sigue vendiendo entre sus clientes de Chicago. Para ser miembro de la asociación, Sandro y su hijo mejoraron las condiciones de empaque y almacenamiento, lo que supuso el diseño de un nuevo *layout* en la empacadora y la instalación de nuevas cámaras de refrigeración. Sandro ofrece, como Spiech, servicios de asesoría y manejo de la producción, desde la aplicación de fertilizantes y pesticidas hasta la cosecha. También brinda servicio de empaque y almacenamiento para aquellos productores que aún no tienen las instalaciones y quieren vender su frutilla empacada (trabajo de campo, 2014).

La empacadora Berry Delicious Blue Farm se localiza cerca del poblado de Covert. El negocio comenzó con la compra de la finca en 2007. Fue hasta 2012, a raíz de que el dueño tuviera muchos problemas para comercializar su fruta (“nunca entendí por qué a los estadounidenses les recibían la fruta a mejores precios, si la mía era

igualmente buena”; trabajo de campo, 2014) que decidió montar su propia empacadora. Para ello, consiguió primero clientes en Chicago (donde reside) y después proveedores entre los mexicanos. Su capacidad de compra no es muy grande, sobre todo porque no cuenta con cámaras de refrigeración. Suele ofrecer, como Sunshine, mejor precio que sus colegas estadounidenses. Su bodega de empaque apenas está despegando, con una máquina empacadora diseñada a la medida y en un espacio muy pequeño. Sus proveedores son mayoritariamente mexicanos y sus clientes, pequeñas tiendas de Chicago.

La descripción tan detallada de las bodegas, los métodos de selección de sus proveedores y la manera en que fijan los precios, ayudará a entender los diferentes niveles de integración de los productores mexicanos al sistema agrícola en el que se ubican y, con ello, la importancia del cultivo y la comercialización de la blueberry como un recurso económico en la familia. Conocer bien el mercado al que tienen acceso los distintos productores contribuirá también a explicar su nivel de conocimiento del sistema agrícola, pues quienes conocen mejor el sistema suelen tener acceso a las mejores empacadoras e incluso pueden diversificar sus mercados y formas de venta.

## CONCLUSIÓN

A lo largo de estas páginas se expuso el contexto que da vida al negocio de la blueberry, integrado por elementos regionales, económicos e institucionales. Es a partir del manejo de éstos como los productores mexicanos deben construir los nuevos marcos económicos de trabajo y de conocimiento que orientarán sus referencias en tanto productores de blueberry. En principio, describimos brevemente el sistema de las granjas familiares, cuyos propietarios, los granjeros, son señalados en la literatura como pequeños empresarios aislados y atomizados que toman decisiones de manera que podría parecer errática, basados fundamentalmente en la confianza que pueden establecer con otros actores, como banqueros, agencias gubernamentales o clientes, para insertarse en mercados muy competitivos. Esta lógica, que siguen más de 98% de los productores agrícolas estadounidenses que tienen una granja familiar, se suma a la cam-

pesina, que los productores traen de sus comunidades en México y que, como veremos en los siguientes capítulos, supone un manejo económico con matices distintos.

Para entender las nuevas referencias es necesario también describir no sólo la organización productiva y el sector agrícola en el que ahora se encuentran, sino también el comportamiento del producto que cultivan, la blueberry, y el contexto socioespacial donde se mueven: el estado de Michigan y los condados de Allegan y Van Buren. Las blueberries son un producto muy rentable y delicado, cuyo consumo además ha comenzado a extenderse fuera de las fronteras estadounidenses, con la consiguiente presión que esto significa en términos de certificaciones y manejo de la frutilla, que garanticen su calidad de exportación. El estado de Michigan, y específicamente los condados de Allegan y Van Buren, son los territorios más importantes en la producción de blueberry cultivada en el planeta; así, los mexicanos no llegaron al sector agrícola cultivando un producto marginal, sino uno muy importante para la economía de los condados donde se ubican. Lo anterior podría suponer una ventaja para los productores, en el sentido en que se han introducido en un nicho absolutamente legitimado en la zona, con una gran cantidad de instituciones y personas apoyándolo. Sin embargo, y como se verá con detalle en el capítulo 5, esto también es una desventaja. En primer lugar, porque se trata de un sistema productivo muy regulado, que exige una serie de requisitos para poder colocar la frutilla en el mercado, que son cada vez más estrictos. En segundo lugar, porque para cubrir los requisitos exigidos los granjeros que llevan generaciones dedicados a esta actividad han logrado acumular una gran cantidad de conocimientos sobre el cuidado y la comercialización de la blueberry, conocimientos que son absolutamente ajenos a los productores mexicanos, a quienes les ha costado mucho entender el “estructurado sistema de la blueberry”. En tercer lugar, porque el sistema es ajeno a las referencias de origen de los mexicanos e incluso, como se mostrará en los capítulos siguientes, se encuentra alejado de sus capacidades escolares. En cuarto lugar, porque la producción de blueberries supone además una serie de herramientas para la administración y la comercialización de la granja y del producto; herramientas que están ligadas con una lógica de produc-

ción capitalista que también está lejos de la que siguen las familias campesinas de las que provienen los mexicanos avecindados en los condados de Van Buren y Allegan.

El contexto descrito es el escenario donde los actores representan el papel que ahora se ha convertido en el más importante de su nueva vida en Estados Unidos: el de granjeros que comercializan un delicado y complejo producto. Para entender la obra completa en la que estos migrantes mexicanos son los protagonistas absolutos hace falta todavía mucho trabajo. Por lo pronto, en el siguiente capítulo nos dedicaremos a presentar los atributos de estos actores.

## Capítulo 2

### Los mexicanos avocindados en Michigan

En este capítulo mostramos las especificidades de la comunidad de productores mexicanos que viven en el suroeste de Michigan. Esta comunidad puede caracterizarse como un enclave étnico, en tanto se encuentra limitada por fronteras claramente étnicas en las que se establecen relaciones sociales entre los co-étnicos (Zhou, 2004), lo que se refleja en que se reproduce la vida cotidiana de donde son originarios los emigrantes, esto es: el idioma, las fiestas, la comida; en suma, la cultura de estos mexicanos. Quizá la diferencia entre lo que sucede en la ciudad de Chicago (primer destino en Estados Unidos de casi todos los migrantes) y lo que ocurre en Van Buren es que la nueva comunidad de acogida no se encuentra concentrada espacialmente, pues los productores viven, trabajan y consumen en poblados donde hay una fuerte presencia de estadounidenses, sobre todo afroamericanos. A pesar de ello, caracterizamos esta zona del condado, y concretamente los poblados de Bangor y Covert, como un enclave étnico-económico (Menzies *et al.*, 2007), debido a la fuerte presencia de mexicanos que desarrollan un conjunto de actividades sociales y económicas enmarcadas en principios de solidaridad, confianza, reciprocidad y relaciones co-étnicas (Hou, 2009). Así, la construcción de los poblados del suroeste de Michigan como una extensión del territorio michoacano ha operado gracias a las interacciones entre actores y actividades, pero sobre todo por la puesta en práctica de estrategias operacionales que se apoyan en la cultura, la historia, la movilización del “saber-hacer”, los fenóme-

nos de aprendizaje colectivo, los modos y formas de cooperación entre los actores y las prácticas de adaptación que se desarrollan en escala local (Ávila Sánchez, 1999).

En las siguientes páginas mostramos la historia de movilidad y trabajo que estos emigrantes mexicanos han seguido en su tránsito de asalariados en la ciudad de Chicago a propietarios de fincas agrícolas en el suroeste de Michigan. También hacemos referencia a las estrategias económicas de diversificación que les han permitido acumular capital, redes y conocimientos, para ubicarse en una nueva actividad de la que sabían muy poco. En este sentido, y en concordancia con lo señalado por Alejandro Portes y Rubén Rumbaut (2010), encontramos que el capital social —redes sociales y solidaridad intragrupal— influye mucho más en la posibilidad de convertirse en pequeños empresarios que la tradición comercial y empresarial de origen de estos productores. Por otro lado, las redes étnicas proporcionan fuentes de información sobre las oportunidades de empleo y negocios, así como los recursos financieros y los conocimientos para iniciativas empresariales (*Ibid.*). A lo largo del capítulo y en los posteriores veremos cómo ocurrió lo anterior, primero con la compra de las fincas y después con el manejo del cultivo de la blueberry.

Los productores agrícolas del suroeste de Michigan no limitan sus referencias a la cultura de origen, pues si bien el movimiento de estos emigrantes supone también la movilidad de sus valores, códigos y creencias, también, como lo señala Luis Rodolfo Morán Quiroz (1997), también están expuestos a las culturas locales de acogida. Esta exposición implica entender los procesos productivos materiales, adquirir los conocimientos para manejar sus empleos y negocios, y comunicarse con los habitantes de las zonas donde viven en lengua franca. En este sentido, los mexicanos avecindados en el suroeste de Michigan son cosmopolitas que, además de conservar muchos de sus valores culturales, comprenden y manejan ciertos valores de la cultura estadounidense. Lo anterior se da sobre todo a partir de su incursión como empresarios y como productores agrícolas, pues necesitan seguir nuevas formas de comportamiento para convivir con los actores del sistema blueberry, pero también para entender y seguir la lógica empresarial del país de acogida,

que les posibilita establecer y administrar los distintos negocios que describimos en el capítulo. En suma, tienen que asumir comportamientos para competir en un mercado con reglas y valores en los que su comunidad étnica no los prepara, independientemente de que los negocios que inician puedan o no clasificarse como étnicos.

La teoría de asimilación segmentada describe cuatro posibles patrones de adaptación: 1) aculturación y asimilación dentro de la clase media blanca; 2) desarrollo de una subcultura que resiste las normas y los valores de la cultura hegemónica *mainstream*; 3) absorción dentro de minorías de clases bajas, y 4) movilidad económica pero preservando deliberadamente los valores de la comunidad inmigrante y de la solidaridad étnica (Hou, 2009). Los michoacanos a los que se refiere el trabajo se encuentran en este último caso. Han logrado moverse económicamente conservando su cultura, pues no obstante que conocen y manejan ciertos valores de la cultura estadounidense, sobre todo en los aspectos técnicos y comerciales, conservan los de su cultura de origen en sus patrones de consumo, desde la comida hasta el consumo cultural, pero quizá lo más importante es que los valores de su comunidad de origen son también herramientas que les han ayudado a decodificar la información para convertirla en conocimiento “pegajoso” (Asheim, 2007) en el desempeño de la actividad productiva en la que penetran, esto es, el cultivo de la blueberry, las tiendas, la lavandería, e incluso los empleos y los negocios relacionados con la producción de la frutilla.

Para explicar la manera en que estos productores *ensamblan* referencias mexicanas y estadounidenses, comenzamos este capítulo caracterizando brevemente el patrón de las migraciones mexicanas a Estados Unidos a lo largo del siglo XX. En la segunda parte presentamos las características generales de la población con la que trabajamos, desde sus datos demográficos hasta los conocimientos que les permiten incursionar en distintas actividades. En la tercera se muestran los patrones de migración de México a Michoacán, y a manera de ejemplo seleccionamos algunas historias que dan cuenta de las estrategias específicas de emigración. En el cuarto apartado describimos la forma en que estos mexicanos incursionan en el negocio de blueberry. Por último, se presentan las distintas actividades económicas que complementan los ingresos de los migrantes, que

van desde la creación de pequeñas empresas y/o compra-venta y renta de casas, hasta conservar y buscar nuevas alternativas laborales, muchas de ellas incluso en el propio negocio de la blueberry.

#### LAS MIGRACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS

La migración mexicana a Estados Unidos es un proceso histórico que se inicia en el siglo XIX, después de la guerra de intervención estadounidense, momento en el que comienzan los éxodos masivos de trabajadores mexicanos hacia aquel país. Este proceso es unilateral, pues aunque hay algunos ciudadanos estadounidenses que llegan a México, el número mayor es de los mexicanos que se van al vecino del norte. Cabe destacar que desde el siglo XIX Estados Unidos es el principal destino de la emigración mexicana (Albo y Ordaz, 2011).

Si bien la primera gran emigración a Estados Unidos comenzó con el Tratado de Guadalupe Hidalgo —a partir del que se calcula que entraron a aquel país alrededor de 50 000 mexicanos—, para entender la forma en que se llegó a la cifra de 12 millones de mexicanos de primera generación viviendo en Estados Unidos (30% de la fuerza laboral tiene origen latino) es necesario revisar lo que ocurre en los procesos migratorios durante el siglo XX. Para ello, retomamos las cinco etapas de migración intensa señaladas por Douglas S. Massey, Karen Prem y Jorge Durand (2009), añadiendo lo que se ha encontrado en otros trabajos como los de Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz (2011), que también coinciden en ordenar la migración en cinco periodos.

A la primera fase, Massey *et al.* la denominan como la de enganche y la ubican de 1900 a 1920. Otros autores la llevan hasta 1929. Dos hechos históricos fomentaron la migración, sobre todo la legal, al país vecino: la Revolución Mexicana y la Primera Guerra Mundial. Aunque hubo otras circunstancias que influyeron, como la pérdida de territorio, el interés de Estados Unidos por el oro en México y su participación en la construcción de ferrocarriles en nuestro país. En esta fase se formaron grupos de trabajadores aglutinados bajo relaciones familiares, que tenían como propósito prosperar económicamente. Se estima que emigraron alrededor de 730 000

mexicanos al país del norte y que el estado de Texas fue el principal punto de concentración.

La segunda etapa se ubica entre 1930 y 1941 y se caracteriza por una deportación masiva y por un movimiento limitado de personas. Las deportaciones comienzan a raíz del regreso de los soldados estadounidenses, finalizada la Primera Guerra Mundial, quienes reclaman sus puestos de trabajo. Además, la industria estadounidense dejó de enfocarse en ciertos sectores en los que los mexicanos trabajaban, razón por la cual empieza una época de deportaciones hacia México, que se incrementaron tras la crisis económica de 1929.

La tercera etapa, de 1942 a 1964, comienza con la demanda de trabajadores tras la Segunda Guerra Mundial. En este periodo se establece el Programa Bracero, con la finalidad de contratar temporalmente jornaleros agrícolas para liberar a los trabajadores estadounidenses de las actividades primarias y colocarlos en los trabajos más especializados que se requerían en la Guerra Fría. Se estima que como consecuencia del programa llegaron a Estados Unidos cerca de 5 millones de trabajadores mexicanos, que constituyeron una de las oleadas históricas de inmigración más importantes. Los emigrantes mexicanos comenzaron a establecerse en California y a constituir redes sociales que les facilitaron el traslado y la expansión hacia otros estados (Albo y Ordaz, 2011).

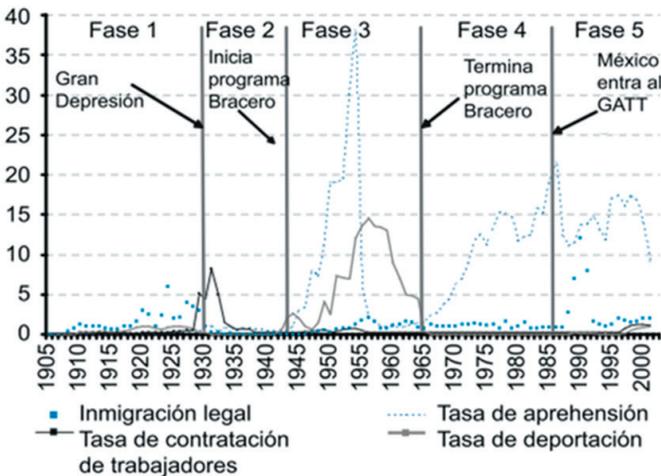
La cuarta fase, de 1965 a 1986, comienza con la migración indocumentada a raíz de la finalización del Programa Bracero. Este periodo se caracteriza por alentar el desarrollo del “coyotaje” y el tráfico de ilegales de los muchos mexicanos que se quedaron sin trabajo al terminar el programa. Los migrantes sabían que en Estados Unidos podían tener mejores ingresos que en México y una mejor calidad de vida. Este motivo, aunado al hecho de que muchos de ellos ya habían formado familias en ese país, los empujó a seguir emigrando a trabajar a Estados Unidos, aunque de manera indocumentada. Para controlar la situación, el gobierno estadounidense intentó regular a los trabajadores que ya se encontraban en el país, legalizándolos a partir de la Immigration Reform and Control Act (IRCA) en 1986. Este intento fracasó, pues a pesar del programa se registró un incremento neto de mexicanos en Estados Unidos similar al observado

en el periodo precedente: llegaron aproximadamente 5.7 millones, de los que 81% eran indocumentados (Massey *et al.*, 2009).

La quinta fase comprende de 1986 hasta 2002 y es conocida como la fase post-IRCA (1986-2001). Dos hechos marcan su surgimiento: la firma de la IRCA y la del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés). Con el fracaso de la IRCA, la migración indocumentada fue en aumento. Por otro lado, con la firma del GATT se fortalecieron la integración comercial y la financiera, y con ello se intensificaron los flujos migratorios. En este periodo las redes sociales de los migrantes se consolidaron y se incrementó la emigración femenina. Además, los migrantes se esparcieron por toda la Unión Americana y en diferentes sectores no tradicionales, como la manufactura, la construcción y los servicios.

GRÁFICA 1

TASA DE EMIGRACIÓN MEXICANA A ESTADOS UNIDOS EN LAS DIFERENTES FASES CARACTERIZADAS POR MASSEY, PREM Y DURAND



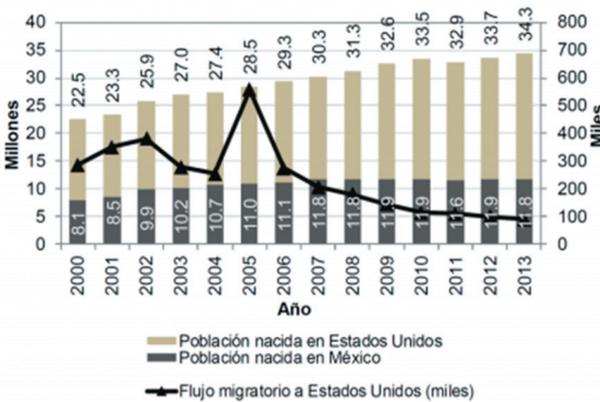
FUENTE: Albo y Ordaz, 2011, p. 4, gráfica 2.

La sexta fase, que correspondería a los años 2002-2020, aún no ha sido enmarcada, aunque muchos autores ya piensan que se trata de una fase de estabilización, en razón de que la migración mexicana en los últimos años ha mostrado una tasa cero. Ello también puede deberse a que Estados Unidos ha fortalecido sus fronteras después

de los ataques terroristas de 2001. La gráfica 1 muestra el comportamiento de la emigración de los mexicanos durante las distintas fases.

Para tener una idea de lo que ocurre después de 2000, en la gráfica 2 se muestran los flujos migratorios a Estados Unidos; se aprecia el aumento de la población de origen mexicano en el periodo de 2000 al 2010. Se observa que si bien la migración ha descendido, la población mexicana ha aumentado, debido a los mexicanos de segunda generación descendientes de los migrantes que llegaron durante los años ochenta y noventa. Esta desaceleración de la migración puede deberse tanto al fortalecimiento de las fronteras como a la crisis económica estadounidense de 2008.

GRÁFICA 2  
FLUJO MIGRATORIO DE 2000 A 2013



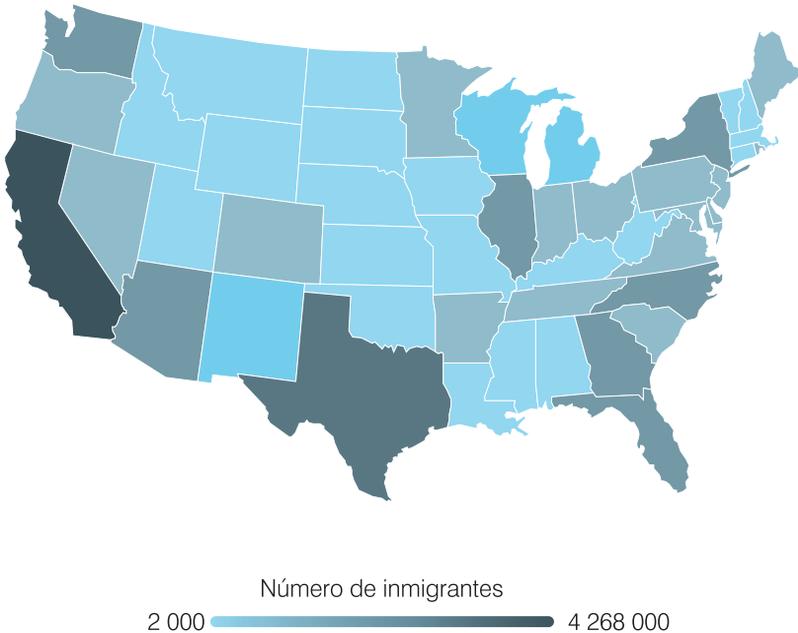
FUENTE: Segob, Programa Especial de Migración 2014-2018.

Los principales destinos de los migrantes mexicanos siguen siendo Texas y California. El estado de Illinois es también un receptor importante de migrantes, sobre todo en la ciudad de Chicago. El mapa 1 muestra la distribución de migrantes mexicanos en los distintos estados.

Por otro lado, y de acuerdo con el *ranking* fijado por el censo de 2010, los principales estados de destino de los mexicanos son: California, Texas, Arizona, Illinois y Colorado (Hispanic Population, <http://www.census.gov/>). A partir de los datos anteriores se puede

apreciar que el estado de Michigan no es uno de los receptores principales de migrantes mexicanos. En la tabla 1 se muestra el número de personas de origen mexicano en Estados Unidos, en el estado de Michigan y en los condados de Allegan y Van Buren, donde se ubican los productores mexicanos.

MAPA 1  
DESTINOS DE LOS EMIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS, 2012



FUENTE: Migration Policy Institute, <<http://www.migrationpolicy.org>>.

Como se aprecia en la tabla, sólo 1% del total de la población de origen mexicano vive en el estado de Michigan. A estos residentes permanentes habría que agregar los numerosos migrantes temporales que llegan entre junio y octubre a trabajar como jornaleros agrícolas. Algunos datos de los emigrantes mexicanos en Estados Unidos, que en 2013 sumaban 11 778 922:<sup>1</sup> 95.7% son personas

<sup>1</sup> Este número sólo representa a los mexicanos de primera generación; los datos de la tabla anterior, en la que se reportan 31 798 258 personas, incluyen a los mexicanos nacidos en Estados Unidos.

mayores de 16 años; de éstos, 90.6% de los hombres están ocupados, situación que se observa también en 88.5% de la población femenina. Los hombres trabajan un promedio de 37.9 horas por semana, mientras que las mujeres, 34.6. Los principales trabajos que desempeñan se presentan en la tabla 2.

TABLA 1  
POBLACIÓN DE ORIGEN MEXICANO EN ESTADOS UNIDOS Y MICHIGAN

	1990	2000	2010
EU	13 495 938	20 640 711	31 798 258
Michigan	138 312	220 769	317 903
Allegan	2 387		6 320
Van Buren	1 885		6 896

FUENTE: Elaboración propia tras consultar los distintos censos oficiales de Estados Unidos y la página del Buró Americano de Census Fact Finder. <<http://www.census.gov/>>.

TABLA 2  
LABORES DE LOS MEXICANOS DE PRIMERA GENERACIÓN  
EN ESTADOS UNIDOS

<i>Tipo de trabajo</i>	<i>Porcentaje</i>
Ejecutivos, profesionistas y técnicos	10.3
Trabajadores de servicios semicalificados	1.8
Ventas, apoyo administrativo y de oficina	12.1
Obreros y trabajadores especializados	41.9
Agricultores y trabajadores agrícolas	4.1
Trabajadores de servicios de baja calificación	29.9

FUENTE: Elaboración propia a partir de la modificación del cuadro 4 contenido en el Programa Especial de Migración 2014-2018, Segob.

Los datos presentados en este apartado sobre las características generales de la emigración México-Estados Unidos y la situación particular de los mexicanos en Estados Unidos nos ayudan a contextualizar el ambiente de los productores mexicanos a los que hacemos referencia. En el siguiente apartado señalamos las particularidades de los mexicanos avecindados en Michigan, quienes llegaron en la década de los años ochenta y durante la quinta fase de migración

post-IRCA se han asentado en un estado donde, si bien hay mucha presencia de mexicanos, éstos no son residentes permanentes. Además, son dueños de fincas agrícolas, que es algo que hasta hace pocos años era una actividad poco usual entre los mexicanos.

### ¿CON QUIENES TRABAJAMOS?

Como mencionamos en el capítulo 1, las personas a las que nos referimos en este libro son productores agrícolas de origen mexicano, casi todos nacidos en México, que se ubican dentro del fenómeno de la latinización del sector agrícola en algunos estados de la Unión Americana. En Michigan, por ejemplo, el total de granjeros de origen latino es de 855 operadores-proprietarios.<sup>2</sup> En los condados en que trabajamos, Allegan y Van Buren, la cifra es de 22 y 92. De este universo, trabajamos con un total de 54 productores, que fueron seleccionados a partir de su participación<sup>3</sup> en las capacitaciones organizadas por la MSU para ellos. Este libro es sobre su historia de migración y de trabajo, con especial énfasis en las herramientas habilidades y las redes que les permitieron un cambio de destino: dejaron de ser asalariados en la ciudad de Chicago para convertirse en productores-proprietarios de fincas donde se cultiva una frutilla de la que la mayoría de ellos no habían escuchado hablar.

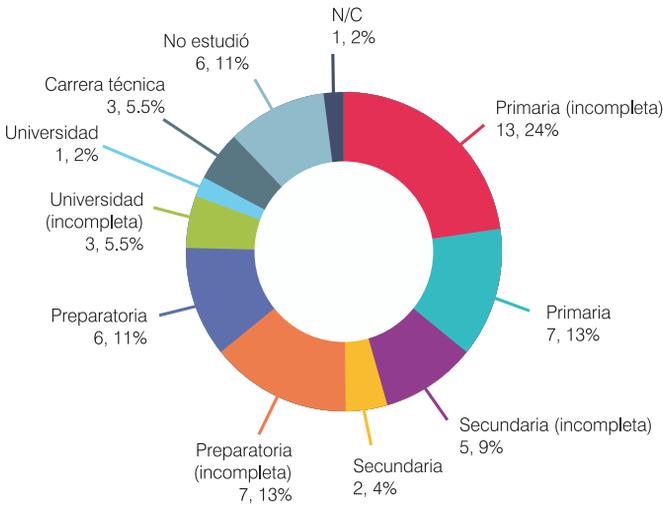
En cuanto a los datos de los productores con que trabajamos, comenzamos por uno de los hilos que hilvanan este trabajo: el nivel de escolaridad.

<sup>2</sup> Un operador de una granja no necesariamente tiene la propiedad de las tierras, puede arrendarlas. En los datos sobre las granjas se considera operador principal a aquel que se hace cargo del trabajo de la granja durante todo el año; es además el responsable de la toma de decisiones; esto los distingue de los encargados o de los trabajadores temporales.

<sup>3</sup> Para seleccionar a los productores se incluyó, en principio, a aquellos que participan activamente en los cursos de capacitación, asistiendo a las sesiones, prestando sus fincas para la organización de los cursos, solicitando a los extensionistas asesorías *in situ* en sus propiedades. En segundo lugar se consideró a aquellos que participaban en menor medida de la capacitación, los que sólo asistían esporádicamente a las sesiones. Por último, se incluyó a varios productores que no fueron nunca a ninguna de las sesiones organizadas para los mexicanos, aunque algunos de ellos sí acudían a los cursos que recibían los granjeros estadounidenses. Con el involucramiento paulatino a través de los años de todos los productores en la capacitación, estas diferencias se desdibujaron.

Como se puede observar en la gráfica 3, la mayoría de los productores apenas cuenta con estudios de primaria; 13 ni siquiera la terminaron. Seis de ellos no fueron a la escuela. De los seis que tienen preparatoria, la mayoría obtuvieron este nivel de escolaridad en el estado de Michigan con el programa de General Educational Development Test (GED)<sup>4</sup> que ofrece la MSU a los emigrantes.

GRÁFICA 3  
NIVEL DE ESTUDIOS



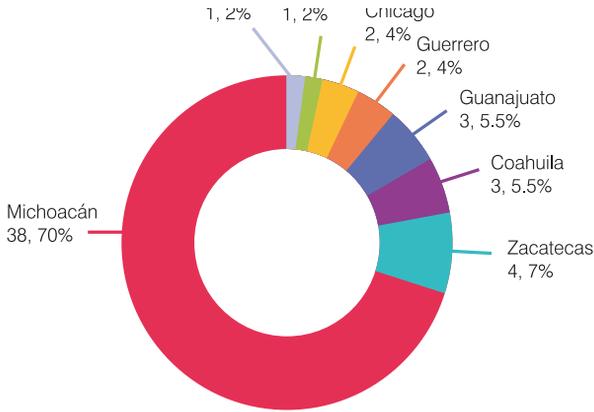
FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo, 2010, 2012 y 2014.

La mayoría (38) nacieron en Michoacán, incluso en la misma zona: municipios cercanos a Morelia, de tal forma que cuando a muchos les preguntábamos sobre su lugar de nacimiento, solían decir que habían nacido en esa ciudad. Indagando un poco más, nos enteramos de que los municipios de donde provienen son Acuitzio, Tacámbaro y Villa Madero. Hubo cuatro personas que nacieron en Estados Unidos: dos en Chicago, que heredaron las tierras de sus padres; una en Texas y otra en Michigan; esta última tiene junto con su marido, nacido en

<sup>4</sup> El GED es un programa que otorga la certificación de equivalencia a High School. Para ello, los estudiantes siguen una preparación que tiene como finalidad acreditar las materias de razonamiento en lenguaje, matemáticas, ciencia y estudios sociales.

el estado de Jalisco, una próspera finca de blueberries en el condado de Muskegon. En la gráfica 4 se muestra el lugar de nacimiento de los productores.

GRÁFICA 4  
LUGAR DE NACIMIENTO



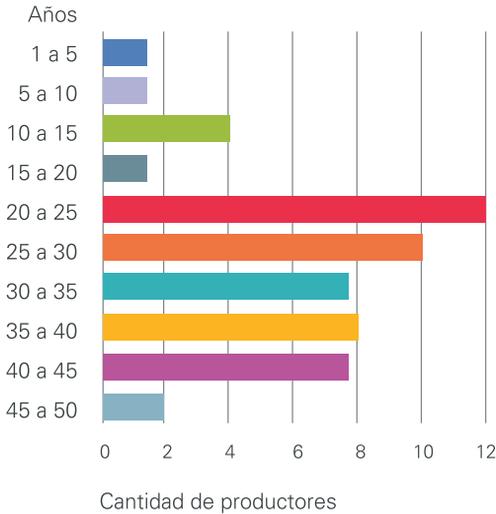
FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

Salvo los cuatro productores nacidos en Estados Unidos, el resto son mexicanos de primera generación, la mayoría con más de 20 años viviendo en ese país. Esta situación de migrantes avocados de muchos años les ha permitido tener un estatus legal: algunos de ellos tienen la ciudadanía y otros la residencia. Además, esto los posibilita para ahorrar primero para enviar dinero a México y después para llevar a toda su familia.<sup>5</sup> Con los recursos ahorrados ya no sólo por los individuos sino por el grupo familiar que ya estaba en Chicago, comenzaron a diversificar sus actividades económicas, pasando de asalariados a propietarios de casas para renta, tiendas, restaurantes y, por último, fincas agrícolas. Los años vividos en Estados Unidos también los ayudaron para empezar a comprender la cultura y el sistema económico del país en el que viven, situación

<sup>5</sup> La mayoría de los productores con los que trabajamos tienen completa su familia en Estados Unidos, incluyendo a sus padres. Es por ello que no hacemos referencia a las remesas que envían a México, que además no fueron objeto de estudio en esta investigación.

a la que contribuyeron los hijos nacidos en la Unión Americana. El tiempo que estos emigrantes han vivido en el país de acogida se puede observar en la gráfica 5.

GRÁFICA 5  
AÑOS VIVIENDO EN EU

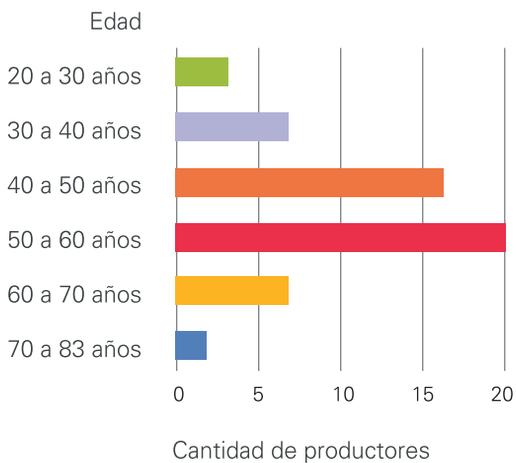


FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

A partir de lo presentado en la gráfica 5, podemos inferir que la mayoría de los productores entrevistados son mayores de 40 años. Los datos de su edad se pueden ver en la gráfica 6, en la que se observa que la mayoría tienen entre 40 y 60 años. Esto es importante porque denota experiencia de vida y acumulación de conocimientos sobre la comunidad étnico-económica que los acoge y en la que vivieron sus primeros años, así como sobre las actividades económico-sociales del país en el que residen. Es esta permanencia lo que los lleva a convertirse poco a poco en ciudadanos cosmopolitas y acumular el capital social que les permite generar las interacciones para hacerse con una granja.

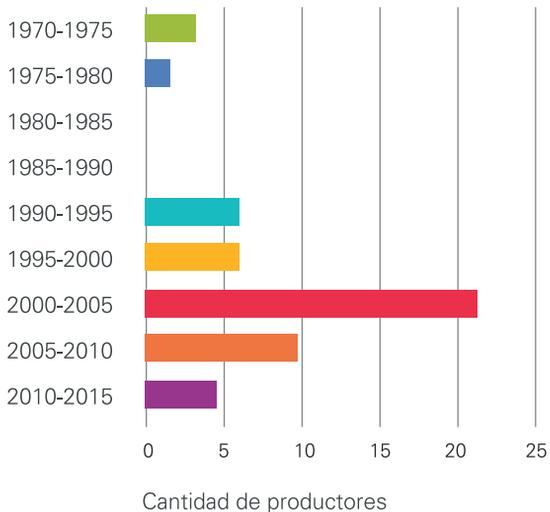
Sin embargo, a pesar de los años vividos en Estados Unidos y a la experiencia laboral acumulada, los mexicanos avecindados en Michigan son casi recién llegados al sector agrícola. Casi todos (51 de los 54) adquirieron su finca entre 1990 y 2007. Esto se debe

GRÁFICA 6  
EDAD DE LOS PRODUCTORES



FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

GRÁFICA 7  
AÑO EN QUE OBTIENEN LA FINCA



FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

a tres circunstancias: la red de parientes y amigos que “descubren el lugar” y les avisan de la oportunidad de invertir en agricultura, sector al que todos dicen querer volver, por sus recuerdos de México; tienen el dinero para comprar la finca; la crisis del sector inmobiliario en la primera década del siglo XXI. En la gráfica 7 se muestran los datos de la fecha de adquisición de la finca.

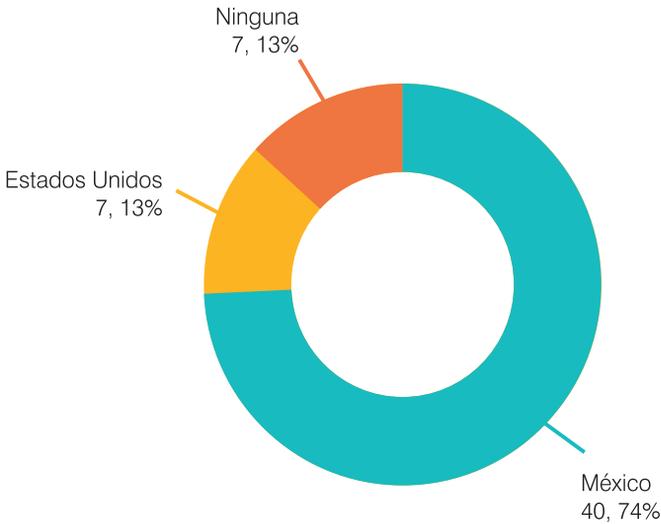
Como se aprecia en la gráfica, una década muy importante en la compra de fincas es la primera del 2000. Ello se debe a que antes de 2007, año en que estalló la burbuja financiera en Estados Unidos, los productores consiguieron recursos para la compra de sus fincas refinanciando o hipotecando las casas que habían comprado en la ciudad de Chicago para vivienda propia o para rentar. Quienes no tenían manera o no conocían lo suficiente el sistema financiero estadounidense para hipotecar sus propiedades, al ver la oportunidad de los ranchos en Michigan decidieron vender las casas para comprar una finca cerca del lago.

En el trabajo de campo documentamos la estrategia de ahorro de estos productores, que los llevó a la compra de las fincas. Primero enviaban dinero a sus familiares en México; después apoyaban a sus parientes para que migraran a Estados Unidos. Una vez reunida la familia, entre varios hermanos trabajando ya en la Unión Americana ahorraban lo suficiente para comprar casas en mal estado y las arreglaban. Muchos de ellos laboran en la construcción o tienen algún pariente que conoce el oficio. Las casas reparadas eran rentadas a paisanos recién llegados a la comunidad. En todos los casos los productores refieren que estas casas les permitieron obtener el capital para comprar las fincas, que a su vez eran vendidas por estadounidenses que abandonaban el sector o por otros paisanos mexicanos. Como se verá, en ambos grupos las nuevas generaciones no querían seguir en la actividad agrícola. La familia juega un papel muy importante en el ahorro de los recursos y en el apoyo para emprender negocios. En este sentido, y como señalan Chand Masud y Majid Ghorbani (2011), la familia en tanto institución es una fuente de capital social que permite el progreso económico después de las primeras fases de la migración.

Los mexicanos no tenían experiencia en el sector agrícola en Estados Unidos. No eran jornaleros agrícolas, aunque 74% mencionaron

haber trabajado la tierra en México. Es interesante destacar que si se cruzan los datos de su edad con los años que llevan viviendo en Estados Unidos y su historia laboral, se encuentra, dada su historia de migración (en México y después en Estados Unidos) y de trabajo, que en realidad pocos tuvieron la posibilidad de cultivar la tierra en su país de origen, salvo quizá de pequeños, ayudando con las tareas agrícolas más sencillas a sus padres. Sin embargo, todos aludieron a su origen campesino como pieza esencial en la historia de la compra de sus fincas. Muchos incluso decían que habían comprado las tierras porque tenían la idea de sembrar productos como maíz, chile o tomatillos para autoconsumo. La gráfica 8 muestra los datos sobre la experiencia agrícola previa de estos productores.

GRÁFICA 8  
EXPERIENCIA AGRÍCOLA PREVIA A LA COMPRA DE LAS FINCAS



FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

De las siete personas que tienen experiencia en el sector agrícola estadounidense, cuatro son hijos de productores que se quedaron con las fincas de sus padres o que incluso compraron en colaboración con éstos. Otros dos eran encargados de fincas de estadounidenses; en un caso, le vendieron parte de ésta; en el otro, el productor logró

comprar un pequeño terreno; sólo dos habían trabajado como jornaleros agrícolas antes de la compra de sus pequeños predios.

Si revisamos el listado de los trabajos anteriores a la compra de la finca, encontramos dos hechos: la inexperiencia de la mayoría de los productores en el sector agrícola y la llegada a las granjas como un cambio real en sus vidas. Las actividades a las que se dedicaban estos mexicanos antes de la compra de sus ranchos se pueden apreciar en la tabla 3.

TABLA 3  
ACTIVIDADES PREVIAS

<i>Trabajo anterior</i>	<i>Número de productores que dicen tener experiencia en dichos oficios</i>
Fábrica	25
Jardinería	6
Construcción	7
Fincas de blueberry	3
Colocando alfombras	2
Hoteles	2
Invernadero	2
Compañía	2
Conserje	2
Oficina	2
Colocando techos	1
Administrando granja	2
Custodio	1
Panadería	1
Impresor	1
Restaurante	1
Rastro	1
Lavandería	1
Mecánico	1
Volando un aeroplano de pesticidas	1
Fotografía	1
Inmobiliaria	1

FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

Como se observa, además de las siete personas que habían trabajado en la blueberry hay seis más que tenían experiencia como jardineros, labor que sólo en un caso era de tiempo completo; en los otros la jardinería era un empleo temporal mientras encontraban una mejor colocación. En los siguientes apartados se muestra que varias de ellas conservan sus empleos anteriores y los combinan con el cultivo y la venta de la blueberry. Ello se debe a varios factores. En principio, al tamaño de las fincas pues, como se ve en la tabla 4, la mayoría de los productores tienen menos de 20 acres e incluso menos de 10. Sólo dos productores tienen más de 200 acres, los dos hermanos que llegaron primero al sector.

TABLA 4  
TAMAÑO DE LA FINCA

<i>Tamaño de la finca (acres)</i>	<i>Número de productores</i>
1 a 10	14
10 a 20	13
20 a 30	4
30 a 40	5
40 a 50	6
50 a 60	1
60 a 70	1
80 a 90	3
100 a 150	3
150 a 200	2
200 a 300	1
300 a 400	1

FUENTE: Elaboración propia con los datos de trabajo de campo 2010, 2012 y 2014.

En segundo lugar, para los productores es conveniente contar con otra fuente de ingresos, debido a las variaciones en el precio de la frutilla. También deben considerar los riesgos propios de la actividad: aparición de nuevas plagas y control de las existentes, las heladas, etcétera.

Por último, mencionemos que el nivel de ingreso de estos productores oscila en 42 casos entre 5 000 y 20 000 dólares anuales por familia; seis dijeron ganar entre 20 000 y 40 000 dólares;<sup>6</sup> cuatro, entre 40 000 y 70 000 y sólo dos dijeron tener un ingreso anual superior a los 70 000 dólares; recordemos que el nivel de ingresos para medir la pobreza de una familia fue establecido en 2014 en 28 880 dólares anuales.

En resumen, podemos decir que estos productores tienen las siguientes características:

- Son en su mayoría mexicanos de primera generación, de entre 40 y 60 años de edad, que llegaron a Estados Unidos hace más de 20 años con un escaso dominio del inglés y bajo nivel de escolaridad, y que indicaron tener ingresos anuales de entre 5 000 y 70 000 dólares.
- Comenzaron a comprar fincas en el suroeste de Michigan como una estrategia de diversificación de sus ahorros, sin pensar que el cultivo de la blueberry sería una forma de ganarse la vida. Para muchos, como veremos en los apartados siguientes, no lo es, pero contribuye en ocasiones sustantivamente al ingreso familiar.
- Su llegada al sector agrícola conjuga una necesidad (la de encontrar reemplazo a los granjeros estadounidenses) con una oportunidad para los mexicanos, pues las fincas les permiten invertir sus ahorros y encontrar una actividad que les ofrece la posibilidad de contar con un ingreso para su retiro y una forma de vida parecida a la que dejaron en México.
- No tenían conocimientos del sector agrícola estadounidense pero sí de la vida en Estados Unidos.

<sup>6</sup> La información que ofrecían sobre su ingreso no era muy confiable, pues casi todos mencionaban esta cifra porque era la que les parecía menos comprometedora, aunque después el dato no coincidiera con lo que habían ganado por la venta de la blueberry. Además, a sus ingresos por la venta de la frutilla nunca sumaban los de los empleos o negocios adicionales, por lo que los ingresos variaban siempre al alza de lo que declaraban tener.

En los siguientes apartados relataremos las historias de migración México-Chicago, la manera en que estos migrantes michoacanos llegaron a la blueberry y la forma en que están diversificando sus fuentes de ingreso, incursionando en otras actividades y negocios en la región.

#### CUÁNDO Y CÓMO LLEGARON: ALGUNAS HISTORIAS

Como se puede inferir a partir de los datos de la gráfica 5, la mayoría de los productores mexicanos con los que trabajamos llegaron a Chicago a finales de los años ochenta y principios de los noventa, lo que coincide con la quinta fase de migración marcada por Massey *et al.* (2009) como el periodo post-IRCA (1986-2001). Éste es uno de los momentos en que la migración indocumentada fue en aumento, apoyada en parte por las redes sociales trazadas entre parientes y amigos que se encontraban en Estados Unidos y por las redes que se establecían con los que permanecían en México. De estas redes se obtenía financiamiento para el viaje, los contactos para pasar y en algunas ocasiones hasta la posibilidad de un trabajo.

Casi todos los productores a los que entrevistamos (incluso algunas mujeres) habían llegado ayudados por un “coyote” directamente de Michoacán a Chicago. Solo dos de las mujeres habían ingresado a Estados Unidos con visa de turistas. Los hombres, en su mayoría, fueron apoyados en el proceso de migración por hermanos, primos y, en algunos casos, padres. Varias de las mujeres que migraban lo hacían de manera temporal para ayudar a sus hermanos con el cuidado de los hijos pequeños o para ganar un poco de dinero para algún fin específico; ninguna de ellas pensaba quedarse en Estados Unidos. Por su parte, los hombres expresaron en las entrevistas que tampoco tenían la intención de quedarse: pensaban en acumular cierto capital para regresar a sus pueblos originarios, donde podrían trabajar las tierras o cuidar el ganado que comprarían con el dinero ahorrado en Estados Unidos.

En concordancia con lo que se ha señalado en el primer apartado de este capítulo, encontramos que la principal razón de los productores que estudiamos para emigrar a Estados Unidos es la económica.

La mayoría de ellos dice haber llegado a Chicago en busca de una oportunidad de trabajo para enviar dinero a su familia. Un ejemplo de ello es el relato de Samuel Martínez, quien llegó a Estados Unidos para obtener dinero y pagar la deuda de su padre, quien, al no tener recursos para solventar los gastos de la familia, pedía un préstamo para pagar otro. Explica Samuel que su padre no quería vender sus animales, pero a la larga se endeudó tanto que en lugar de salir de la deuda con la venta de un animal tenía que rematar hasta tres y ni así le alcanzaba para liquidar el préstamo.

Aunque en el momento de comenzar nuestro trabajo de campo en 2007, y sobre todo durante el trabajo etnográfico prolongado realizado durante 2014, casi todas las familias con las que tuvimos contacto tenían a la mayor parte de sus integrantes en Estados Unidos, el proceso de migración comenzaba con la llegada de un hermano, que era quien empezaba a “jalar” a los demás. En ocasiones había historias de migración previa, casi siempre de los padres, quienes habían estado en la Unión Americana en los años sesenta o setenta, antes de la IRCA, que comenzó en 1986. Los padres trabajaban en la industria o en los servicios en las grandes ciudades del norte de Estados Unidos, especialmente en Chicago; incluso encontramos algunos que estuvieron en Nueva York o en el campo en Indiana, pero, a diferencia de lo que ocurre después con los hijos, siempre regresaban a México con su familia; eran migraciones temporales, en algunos casos con un trabajo específico.

Esto lo registramos en el caso de varias familias de productores: los Arriaga (13 hermanos viviendo en Estados Unidos, lo mismo que los padres), los Martínez (seis hermanos y los padres), los Soto (siete hermanos y los padres) y los Llamas (que migraron primero a Texas y luego a Michigan y son los productores con más tierras). Esta primera migración era temporal por varios meses o por uno o dos años y los migrantes no llevaban a la familia completa, aunque en algunos casos sí a alguno de los hijos mayores también de manera temporal. La idea era trabajar para poder disfrutar de mejores condiciones de vida en su pueblo natal, comprar o ampliar una propiedad agrícola, conseguir más ganado, montar un pequeño negocio, mejorar su vivienda, etcétera.

Una de las historias de migración temporal de los padres de los productores es la de Rogelio Soto, quien relata que empezó a trabajar en Estados Unidos cuando sus hijos eran pequeños, a finales de los años sesenta. Llegó a Nueva York, donde laboró durante un periodo de dos años como obrero en una fábrica de sulfatos. Como no tenía papeles, regresó a México, a pesar de haber obtenido una muy buena posición en la fábrica, donde su trabajo era tan valorado que le ofrecieron un considerable aumento de sueldo si decidía quedarse. Años después, emigraron poco a poco sus hijos mayores, primero su homónimo Rogelio, acompañado de Feliciano, y después los otros tres, quienes llevaron de vuelta a Estados Unidos a Rogelio y a su esposa. Esta segunda emigración ocurrió a principios de los años noventa. A mediados de esta década, Rogelio extrañaba su tierra y el trabajo en el campo, por lo que sus hijos, para retenerlo en Estados Unidos, le propusieron comprar una finca en Michigan. Después, cuando la casa de la finca se deterioró, le compraron otra finca de 40 acres con una mejor vivienda, donde vive ahora junto con su esposa, ambos con un estatus de residencia legal, lo que les permite ir y venir de Michigan a Michoacán todos los años.

Otro caso de migración temporal de padres-hijos es el de Darío Arriaga, quien llegó a Chicago en 1973, a los 18 años. Su paso por la frontera fue muy accidentado. Cuenta que estuvo un mes atorado en el cruce; cuando salió de Tijuana se fue directamente a Chicago, donde estuvo trabajando durante dos años sin llevar a ningún integrante de su familia. En 1980 decidió regresar y se llevó a su esposa y a sus dos hijos. Esta vez lo ayudó a pasar un hermano de su esposa. Con el trabajo que obtuvo le pagó toda la ayuda económica del traslado. En Chicago nació uno de sus hijos. Después volvieron a México en 1985. Este hijo, Ernesto, sería clave para el regreso posterior de sus padres, pues fue él quien pudo volver de manera legal a Estados Unidos y después “jalar” a sus padres. Sin embargo, la familia de Darío no se ha unificado: sólo Ernesto y un hermano menor viven en Chicago, los otros cinco hermanos se encuentran en Michoacán. Es por esta situación que Darío y su esposa van y vienen de Michoacán a Chicago, aunque, según nos dijo Darío, les gustaría quedarse en Chicago de forma permanente y, por supuesto, con todos sus hijos.

Los hijos mayores o, como en el caso de Ernesto, aquellos que nacieron en Estados Unidos cuando los padres estuvieron en este país, son quienes comienzan el proceso de migración definitiva que implica también unificar a la familia extensa. Casi siempre cruzan la frontera como ilegales y de ahí llegan a Chicago, la mayoría por vía aérea. En Chicago los espera algún pariente que los coloca donde trabaja: en alguna fábrica, en un rastro, limpiando almacenes, en la construcción, etcétera. Las estrategias son diferentes. Por ejemplo, un productor nos contó que migró con la “mica”<sup>7</sup> de su padre, que le permitió dos estancias largas en Estados Unidos. El problema comenzó cuando tuvo que cambiarla y estaba fuera del país. Este productor se casó en México, donde nacieron sus hijos mayores. También nos refirió historias sobre cómo, cuando no tenían papeles, lo escondían los distintos patrones con los que trabajaba. “Cuando no había trabajo nos encerraban en una casa, donde veíamos televisión y llamábamos al restaurante para pedir comida; no podíamos abrir la puerta a nadie y mientras nos pagaban nuestro salario, todo para que no nos encontrara la migra” (diarios de campo, 2014).

El caso de la familia López muestra un proceso de emigración encabezado por una diada de padre e hijo mayor. Quien cuenta la historia es Marco, el cuarto hijo, que llegó a Estados Unidos en 1985, a los 16 años. “Nos trajeron mi padre y mi hermano, que habían juntado dinero para que emigráramos siete miembros de la familia: mi madre, mis hermanos, una cuñada y un sobrino que entonces tenía tres años”. Antes habían emigrado de Guerrero, donde nacieron, a la ciudad de Cuernavaca, en la que Marco estudió técnico en contabilidad. Ahí vivieron dos años, pero su padre no tenía muchas oportunidades de empleo, por lo que él y su hijo mayor decidieron emigrar a Estados Unidos a principios de 1985. Con el trabajo de ambos consiguieron dinero para pagar el traslado del resto de la familia. Su recorrido fue de Morelia a Tijuana en busca de alguna persona que los pasara a San Diego por el monte. Cuando llegaron a esta ciudad volaron a Los Ángeles, donde estuvieron dos días,

<sup>7</sup> Cuando los emigrantes a Estados Unidos obtenían un permiso de residencia legal, les daban un documento enmocado que los acreditaba como tales; a ese permiso se le conocía como la “mica”.

hasta que abordaron otro avión a Chicago. Allí Marco comenzó a trabajar y a estudiar inglés. Su primer trabajo fue en un restaurante; después, en una fábrica de lonas, hasta que llegó a colocarse como obrero en una fábrica de chocolates. Nunca pensó en ejercer su carrera de contabilidad; su propósito era trabajar y salir adelante y se daba cuenta de que su carrera no podía ser un arma de progreso en Estados Unidos.

Otro caso es el de Adelaida Vilchis, quien después se casaría con Pablo Batis. Ella llegó a Chicago en 1977, a los 17 años. La familia también tenía una experiencia previa de migración, de Michoacán a la Ciudad de México, donde habían vivido dos años. Ella emigró con ayuda de su padre, quien estaba en Chicago, y gracias al auxilio de un primo. El señor Vilchis había tenido una experiencia previa de emigración a Estados Unidos en 1973 y decidió regresar de nuevo en 1977 porque le pareció que allí la vida era más fácil. Como Adelaida era muy joven, la acompañó una tía, hermana de su abuelo, que la llevó primero de la Ciudad de México a Morelia y de allí a Nogales, donde pasaron la línea de migración caminando (por la noche) hasta la ciudad de Laredo. Allí las esperaba una camioneta que las llevó hasta Chicago, trayecto que duró un día. Adelaida dejó en México a su madre y hermanos y a su novio Pablo. En la entrevista que hicimos a Adelaida nos dijo que había ido a Estados Unidos para conocer el país y que cuando emigró pensaba estar allí cuando mucho un año. Una vez que llegó a Chicago comenzó a trabajar gracias a los conocidos de su padre, que le consiguieron empleo en una empacadora de nueces, donde le pagaban 2.35 dólares la hora. Mientras estuvo en la ciudad, su padre continuamente le mencionaba que había que llevar a sus hermanos y a su madre, cosa que gracias a los ingresos de los dos pudieron hacer poco a poco el mismo año que llegó Adelaida.

Algunas de las mujeres que entrevistamos emigraron como turistas a visitar a su familia; comenzaban su estancia en Estados Unidos cuidando a los hijos de los hermanos mayores que ya se habían establecido, y en algunos casos empezaban a trabajar y/o estudiar, especialmente inglés. Al principio, todos viven en la misma casa, hasta que estas mujeres encuentran pareja, se unen y se van a vivir con su cónyuge, a una unidad familiar independiente o a la casa

familiar de éste, en la que suelen estar sus hermanos, sus primos y en ocasiones los padres.

Las viviendas compartidas por la familia extensa son la clave para poder empezar a ahorrar cuando las personas acaban de llegar a Estados Unidos. La cohabitación suele ser temporal, lo que se evidencia al observar las unidades domésticas de los productores en Michigan e incluso las de los que, a pesar de tener una finca agrícola, siguen viviendo en Chicago, que están integradas exclusivamente por la familia nuclear, salvo en el caso de quienes cuidan a los padres (tarea que casi siempre recae en los hermanos menores). Sin embargo, cuando llegan a Estados Unidos comparten el mismo techo con los hermanos, independientemente de su estatus marital, para ahorrar gastos. Esto además permite una convivencia estrecha que contribuye a la generación de vínculos de confianza, que después ayudan a la compra de casas, terrenos y negocios.

La historia de Laura Batis, posteriormente Laura Meléndez, da cuenta de la manera en que emigraron algunas mujeres. Laura llegó a Chicago en 1989 a visitar a sus hermanos mayores. Tenía una visa de turista y estuvo en Estados Unidos durante ocho meses (dos más de los que permitía esta visa). Allí se reencontró con un conocido de su pueblo. Cuando volvió a México no tenía intención de regresar a Estados Unidos, pero al morir su padre, ella, su madre y una hermana, que eran las únicas que quedaban en México, fueron “jaladas” por sus hermanos varones, Pablo y Antonio. El resultado fue que Laura volvió a Chicago a vivir con sus hermanos una corta temporada, en la que se casó con Jorge Meléndez, el novio que había dejado en su primer viaje. Es curiosa la historia laboral de Laura, pues aunque contaba con una carrera técnica y había sido el sostén económico de su familia en México, en Chicago nunca tuvo un trabajo asalariado: pasó de depender económicamente de sus hermanos a depender de su marido. Lo que sí hizo fue estudiar inglés y obtuvo el GED, la equivalencia de High School. Actualmente Laura acaba de obtener la residencia legal estadounidense, lo que pudo hacer gracias a que migró de manera legal a Estados Unidos (con visa de turista) y al programa de unificación familiar, pues su hija, que en 2014 cumplió 21 años, la reclamó.

En el trabajo de campo registramos otras historias de migración que no están vinculadas con esta ruta de éxodo Michoacán-Chicago. Por ejemplo, Paolo Hérdez llegó directamente de Guerrero a Michigan, concretamente al poblado de Fennville, donde trabajó en la pisca de manzana, labor que alternaba con la de obrero en una fábrica metalmeccánica ubicada en el poblado de Holland. Paolo es uno de los pocos productores que conocían bien el manejo de la blueberry antes de ingresar al negocio, pues trabajó con varios granjeros estadounidenses, algunos de los cuales cultivaban la frutilla. Otra historia es la de Alejandro Arboleda, uno de los productores más exitosos de la región, que además de producir blueberries cultiva manzanas. Tenía dos tiendas y dos restaurantes. Alejandro emigró de Jalisco a California, donde trabajó como panadero, y de ahí a Chicago, donde también se dedicó a la tahona, a la que, dice, quiere volver, aunque hasta el momento, y a pesar de haber comprado maquinaria para panificación, no lo ha conseguido.

La mayoría de las historias documentadas ocurren en el periodo que la literatura especializada ha caracterizado como la quinta fase de migración, la post-IRCA, que va de 1986 a 2001. Ésta se caracteriza por la consolidación de las redes de migración y el aumento de flujos migratorios. En el caso que presentamos se integra una red de migrantes, en su mayoría indocumentados, que va de Michoacán a Chicago, y comienza, como la misma literatura lo describe, la emigración de mujeres, y con ello la unificación de familias, de tal suerte que podemos encontrar familias extensas completas en Estados Unidos. Lo anterior contrasta con la historia de los primeros migrantes, por ejemplo, Rogelio Soto o el hermano mayor de los Martínez, que llegaron a Estados Unidos de manera temporal para obtener dinero para la familia en algún momento de crisis, sin pensar nunca en que aquélla también migrara.

Así, las historias de migración tienen en común estar apoyadas en redes familiares. Es importante destacar que algunos de los entrevistados nunca volvieron a México; todos tenían la intención de regresar, no veían la vida en Estados Unidos como una cuestión definitiva, querían volver a sus pueblos en Michoacán. Sin embargo, al unificar la familia en Estados Unidos, la perspectiva cambia. A partir de los vínculos que se generan entre parientes consanguíneos

y afines, podemos explicar en muchas ocasiones la manera en que legalizan su estancia en Estados Unidos. Además, en las redes se puede encontrar también la información que permite diversificar actividades económicas, y en ocasiones el dinero que se necesita para emprenderlas. Esto, aunado a la idealización de la vida campesina que los mexicanos decían tener en sus comunidades de origen, propicia su traslado a Michigan pues, como se verá en el apartado siguiente, casi todos se mudaron para cumplir con el anhelo de regresar al campo, pero también para iniciar un negocio propio y con ello cumplir el sueño americano.

“¡UPS! LLEGAMOS A LAS BLUEBERRIES”

En 2007 tuvimos el primer contacto con uno de los productores de blueberry, Luis Arriaga, quien se encontraba con su esposa atendiendo su tienda de abarrotes situada en el poblado de Covert, famosa por su bien surtida carnicería. En esta visita escuchamos por primera vez el relato mítico que comparten todos los productores sobre su llegada al suroeste de Michigan. La historia, con algunas variantes, es más o menos la siguiente:

Vinimos a visitar a un pariente y nos enamoramos de la zona, el lago, los campos verdes. Buscábamos un lugar donde montar una tienda de abarrotes. Después de muchas vueltas encontramos este local, que compramos, y posteriormente pusimos la tienda. Queríamos salir de Chicago. Nuestros hijos crecían y teníamos que alejarlos de las *gangas*. En realidad veníamos huyendo de las *gangas* (trabajo de campo, 2007).

Al ver la cara de sorpresa de la investigadora, Andrés, que me llevó a conocer a estos productores, se apresuró a aclarar que las *gangas* no eran las ofertas de la ciudad de Chicago, sino el término con el que los mexicanos se referían a las *gangs* (pandillas) que amenazaban con reclutar a sus hijos.

Por supuesto, la historia mítica repetida por todos los productores tiene fundamentos reales. En el caso de los Arriaga, tenemos que recordar que son 13 hermanos y una gran cantidad de primos, sobrinos y parientes, algunos de los cuales ya se encontraban viviendo

en Michigan antes de que Luis se avecindara en este estado, así que muy probablemente Luis y su familia hacían frecuentes visitas a la zona. En efecto, siempre tuvieron la idea de montar una tienda de abarrotes para atender la demanda de los jornaleros agrícolas que buscan productos mexicanos para hacer su comida; la idea de montar una tienda cuajó. Es cierto que el área donde viven los mexicanos en Chicago es insegura y está controlada por pandillas. No se puede, pues, dudar de la veracidad de la historia. Lo interesante es que todos los productores mexicanos que entrevistamos contaron más o menos el mismo relato, independientemente de la edad de sus hijos cuando migraron los parientes que podían o no tener en la zona, o el tipo de arreglo que hicieron para trasladarse de Chicago a Michigan.

Otra referencia que está presente en casi todas las historias es que las fincas agrícolas del suroeste de Michigan les ofrecían la oportunidad de regresar al campo a ser agricultores. La reivindicación de sus orígenes campesinos se puede observar también en la gráfica 8, en la que se muestra que 47 de los 54 productores dicen haber tenido experiencia agrícola, 40 en México y siete en Estados Unidos. Además, algunos de ellos mencionaron que compraron las tierras con la idea de sembrar productos para su autoconsumo: maíz, calabaza, tomatillo, chile y, en menor medida, frijol, cosa que muchos de ellos hacen; en algunos casos hasta comercializan los productos en las tiendas mexicanas de la región o en las de Chicago, aunque esta venta no es ni por mucho su principal fuente de ingresos.

Hemos dicho en varias ocasiones que casi todos los productores migraron de Chicago a Michigan después de al menos 15 años de vivir en esa ciudad y que la finca es una estrategia de diversificación de sus ingresos. Lo que no hemos mencionado es que esta estrategia consiste en una parecida a la que siguen con las casas. La finca por sí misma es una inversión redituable, porque incrementa el monto de su valor con el paso del tiempo. Considerar lo anterior es muy importante para el tema de transferencia de conocimientos, que es uno de los ejes de nuestro trabajo, pues el hecho de que la agricultura, y concretamente el cultivo de la blueberry, no sea el único y en ocasiones tampoco el más importante ingreso de la familia, impide que muchos de los productores se involucren en esta actividad de tiempo completo. Los productores piensan que el cultivo y la venta

de las frutillas, por lo riesgoso e incontrolable (depende del clima, las variaciones del mercado, las plagas, etcétera), no puede ser su única fuente de ingresos. Es por ello que la mayoría de ellos, como veremos a lo largo del trabajo, no son agricultores de tiempo completo. Esto los diferencia de los granjeros o *farmers* estadounidenses y los acerca más a la lógica de muchos campesinos de México, que siguen distintas estrategias para diversificar sus fuentes de ingreso económico, como lo describe Emma Paulina Pérez López (2014).

En el caso de los productores, dos son las estrategias que siguen para enfrentar la incertidumbre económica derivada de la actividad agrícola. La primera es contar con un segundo empleo, en el propio sector o en otras actividades de la región, como la industria metalmeccánica, rastros, o conservar el trabajo que tienen en la ciudad de Chicago en el momento de la compra, lo que ocurre casi en todos los casos entre los recién llegados. A esto se suman los ingresos que se pueden obtener por el trabajo de otros miembros de la familia, principalmente la esposa y en ocasiones los hijos. La segunda estrategia es realizar otro emprendimiento, que puede ser una tienda, restaurante, taller mecánico, casas para renta, etcétera, en el que también suelen participar los integrantes de la familia nuclear. Nuevamente la familia es fundamental para el desarrollo de los emprendimientos, como lo señalan Masud y Ghorbani (2011). Éstos casi siempre se ubican dentro de la lógica de las empresas étnicas, para atender la demanda de los mexicanos que viven y trabajan en la región (Chaganti y Greene, 2002).

Los productores van y vienen de una estrategia a otra. En los siguientes apartados abundaremos sobre las estrategias económicas seguidas por los productores. Por ahora nos concentraremos en las historias de migración de Chicago o de Indiana a Michigan.

La idea de comprar en Michigan comienza cuando algún pariente del productor o de su esposa comenta acerca de la oportunidad de una finca, que implica una revaluación de sus ahorros y poner el pie de nuevo en la vida del campo. La difusión de este nuevo modo de vida entre parientes y vecinos se facilita, porque cuando recién adquieren sus fincas casi todos los productores van y vienen de Chicago a Michigan, debido a que conservan sus empleos en esa ciudad, por lo que es muy fácil que se reúnan con su familia y

comenten esta oportunidad. Invertir en un terreno es muy atractivo; además, el trabajo en el campo es estacional, lo que les permite conservar sus empleos en lo que se conoce cuán rentable puede ser la actividad agrícola.

A la información recibida por la parentela se unen dos circunstancias que finalmente posibilitan la compra: la primera, la facilidad con la que se podían adquirir créditos o, en caso de los mexicanos, refinanciar hipotecas a finales de los noventa y principios del presente siglo; la segunda, el hecho de que los estadounidenses se están retirando del sector, son de avanzada edad y a sus hijos no les interesa el trabajo de la tierra, por lo tanto, quieren vender sus fincas, muchas veces de manera fraccionada porque están interesados en conservar un pequeño terreno y su vivienda, lo que les permite estar activos durante su retiro.

Los créditos a los que estos emigrantes tienen acceso son, en principio, los de los parientes y dependen, por lo tanto, del capital social que han acumulado en su familia. Muchos de los productores compraron sus terrenos con préstamos de hermanos o primos, e incluso, en tres casos, con dinero de los hijos. Algunos de los productores tuvieron acceso a créditos hipotecarios que ofrecen los bancos, debido a que muchos de ellos, al llevar varios años residiendo de forma permanente en Estados Unidos, habían logrado adquirir un estatus legal (por matrimonio, reclamo de algún familiar, etcétera), a lo que se suma la conformación de un historial crediticio que les permitió obtener financiamiento. Además, en algunas ocasiones habían comprado casas en Chicago, que les sirvieron como garantía para obtener el dinero necesario para adquirir los terrenos de Michigan.

Los préstamos entre parientes pueden seguir dos formas: la primera es como la de una institución de crédito, en la que el dinero del préstamo y los intereses que generan se van pagando anualmente después de recibir el dinero de la cosecha; la segunda es una suerte de sociedad en la que un grupo de parientes se une para comprar un primer terreno (sobre todo si es muy grande); luego compran otro y, al final, cada uno de los compradores se queda con una parte del gran terreno o con alguna de las fincas que conforman el patrimonio familiar. Ésta es la estrategia que siguen cuatro de las más importantes familias de productores: los Arriaga, los Martínez, los

Batis y los Barra. En todos los casos, hermanos, cuñados, sobrinos y primos se reúnen para invertir.

Para ilustrar la manera en que los parientes se asocian en la compra de terrenos citamos el caso de Marco López, cuñado de Samuel Martínez, quien les ayudó a Marco y a su sobrino Gerardo Arriaga a comprar su primer terreno en Bangor.

Estaba buscando una granja en el área cuando la familia de mi esposa me informó de la que ahora tengo. La compré junto con mi compadre Samuel y el sobrino Gerardo. La finca tiene 20 acres. Al final nos quedamos 10 cada quien (Gerardo y Marco), porque mi compadre Samuel decidió salirse y comprar otra. Actualmente sólo siete de mis 10 acres tienen blueberry. Decidimos cultivar blueberry porque era lo que hacían todos en el área. A lo largo de los años he tratado de vivir sólo de la blueberry y voy y vengo de mi trabajo en el rastro pero hasta ahora no ha sido posible (trabajo de campo, 2014).

En las entrevistas a Gerardo Arriaga y a Samuel Martínez, los dos confirman esta historia. Samuel nos dice que él compró los terrenos con sus hermanos y cuñados, y especialmente con su sobrino Gerardo, para ampliar sus propiedades, pero también para que sus hermanos y cuñados se hagan de sus propios terrenos. Así se “jaló” a Marco, su cuñado, a su sobrino Gerardo Arriaga, e incluso al padre de éste, Darío Arriaga. También comparte otro terreno con su hermano Lucio Martínez.

Otro caso de terrenos compartidos por hermanos es el de los Arriaga. Casi todos los terrenos pertenecen a dos o a tres hermanos, salvo el de su cuñado Lorenzo Camino, quien junto con su esposa, Paty Arriaga, tiene su propio rancho, que comienza a producir blueberries, elotes y calabazas.

Por su parte, los Batis también llegaron de Chicago e Indiana<sup>8</sup> a Michigan en sociedad. El primer terreno lo compraron dos cuñados y un sobrino. Ellos no conservaron la estrategia de compartir y expandir propiedades entre familiares. Actualmente el sobrino Juan

<sup>8</sup> La ciudad de Chicago se encuentra muy cerca del estado de Indiana. Muchos productores, aunque trabajaban en la ciudad de Chicago, vivían en el estado de Indiana, donde también compraban casas para alquilar.

Batis tiene un pequeño terreno que colinda con el de su tío Pablo, quien se ha convertido en el segundo productor más importante de blueberries entre los mexicanos, sólo después de los Llamas, que llegaron 20 años antes y que en este momento, al igual que los productores estadounidenses, están vendiendo sus propiedades. Por su parte, su cuñado, Jorge Meléndez, quien los animó a comprar en Michigan, compró otro terreno en Bangor, del que vive y donde reside.

Los Barra representan otro ejemplo de fincas compartidas entre cuñados, hermanos e incluso padres e hijos. Su historia, además, da cuenta de la segunda circunstancia que propició la llegada de los michoacanos al cultivo de la blueberry: el abandono del sector por parte de los estadounidenses. Por ejemplo, Fernando Barra compró su granja gracias a un productor que era su jefe y que le prestó dinero para adquirirla. En otros casos, los estadounidenses venden sus fincas a los productores mexicanos recién llegados, con los que no tienen ninguna relación, en pagos parciales. Esta forma de venta ha sido adoptada también por Jesús Llamas, quien pertenece a la primera familia mexicana que llegó a Michigan y que está vendiendo casi todas sus fincas en abonos a productores mexicanos, como Samuel Martínez y Gustavo Gámez, que le han comprado varias y, según sabemos, en 2016 le seguían comprando.<sup>9</sup>

Tenemos además tres casos en que varios hermanos deciden reunirse e invertir en una finca para que la trabajen los padres, quienes sí tienen experiencia en el campo y que quieren volver a sus raíces agrícolas. El primer caso es el de los Soto. Dos hermanos se asociaron para comprar una granja que les permitiera a sus padres salir de la ciudad de Chicago. La finca fue adquirida con los ahorros que habían hecho en su trabajo en la industria de la construcción, donde son obreros especializados. Después, ante el deterioro de la vivienda ubicada en este primer terreno, decidieron comprar otro con una mejor vivienda. Por otro lado, un tercer hermano y el hijo de éste compraron otros dos terrenos en el área, sin abandonar ninguno de los cuatro sus actividades en la industria de la construcción.

<sup>9</sup> El contacto con los productores sigue, nos llaman por teléfono o nos envían mensajes por redes sociales para informarnos de sus progresos.

El segundo caso es el de la familia Vargas. Arcadio y Carolina habían rentado previamente uno de los terrenos del hermano de ésta, que arreglaron e hicieron productivo, y mejoraron la vivienda, situación que llevó a que el hermano de Carolina quisiera recuperarlo. Ante ello, los hijos del matrimonio decidieron apoyar a sus padres para comprar un terreno con vivienda, lo que ocurrió en 2011. Actualmente estos productores cultivan blueberry y distintas variedades de chiles; ya están retirados y con lo que obtienen de la venta de esos productos complementan su pensión.

El tercer caso es el de los siete hermanos Gamio, que compraron una finca de ocho acres para su madre, quien quería tener una propiedad en el campo y a quien le gustó mucho la ubicación de las tierras que ahora tienen. Lo que la señora quería era mantenerse fuera de la ciudad por temporadas, más que contar con un negocio para vivir. Los hermanos se enteraron de la venta de la finca porque son primos de los 13 hermanos Arriaga y de los Soto; éstos, al saber que los Gamio estaban en busca de un terreno, les dieron el dato.

Para explicar la extensa emigración de los mexicanos a Michigan tenemos que agregar una tercera circunstancia a las dos mencionadas en los párrafos anteriores (la oportunidad de obtener dinero, por créditos familiares o compras compartidas, y el abandono del sector por los estadounidenses): al menos dos personas de origen mexicano que trabajan en el sector inmobiliario están emparentadas con los productores y continuamente les avisan de cualquier oportunidad de venta a aquellos que quieren comprar una finca.

El caso más especial del que tuvimos noticia, en el que se conjugan la visita a los parientes, el abandono del sector agrícola (en esta ocasión, por parte de un productor mexicano, Jesús Llamas) y las “ganas de invertir en el campo”, es el de Nando Avilés, quien compró una finca el primer día que visitó a unos parientes de su esposa en el área de Covert.

Vine desde Chicago a comer a casa de un primo de mi esposa, que ya tenía una finca de blueberry. Me mostró su finca y me habló de las ventajas de vivir en este lugar, alejado de las *gangas* y en la tranquilidad del campo. Me dijo además que había un terreno que se vendía, de Jesús Llamas, al que él conocía y que podría llamarlo. Efectivamente,

y a pesar de ser domingo, Jesús llegó a mostrarme el terreno. Después de recorrerlo decidí comprarlo con un dinero que tenía ahorrado para montar otro negocio. Ése fue el inicio (trabajo de campo, 2014).

Los primeros productores sabían poco de la blueberry pues, como ya mencionamos, muchos de ellos tenían la idea de comprar un terreno como una estrategia de revaluación de sus ahorros y para sembrar eventualmente algunos productos para su consumo. Sin embargo, la mayoría de los terrenos que compraron tenían ya arbustos de la frutilla; poco a poco se introdujeron en el negocio de la blueberry, a lo que contribuyeron dos factores. El primero, descrito en el primer capítulo, se relaciona con el área geográfica donde se ubican los terrenos, una zona productora de blueberry, la más importante del mundo, lo cual facilita la incorporación de nuevos productores. Hay mercado, proveedores especializados y oferta de conocimientos de los propios proveedores y de las instituciones de educación del lugar. El segundo es el espacio que abre el proyecto de formación encabezado por la MSU y por el MDARD, que difunde los conocimientos tanto de los propios productores mexicanos como de los extensionistas, para que quienes invierten en una finca de blueberry consideren el cultivo de la frutilla como una buena fuente de ingresos, y profesionaliza a algunos de estos productores en los usos y las normas del sistema agrícola estadounidense.

Para finalizar esta sección, exponemos el relato de tres productores que nos contaron una historia diferente (tras habernos ganado su confianza). Ellos dijeron que sí conocían desde el principio la rentabilidad del cultivo de las blueberries, y que por ello decidieron invertir en el área.

El primero es el caso de Samuel, que fue varias veces a Michigan a visitar a algún amigo que ya tenía un terreno de blueberry. Nos narra que acompañó al dueño de la finca a la venta de las “bolitas azules”, y al ver el precio que se obtenía por cada libra cosechada comenzó a hacer cuentas, en las que lo único que incluyó fue el precio de la mano de obra y de la gasolina para llegar a la empacadora. “No me di cuenta de lo que se gastaba en fertilizantes, pesticidas, reposición de arbustos, maquinaria y otros detallitos”, cuenta. Regresó a Chicago con el firme propósito de comprar un terreno de blueberry, cosa

que hizo con su cuñado y su sobrino. Al principio, y como todos los productores mexicanos, no abandonó su trabajo en Chicago, pero a instancias de su esposa decidió que ambos pasarían una temporada de cosecha en Michigan, donde después se quedaron su esposa y sus tres hijas. Gracias a la buena administración de Lucero, su esposa, lograron obtener el dinero suficiente para pagar la anualidad del terreno, y fue entonces que decidieron invertir en otros negocios en el área.

El segundo caso es el de Andrés Mujica, vinculado desde el inicio de su historia laboral en Estados Unidos al trabajo con la frutilla, pues llegó a Michigan a trabajar en una finca de blueberries, primero como peón y hasta que alcanzó el nivel de encargado. La finca donde trabajaba y trabaja es de granjeros estadounidenses; el anterior dueño de la propiedad, suegro del actual, le vendió con muchas facilidades un pequeño terreno de 5 acres, donde cultiva la frutilla. Andrés tiene la finca mejor cuidada de todos los productores a los que visitamos, con la ventaja adicional de que toda su producción la vende a su patrón, quien a su vez la empaca y comercializa. Además, conserva su trabajo en el rancho grande (a pocos metros de su casa) y su esposa trabaja en la escuela de Bangor.

El tercer caso, el de Paolo Hérdez, es parecido. Él laboró en Fennville en una finca de manzanas. Ha tenido diversos trabajos, todos como encargado de ranchos. Compró el terreno de Bangor con la idea de ir a cazar y poco a poco lo fue habilitando para el cultivo de la blueberry, comprando plantas para aumentar el número de arbustos con que contaba la propiedad.

Hemos mostrado que la compra de las fincas comienza como una estrategia de diversificación de los ahorros de los emigrantes mexicanos, que se combina con el deseo de éstos de volver a trabajar el campo. La migración de Chicago a Michigan es una maniobra que da un giro a la vida de los michoacanos, quienes, como veremos en la siguiente sección, comienzan comprando una finca y después mudan su vida al suroeste de Michigan. Eso no significa que la blueberry sea su única fuente de ingresos; todos tienen trabajos o negocios que complementan su actividad. Incluso los dos productores más exitosos, Pablo Batis y Sandro Sánchez, complementan sus ingresos con otras actividades: Pablo, con el cultivo y venta de castañas,

y Sandro, con una empresa en la que empaca y vende la fruta de muchos productores latinos.

#### TIENDAS, SERVICIOS Y OTROS INGRESOS ECONÓMICOS

En 2007, cuando comenzamos esta investigación, partimos del supuesto de que los mexicanos llegaban al suroeste de Michigan con un trabajo asalariado, que posibilitaba el sustento de la unidad familiar en tanto el cultivo de blueberry ofreciera los recursos suficientes para el sostenimiento de la familia; una vez que esto sucediera, el “empleo puente” sería abandonado. Sin embargo, a lo largo de los ocho años en que tuvimos contacto con los productores mexicanos, primero evaluando proyectos de transferencia de conocimientos y después haciendo un trabajo etnográfico de seis meses con ellos, nos percatamos de que en casi todos los casos el dinero que obtienen como producto del trabajo de las fincas de blueberry es sólo uno de los ingresos de la unidad doméstica.<sup>10</sup> En algunos casos es el más importante; en otros sólo es complementario.

Así, los productores mexicanos avecindados en Michigan siguen varias estrategias económicas para la conservación y la reproducción de su unidad doméstica, que presentamos en este apartado. Las hemos ordenado en tres grandes rubros:

- Negocios, algunos vinculados con lo que la literatura ha caracterizado como empresas étnicas, esto es: tiendas, lavanderías, restaurantes, pero también otros que, en principio, podrían no tener una relación con la comunidad de mexicanos, como las empacadoras, aunque eventualmente todos sus proveedores terminan siendo connacionales.
- Trabajos asalariados no vinculados con la agricultura, en el área de Michigan o en Chicago.

<sup>10</sup> La unidad doméstica es una entidad económica que emplea fuerza de trabajo de familiares para su autoabasto. Sus integrantes pueden o no trabajar en labores agrícolas (Pérez, 2010)

- Actividades vinculadas con la agricultura: pisca, poda, fumigación, etcétera.

En el caso de algunos productores, es difícil ubicarlos en una sola casilla, pues van y vienen de una estrategia a otra o mantienen varias al mismo tiempo, sobre todo cuando la esposa o los hijos contribuyen al sustento de la unidad doméstica. En trabajos previos con productores agrícolas en México (De Gortari y Santos, 2010; Santos y de Gortari, 2016) hemos observado estas estrategias de diversificación de los ingresos económicos, que también se registran en otros trabajos con campesinos mexicanos (Guzmán-Gómez y León-López, 2014; Pérez López, 2014; Ojeda *et al.*, 2007).

#### *Tiendas, restaurantes, lavanderías...*

Dos de los productores con los que trabajamos eran propietarios de tiendas de autoservicio ubicadas a menos de una milla una de la otra.<sup>11</sup> Estas tiendas estaban situadas en el poblado de Covert, aunque uno de ellos tenía también otra ubicada a la entrada de Bangor. Las dos tiendas caen perfectamente en lo que se caracteriza como empresas étnicas, porque se establecen a partir del conocimiento que los propietarios tienen de los patrones de consumo de sus connacionales y para satisfacer la demanda de éstos, además de que emplean a su familia y a otros paisanos para trabajar en ellas (Pecoud, 2010).

La primera tienda era de Luis Arriaga y era atendida por él, su esposa y uno o dos empleados, dependiendo de la temporada (en verano siempre había más clientes). Ocasionalmente llegamos a ver a su hijo. Esta tienda estaba bien surtida de lo que en la literatura se ha caracterizado como productos de la nostalgia (Mines y Nichols, 2005), que incluyen artículos de limpieza, detergentes biodegradables como Foca y Roma, jabones de pastilla Tepeyac y Zote; una extensa variedad de comida, como las gorditas de nata preparadas por una vecina mexicana; una carnicería donde vendían todos los cortes que se necesitan para guisar platillos mexicanos, además de una

<sup>11</sup> Se utiliza el pasado porque las dos tiendas de Alejandro Arboleda han cerrado, una a finales de 2014 y la otra en 2015.

deliciosa longaniza (preparada por Reyna, la propietaria), chicharrón y carnitas los sábados y domingos. Se vendía pan, discos de música mexicana, rosarios, vírgenes de Guadalupe, comales, etcétera. Había una pequeña área de verduras, jitomates, tomatillos, hierbas y chiles para la preparación de salsa. La tienda era relativamente pequeña (comparada con la de su competidor) pero estaba bien surtida. A veces se preparaban tacos, pero no había un lugar con sillas y mesas para consumirlos, como en el caso de otras tiendas mexicanas de la región, que tienen anexo un pequeño restaurante. También se vendían boletos de camión para ir a Chicago, e incluso para ir hasta Michoacán, y allí se recogía a los pasajeros. La tienda funcionaba como punto de encuentro de los productores de la zona, casi todos emparentados con la gran familia Arteaga. Un dato que da cuenta de lo nodal que era este sitio para reunir a los productores es que, en alguna ocasión que no teníamos ninguna cita planeada, visitábamos la tienda y casi siempre encontrábamos a algún productor que entrevistar, quien a veces nos contactaba con otros. Además, era un centro de difusión formal e informal de las noticias de los mexicanos que vivieran en Michigan, Chicago o Michoacán; los agricultores estadounidenses y mexicanos anunciaban allí ofertas de trabajo, fiestas, casas en renta, etcétera, situación que los investigadores aprovechábamos pegando allí los volantes para difundir los cursos que organizábamos para los productores.

En la tienda sólo se hablaba español. Había siempre un aparato de radio encendido en una estación en ese idioma, en la que, además de canciones, los locutores ofrecían noticias sobre personas que habían migrado a Estados Unidos. La tienda tenía absolutamente todos los papeles y permisos en regla; incluso estaba asegurada contra robo, cosa de la que nos enteramos porque la primera vez que la visitamos (en 2007) acababan de asaltarlos y estaban llamando a la “aseguranza” (otra palabra que aprendí allí junto con *gangas*) para que les cubriera el dinero robado y el costo de la reparación de la caja registradora que los ladrones habían descompuesto. Entre los clientes casi siempre observamos mexicanos, principalmente jornaleros agrícolas. Luis me decía que eran sus mejores clientes. Aunque llegamos a encontrar a algunos afroamericanos, nunca vimos a un estadounidense blanco.

El segundo productor con tiendas era Alejandro Arboleda, originario de Zacatecas y sin familia en la región. En 2014, Alejandro era propietario de dos grandes tiendas muy bien montadas, ambas con restaurante. La primera estaba en Covert, a una milla de la de los Arriaga; contaba con un extenso surtido de fruta y verduras, incluyendo frutas secas y semillas; aunque la carnicería era grande y vistosa, no estaba tan bien surtida de cortes para preparar comida mexicana ni tenía tanto renombre como la de su competidor. En esta tienda había un restaurante que vendía distintos platillos mexicanos y tacos. Los clientes del restaurante y los de la tienda eran mayoritariamente mexicanos, aunque alguna vez encontramos estadounidenses. La tienda no tenía tantos clientes como la de los Arriaga ni encontramos nunca a ninguno de los productores a los que entrevistamos comprando en ella. La segunda tienda de Alejandro estaba localizada a la entrada de Bangor; en ella había una gran carnicería y un refrigerador bien surtido de frutas y verduras, muchas de ellas cultivadas en las tierras de su propietario. Además de blueberry, Alejandro cultivaba manzanas, duraznos, tomates, tomatillos y chiles. En la tienda de Bangor había también un restaurante que casi siempre tenía clientes; en éste se servían desayunos, almuerzos y cenas, combinando para ello platillos mexicanos con estadounidenses.

La tienda de Bangor cerró en noviembre de 2014 y la de Covert en 2015. Alejandro había montado además un servicio de catering que llevaba pollos a la leña, arroz, frijoles y otros platillos mexicanos a quienes los solicitaran; por ejemplo, en los cursos organizados por la MSU surtía el lunch para los productores. Además de las tiendas, restaurantes y tierras de cultivo, Alejandro tenía otros dos intereses. El primero era volver a montar una panadería, pues había sido panadero en México y cuando llegó a Estados Unidos, primero en California y después en Chicago. El segundo era la crianza de caballos de carreras, negocio en el que estaba incursionando y había comenzado a ganar en algunos hipódromos, aunque esto por supuesto aún no le generaba ingresos económicos, sino más bien muchas pérdidas.

Otros dos productores están o estuvieron involucrados en el negocio de las tiendas de abarrotes: los Villa, que cuentan con un establecimiento en el centro de Bangor, y Jorge y Laura Meléndez. Los primeros son los actuales propietarios y los últimos fueron

quienes la establecieron, la acreditaron y decidieron venderla en 2011. Laura cuenta que el principal negocio del lugar era la transferencia de divisas,<sup>12</sup> quehacer en el que están involucradas las otras tiendas mexicanas, además de la venta de comida preparada, pero cuando ellos eran los propietarios no lograron obtener el permiso para restaurante, por lo que sólo vendían ciertos antojitos mexicanos para llevar (un poco como hacen en la tienda de Covert). Jorge y Laura decidieron vender el negocio porque estaban descuidando mucho el rancho, así que se volcaron a la producción de blueberry, conservando como una segunda fuente de ingreso las casas que rentan en Indiana.

Otro negocio relacionado con la compra-venta de productos es el de montar puestos en el mercado de pulgas ubicado en la villa de Paw Paw, capital del condado de Van Buren. Este mercado funciona de mayo a finales de octubre y se instala los sábados y los domingos. En este mercado se vende desde ropa hasta alimentos, entre los que se incluyen frutas, verduras, pasteles, golosinas, semillas, etcétera. Se comercializan “antigüedades” y utensilios de segunda mano. Suelen acudir los productores y los jornaleros agrícolas mexicanos, así como los granjeros estadounidenses. En este espacio, a diferencia de las tiendas mucho más vinculadas con la comunidad étnica, se encuentran mexicanos con estadounidenses, aunque cada uno tiene diferentes grupos y hasta marchantes. Dos de los productores tenían puestos en él. El primero era Manolo Gómez, copropietario de un puesto en sociedad con otros paisanos. En éste vendían distintos productos de la nostalgia: dulces, cacahuates, semillas, frutas deshidratadas y frescas, como tunas y mangos, y por supuesto, las blueberries de la finca de Manolo, además de los huevos que ponían las gallinas de Elena, su hermana. El segundo productor era el propio Jorge Meléndez, quien había encontrado una oportunidad de negocio comprando lotes de objetos desechados por los almacenes de Chicago, ya fuera porque habían sido devueltos por sus clientes o porque tenían algún pequeño defecto. En estos lotes, que se compraban por 500 dólares, había de todo, desde una

<sup>12</sup> Esta transferencia la llevan a cabo los jornaleros agrícolas que están en la región de mayo a octubre, el mejor momento de las tiendas.

caminadora hasta colchas, sábanas, cargadores de celular, etcétera. La familia de Jorge en Michoacán era de comerciantes y a él se le daba bien el asunto de la compra-venta; incluso cuando no estaba en el mercado de pulgas ponía el tenderete de las cosas que había conseguido en la bodega enfrente de su propiedad y las vendía a los que transitaban por su calle.

Otro negocio que también podemos caracterizar como étnico son los talleres mecánicos automotrices, que por supuesto atienden los problemas de los coches de la propia comunidad de mexicanos. Aunque había varios talleres de mexicanos en la región, sólo entrevistamos al propietario de uno, Javier Palacios, quien llegó a Michigan en 1990 y compró un terreno de 40 acres. A su llegada al estado trabajaba en la compañía de fumigación del área, preparando las mezclas que los aviones rociaban. Lo que le permitió montar su negocio fue que en Estados Unidos estudió una carrera de mecánico de autos y tuvo la posibilidad de acumular capital a partir de su trabajo en la empresa de fumigación. En el taller trabajan él y otro mecánico, también mexicano, arreglan problemas de los motores, hacen cambios de aceite y también de hojalatería y pintura. Él vive del taller más que de la finca, pues sólo tiene en ella un pequeño terreno con blueberries y no le dedica mucho tiempo. Su esposa también trabaja, para completar el ingreso de la familia.

Un negocio muy próspero era la lavandería. Cuando sus dueños, Samuel y Lucero Martínez, la compraron en 2007, no sabían nada del sector. Nos contaron que la mayoría de las máquinas estaban rotas y ellos no tenían los conocimientos para repararlas, pero les ayudó un estadounidense que también era dueño de una finca de blueberries en Bangor, al que conocieron cuando Samuel fue comprar refacciones a su tienda en Chicago; era el tiempo en que todavía iba y venía de esa ciudad a Bangor, porque aún conservaba su trabajo en una fábrica. La lavandería se encuentra ubicada en el centro de Bangor y tiene clientes mexicanos y estadounidenses; sus proveedores son de Estados Unidos y las otras lavanderías de la región son todas propiedad de estadounidenses, por lo que este negocio difícilmente podría caracterizarse como étnico, aunque en verano los principales clientes son los jornaleros agrícolas mexicanos. Además, a diferencia de los otros negocios descritos anteriormente, allí todo es bilingüe.

Si bien la televisión está puesta siempre en Univisión, Lucero, la propietaria, continuamente habla en muy buen inglés con sus clientes estadounidenses, que fuera del verano son la mayoría. En verano, sobre todo en los días lluviosos, la lavandería está llena de clientes mexicanos, jornaleros que llegan de Oaxaca y Chiapas a la cosecha de blueberry.

La lavandería cuenta con dos máquinas expendedoras: una de golosinas y otra de detergentes y suavizantes. Tiene también un amplio estacionamiento. El negocio es otro punto de reunión de mexicanos. A ella llegan a lavar todos los hermanos Martínez y algunos otros miembros de la comunidad de productores cuando se descomponen sus lavadoras o quieren lavar prendas grandes. En el pueblo no hay otra lavandería; las más cercanas están en las villas de Paw Paw y South Haven; ambas son propiedad de estadounidenses. Lucero se encarga de administrar y atender la lavandería y siempre tiene café recién hecho que invita a sus clientes. También ofrece el servicio de lavar y secar la ropa por ellos. A diferencia de las lavanderías de los estadounidenses, ella suele estar siempre en el negocio para cambiar las “coras” (las monedas de 25 centavos de dólar con la que trabajan todas las lavadoras y secadoras), para limpiar los pisos y para resolver cualquier problema. Si no se encuentra ella, está su marido, Samuel, quien aprendió a reparar las máquinas y a limpiarlas, cosa que hace por las noches, cuando termina su trabajo en la blueberry.

### *Trabajos vinculados con la blueberry*

Varios de los productores mexicanos contaban con equipo para el cultivo de la frutilla, mientras que otros, generalmente los que comenzaban o los que tenía pocas tierras, no contaban con las herramientas indispensables, por lo que debían recurrir a la comunidad étnica para hacer el trabajo. Además del equipo, sobre todo al iniciar la actividad, se necesitaban los conocimientos para realizar ciertos procesos, específicamente para fumigar. Sin embargo, para realizar completa la labor de la producción y venta de blueberry los saberes no son ya una limitante, pues han sido transmitidos a lo largo de las muchas sesiones de entrenamiento sobre el uso de pesticidas, con lo que casi todos contaban con la información mínima para fumigar la

frutilla. La barrera seguía siendo el equipo.<sup>13</sup> Sin embargo, siguiendo a los productores mexicanos, sabemos que esta situación cambió en 2016, tras el vencimiento de muchas de las licencias de aplicación de pesticidas que tenían los productores, que dejaron de tener vigencia y no pudieron ser renovadas porque, al desaparecer los programas de capacitación de la MSU, dejaron de asistir a cursos de formación, y por ello ya no pudieron contar con los créditos que se ofrecen por la asistencia a los cursos para renovarla.

Para trabajar la blueberry se necesita un equipo mínimo. Para empezar, se requiere un tractor, de preferencia con cabina, que permite arar la tierra, cortar el pasto y, si se cuenta con un aspersor, fumigar contra las diferentes plagas. Los productores que no tienen este equipo han desarrollado distintas estrategias para conseguir quien les fumigue. Aquellos que no tienen un pariente o amigo que disponga del equipo y los conocimientos recurren a las empresas de fumigación. A lo largo del trabajo de campo observamos que éstos son cada día menos. El resto de los productores se esfuerza por comprar el equipo, cuyo costo casi siempre amortizan “ayudando” a fumigar a los vecinos y parientes. Varios de los productores mexicanos prestaban este servicio, muy claramente los dos que tenían empacadoras, que les ofrecían a sus proveedores de frutilla el servicio de fumigar sus tierras, a veces cobrándoles sólo el precio de los pesticidas y la gasolina. El interés principal de estos productores-empacadores era que sus proveedores les llevaran frutilla sin plagas. Otros que tenían tractor con cabina y un buen aspersor ofrecían el servicio de fumigación generalmente a un precio mucho más bajo que el de los aviones o de las empresas de fumigación formalmente constituidas. Este servicio, a diferencia de los negocios descritos en el apartado anterior, no estaba regido estrictamente por las leyes del mercado, sino por la solidaridad de la comunidad. La labor de fumigación sólo se hacía a parientes, amigos o vecinos, a cambio de algún otro favor que éstos pudieran prestar, y no como una actividad que redituara exclusivamente beneficios económicos.

<sup>13</sup> De esto nos percatamos en las numerosas evaluaciones realizadas en los entrenamientos y también durante el trabajo de campo de 2014.

Un caso similar era el que implicaba la labor de pisca, con máquina o a mano. Los pocos productores que tenían cosechadoras —cuyo precio oscila entre 80 000 y 100 000 dólares— solían brindar este servicio a precios que también variaban de acuerdo con el lugar que ocupara el demandante en la red del propietario de la máquina, lugar delimitado por los vínculos fuertes o débiles que se trazaban no sólo por el parentesco o la amistad entre quien necesitaba y quien ofrecía el servicio, sino también por la posibilidad de que quien lo recibía pudiera devolver el favor a quien lo prestaba.

A manera de ejemplo podemos citar el caso del intercambio de favores y servicios entre Gustavo Gámez y Samuel Martínez. Gustavo cosechaba la fruta en su máquina a Samuel y a todos los productores que contrataran el servicio. Samuel, quien contaba con tractor y aspersor, fumigaba las fincas de sus hermanos y cuñados, además de las de Gustavo. Gustavo le pagaba a Samuel por el servicio de fumigación algo más que el costo de la gasolina y de los pesticidas. Pero lo más importante para Samuel era el precio preferente que Gustavo le ofrecía en la recolección de su frutilla a él y a toda su familia.

Por otro lado estaba la labor de la pisca a mano, que siempre representaba un problema debido a la escasez de la mano de obra. Algunos productores, sobre todo aquellos que no tenían muchas tierras ni otros ingresos por actividades distintas a la producción de blueberry, se integraban en cuadrillas que ofrecían cosechar la frutilla al mismo precio que se le podía pagar a cualquier jornalero. En este caso se encontraba Adrián Batis, quien junto con los Casas, Édgar y su padre, había constituido una cuadrilla para la cosecha. Durante el trabajo de campo también observamos otras cuadrillas integradas por hermanos, cuñados y sobrinos de la misma familia que era la dueña del terreno por pisca; por ejemplo, la de los hermanos Martínez o la de las hermanas Vilchis (una de ellas, casada con Pablo Batis, el mayor productor de la región). Estas cuadrillas, aunque cobraban el mismo precio que los jornaleros agrícolas independientes, sólo trabajaban en las fincas de otros miembros de las familias. No era un negocio, sino un favor que reforzaba los lazos de la red.

Sin duda, la actividad más rentable relacionada con el cultivo y venta de la blueberry era el negocio de las empacadoras. En el área

había tres empacadoras de mexicanos: la de Nando Avilés, la de Sandro Sánchez y la de Artemio Villalobos; esta última no la conocimos, sólo supimos de ella porque algunos de los productores mexicanos le vendían la frutilla. Las empacadoras tienen como proveedores a los propios productores mexicanos y venden la frutilla, en la mayoría de los casos, a pequeñas tiendas de autoservicio en Chicago. Sólo la empacadora de Sandro había conseguido colocar su producto en la ya mencionada Michigan Blueberry Growers (MBG), la cooperativa con mayor presencia mundial en el mercado de las frutillas. Los empacadores mexicanos suelen pagar un precio mejor por la libra de blueberry que sus colegas estadounidenses, pues aunque su volumen de ventas es infinitamente menor al que cualquier empacadora del área, venden directamente a minoristas, por lo que pueden conseguir mejor precio para su producto. Sandro también suele empacar frutilla a los productores que están comenzando a vender a la MBG y les cobra por cajita empacada.

Por otro lado, algunos productores que han logrado ingresar como socios a MBG están comenzando a empacar sus productos, con lo que logran dar un valor agregado a su frutilla.

### *Los trabajos asalariados y la renta de casas*

Varios de los productores entrevistados siguen conservando otros trabajos asalariados en Chicago, de donde van y vienen, o en el área de Michigan. En el primer caso se encuentran Darío y Gerardo Arriaga, quienes mantienen, el primero, su trabajo como conserje en un edificio de Chicago, y el segundo, su hijo Gerardo, el suyo como supervisor en una empresa que produce motores. También Josué Barra y su cuñado siguen conservando su empleo en una fábrica de Chicago. Casi todos los productores comenzaron de esta manera su incursión en la agricultura y algunos dejaron sus empleos en la ciudad, aunque familias enteras siguen conservando trabajos asalariados en Chicago y/o el área del suroeste de Michigan. Un ejemplo de lo anterior son los Soto, obreros especializados en el área de construcción. La situación de esta familia es la siguiente: Feliciano tiene empleo en Chicago y sólo va a la finca en temporada de cosecha; él y su esposa hacen todo lo relacionado con la labor

agrícola; no contratan jornaleros para la pisca porque tienen una vieja máquina cosechadora. Por su parte, Rogelio, su hermano, y el hijo de éste, Román, se dedican a pegar azulejos, pero en localidades cercanas al lugar donde tienen la finca. Otro caso similar es el de la familia Gamio: los cuatro hermanos propietarios de la finca viven de la colocación de alfombras y del diseño de tapetes artísticos, labor que realizan en Chicago y sus alrededores, aunque como son muy conocidos a veces los contratan en otros estados de la Unión Americana. Otro productor trabaja como tapicero en Chicago mientras su esposa vive en Michigan y se encarga de la finca. Hay tres productores que se dedican a la jardinería en Chicago. El más destacado de ellos, Gustavo Gámez, tiene una importante firma de diseño de paisaje, en sociedad con varios de sus hermanos.

Varios productores cuentan con otros empleos en el área: dos en rastros, tres en fábricas metalmecánicas, dos como intendentes en la escuela preparatoria de Bangor. Otros productores tienen empleos temporales que combinan con la producción de la blueberry, o sus esposas perciben un salario que completa el ingreso familiar, pues lo que obtienen de la venta de la frutilla es insuficiente. Esto ocurre sobre todo cuando las fincas son pequeñas.

Una constante que se observa en casi todos los productores es que siguen conservando casas que rentan en la ciudad de Chicago o en Indiana, lo que también representa un ingreso y una ocupación extra, pues ellos son los encargados de arreglarlas. Las casas en renta son claramente un negocio étnico, pues se ubican en barrios donde viven mexicanos y son a éstos a quienes las alquilan. Algunos ya compraron casas para rentar en el área, sobre todo aquellos que adquirieron una segunda o tercera finca que incluye vivienda. En todos los casos, son los propios productores quienes arreglan y administran las casas.

Es importante hacer hincapié en esta diversificación de ingresos que implica la no dedicación exclusiva al cuidado, cultivo y venta de la blueberry, porque incide en el compromiso y la dedicación a la producción agrícola. Además, la diversificación de actividades económicas, en el área o en la ciudad de Chicago, responde a una lógica de producción que está más ligada con la diversificación que implica

la lógica de producción campesina, que a la dedicación exclusiva a la producción agrícola comercial de los *farmers*.

## CONCLUSIÓN

En este capítulo se presentó la manera en que la comunidad de mexicanos analizada ha logrado construir un enclave étnico-económico territorialmente disperso que se ubica principalmente en dos poblados del condado de Van Buren pero que incluye otros. En este enclave cohabitan y conviven con granjeros estadounidenses, y aunque esta convivencia les permite asimilar algunos de los valores y normas de la sociedad estadounidense, siempre conservan y refuerzan las ligas entre los mexicanos de la región de la ciudad de Chicago e incluso de Michoacán. En este sentido, las relaciones horizontales trazadas entre parientes y vecinos les permiten acumular capital social y económico, conocimientos y referencias, para cambiar el estatus de muchos de ellos de asalariados a propietarios de negocios y fincas. Los lazos familiares y de paisanaje posibilitan la actividad emprendedora de estos productores, más que la falta de oportunidades señaladas en las teorías de la expulsión (Light, 1980).

Los productores a los que hacemos referencia cabrían dentro del segundo tipo de empresarios migrantes descritos por Miguel Moctezuma (2002), esto es, aquellos que a partir de sus negocios formalizan sus ligas en la medida en que abren nuevas posibilidades de empleo y oportunidades de negocio para sus connacionales. Así, las fincas de blueberry, los negocios alrededor de la actividad agrícola, las tiendas restaurantes e incluso la lavandería sólo pueden funcionar a partir de los vínculos de los productores con los actores de su comunidad étnica, que los provee de ideas, financiamiento y trabajo.

Es importante, pues, ubicar con precisión el papel étnico-económico en la transformación de estos productores. Comencemos con la actividad agrícola. En principio podríamos decir que la idea de adquirir una finca se gesta en el interior de la comunidad; la información para comprar las propiedades proviene de sus contactos en la ciudad de Chicago. Sin embargo, la idea de la compra

e incluso el financiamiento que se necesita para adquirir el terreno no son suficientes para operar un negocio de blueberries. Éste no es una empresa étnica (Menziés *et al.*, 2007) ya que aunque tiene trabajadores mexicanos y un buen número de latinos participan en éste, el mercado, los proveedores, la oferta de conocimiento, algunos financiamientos y, definitivamente, los subsidios han sido diseñados para y por los productores y gestores estadounidenses. Los mexicanos que llegan a este sector tienen que adaptarse de nuevo, ahora no como trabajadores asalariados ni como propietarios de algún negocio étnico, sino como empresarios agrícolas (*farmers*), en una lógica productiva distinta para la que la comunidad étnica de Chicago no les otorgó ninguna “pista” y que implica comenzar de nuevo.

Las nuevas referencias se combinan con estrategias económicas que rescatan de las que tenían en sus comunidades campesinas en México, donde la diversificación de las fuentes de ingreso se convierte en un factor que puede implicar la subsistencia de la unidad doméstica. Así es como se pueden explicar los empleos y negocios que emprenden como complemento a sus ingresos por el cultivo y venta de la blueberry, o simplemente para “no poner todos los huevos en la misma canasta”. En esto último la comunidad parece jugar un papel importante, como clientes o como proveedores de servicios o incluso de información para conseguir un nuevo empleo o para saber de una oportunidad de negocio. Las herramientas derivadas de la cultura de estos mexicanos han sido muy importantes para anclar su vida en Michigan, aunque cabe aclarar que el marco referencial se ha ensamblado no sólo a partir de las herramientas culturales que tienen como mexicanos, sino también a partir de aquellas que adquieren durante su paso por la ciudad de Chicago y a su llegada a Michigan, muchas de ellas, como lo señalamos, derivadas del contacto con los *farmers* estadounidenses, pero también con los actores del sistema estadounidense de agricultura.

Es destacable que la incidencia de la cultura va más allá de los comportamientos que podemos observar en estos productores, pues aunque siguen algunas de las prácticas de los granjeros estadounidenses, éstas nunca se encuentran ligadas con las referencias económicas y sociales de Estados Unidos, sino con las que tenían en México y con las redes étnicas en las que se insertan. Un ejemplo de

esto es el caso de Alejandro, dueño de varias fincas y de dos tiendas, quien, quizá por no compartir ningún vínculo familiar ni de paisanaje con los otros productores mexicanos, no era muy aceptado en la comunidad. Este hecho se reflejaba en los clientes de sus tiendas, que si bien eran mexicanos y casi todos jornaleros agrícolas, no eran los integrantes de la comunidad de productores, lo que finalmente lo llevó a cerrar dos de sus negocios.

En el siguiente capítulo describimos con mayor profundidad los contactos y las redes de apoyo que permiten la integración de estos mexicanos a un nuevo sistema de vida y al desempeño de una nueva actividad.



## Capítulo 3

### Contactos, redes, apoyos

Ubicarse en una red de migración —definida como las relaciones sociales que organizan la circulación de capital, bienes, servicios, información e ideología, construidas a partir de las referencias de los países que envían y reciben migrantes (Grasmuck y Pessar, 1991)— es una condición indispensable en la trayectoria de vida de los productores agrícolas mexicanos al menos por dos razones. La primera: porque el proceso mismo de emigración de México, en particular de Michoacán, Zacatecas, Jalisco o Guerrero, a Estados Unidos, a la ciudad de Chicago o al estado de Indiana, y posteriormente el proceso de movilidad interna de Illinois o Indiana a Michigan, están apoyados en redes cuyos actores ayudan a los migrantes con el dinero, los contactos y los conocimientos que se necesitan para hacer su traslado. En las redes se encuentra información para cruzar la frontera (de manera casi siempre ilegal), encontrar un trabajo asalariado, un espacio donde vivir, los conocimientos para forjar una vida cotidiana “lo más parecida a la que se disfrutaba en México”, e incluso los afectos para hacer el choque cultural más llevadero. La segunda: porque las redes son el vehículo que posibilita que los migrantes incorporen los saberes de los sistemas y las técnicas de producción aprendidos en la sociedad anfitriona que se suman a los que llevan de su lugar de origen, además de que proveen información sobre estilos culturales que pueden facilitar el desarrollo de nuevos negocios y estructuras relacionales en la sociedad donde se establecen. En suma, y según se reporta en la literatura sobre

pequeñas empresas y empresas étnicas (Hansen, 1995; Ripollés y Blesa, 2006; Zontanos y Anderson, 2004), las redes son un instrumento indispensable que aporta el capital y los conocimientos para iniciar un negocio.

En un trabajo previo sobre los productores mexicanos avecindados en Michigan, Juan Marínez y Víctor García (2004) encontraron que los mexicanos recién llegados al sector agrícola dependían más de su capital social para introducirse en las redes de productores (latinos o estadounidenses) que de la iniciativa individual del trabajo duro o del empeño de los extensionistas para operar exitosamente sus fincas. En este punto conviene detenerse para caracterizar el papel del capital social en la formación de redes. En principio señalamos que los vínculos sociales necesitan de constante renovación y confirmación para que no pierdan eficacia, pues si bien, y a diferencia de lo que ocurre con otros tipos de capital (por ejemplo, el físico o el económico), no se puede predecir con exactitud la depreciación del capital social, lo que sí ocurre con éste es que se puede perder por falta de uso o por abuso. Pensemos por ejemplo en la confianza o en el conocimiento, que con el uso y el intercambio pueden incrementarse y beneficiar a todos los actores integrantes de la red, no sólo por la información que pueden obtener para actividades como la migración o el desarrollo de una empresa, sino también porque fortalecen los lazos que unen a los actores y con ello sus oportunidades de movilidad (Adler y Kwon, 2002). En segundo lugar, el componente étnico de comunidad a partir del que se construye el capital social entre los migrantes es por sí mismo un recurso que permite la acumulación de éste en las redes de migración, a través de los lazos que se constituyen no sólo por amistad o parentesco, sino por los intereses comunes (Gold, 2005). Finalmente, y volviendo a los productores mexicanos, encontramos que es a través de los lazos sociales establecidos con parientes, vecinos y paisanos como se pueden resolver los problemas financieros, de producción, y obtener los primeros conocimientos. En este sentido, el capital social es a la vez un pegamento para formar redes y al mismo tiempo un lubricante para facilitar los intercambios (Santos y De Gortari, 2016).

Como se menciona arriba, los primeros apoyos que necesitan los productores en tanto emigrantes son aquellos que les permiten

moverse primero de un país a otro, y en Estados Unidos, de un estado a otro. La migración de los mexicanos a la Unión Americana puede representar una oportunidad de crecimiento económico tanto para las comunidades que expulsan a los migrantes como para aquellas que los reciben. En el caso de las primeras comunidades, como lo señalan trabajos de economistas y demógrafos (OIT, 2002; García Zamora, 2003; Moctezuma, 2002; Berumen, 2005), el envío de remesas se convierte en un recurso económico que ayuda a su desarrollo, lo que ocurre en estados como Guanajuato, Jalisco, Zacatecas, Durango y Michoacán, a la vez que este dinero contribuye a mejorar el nivel de las familias de los migrantes (Lozano, 2005). En cuanto a las comunidades receptoras, los migrantes representan una fuerza laboral que permite atender ciertas actividades que de otra manera estarían abandonadas. La importancia de los migrantes como fuerza de trabajo puede buscarse en los reportes económicos de los distintos estados de la Unión Americana que los reciben. A manera de ejemplo, podemos citar que en Michigan el trabajo de los migrantes cubre casi 50% de la demanda del sector agrícola, segundo más importante en el estado después del automotriz.

Para las familias rurales más pobres, pertenecer a una red de migrantes es la forma de obtener información y apoyo para que uno de sus integrantes emigre con la esperanza de que, si éste tiene “buena suerte”, se convierta en proveedor de recursos económicos. Además, el migrante exitoso puede hacerse cargo de la educación de algunos de los hijos de sus familiares (Montes y Catacora, 2005). En este sentido, la migración de mexicanos a Estados Unidos se ha constituido en un recurso de adaptación que comienza resolviendo problemas económicos en el núcleo familiar, y con ello se constituye en previo una válvula de escape a las presiones financieras ante la incapacidad del país para generar empleos. El dinero que llega es de gran ayuda para las comunidades mexicanas que basan su economía en los fondos que regularmente envían sus paisanos desde Estados Unidos (García Zamora, 2002). Insertarse en una red de migrantes es la diferencia entre tener o no acceso a estos recursos.

Las remesas enviadas tienen distintos usos, que van desde la compra de bienes y servicios para aquellos que se quedan hasta lo que se conoce como uso productivo, aquel que va aparejado con el ahorro

y la inversión, aunque a veces se extiende a otros gastos, como los de educación y salud. Bajo el primer tipo, el dinero recibido en las familias contribuye a cubrir los gastos corrientes (ropa, vivienda y, a veces, educación). Dentro del término “inversión” no debe pensarse solamente en la inversión orientada a la producción de bienes y servicios, sino en general en cualquier clase de inversión en activos fijos, trátese de infraestructura social, comunitaria, vivienda o activos de una empresa o negocio. En este sentido, Federico Torres (2001) considera que las remesas familiares son una inversión cuando se dedican a:

- Mejoramiento de las condiciones de vivienda.
- Compra de casas para los emigrantes o su familia.
- Compra de terrenos.
- Incremento del nivel educativo de los familiares.

En segundo lugar están los ahorros que los migrantes repatrian como inversiones de tipo empresarial destinadas a negocios en la localidad o región de origen; sobresalen tiendas, restaurantes y taxis. Por último, tenemos el caso de las remesas colectivas que tienen su origen en las recaudaciones que realizan los migrantes en Estados Unidos y que se invierten en actividades que van de las obras comunitarias a proyectos de tipo empresarial (Goldring, 2003).

Como se indica al inicio del capítulo, las redes son fundamentales para apoyar el proceso de migración y para facilitar la adaptación a la sociedad de llegada, ya que son estructuras que posibilitan la acumulación y la difusión de lo que en la literatura se ha llamado remesas sociales (*social remittances*; Levitt, 1998). Esto es, ideas, comportamientos, marcos de referencia, conocimientos; en suma, el capital social que fluye en contextos traslocales. Con esto en mente, a lo largo del capítulo expondremos la manera en que los apoyos derivados de las relaciones de los productores les han permitido emigrar y constituir sus empresas de manera exitosa. Para ello, documentamos los apoyos que han recibido y han brindado a sus connacionales, parientes y amigos, en tres aspectos: para emigrar, para comprar y operar su finca de blueberry, y para hacerse de mercado.

APOYOS PARA LA EMIGRACIÓN MICHOACÁN-CHICAGO-MICHIGAN

En términos de James Clyde Mitchell (1969), una red se distingue de los contactos ocasionales cuando los marcos de referencia que guían las acciones de los actores son distintos a los que tendría cada uno en su espacio institucional, comunal, vecinal, etcétera. Estos marcos de referencia, construidos a partir del contexto local y de las acciones mismas de los integrantes de la red, son resultado de una negociación entre ellos. En trabajos como los de James Curran y colaboradores (1993) se caracteriza a las redes como un fenómeno cultural y, por lo tanto, para su análisis consideran las relaciones en términos de motivaciones, expectativas, normas y valores. Otros elementos que observar en la construcción y el desarrollo de las redes son la religión, la etnicidad, el género y la clase social.

Mitchell distingue cuatro elementos morfológicos para el seguimiento de las redes sociales:

- Anclaje o legalización de la red, que es el punto de referencia o el actor cuya conducta se quiere interpretar y desde donde se construye la malla de relaciones. Las redes presentadas a continuación se anclan en los actores que reciben y ofrecen apoyos. Estos actos de reciprocidad refuerzan el tejido de su relación.
- Accesibilidad. A partir de ésta se analizan las posibilidades de interacción de los actores. Se puede medir considerando el número de intermediarios a los que recurre un actor para conectarse con otro; esto es, a mayor número de intermediarios, hay menor acceso a otros actores. La accesibilidad está relacionada con dos factores importantes en la adaptación y el desarrollo de la vida y de los negocios de los productores: el poder de los actores en los que hemos anclado nuestra red, y la influencia que tienen sobre los otros integrantes de la comunidad.
- Densidad. Para medirla, se debe considerar el número de vínculos que existen entre los actores que integran la red. Una red en la que todos los actores están vinculados entre sí tiene

la máxima densidad. Mientras más ligas directas y redundantes puedan establecer los productores con quienes les pueden otorgar los recursos que son significativos para migrar o desarrollar sus negocios, mejor podrán adaptarse a la vida cotidiana de la comunidad a la que llegan y a la actividad económica que desempeñan.

- Rango. Se establece a partir de la fortaleza y la cercanía de los vínculos que los actores tienen entre sí y la posición que se deriva de ello. En nuestro caso se podría analizar a partir de la influencia de ciertos actores en la red o la posición que ocupan en la comunidad de productores de blueberries. De nueva cuenta, el rango depende de dónde se establezca el anclaje de la red (Mitchell *apud* Santos y De Gortari, 2016).

Desde los trabajos de la economía neoclásica se percibe a la migración internacional como un proceso basado en redes. Según este enfoque, se consideran los factores micro y macro como una fuente de afiliaciones que modelan la migración, el reasentamiento y la duración de los lazos con la ciudad de origen. El enfoque de redes enfatiza que la migración se encuentra inserta en una serie de relaciones políticas, familiares y comunales, incluyendo las que muchas veces se establecen más allá de las fronteras. Las comunidades de migrantes tienen una gran creatividad que les permite enfrentar obstáculos a veces incommensurables y construir espacios para ajustarse a las sociedades huéspedes, a la vez que mantienen vínculos con los co-étnicos (Gold, 2005). Un grupo de actores que es de suma importancia en el proceso de migración es el de los migrantes veteranos. En este sentido, el tipo de patrones de conexión social que se logra establecer entre el posible emigrante o los recién llegados y los veteranos es el que posibilita que los nuevos migrantes tengan acceso a información sobre recursos, hospedaje, trabajos, viajes y otros beneficios. Como consecuencia, se reducen los costos y los riesgos de migrar para aquellos que son capaces de insertarse en estas redes, incluyendo a las personas con pocos recursos y un estatus inferior (*Ibid.*).

Las redes ayudan tanto al proceso de emigración y de adaptación como a mantener los vínculos con la comunidad de origen. Es a través de éstas como se cristalizan los circuitos migratorios por los que transitan, además de personas y dinero, una serie de bienes simbólicos (música, narrativas, imágenes, experiencias, discursos, entre otros), que permiten la reconstrucción de la referencia comunitaria y del espacio social (Rivera-Sánchez, 2003). La vida étnica comunal genera obligaciones mutuas y un comportamiento prosocial. Para ejemplificar esto podemos citar los trabajos de Ivan Light y Steven Gold (2000), en los que se muestra cómo las actividades de asistencia social sostenidas por los inmigrantes chinos y japoneses en asociaciones regionales están más ligadas con las obligaciones morales que con las profesionales, de manera que la comunidad de los migrantes, y no la burocracia distante, es la responsable de estos servicios.

Las obligaciones étnicas son entendidas como mutuas y se prefieren a la caridad. Un ejemplo de cómo las comunidades, los enclaves económicos étnicos y el empuje de las redes sociales pueden constituirse en elementos clave, con capacidad para potenciar la integración de los inmigrantes en el territorio estadounidense, es el que describe Liliana Rivera-Sánchez (2003) en relación con los emigrantes mixtecos que llegan a Nueva York. La autora apunta que el proceso de acumulación de capital social (derivado de experiencia, contactos, conocimiento sobre los mercados de trabajo, sobre los “coyotes”, los pasos apropiados en la frontera, por ejemplo) produce, con el tiempo y en las diversas comunidades, primero la conformación de nuevas estrategias de desplazamiento y después otros patrones migratorios. A su vez, Alejandro Portes y Rubén Rumbaut (2010) apuntan que es posible distinguir tres funciones básicas del capital social: como fuente de control social, como fuente de apoyo familiar y como fuente de beneficios a través de conexiones extrafamiliares.

Douglas Massey (1987) encontró que los emigrantes logran establecerse como resultado de la maduración de las redes sociales mediante las cuales construyen nexos personales sociales y económicos con la sociedad receptora. Las redes sociales integradas a partir de relaciones de parentesco, amistad y paisanidad, no sólo dan acceso al empleo, sino que también llevan a la formación de con-

centraciones de migrantes originarios de una misma localidad rural en ciertas áreas en Estados Unidos. Esto es lo que ocurre con los productores mexicanos del suroeste de Michigan: el apoyo social de familiares, paisanos e incluso actores estadounidenses presentes en los sectores en que se desarrollan granjeros, personal de las agencias agrícolas locales, proveedores y clientes, les ha permitido encontrar empleos e iniciar negocios.

En el capítulo anterior se mostró que los productores pudieron llegar a Estados Unidos debido a que tenían acceso o estaban insertos en una red de migrantes viejos que les ofrecía conocimientos, primero para emigrar y después para adaptarse a la comunidad de mexicanos en la ciudad de Chicago. En este apartado nos centraremos en los vínculos y las redes que facilitaron la llegada a Michigan, que superan las relaciones familiares y que se establecen a partir de la acumulación de capital social entre los mexicanos que viven en Chicago. Ello permite extender la red y acceder a contactos que posibilitan una nueva emigración, esta vez al suroeste de Michigan, contactos sin los que no se podría ni siquiera comprar un terreno en la localidad, mucho menos obtener buenas condiciones de financiamiento, conocimientos de producción, mercado, etcétera.

Para migrar de Chicago a Michigan, la mayoría de los productores necesitaban estar vinculados con una red ya no sólo étnica, sino también ligada con la actividad agrícola, pues sólo a través de ella podrían obtener los conocimientos mínimos de la vida en ese estado. El éxito en la migración dependía casi siempre de la densidad de los lazos del actor que tenía la intención de cambiar de estado y actividad, lo que posibilitaba además la emigración de otros miembros de la familia del actor migrante. Casi siempre el traslado comenzaba con un actor de la red que pasaba la experiencia a los otros integrantes del grupo familiar.

Los primeros productores de origen mexicano que llegaron a las fincas de blueberry fueron los Llamas, quienes en el verano de 1980 viajaron de Texas, adonde habían emigrado previamente, a Michigan, para visitar a su padre, quien tuvo varios empleos en distintas fincas, hasta que llegó a trabajar como encargado de un rancho de blueberries cuyo propietario era un estadounidense con el que estableció un fuerte lazo de confianza. Así, la relación de los

tres hermanos Llamas con el negocio de la frutilla comenzó con la que había hecho su padre (en tanto migrante viejo) con productores estadounidenses.

A lo largo de los años, el padre de los Llamas había logrado conocer y relacionarse con propietarios de fincas, así como asumir muchas de sus normas y valores, lo que le ayudó a establecer lazos de confianza, de tal suerte que los dueños del rancho pensaron en él como un posible sucesor en el momento de retirarse del sector. Sin embargo, el señor Llamas no tenía el capital suficiente para hacerse con los terrenos, por lo que invitó a sus hijos primero a trabajar como jornaleros (para que consiguieran parte del dinero) y después a ser copropietarios de las fincas que adquirieron poco a poco. Los Llamas son el inicio de la historia que describimos, son los migrantes veteranos y los principales propietarios latinos de fincas de blueberry en la región. Casi todos los productores decían tener vínculos con ellos, sobre todo con Jesús, quien se encuentra ahora vendiendo todas sus propiedades.

Si anclamos la red en Jesús Llamas, encontramos vínculos con casi todos los productores. De la densidad de las ligas que se logren establecer con Jesús depende en mucho la posibilidad de acceder a terrenos, a financiamiento, a asesoría y hasta a plántulas de la frutilla. Con estos recursos, Jesús apoyó a los segundos migrantes, ahora de Chicago, que llegaron durante la década del 2000, y los ha seguido apoyando en este siglo con la venta de fincas adicionales y también con buenas condiciones de crédito para su compra. Por otro lado, las oportunidades que registra Jesús en tanto migrante viejo no vienen de otros mexicanos, sino de los granjeros estadounidenses. Para mostrar lo anterior referimos el evento de la compra de su primer terreno grande:

Si bien la familia ya tenía algunos terrenos, mi gran oportunidad vino a mediados de los noventa, cuando Ralph, el patrón de mi papá, me invitó a tomar un café y me ofreció un terreno de 50 acres a 3000 dólares el acre, pero lo mejor era que me dejaba pagar sólo 10000 dólares de enganche. No podía creer que me daban esa oportunidad por mi padre. Acudimos al banco y cerramos el trato. A los tres meses recibimos 100000 dólares por la blueberry que recogimos. La mayor parte de

ese dinero lo invertimos en otros ranchos que el mismo Ralph nos fue vendiendo, algunos en sociedad con mis hermanos.

La historia anterior nos muestra la importancia de un vínculo fuerte entre un productor que se retira y uno recién llegado al sector, para la compra del primer terreno o para ampliar el número y extensión de las fincas. Ahora Jesús establece este vínculo con ciertos productores mexicanos, como Samuel Gómez, Gustavo Gámez o Nando Avilés, a quienes continuamente está vendiéndoles terrenos.

Es necesario destacar la relevancia de las relaciones entre actores que están arraigados en Michigan, estadounidenses o mexicanos, porque se precisa tener acceso a ellos aunque sea a través de intermediarios de la red a la que se pertenece, para poder desarrollarse en el sector agrícola. Sin embargo, el éxito en el proceso de migración de Chicago a Michigan, que podemos medir en la posibilidad de los recién llegados de involucrarse y obtener un buen porcentaje de sus ingresos de la venta de la blueberry, depende de entrar de lleno en una red densa cuyos actores pueden o no ser mexicanos, aunque sí deben estar muy vinculados con la producción y venta de blueberry.

Una historia que nos muestra que un contacto lejano no es suficiente para arraigarse en la actividad es la de Nando Avilés. Él llegó a Michigan y conoció, gracias a un pariente de su mujer, a Jesús Llamas, quien le vendió su primer terreno pero con quien no estableció ningún vínculo más allá de la compra-venta del inmueble. Nando tampoco tenía lazos con otros propietarios mexicanos y no logró establecer relaciones con productores estadounidenses porque no se instaló en la región, pues seguía conservando su trabajo en Chicago. No estar vinculado con una red de producción y venta de blueberry le dificultó obtener los conocimientos para hacer prosperar su negocio; no encontraba a nadie que le quisiera ayudar para producir su frutilla. Nando necesitó abrir un negocio de distribución de blueberry para ser legitimado entre los mexicanos; aun así, de los tres empacadores mexicanos es el que menos proveedores tiene.

Sucedió lo contrario en los casos de Alan Paredes y Samuel Martínez (ambos, compradores de tierras y plántulas a Jesús), quienes lograron insertarse en una red de productores y hasta convertirse en los actores de mayor rango dentro de cada una de sus redes.

La historia de emigración de Alan de Chicago a Michigan comenzó con una idea precisa. Era propietario de dos tiendas en Chicago y quería comprar tierras para cultivar champiñones, pues esto era un negocio muy rentable. Sin embargo, al llegar al área se encontró con que no había información sobre el hongo y nadie lo podía introducir al negocio de los champiñones, delicado cultivo que requiere muchos conocimientos. En cambio, sí encontró quien lo orientara en el cultivo de la blueberry, el propio Jesús. Su contacto con él comenzó cuando Alan le vendió unas cámaras de refrigeración. Jesús le pagó con plántulas de blueberry y con la asesoría para que comenzara el negocio. Así, Alan cambió de cultivo a partir de los saberes de los productores mexicanos del área.

El segundo caso es el de Samuel, quien llegó al estado porque estaba en una red que le proporcionó información acerca del cultivo y, después, las conexiones para poder comprar su primera finca. Samuel refiere que llegó a Michigan directamente para involucrarse en el cultivo de la blueberry. Él ya había participado en la pisca de la frutilla en la propiedad de un amigo y se enteró de los datos básicos del negocio, el precio de la libra y algunas de las inversiones que se requerían (mano de obra, transporte y precio de la finca). La red que logró establecer a su llegada a Michigan, con productores mexicanos y con estadounidenses, le permitió incluir después a hermanos y cuñados que reforzaron su centralidad y la densidad de sus ligas. Él es el actor de mayor rango en esta red y todos los contactos que sus parientes y amigos logran establecer pasan por él.

Los parientes colaterales (hermanos, cuñados y primos) son actores muy relevantes en las redes de migración Michigan-Chicago. Los casos de los Batis (siete familias emparentadas) y de los 13 hermanos Arriaga dan cuenta de ello. Hermanos y cuñados van “jalando” a cada uno de sus parientes, de tal suerte que, aunque no logren establecerse como productores de blueberry, al menos son socios de las fincas o tienen otros negocios y trabajos asalariados en el área. En el siguiente capítulo abundaremos sobre el papel de la familia en la consolidación de los mexicanos como productores agrícolas.

Otras redes que permiten la migración interestatal de los mexicanos son las que se establecen con compañeros de trabajo. En este sentido, encontramos una red integrada por trabajadores de

la industria metalmecánica, que comenzó con el arribo a Michigan de Ismael Palacios y en la que están adscritas al menos otras cuatro personas que trabajan en ese sector. Algunos de los actores de esta red tienen relación con Jesús, a quien le compraron tierras y quien los asesoró en la siembra de la blueberry. La red es densa; los actores tienen múltiples vínculos, tanto como productores de blueberry como por sus trabajos como torneros en los talleres en zonas cercanas al lugar donde viven. Se puede trazar una suerte de estrella primaria conformada por estos cuatro actores, a la que se agregan los contactos que cada uno de ellos lleva a la red; estos nuevos actores son familiares, amigos y vecinos, a los que ayudan a migrar y que conforman equipos de trabajo para la labranza, la fumigación y la cosecha.

La incidencia de los valores compartidos en el interior de las redes de estos productores mexicanos lleva a que algunos de ellos compren fincas como parte de su proceso de integración a la comunidad étnica de Chicago. Así, encontramos al menos dos productores que migraron a Michigan y compraron las fincas simplemente porque así lo hicieron la mayoría de sus amigos y conocidos de la red de la que forman parte. Recordemos aquí que la revaluación del terreno es una motivación fuerte para invertir los ahorros de los mexicanos, independientemente del beneficio que se pueda obtener por el cultivo de la frutilla. Este es el caso de David, quien a principio de los noventa compró una propiedad a su primo Elías Salgado (uno de los migrantes viejos) porque tenía mucha familia en Michigan. En la propiedad había arbustos de blueberry de la antigua variedad Jersey, que es difícil de vender a menos de que se puedan hacer arreglos con quienes tienen máquina cosechadora o comprar una. Al no lograr establecer dichos arreglos, cuando el precio de la frutilla cayó, David decidió abandonar la finca.

Aunque los apoyos que una red puede brindar para conocer la oportunidad económico-social que significa ingresar en el cultivo de la blueberry son muy importantes, se necesita además que los actores de esta red apoyen al recién llegado para emprender y manejar el negocio. En el siguiente apartado mostraremos la función de estas estructuras sociales en la operación de las fincas.

APOYOS PARA EMPRENDER Y TRABAJAR LA FINCA

Jean Papail (2002) escribe que son dos las razones a las que los migrantes aluden cuando deciden establecer una microempresa: la primera, incrementar sus ingresos económicos más allá de los que pueden obtener como asalariados; la segunda, mencionada casi siempre después de los 50 años, incrementar su estatus en la comunidad, familia o grupo. Un elemento que añadimos a los enunciados por el autor es que los empresarios migrantes deben estar inmersos en redes que les den acceso a poder, información, conocimiento, capital social y financiero. En este sentido, las redes les permiten acceder a diferentes ideas, descubrir nuevas oportunidades, recibir consejo e identificar, localizar e integrar recursos. Además, los empresarios pueden utilizarlas como vehículo para obtener legitimidad como personas en la comunidad étnica a la que pertenecen y como emprendedores para reivindicar la actividad económica en la que incursionan.

La actividad empresarial tiene un doble juego en el tejido de redes entre los actores. En principio, en la fase de creación, las redes suelen ser personales, pequeñas, densas, basadas en lazos familiares y de amistad cercana, frecuentes y poco diversas; su función es contribuir al crecimiento de los negocios, ya que proporcionan los recursos necesarios (principalmente tangibles) para superar los desafíos propios de los primeros años de vida de las empresas (Ripollés y Blesa, 2006). En segundo lugar, a partir del desarrollo de la empresa y del empresario, la actividad de emprender propicia el acceso a nuevos recursos que permiten incrementar tanto el número de actores de la red como la calidad de los vínculos entre ellos.

En el caso de los empresarios migrantes, los actores relevantes de la red suelen ser co-étnicos, con referencias compartidas, lo que facilita la transmisión de la información ligada con estilos culturales comunes derivados de haber nacido en un mismo país, y en algunos casos incluso en una región particular. La presencia de co-étnicos entre los productores agrícolas del suroeste de Michigan es importante, pues aunque el cultivo de blueberry no puede ser caracterizado como una empresa étnica, sí encontramos que en la actividad se presentan algunas de las características de dichas empresas (Adler

y Kwon, 2002; Robles y Cordero, 2007; Shinnar, 2009): el empleo de trabajadores co-étnicos; la apertura de nichos de negocio por la presencia de personas del mismo origen (la proliferación de tiendas y restaurantes mexicanos en el área, pero también las empacadoras de mexicanos puede ser explicada por este hecho); algunos proveedores, sobre todo de servicios y de conocimiento, son también de la misma nacionalidad, y lo más importante: la socialización de recursos como capital, consejos, conocimientos e información entre ellos.

Además, tenemos que considerar que si bien la incursión de estos mexicanos en la actividad agrícola comienza con los vínculos que se pueden establecer con los actores connacionales, el cultivo de la blueberry no depende sólo de los recursos que se obtienen a partir de estas relaciones pues, como se explicó en el capítulo 1, la producción de la blueberry es una actividad modelada y restringida por actores locales (empresarios estadounidenses, la MSU, agencias gubernamentales, proveedores y clientes). Los productores no toman sus decisiones como sujetos independientes del contexto social; las acciones que emprenden para lograr un objetivo están insertas en sistemas concretos construidos a partir de relaciones sociales que pueden establecer con sujetos locales y con actores próximos (Granovetter, 1985). Así, los vínculos que establecen los productores con mayor arraigo y éxito en la actividad no solamente son con los co-étnicos, sino también con los actores estadounidenses que pertenecen al sistema.

Las redes facilitan que los productores mexicanos comiencen y avancen en el cultivo de la blueberry a partir de vínculos de cooperación que se traducen en apoyos brindados y recibidos entre ellos. Fue difícil trazar y seguir estos vínculos, porque los mexicanos vecindados en Van Buren no suelen reconocerlos. Así, cuando la investigadora les preguntaba explícitamente “¿Quién le enseñó a cultivar la blueberry?”, la respuesta espontánea solía ser: “Nadie, aprendí solo”. En algunas ocasiones señalaban que los otros productores mexicanos, lejos de ayudarlos, les daban información errónea que perjudicaba la salud de sus plantas. Si la pregunta es “¿Quién le ayuda para manejar su finca?” o “¿A quiénes recurre cuando tiene un problema?”, la respuesta invariablemente era la esposa o algún hermano, en caso de ser socios en la propiedad, aunque en ciertas

ocasiones y aun siendo copropietarios no se alude a la colaboración fraterna.

Es interesante que el apoyo fuera de la familia nuclear no se mencione, aunque exista, como logramos registrar después de muchos años de trabajar con ellos. Recibir apoyo no es algo aceptado socialmente, y mucho menos cuando se trata de ayuda de un connacional. Lo que sí es frecuente es que se mencionen los apoyos que el productor entrevistado ofrece a otros. Adicionalmente, encontramos que es más fácil que se indique —por supuesto, después de tener ya mucha confianza con ellos— la ayuda que les prestan los productores estadounidenses. Sin embargo, y a pesar de este escaso reconocimiento, a lo largo de los siete años de trabajo de campo ubicamos que es a través de los vínculos que los productores pueden trazar para pertenecer a una red con actores en el negocio de la blueberry que éstos pueden hacerse con los recursos intangibles esenciales, valiosos y críticos, para que las nuevas empresas cuenten con ventajas competitivas sostenibles a largo plazo, lo que significa la diferencia entre seguir o abandonar la actividad agrícola, y también la empresarial.

Para iniciar con el negocio de la blueberry, lo primero que se necesita conseguir es el dinero para comprar la finca, pues si bien hay productores estadounidenses que rentan tierras para cultivo, sobre todo cuando tienen una empaedora asociada con éstas, sólo conocimos a un productor mexicano que seguía esta estrategia: uno de los hermanos Arriaga, que producía calabazas y otras verduras que vendía a empaedoras locales, para lo que rentaba tierras a productores estadounidenses.<sup>1</sup> El capital para la compra de fincas casi siempre proviene de los ahorros de la familia nuclear, en combinación con los recursos de la familia extensa, lo que implica muchas veces una primera asociación entre hermanos y cuñados, como ocurre en los casos de los Arriaga, los Martínez y los Barra.

Como ya se ha mencionado, los productores mexicanos empiezan su historia empresarial como una estrategia de inversión de sus

<sup>1</sup> Esto se puede deber también a que el cultivo de la blueberry es muy caro, las plántulas pueden costar entre 1 y 3 dólares, y lento: para que un arbusto comience a producir se necesitan al menos cuatro años. Por eso no conviene invertir en sembrar blueberry en tierras rentadas.

ahorros, casi siempre comprando casas en la propia ciudad de Chicago, que arreglan para rentar o vender. Cuando deciden invertir en las fincas de Michigan, la manera de conseguir recursos es vender las casas o hipotecarlas, con lo que consiguen el primer dinero, que destinan a pagar el enganche de las fincas. Ninguno de los productores solicitó un crédito bancario o un préstamo en las agencias gubernamentales (como la Farm Service Agency, FSA) para comprar su primera finca, aunque uno de ellos, Pablo Batis, sí adquirió después otras propiedades con préstamos de FSA, y en 2015 los Martínez solicitaron crédito a la misma agencia para una nueva finca.

Además de conseguir la finca, los productores necesitan los conocimientos para operarla. La mayoría de ellos, como se muestra en el capítulo 2, no han trabajado la tierra en Estados Unidos, no tienen experiencia agrícola; incluso, muchos no habían escuchado ni hablar de las blueberries. Es en este punto donde la colaboración con otros se vuelve indispensable. Los mexicanos avocindados en Michigan están conscientes de la importancia de las relaciones, por lo que varios de ellos han tratado de buscar mecanismos para asociarse, con el fin de incrementar sus oportunidades. Estos mecanismos comienzan con los vínculos entre parientes cercanos y han llegado hasta establecer asociaciones y cooperativas formales promovidas por los extensionistas, como Farmers on the Move. En el medio quedan muchas estrategias. Por ejemplo: las redes de productores cohesionadas a partir de los lazos que los propietarios mexicanos de las empacadoras se empeñan en trazar con sus proveedores; aquellas cuyo adhesivo lo constituyen los lazos que se establecen a partir de ayudas recíprocas entre vecinos y parientes lejanos; cuadrillas de trabajo que contribuyen a que sus integrantes (casi siempre productores que comienzan o con pocas tierras) complementen el ingreso que obtienen por la venta de blueberry, pero a las que sólo hay acceso si se tienen vínculos con alguno de ellos, etcétera.

Para mostrar la manera en que las redes contribuyen a que los productores emprendan y operen el negocio de la blueberry, elegimos cuatro casos en los que casi todos los agricultores están vinculados mediante lazos fuertes o débiles, que se pueden trazar siguiendo los apoyos ofrecidos y recibidos por el actor en el que anclamos la

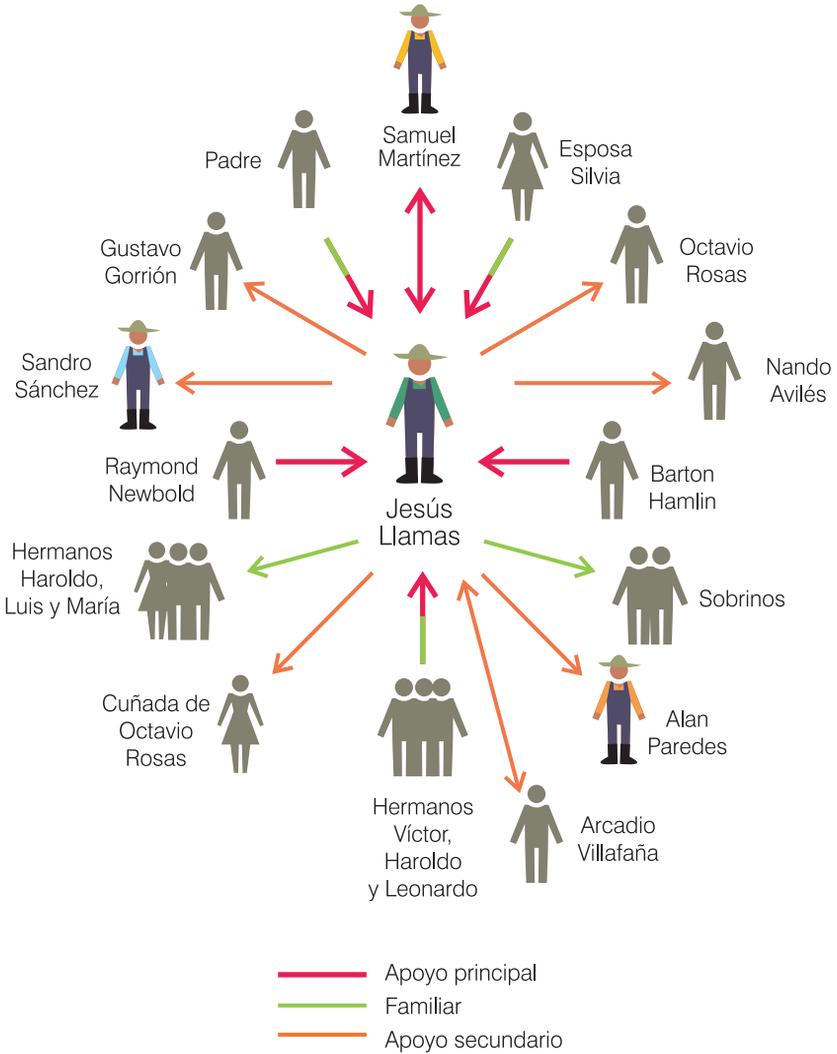
red. Es por esta forma de anclarla que en todos los casos las redes presentadas son de tipo estrella.

El primer caso es el de Jesús Llamas, quien tiene vínculos con casi todos los mexicanos, sobre todo desde que comenzó a vender de manera sistemática sus ranchos a buen precio y con facilidades de pago, debido a que desea retirarse del sector. Cabe aclarar que cuando nos sentamos con él a construir la red, siempre hizo mucho énfasis en las ayudas que brinda a otros y no consideró nunca los apoyos que él recibe de otros connacionales. Incluso cuando recabamos la información, la esposa de Jesús insistía siempre en mencionar todas las ayudas que él había ofrecido y no aludió a los apoyos que recibe. Para conseguir los datos acerca de lo que él gana a partir de sus relaciones acudimos a algunos de los actores que participan en su red, quienes señalaron algunos de los apoyos que ellos ofrecían a Jesús, como pago anticipado de la anualidad del terreno o el trabajo en sus fincas, que Jesús seguramente no considera porque lo paga y al que sin embargo no podría tener acceso si quienes le prestan el servicio no se sintieran en una situación de compromiso con él.

El caso de Jesús muestra la importancia de los vínculos que se establecen con los estadounidenses, específicamente con los productores, que casi todos los mexicanos buscan y obtienen en mayor o menor medida. Jesús, a través de sus redes, ha conseguido: 1) comprar terrenos de cultivo a buen precio y con facilidades; 2) recibir y dar asesorías técnicas y consejos en la administración y contabilidad de sus granjas; 3) vender terrenos con casas y otras instalaciones; 4) conseguir quien trabaje en sus fincas. El caso de Jesús contrasta con el de otros productores menos exitosos porque ha construido vínculos con una gran cantidad de actores con los que no media una relación de parentesco, aunque por supuesto la mayoría de las ligas fuertes están trazadas con integrantes de su familia nuclear y extensa. Lo anterior ocurrió especialmente al inicio de su actividad como productor, cuando se asoció con su padre, sus hermanos y algunos sobrinos para la compra de las fincas. La red de Jesús se muestra en la gráfica 1.

Las flechas más gruesas representan los vínculos fuertes que le han ayudado en su trabajo como productor de la blueberry, y el sentido de las flechas indica los apoyos dados por Jesús y los que ofrece.

GRÁFICA 1  
RED DE APOYO DE JESÚS LLAMAS



FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

En algunos casos las flechas tienen doble dirección porque el apoyo va en los dos sentidos. En la tabla 1 mostramos el tipo de apoyos.

TABLA 1  
APOYOS RECIBIDOS Y BRINDADOS POR JESÚS LLAMAS (PRODUCTORES)

<i>Apoyos recibidos</i> Estadounidenses	<i>Apoyos dados</i> Mexicanos
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Raymond Newbold (patrón de su padre)</li> <li>•Barton Hamlin (amigo de su padre) Le ayudó a hablar inglés; les conseguía trabajos.</li> <li>•Alan Paredes Trueque a cambio de plantas y asesoría de cámaras de refrigeración.</li> <li>•Samuel Martínez Pago anticipado de la anualidad del terreno; trabajo de fumigación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nando Avilés Rancho; conocimiento sobre blueberry; tubos de aspersión en la sequía de 2011; asesoría para conseguir agua de la ciudad.</li> <li>•Samuel Martínez Venta de varias fincas con facilidades a buen precio.</li> <li>•Arcadio Villafaña Venta de finca con casa y otras instalaciones (por ejemplo, los silos) sin intereses; asesoría para trabajar.</li> <li>•Alan Paredes Plantas y asesoría para cultivar blueberry</li> <li>•Octavio Rosas Venta de rancho con casa a buen precio</li> <li>•Cuñada de Octavio Rosas Venta de rancho con facilidades (parece que suele dejarlos siempre más baratos que el precio de mercado)</li> <li>•Gustavo Gorrión Venta de rancho con facilidades a buen precio.</li> </ul>

FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

La tabla 1 muestra los apoyos ofrecidos y recibidos por Jesús sólo entre quienes no son sus parientes. Cabe aclarar que en la entrevista realizada para construir su red de apoyos no mencionó la ayuda que él ha recibido de los productores mexicanos (Samuel y Alan), sólo la que le ofrecieron los actores estadounidenses; supimos de estos apoyos por las entrevistas que realizamos a los actores con los que está vinculado. En la tabla 2 se muestran los parientes que son o han sido actores importantes en la red de Jesús.

TABLA 2  
APOYOS RECIBIDOS Y BRINDADOS POR JESÚS LLAMAS (PARIENTES)

<i>Apoyos recibidos</i>	<i>Apoyos dados</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Padre Consiguió trabajo, compró fincas y les enseñó a trabajar la blueberry.</li> <li>•Hermanos: Víctor, Haroldo y Luis Compraron fincas juntos.</li> <li>•Esposa: Silvia Lleva la contabilidad; además, tiene un trabajo con el que sustenta muchos de los gastos de la casa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Sobrinos: hijos de su hermana Apoyo para comprar sus casas</li> <li>•Hermanos: Haroldo, Luis y María Administración; trabajo en los ranchos propiedad de los tres; venta de éstos sin cobrar comisión.</li> </ul>

FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

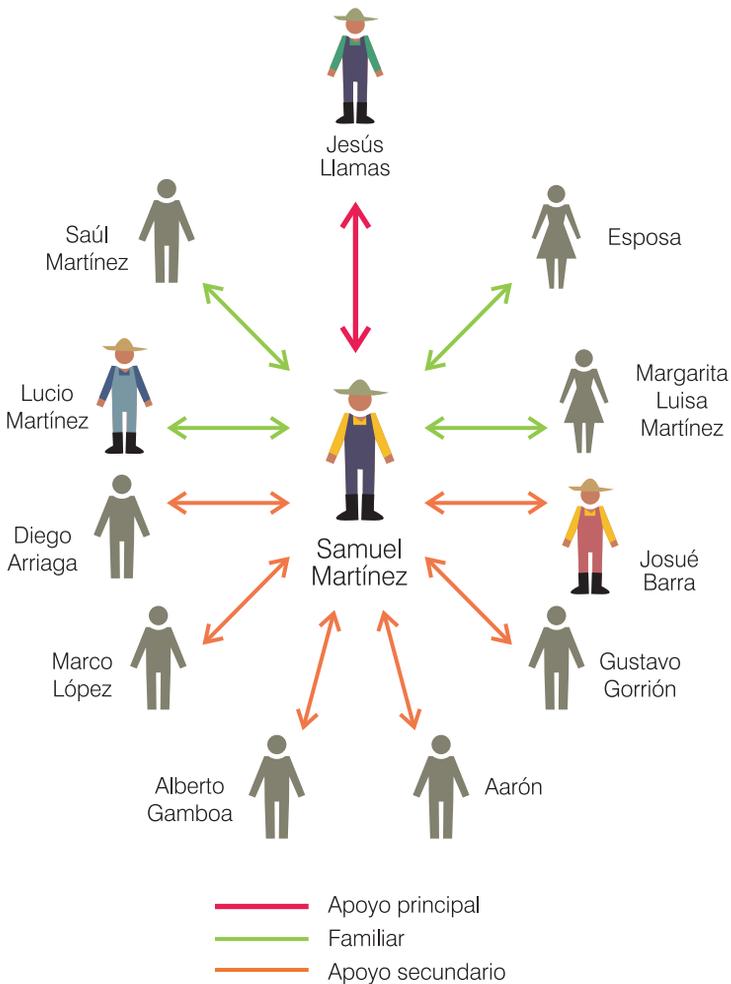
El segundo caso que presentamos es el de la red anclada en Samuel Martínez, que teje relaciones mucho más equilibradas, vínculos fuertes construidos con varios actores del sistema, además de su familia nuclear y extensa. Los vínculos están sustentados en relaciones de reciprocidad en las que se dan y reciben favores. Lo interesante, además, es que Samuel reconoce esta reciprocidad, quizá por la relación de confianza que se estableció con la investigadora.<sup>2</sup>

En la tabla 3 mostramos lo que se intercambia en la red de apoyos de Samuel, que estructuramos de manera distinta a la de Jesús para que se pueda apreciar la reciprocidad de las relaciones.

Samuel es el líder de su grupo familiar. Como lo hemos mencionado, ha diversificado sus inversiones: renta casas, tiene una lavandería, ofrece servicios relacionados con el trabajo de la blueberry —como fumigar— y recientemente, a partir de la compra de una cosechadora con su sobrino Gerardo, también brinda el servicio de cosechar a máquina. En 2015 compró el restaurante que se encontraba enfrente de su lavandería y se lo dio a trabajar a su cuñado Marco, quien terminó cerrándolo, debido a que no pudo obtener los permisos de sanidad que se necesitaban para operarlo, a pesar del éxito que tenían los platillos mexicanos que vendían en el restaurante. Samuel

<sup>2</sup> Samuel es uno de los productores con los que más trabajamos; incluso establecimos un fuerte lazo de amistad y de ayuda mutua.

GRÁFICA 2  
RED DE APOYO DE SAMUEL MARTÍNEZ



FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

se considera el motor de su familia y es muy visible en la comunidad mexicana, por la lavandería y porque participa activamente en los cursos y entrenamientos que ofrece la red de extensionistas MSU-MDARD. Esta notoriedad se da a pesar de que ha querido mantener un perfil bajo, opina poco y no desea destacar. Gracias a su trabajo

TABLA 3  
APOYOS RECIBIDOS Y BRINDADOS POR SAMUEL MARTÍNEZ

<i>Apoyos recibidos</i>	<i>Apoyos dados</i>
<i>Aarón (productor estadounidense y dueño de tienda de equipos de lavandería en Chicago)</i>	
Lavadoras más baratas. Reparación y tips para arreglarlas gratis. Promesa de venta de terrenos que concretó en 2016 con un préstamo de FSA.	Fumigar (no tiene cuota, él le paga lo que cree conveniente). Cortar el pasto y cuidar la finca (no le cobra).
<i>Jesús Llamas</i>	
Terrenos y casa más baratos y a plazos sin intereses. Bomba para fumigar más barata.	Adelanto de la anualidad del terreno. Le ayuda a fumigar a buen precio.
<i>Gustavo Gámez</i>	
Préstamo para el tractor que compró en sociedad con su sobrino, sin intereses. Pisca de la fruta para él y sus hermanos a precio más bajo que el que normalmente ofrece.	Poda y fumigación a un precio más barato. Lo saca con su tractor cada que se atora en algún sitio (gratis).
<i>Adrián Gamboa</i>	
Le da aventón y lo lleva a donde sea cuando se queda varado.	Fumiga más barato (a veces sólo le cobra los insecticidas que aplica) Le da equipo que no usa más barato o regalado. Le lleva pastura para sus caballos del césped que corta (gratis).
<i>Sandro Sánchez</i>	
Lo recomendó para entrar a MBG	
<i>Extensionistas</i>	
Cursos y entrenamientos. Asesoría para préstamos. Financiamiento.	
<i>Familia</i>	
<i>Lucio Martínez (hermano)</i>	
Sus hijos le ayudan a la pisca (cobran). Su hija le ayuda con alguna asesoría.	Fumiga más barato, sólo saca costos de la gasolina. Lo recomendó a MBG. Compra de terreno entre los dos. Asesoría continua. Tips para venta. Consigue un mejor precio para la pisca de la frutilla a máquina con Adrián. Desde 2015, cuando adquirió su cosechadora, le ayuda con la pisca.

<i>Marco López (cuñado)</i>	
Su familia ayuda a la pisca (cobra). Mecánica del tractor. Lo ayuda en emergencias; por ejemplo, necesitaba fumigar.	Ayuda a la pisca (cobra). Le presta su equipo. Fumiga (cobra menos). Compraron juntos el tractor; lo guardan en la bodega de Marco. Compraron la primera finca juntos y luego se la vendió a buen precio. Le prestó un restaurante que recién compró para que lo trabajara.
<i>María Martínez (hermana, esposa de Marco)</i>	
Van juntos a los entrenamientos. Ayuda a la pisca (cobra).	Ayuda a la pisca (cobra). Cuida a la mamá de los dos.
<i>Darío Arriaga (cuñado)</i>	
Ayuda a la pisca (cobra). Compraron juntos un terreno. Lo deja guardar equipo en su bodega.	Ayuda a la pisca (cobra). Compraron juntos un terreno. Fumiga más barato. Consigue cosechadora para pisca a máquina a mejor precio.
<i>Gerardo Arriaga (sobrino, hijo de Darío)</i>	
Compraron terrenos juntos. Compran equipo juntos.	Compraron terrenos juntos. Compran equipo juntos. Lo ayudó a regresar a Estados Unidos.
<i>Lucero Martínez (esposa)</i>	
	Atiende la lavandería. Administra el dinero de la familia. Lleva las cuentas de la finca. Lleva las cuentas de la lavandería.

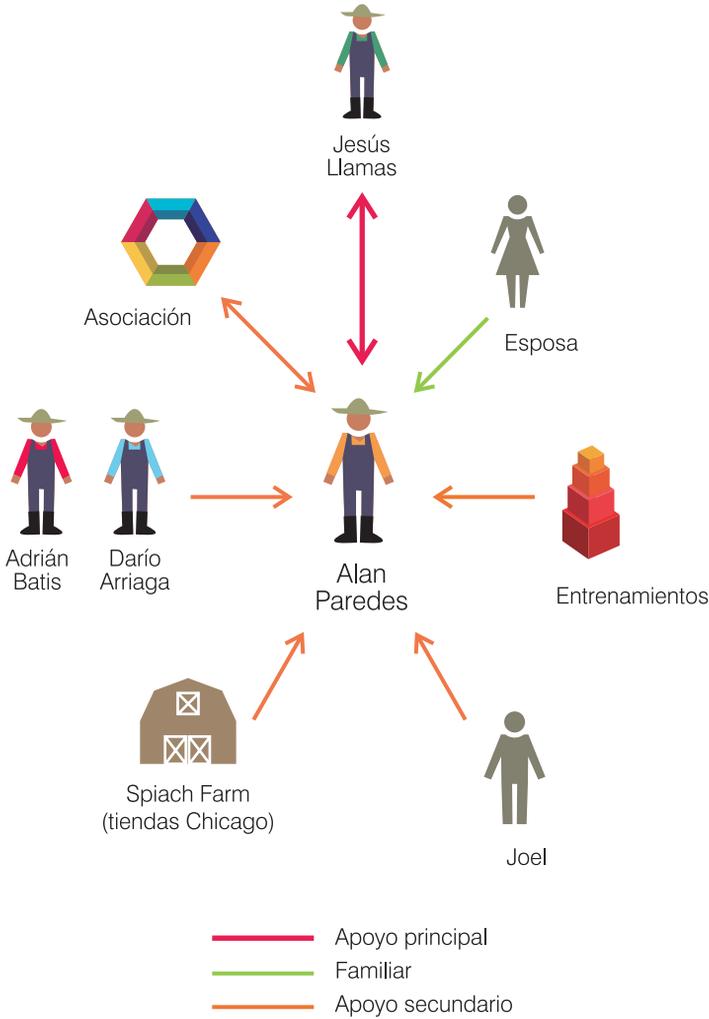
FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo 2014 y con pláticas informales en 2016.

y a los apoyos que ha recibido y ofrecido es uno de los cuatro productores mexicanos<sup>3</sup> que ha logrado ingresar como socio a la cooperativa MBG.

El tercer caso que presentamos es el de la red que anclamos en Alan Paredes, quien también ha tenido estrechas relaciones con

<sup>3</sup> El mérito de Samuel es muy grande, pues no tiene ni la cantidad de tierras ni las facilidades de empacar con las que cuentan los otros tres socios mexicanos de la cooperativa. Los otros mexicanos son: Pablo Batis, quien tiene más acres de blueberry en producción de todos los mexicanos; Sandro Sánchez, quien además de ranchos tiene la más grande de las tres empacadoras de mexicanos del área, y Luis Lerma, quien trabaja en la tienda de agroquímicos del área; además, la finca que compró ya era integrante de MBG y él se limitó a seguir con esta sociedad.

GRÁFICA 3  
RED DE APOYO DE ALAN PAREDES



FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

Jesús Llamas y ha sido un productor muy exitoso, a pesar de que su idea original al comprar las fincas no era el cultivo de la blueberry sino el de champiñones. El caso de Alan es interesante porque ha impulsado la asociación entre productores mexicanos, lo que

cristalizó en la cooperativa Farmers on the Move, que se fundó con dos propósitos principales: que los productores se asociaran en la compra de equipo agrícola, como tractores y cosechadoras, para que éste pudiera servir para todos; y encontrar nuevos y más ventajosos canales de comercialización. Hasta el momento, y como veremos en el apartado siguiente, ninguno de estos dos propósitos se ha cumplido cabalmente. La red de Alan se muestra en la gráfica 3.

Como se observa, Alan no tiene familia en Michigan en el negocio de la blueberry (lo que ocurre también en nuestro siguiente caso); incluso, sus hijos, aunque son mayores, no están interesados en seguir con el trabajo de agricultura. En la tabla 4 se muestra específicamente en qué consisten los apoyos.

TABLA 4  
APOYOS RECIBIDOS Y BRINDADOS POR ALAN PAREDES

<i>Apoyos recibidos</i>	<i>Apoyos dados</i>
<i>Jesús Llamas</i>	
Plantas y conocimiento.	Refrigeradores y contenedores.
<i>Asociación</i>	
Mercado y conocimientos.	Aval para el préstamo del tractor.
<i>Capacitaciones de MSU (para mexicanos y estadounidenses)</i>	
Conocimientos e instrumentos.	
<i>Spiech Farm (empacadora local) y tiendas de Chicago</i>	
Mercado. En 2013 le ayudaron con la cosecha de la frutilla.	
<i>Joel (vecino al que le renta la casa)</i>	
Cuadrillas de trabajadores, cubetas, cajas y transporte.	Renta de casa a precio preferente. Trabajo para él y toda su familia.
<i>Familia</i>	
<i>Esposa</i>	
Ayuda con la pesca. Ayuda en la comercialización.	

FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

Tanto en la gráfica como en la tabla, Alan es de los pocos productores que no cuentan con familia arraigada en Michigan; él mismo no reside en esta localidad, salvo en el tiempo de cosecha, y no tiene parientes involucrados en el negocio de la frutilla. Sin embargo, esto no le impidió apoyar la formación de la cooperativa, incluso con la firma para el crédito bancario que le permitió a ésta adquirir un tractor.

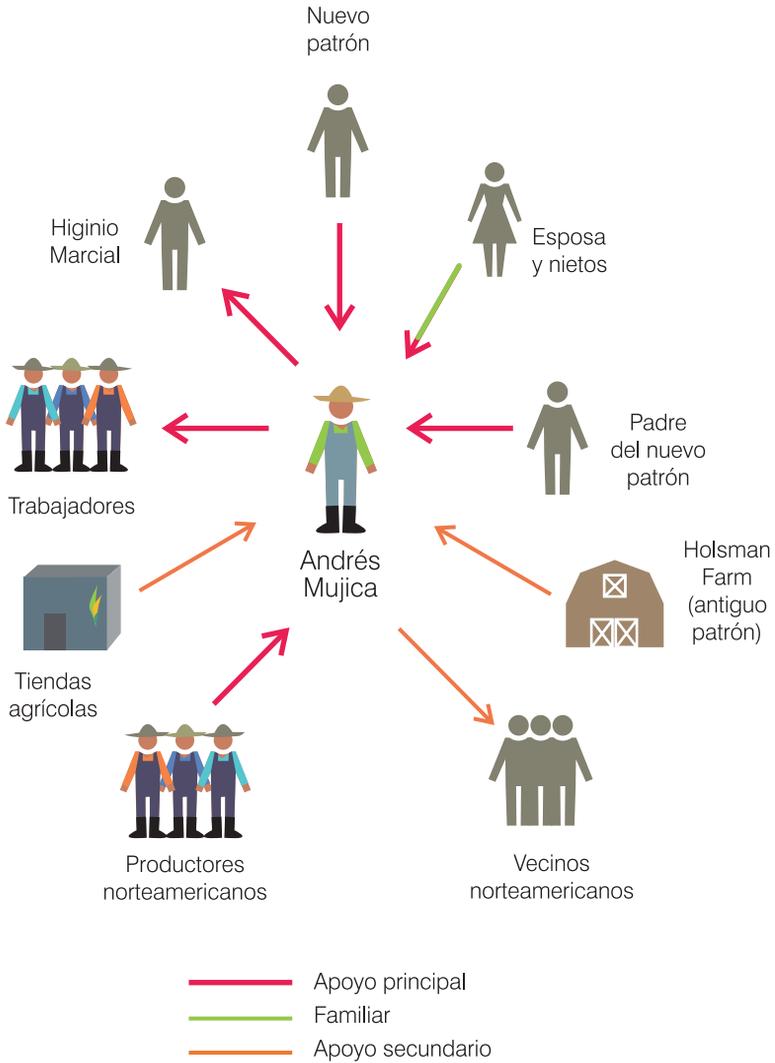
Finalmente, presentamos el caso anclado en Andrés Mujica, quien tiene pocos vínculos con los productores mexicanos de la región pero muchos con los estadounidenses. La red de Andrés se muestra en la gráfica 4.

Andrés tampoco tiene familia en Michigan ni parientes cercanos o lejanos, sólo cuenta con el apoyo de su esposa; pocos de los productores mexicanos lo conocían, debido a que su finca es muy pequeña (5 acres); no acude a los cursos que se ofrecen para los mexicanos (pero sí a los de los estadounidenses) y vende su fruta al mismo patrón. Sin embargo, y precisamente por las razones anteriores, era uno de los más conocidos entre los productores anglosajones. Los apoyos que Andrés ofrece y recibe se pueden apreciar en la tabla 5.

Por último, señalamos que Andrés tiene una de las fincas de blueberry con mejores prácticas; a diferencia de otros, cuando adquirió la finca ya contaba con conocimientos sobre el cultivo de la frutilla. Por otro lado, Andrés tiene la propiedad como una fuente de ingresos adicional a su trabajo como encargado de una finca, y al de su esposa, quien labora en una escuela local.

Una vez mostrados los apoyos con que los mexicanos avocindados en el suroeste de Michigan cuentan para iniciar y operar su negocio, en el siguiente apartado expondremos las relaciones que éstos han tejido para comercializar su frutilla, relaciones que van más allá del paisanaje y que los hacen poner un pie en el sistema estadounidense de agricultura.

GRÁFICA 4  
RED DE APOYO DE ANDRÉS MUJICA



FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

TABLA 5  
APOYOS RECIBIDOS Y BRINDADOS POR ANDRÉS MUJICA

<i>Apoyos recibidos</i>	<i>Apoyos dados</i>
<i>Holsman Farm: antiguo patrón</i>	<i>Trabajadores de sus ranchos</i>
Compra fruta.	Laboran fuera del horario que tiene en la finca de su patrón actual.
<i>Nuevo patrón</i>	<i>Vecinos estadounidenses y mexicanos</i>
Le paga las horas aunque no las trabaje y le presta equipo.	Les enseña a podar y entrena a los trabajadores recién llegados.
<i>Papá del nuevo patrón</i>	<i>Higinio Marcial</i>
Le vendió el rancho y su casa a un buen precio y en facilidades.	Técnicas de agricultura y poda; le consiguió trabajo.
<i>Productores estadounidenses</i>	
Le ofrecen consejos; lo invitan a las reuniones y los entrenamientos en Paw Paw, Benton Harbor o Holland. Consejos administrativos y de comercialización	
<i>Tienda de aperos agrícolas</i>	
Monitoreo de plagas y venta de los productos que necesita.	
Familia	
<i>Esposa y nietos</i>	
Salario; apoyo con la pesca y atención de plantas para autoconsumo.	

FUENTE: Elaboración propia con datos de trabajo de campo, 2014.

## REDES PARA EL MERCADO

El negocio de la blueberry es controlado por estadounidenses. En el capítulo 1 se mostró que Estados Unidos es el principal productor y consumidor de blueberries en el mundo y que Michigan es el productor número uno de la frutilla en Estados Unidos. Además, el condado de Van Buren es el principal productor del estado. Antes de los años noventa del siglo pasado no había más que estadounidenses en el sistema de producción de blueberry; empacadoras, tiendas de insumos agrícolas y granjas eran todas de propiedad estadounidense. Fue en esa década cuando comenzaron a arribar

los primeros productores mexicanos, situación que se amplió en la década del 2000, de manera que en 2014 los mexicanos representan poco más del 10% de los productores de blueberry en el área; además de que han conseguido montar empacadoras, hay mexicanos trabajando en las oficinas locales de las agencias agrícolas federales y estatales, así como en la MSU.

Para que esto ocurriera fue necesario no solamente que los mexicanos decidieran invertir en fincas para la producción de blueberry y que se familiarizaran con los métodos de cultivo, sino también que lograran insertarse en los canales de comercialización locales e incluso abrir nuevas alternativas para la venta de la frutilla. Como se ha visto ya en el capítulo 1, existen en el área numerosas empacadoras que comercializan la frutilla fresca o congelada, e incluso algunas que la transforman. Así, ingresar al mercado se vislumbraba como una tarea aparentemente fácil: las empacadoras estaban “a pie de finca” y también “en apariencia” compraban a todos los agricultores que llevaran su frutilla. Sin embargo, los empacadores anglosajones no confiaban en los nuevos productores y los mexicanos no sabían específicamente cuáles eran los requerimientos para que les compraran y por qué no conseguían los mismos precios que sus colegas estadounidenses. Un caso extremo fue el de Nando Avilés, quien decidió montar una empacadora y buscar mercado en Chicago a raíz de que los empacadores locales compraban su frutilla a un menor precio que a los estadounidenses. Al respecto, el productor dice lo siguiente:

Primero batallé mucho para hacerme del conocimiento para operar mi finca. Después, para vender la fruta, mientras que veía que a los güeros se las compraban sin mayor aspaviento y a mejor precio; así que decidí buscar mercado en Chicago, donde vendo las frutillas empacadas, la mía, la de Armando, al que conocí cuando buscaba plántula, la de toda la gente a la que fumigo sus ranchos, y la de quien llega a ofrecerla a mi empacadora, como Jorge Meléndez.

La pista sobre dónde y cómo vender es una herramienta muy importante para insertarse en el negocio de la blueberry. Comercializar la frutilla es también un muy buen negocio para los más arriesgados

que establecen vínculos con los compradores en Chicago, como en el caso de Nando. Los empacadores, tanto los mexicanos como los estadounidenses, exigen además cierta lealtad de sus proveedores, negociando la venta total de la cosecha a un precio pactado previamente, sobre todo con los que tienen variedades viejas de frutilla como la Jersey, pues son difíciles de colocar (especialmente si se pisan a mano). Así, a cambio de comprarles la Jersey les piden también variedades tardías, como la Elliot, al precio que estén pagando, independientemente del precio que fijen otras empacadoras. Lo malo de esta negociación es que quienes la establecen suelen comprar a menor precio la frutilla de la variedad tardía. Los productores, por su parte, buscan vender su fruta al mejor postor y de preferencia a la empacadora más cercana, para ahorrar tiempo, dinero y gasolina.

Así como los productores establecen vínculos para el intercambio de favores, trabajo e información para la producción de frutilla, no encontramos ninguno, sin embargo —ni siquiera quienes son familiares y socios— que compartiera información sobre asuntos relacionados con el mercado y la comercialización. No informaban ni los precios a los que conseguían vender su frutilla. Lo anterior se agudizaba cuando tenían acceso a un buen mercado, como el de MBG. A lo largo del proceso de investigación pudimos observar que los productores que eventualmente serían socios de MBG les preguntaban a otros que ya lo eran sobre el precio que pagaba la empacadora; la respuesta era una serie de evasivas. Incluso cuando como parte de la entrevista les preguntábamos sobre el promedio del precio que habían obtenido en el año anterior, era muy difícil que nos dieran una cantidad precisa, lo que contrastaba con la rápida respuesta a la pregunta sobre el volumen de libras de blueberry cosechadas.

Todos los asuntos de comercialización eran privados, concernientes sólo a la familia nuclear, y pocas veces se compartía información, ni siquiera con la familia extensa. No había, pues, redes horizontales de comercialización, aunque los extensionistas habían tratado de establecer estrategias de comercialización conjunta; la más notable es la cooperativa Farmers on the Move.

*Farmers on the Move: primera vacuna contra la asociación formal*

La cooperativa Farmers on the Move surgió a principios de la década de 2010 a iniciativa de los extensionistas, específicamente de uno de los técnicos, que trabajaba directamente con los productores para desarrollar un proyecto de comercialización conjunta que sería financiado por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y conducido por un grupo de técnicos asociados con la MSU. La primera tarea de los promotores fue conseguir una importante cantidad de dinero (300 000 dólares) para cursos de formación empresarial y para un diagnóstico de las capacidades comerciales de los agricultores, sin que estos últimos estuvieran informados de ello. El hecho primero de conseguir los recursos a través de ellos y después de destinarlos a cursos de capacitación, en lugar de construir la infraestructura que los agricultores necesitaban —una bodega común con cámaras de refrigeración—, propició la primera gran ruptura y la salida de la mesa directiva de los productores que participaban en ella. A lo anterior se sumó el desprestigio que cundió entre muchos de los productores, porque en un viaje a San Luis Missouri que realizaron varios de ellos se encontraron con otros extensionistas, quienes les dijeron que una parte del dinero que recibieron los técnicos de MSU se debería haber destinado directamente a los productores, lo que no había ocurrido.<sup>4</sup>

En 2014 encontramos que la cooperativa se mantenía a partir del “enganche” de productores “nuevos” que aún no habían escuchado las historias de fracaso en asuntos como comercialización y trabajo en la finca, que han sido la constante entre varios de sus socios. También participaban productores que habían logrado obtener alguna

<sup>4</sup> Los productores que asistieron a la “mítica reunión de San Luis Missouri” refieren en entrevistas que se sintieron usados y engañados por los extensionistas, especialmente por el técnico local y por uno de los especialistas de la MSU. Piensan, a partir de la conversación que sostuvieron con algún funcionario que encontraron en San Luis, que el dinero conseguido tendría que haber ido a parar directamente a sus bolsillos. Por otro lado, el técnico local me indicó que los productores estaban mal informados, porque no entienden que el dinero recibido de las subvenciones no es para ellos, sino para los proyectos y partidas que deciden los especialistas que redactan la propuesta. Esta última información concuerda con la manera en que se piden y otorgan los financiamientos, pues no suele haber partidas que vayan directamente a la bolsa del productor.

prerrogativa del coordinador del proyecto. El único productor muy reconocido entre la comunidad mexicana que no sólo es socio, sino que también impulsa la organización, es Alan Paredes, quien incluso fue aval para la compra de un tractor que sería rentado a los socios. Este productor, que cuenta con experiencia empresarial de varios años —recordemos que antes de llegar a Michigan había montado tiendas en Chicago—, piensa que la única forma en que pueden salir adelante los pequeños agricultores mexicanos es asociándose para formar un bloque que les permita obtener ventajas competitivas tanto a la hora del trabajo —por ejemplo, comprando un tractor que puedan usar todos— como en la comercialización, y presionando en conjunto para obtener un mejor precio para sus productos. Por su parte, el técnico que participó en su creación y que actualmente es el presidente puede seguir reclutando productores, porque trabaja también como enlace entre ellos y varias ONG, como Michigan Food and Farming Systems (MIFFS), lo que le permite conseguir cursos y cierto financiamiento que ofrece a los mexicanos, sean o no socios de la cooperativa, situación que propicia que algunos de ellos se enrolen. Otra de las estrategias para mantener la cooperativa es la de conseguir mercados para los productos que cultivan, blueberries, por supuesto, pero también tomatillos, jitomates y chiles. El problema es que a veces el presidente se lleva el producto y no les paga, lo que ha ocasionado una fuerte desconfianza hacia el técnico y hacia la asociación. Todo lo anterior tiene como resultado que los productores hayan sido vacunados contra el asunto del cooperativismo y que participen sólo coyunturalmente en Farmers on the Move.

En la entrevista que hicimos al técnico que preside la cooperativa, él señaló que ésta ha tenido tres fuertes apoyos: el área de Product Center de la MSU para su fundación (los extensionistas que recibieron el financiamiento y destinaron los recursos a capacitación provienen de este centro); la MIFFS, que otorga financiamiento para su operación y para la compra de infraestructura, y la asociación de Farmers Markets, que les permite la comercialización de sus productos. En 2014 la cooperativa contaba con la siguiente infraestructura: una bodega y oficina en Battle Creek; un camión, un tractor y un aspersor en Bangor, en la finca de Renato Villa, uno de los socios, quien apoya a la cooperativa haciendo el acopio de los vegetales y frutillas

entre los productores mexicanos y también brinda el servicio de fumigación a aquellos que lo solicitan, sean o no socios de la cooperativa. Esto último es para obtener los recursos que se destinan al pago de la maquinaria, que según el técnico consiguió a través de sus contactos, pero de la que Alan dice haber sido aval del crédito e incluso, en alguna ocasión, haber pagado de su bolsa la anualidad.

La cooperativa cuenta además con una página web (Farmers on the Move, 2015) que tiene información en inglés y español y que la hace más visible entre las asociaciones de productores agrícolas, aunque rara vez es consultada por los productores mexicanos de la región. En la página se describen sus funciones como una instancia comercializadora. Sin embargo, ninguno de los productores que entrevistamos, ni el propio Villa, estaba vendiendo sus frutillas a través de Farmers on the Move. En cambio, señalaron algunos de ellos que en ocasiones vendieron algunos productos, como tomatillos o chiles, a través de la cooperativa, pero que habían tenido muy malas experiencias con el pago, e incluso a varios todavía les deben, por lo que no volvieron a comercializar nada a través de Farmers on the Move. El asunto de la cooperativa es delicado, porque debido a las historias que corren, algunas fundadas en hechos reales y otras en suposiciones e informaciones enrevesadas o confusas, no ha sido posible la consolidación de una cooperativa o alguna otra instancia de organización entre los agricultores mexicanos.

*MBG, asociación legitimada desde los farmers estadounidenses*

La Michigan Blueberry Growers (MBG) es la cooperativa más fuerte de agricultores de frutillas en el mundo. Localizada en el poblado de Allegan, sus oficinas son muy visibles para todos los productores mexicanos, aunque formar parte de ella es algo que éstos ven muy lejano. La MBG es un canal de comercialización distinto a los de la región porque no es una comercializadora sino una cooperativa, lo que supone un riesgo, pues como socios pueden perder en la venta de su frutilla, y un beneficio, porque todo el dinero que sus ejecutivos consiguen va directamente a los productores después de descontar los gastos.

Los precios no varían con la temporada (como en el caso de las emparadoras) ni se paga de contado al recibir la frutilla, sino que se va pagando poco a poco conforme la mercancía es colocada en los múltiples mercados a los que la cooperativa tiene acceso, que van desde grandes supermercados como Wal-Mart hasta procesadoras de alimentos, como yogures y gelatinas, que usan la fruta como insumo. “We share the risk and the rewards”, nos dice la encargada de admisión de nuevos socios. Además, ingresar a la cooperativa es benéfico porque ofrece también, a cambio de una cuota anual, todo tipo de asistencia: monitoreo de insectos, instrucción para empacar, ayuda en la construcción y diseño de las instalaciones, asesoría para la trazabilidad y conferencias sobre cómo hacer negocios, entre otros.

En el capítulo 1 mencionamos que gracias a la intervención de una empaadora de mexicanos, Sunshine Farm, y a que los socios y administradores de MBG estaban preocupados por la calidad de las frutillas de los mexicanos vecindados en Michigan,<sup>5</sup> los directivos de ésta emprendieron un proyecto de formación-capacitación-benchmark entre los productores mexicanos. Éste tenía dos propósitos: por un lado, garantizar la calidad de la fruta de los proveedores de la empaadora que acababan de admitir como socio, esto es, construir un esquema de trazabilidad, y por otro, buscar nuevos asociados entre los mismos productores mexicanos. Como resultado de este experimento, se logró mejorar las prácticas agrícolas de varios de los mexicanos proveedores de Sunshine y la admisión de un nuevo socio mexicano en la cooperativa, Samuel Martínez.

El experimento también contribuyó a que los mexicanos visualizaran más cerca la MBG como una oportunidad de mercado a la que eventualmente y, después de mucho esfuerzo, podrían tener acceso. Sin embargo, la barrera de entrada para estos productores sigue siendo el tamaño de las fincas, que es todavía muy pequeño (el promedio de los socios de la cooperativa es de 100 acres). Esta desventaja podría eliminarse si los mexicanos lograran asociarse para

<sup>5</sup> En entrevista, la directiva de la cooperativa nos manifestó que un escándalo por intoxicación de blueberry en la región perjudicaría fuertemente a toda la producción del estado. Por eso la MBG estaba muy interesada en monitorear la calidad de la fruta no sólo de sus agremiados, sino también de todos los productores de la región, muy especialmente de los recién llegados.

vender conjuntamente su frutilla, pero esto es difícil que ocurra. Incluso, el productor que en 2015 fue admitido como nuevo socio de la cooperativa no logró convencer a sus parientes (que también son sus socios en varios de los terrenos y equipo que tiene) para que vendieran la fruta a la cooperativa. Esto refuerza el hecho de que la comercialización es una actividad en la que participa de manera individual la “vacuna” que representa Farmers on the Move. Lo anterior nos lleva a pensar que los productores se manejan como empresarios que compiten en un mercado con pocas oportunidades y no establecen asociaciones, redes o vínculos con los parientes colaterales, aunque sí encontramos algunos entre padres e hijos, sobre todo cuando éstos últimos comienzan a involucrarse en el negocio de la blueberry.

#### *Redes de comercialización desde la demanda*

A pesar de que los agricultores mexicanos no habían podido trazar vínculos horizontales para la comercialización de la frutilla, las distintas empacadoras de la región, y muy especialmente las tres de mexicanos, sí han tratado de establecer redes de proveedores para surtir sus pedidos de blueberry. Las estrategias para hacerse con las variedades tardías o tempranas procuran generar lealtad entre los proveedores, a partir de mecanismos coercitivos o de estímulos con quienes establecen una relación comercial duradera. Lo anterior se dificulta porque muchos de los productores lo que desean es el precio más alto para la frutilla que venden, situación que suele contraponerse a las relaciones “duraderas”.

Algunas de las estrategias coercitivas pasan por no comprar la frutilla (sobre todo la de la variedad Jersey) a aquellos productores de los que los empacadores perciben o saben que venden su frutilla al mejor postor, aludiendo, en el caso de los empacadores mexicanos, a distintos pretextos como que tienen las bodegas llenas, y en el caso de los estadounidenses, indicándole directamente al productor en cuestión que sabe que ha vendido su frutilla (de las variedades tempranas o tardías) a otros comercializadores y que por lo tanto no podrá seguir comprándole.

Existen empresas como Spiech, que no tienen vínculos aparentes con los productores y compran la frutilla de todos aquellos que quieran vendérselas, pero establecen precios diferenciados por tipo de variedad y sobre todo por la calidad, lo que se fija de acuerdo con una metodología de conteo al azar descrita en el capítulo 1. Además, ofrecen servicio de asesoría y trabajo (manejo de plagas, malezas y cosecha) a los productores que quieren conservar como proveedores. Esto es una estrategia que también han adoptado dos de los comercializadores mexicanos: Sunshine de Sandro Sánchez y Berry Delicious Blue de Nando Avilés, con un doble propósito: para garantizar que las frutas que reciben estén libres de plagas y para estrechar los vínculos de cooperación entre sus proveedores. Por su parte, la tercera empacadora de mexicanos, localizada también en el poblado de Covert, suele tener vínculos de amistad con sus proveedores y organiza eventos a los que invita a todos ellos al final de la cosecha.

De las tres empacadoras de mexicanos, la que más ha hecho por establecer lealtad entre sus proveedores es la de Sandro, quien originalmente sólo era productor y comenzó con el negocio del empaque a petición de George, un estadounidense que fue el primero en comprar frutilla a los productores mexicanos. Sandro cuenta que George le encargó seguir comprando a los mexicanos, y al morir éste, su hijo lo ha seguido apoyando, lo que se refleja en acciones como la recomendación que hizo a los socios de la MBG para que ingresara a la cooperativa. Sandro, a su vez, eligió a los productores que trabajarían en el proyecto de la empacadora estadounidense entre sus proveedores más leales, aunque, comentó, algunos de ellos no le llevaron frutilla en 2014, cuando se realizó el experimento de calidad que describiremos con detalle en el capítulo 5. Tanto Sandro como Claudia, su esposa, suelen comprar la frutilla de todos los productores que se las llevan, incluso los muy pequeños; la única condición que fijan es un buen manejo de las plagas. No establecen ni formal ni informalmente contratos de exclusividad con los productores. Lo anterior ocurre incluso con aquellos que firmaron un contrato con él para ser admitidos como proveedores certificados después del experimento de la MBG y que no tuvieron empacho en no venderle ni en 2014 ni en 2015.



En la gráfica 5, que representa la red de mercadeo de estos productores trazada a partir de la información que obtuvimos en 2014, se puede apreciar tanto la variedad de los canales de comercialización como la redundancia de algunos de ellos. Sólo hay dos productores que venden en exclusividad a un estadounidense: Andrés Mujica y Paolo Hérdez, que comercializan a través de los dueños de las fincas con los que trabajan, debido a que producen poca fruta y no viven de los ingresos de su rancho; además, sus patrones suelen comprarles la blueberry a buen precio.

Los otros productores van de una empacadora a otra, incluso aquellos que consiguen ingresar a la MBG, muy claramente Sandro, quien a pesar de ser socio de la cooperativa ha mantenido sus clientes de Chicago. Quien más diversificó su mercado durante 2014 fue Alan Paredes, que comercializa a través de los empacadores mexicanos directamente en el mercado de Chicago (donde tiene algunos contactos por su trabajo empresarial previo) y en Spiech, lugar en el que siempre lo califican muy alto en la calidad de la fruta que entrega, e incluso vendía las verduras que también producía en su finca a Farmers on the Move.

## CONCLUSIÓN

A lo largo de este capítulo se mostró la relevancia de las redes para que los emigrantes mexicanos logren transitar de asalariados en Chicago o Indiana a empresarios y productores de blueberry en Michigan. Estas redes les han permitido ingresar a la actividad y también reconstruir el condado de Van Buren como un espacio social donde se reproduce “un poquito” la vida que los michoacanos dejaron en México, con la variante de que las relaciones de reciprocidad son un fuerte adhesivo que aglutina a los actores, pues al no encontrarse en su territorio, los mecanismos comunales de cohesión (como las obligaciones en las fiestas de la iglesia o las faenas) no están presentes.

Si trazáramos una red en la que se incluyera a todos los mexicanos entrevistados, el actor con mayor cantidad de vínculos sería sin duda Jesús Llamas, quien también es el productor con más tiempo en la

zona. Sus relaciones son muchas, pero los vínculos entre los actores de su red son débiles y la mayoría en un solo sentido, salvo algunas excepciones, como Samuel, Gustavo Gámez o algunos integrantes de su familia extensa. Otra persona muy legitimada en la comunidad es Sandro, quien ha establecido una gran cantidad de lazos a partir de que fundó “la primera empacadora de latinos”; sus vínculos son más fuertes que los de Jesús y en ocasiones implican también una mayor reciprocidad. Los otros dos mexicanos con empacadoras también son muy visibles en la comunidad y mantienen muchas relaciones. También están aquellas familias grandes, como la de los Arriaga, que tienen vínculos con casi todos los integrantes de la comunidad michoacana por parentesco, pero cuyas relaciones de apoyo en conocimientos o en actividades productivas son más bien escasas, salvo entre cuatro de los hermanos.

Las redes son un mecanismo para la difusión de información para conseguir jornaleros o ciertas labores especializadas, como la fumigación, asuntos que funcionan un poco a la manera de la mano vuelta,<sup>6</sup> y que permiten enfrentar el reto del cultivo y la comercialización de la blueberry. Sin los recursos anteriores, incursionar en el sistema no sería posible. En principio, por la escasez de mano de obra para la cosecha; se necesita una gran cantidad de jornaleros agrícolas en periodos intermitentes, lo cual es casi imposible de conseguir, sobre todo para quienes tienen pequeñas fincas. En cuanto a los conocimientos, la frutilla y su cultivo requieren muchos saberes técnicos, que comienzan con asuntos como la reproducción de la plántula, la acidificación del suelo y la poda, y terminan con un adecuado manejo de las plagas que guarde un equilibrio entre la aplicación de pesticidas y el control de los insectos (sobre todo desde la aparición de la *Drosophila*, que se ha convertido en una plaga que ha ocasionado grandes pérdidas al sector).

Por otro lado, pertenecer a una red densa y amplia apuntala a los actores con mayores contactos, que ocupan una posición de centralidad en ésta. La construcción de la estructura comienza casi

<sup>6</sup> La mano vuelta es un sistema de trabajo mediante el cual quien recibe ayuda para tareas específicas tiene que retribuir también con trabajo a aquel que brindó la ayuda. El compromiso de devolver trabajo por trabajo se establece independientemente del pago que se pueda percibir por la labor.

siempre con los vínculos entre hermanos y primos, y después se extiende a los de los paisanos; se puede incluir entre los contactos a productores y a otros actores relevantes del sistema blueberry de origen estadounidense. En este sentido, observamos un gran esfuerzo de parte de los mexicanos para vincularse con los actores locales con mucha fortuna, pues casi todos lo habían logrado.

Además, lo interesante es que, como lo mostraremos con mayor precisión en el capítulo 5, también quienes ofrecen servicios y productos (empacadoras, extensionistas, agencias gubernamentales, organizaciones no gubernamentales y proveedores de implementos agrícolas) están haciendo esfuerzos por incluir a los mexicanos en sus redes. Éstos van desde contratar personal bilingüe, de preferencia con algún vínculo con México, hasta ofrecerles servicios, cursos y ayuda que pudiera resultarles útil y que mejore las prácticas de los nuevos vecinos. Los actores estadounidenses del sistema blueberry perciben a estos mexicanos como los sucesores de los granjeros estadounidenses y, por lo tanto, necesitan que asimilen las normas y los valores del negocio de la frutilla.

Los apoyos que reciben a través de las redes en que participan permiten que los productores mexicanos transformen su actividad agrícola en algo más que una estrategia de autoempleo y comiencen a ser incluso algo distinto a los farmers de la región. Los productores mexicanos se están convirtiendo en empresarios que administran recursos financieros, diversifican negocios y, sobre todo, manejan contactos que les permiten hacerse de cierto capital social y económico en tanto emprendedores; el cultivo de la blueberry es sólo una de las actividades económicas que desarrollan, a veces la más importante, pero nunca la única. Lo anterior es relevante para caracterizar la economía y las relaciones de estos michoacanos, pues se alejan del esquema que las agencias, la universidad y hasta los propios empacadores habían trazado para la actividad agrícola, es decir, en lugar de uno en el que los farmers dependen exclusivamente de sus ingresos por la venta de la cosecha, mientras que los mexicanos no tienen ésta como única fuente de ingresos, pues se involucran en distintas actividades, incluso dentro del mismo sistema agrícola, lo que muchas veces les impide comprometerse 100% con el cultivo de la blueberry. Este comportamiento desconcierta a los extensionistas

adsritos a las agencias agrícolas y a los de la propia universidad, quienes no entienden por qué los mexicanos no se involucran más en los programas que ofrecen o en los cursos.

Por último, la reciprocidad en tanto mecanismo de vinculación entre los actores también cambia el sistema de trabajo de los productores, por lo que incluso conseguir jornaleros agrícolas asalariados se convierte en un asunto mediado por las relaciones sociales que el productor logre establecer. Así, el trabajo no se rige solamente por el mercado, sino por el compromiso con las personas del grupo.

En el siguiente capítulo se muestra con mayor detalle el papel de la familia en la conformación del sistema de producción y en las relaciones que estos michoacanos han establecido en el suroeste de Michigan.



## Capítulo 4

### La familia como estrategia, más allá de la reproducción étnica y biológica

En los capítulos anteriores abundamos sobre el papel de las redes de los productores para facilitar la emigración de México a Chicago y acercarse en el suroeste de Michigan: construir una nueva forma de vida, esto es, una carrera como pequeños empresarios, y para mantener y operar una finca de blueberry y, eventualmente, otras empresas, algunas de las cuales podrían caer dentro de la categoría de negocios étnicos (en el sentido en que lo entienden Menzies *et al.*, 2007; Portes y Zhou, 1996, y Robles y Cordero, 2007, entre otros).

En el presente capítulo nos centramos específicamente en el papel que juegan la familia nuclear y la extensa como fuente de recursos culturales, económicos y de conocimiento, primero en la adaptación al nuevo país y/o estado al que llegan, y segundo, en la creación y la consolidación de estrategias que facilitan operar y montar pequeños negocios. En este sentido, consideramos necesario pensar en la unidad familiar como la célula básica para analizar los cambios en la vida de estos productores, que comienzan con la emigración a Estados Unidos. La decisión de un individuo de emigrar está hecha con base en los recursos y las necesidades del grupo doméstico, sobre todo si pensamos que la migración tiene por objetivo asegurar su reproducción y su supervivencia. En este sentido, las referencias del grupo doméstico no sólo tienen como propósito la conservación y la reproducción de los lazos de consanguinidad y afectivos, sino

que también se construyen en función de la posibilidad de supervivencia financiera, para lo cual se busca emplear a sus miembros en diversas actividades económicas (Román, 2013). La familia juega un papel central en el proceso migratorio, pues es dentro de ésta donde se dirime la decisión del individuo de emigrar, muchas veces en función del apoyo y los recursos que la unidad doméstica pone a disposición del posible migrante y el cálculo que se hace en función de la reproducción del grupo.

La importancia de la familia como estrategia de reproducción social es analizada desde los primeros trabajos antropológicos; el parentesco consiste en un conjunto de reglas que organizan la filiación, el matrimonio y la residencia (Segalen, 2007). El tema de la familia es muy relevante en la medida en que se le ha concebido como el repositorio de la reproducción biológica-social, con especial atención en aquellos aspectos en los que se da por supuesto que los comportamientos, y no la naturaleza, tienen alguna injerencia (Magazine, 2015). Ivan Light y Steven Gold (2000: 132-133) añaden que en el estudio del género y de la familia se deben considerar tres aspectos interrelacionados:

Las obligaciones, los derechos y los deberes específicos para hombres y mujeres; las familias como unidades de acción colectiva, socialización, consumo y producción; y la dimensión intergeneracional de la familia en términos de la división del trabajo y recompensa, continuidad y transferencia de conocimiento y recursos.

La familia juega también un papel importante en la construcción de una nueva empresa, pues para ello se necesita movilizar recursos sociotécnicos que se pueden conseguir a partir de las relaciones cercanas, como las que se establecen con los parientes (Giraudeau, 2007). Además, al iniciar un nuevo negocio se necesita forjar los comportamientos, las normas y los valores de éste, y es aquí donde los enunciados expresados por miembros de la familia dan forma a los objetivos comunes de los empleados (casi siempre parientes) y ayudan a lograr un sentido de identidad y pertenencia a la empresa, lo que en ocasiones redonda incluso en la legitimación de ésta entre los integrantes de la comunidad.

Por otro lado, el cambio en la estructura familiar de los emigrantes en los últimos años, de individuos aislados a familias completas, incide también en el tipo de negocios en los que se involucran en al menos dos sentidos. En primer lugar, por el mercado al que tienen que enfocarse, lo que se refleja en que empiezan a encaminarse a la atención de familias enteras y no tanto a individuos. Lo anterior explica la proliferación de tiendas con productos mexicanos para cocinar en casa. En segundo lugar, el cambio en la composición familiar de los migrantes explica las nuevas ocupaciones; es decir, los migrantes y sus familias ya unidas en Estados Unidos comienzan a probar suerte en negocios en la medida en que éstos pueden constituirse en una oportunidad laboral para la familia completa.

Así, los nuevos negocios y los movimientos en la estructura de la migración implican un cambio en el proyecto de vida, pues los migrantes dejan de invertir en sus comunidades de origen, donde en general son más valorados y respetados, para comenzar a integrarse en el medio estadounidense y compiten con sus jefes. La conformación de un proyecto familiar que mantiene los vínculos entre sus miembros y el ir y venir de las personas que forman las redes de los migrantes generan una transculturalidad producto de las vivencias simultáneas en ambos países (Sandoval, 2013). La unificación de la familia es, pues, un factor sin el cual no podría darse un nuevo proyecto económico, y es la explicación de la vinculación (familia-negocios) lo que nos ayuda a comprender la historia de los productores. Esto ocurre porque, como se explicará más adelante, las habilidades, el trabajo y hasta los recursos económicos se suman por una causa común: la integración de un negocio.

En el proceso de migración viajan también las referencias derivadas del modo de producción que dejaron en México. Recordemos que, como se señala en el capítulo anterior, casi todos los productores tienen un origen campesino y su familia en México estaba estructurada, por lo tanto, con este esquema. La familia campesina es concebida desde la antropología como una unidad social dedicada a garantizar la reproducción y la supervivencia de sus miembros, o al menos de sus aspectos-objetos (Magazine, 2015). La organización campesina se distingue de la que tiene una empresa capitalista porque el tamaño y la composición de la familia determina la organización

y el alcance de la actividad económica para lograr el equilibrio entre las necesidades y el trabajo; esto es, el trabajo tiene como propósito la reproducción del grupo familiar, mientras que la empresa capitalista se aboca a generar una ganancia para la reproducción de capital.

Así, en el caso del campesino, sus necesidades como consumidor de medios de vida son las que regulan directamente su actividad como productor, y aun si produce para el mercado el dinero obtenido en la comercialización es sólo un medio que le permite comprar los bienes necesarios para su supervivencia. Lo anterior se puede resumir en la fórmula planteada en los trabajos de Ángel Palerm, quien indica que los campesinos cambian sus excedentes de mercancías por dinero con el que pueden adquirir otras mercancías: M-D-M (Palerm *apud* Pérez López, 2014). Una segunda característica del modo de producción del campesino es que en su actividad productiva emplea trabajo propio, ya sea de él mismo o de su familia, y no contabiliza éste en términos de mercado. En tercer lugar, la unidad familiar campesina diversifica sus ingresos económicos a través de distintas opciones de trabajo a las que pueden acceder sus integrantes, o desarrollando en conjunto labores alternativas: venta de animales, producción de artesanías, entre otros. Lo contrario ocurre con la empresa capitalista, que busca colocar el dinero en actividades rentables con la fórmula D-M-D, en la que las mercancías y/o servicios producidos tienen como propósito incrementar el capital invertido inicialmente. Los productores se mueven entre estas dos referencias, pues aunque están trabajando y viviendo y montan sus negocios en un esquema de mercado, su lógica de producción-consumo está mucho más ligada con el modo de organización campesino, que no solamente sigue presente en su imaginario, sino que les ha servido como una ventaja competitiva frente a sus vecinos estadounidenses.

Los productores adecuan su forma de participar en el mercado y transforman su manera de producir y vivir, volcando toda su experiencia y sus recursos para adaptarse a formas de vida distinta, lo que a su vez implica nuevas relaciones que, como señalan Elsa Guzmán Gómez y Nohora Beatriz Guzmán Ramírez (2014), también se apoyan en las relaciones tradicionales, en nuestro caso, derivadas de su tradición campesina y de los grupos de parentesco.

En este trabajo no caracterizamos los lazos de parentesco en función de la cercanía biológica, sino por la ayuda que se intercambia y el trabajo conjunto. Recordemos que la cantidad de recursos que los productores de blueberry pueden adquirir en las redes de parientes se relaciona, como en otro tipo de redes, con la posición que el actor tiene en la misma (Ripollés y Blesa, 2006); lo importante es contar con posiciones centrales en redes de gran tamaño. En el caso descrito, dos cosas son significativas para el crecimiento del negocio: una familia extensa con muchos hermanos, que pueden ayudar a financiar parte del terreno, y que ésta apuntale la operación, prestando maquinaria o apoyando las labores intensivas en mano de obra (pisca y poda), las cuales, aunque muchas veces son remuneradas al precio del mercado, están mediadas por esquemas de reciprocidad que superan la lógica de producción capitalista, pues para conseguir un trabajador pesan más los contactos derivados de las relaciones de la red que el salario que se paga, que al fin y al cabo es el mismo en todos los casos.

Con este esquema podemos explicar la manera en que los vínculos entre los parientes ascendientes, descendientes y colaterales, construyen espacios donde se establecen intercambios económicos sociales, afectivos y simbólicos, pues si bien las unidades domésticas de los mexicanos del suroeste de Michigan están conformadas fundamentalmente por matrimonios con hijos, es gracias a la parentela vinculada con la familia extensa de origen que éstos pueden invertir en la agricultura. En todos los casos, hermanos, cuñados, primos, fueron actores clave para la compra de las fincas y para hacerse de conocimiento para seguir en el negocio. Lo anterior ocurre independientemente de que pocos reconozcan el papel que juegan estos parientes.

Se tiene que considerar además que “ayudar a la familia” es el motor que impulsa a los migrantes a dejar el hogar (paterno o conyugal) para buscar mejores oportunidades de trabajo y volver a integrar una familia; es la meta que sólo se logra trabajando duro. Casi todos los hombres y mujeres que entrevistamos en Michigan dejaron a sus familias como una estrategia de diversificación económica de la unidad doméstica campesina en México, ante una deuda o por falta de oportunidades en el lugar de origen, o como un seguro

económico o una forma de diversificar ingresos del grupo; en el caso de las mujeres, para ayudar con las labores domésticas y de cuidado de los hijos de hermanos que habían migrado previamente. Los argumentos anteriores se podrían agrupar bajo el rubro “búsqueda de recursos económicos para la unidad doméstica”.

El proceso de emigración empezaba con uno de los hermanos, que era “jalado” por algún pariente y que, una vez establecido, facilitaba la migración al resto de la familia, de tal suerte, que la mayoría de los hombres a los que entrevisté tenían a todos sus hermanos y a veces a sus padres en Michigan o en Chicago, por lo que un estudio de familia puede arrojar mucha luz sobre los procesos de transferencia y adquisición de conocimiento entre estos productores, en la medida en que ésta es una herramienta sustancial para migrar y construir referencias.

Tener cerca a la familia es importante también para la adaptación social de los migrantes. Las reuniones familiares que siempre incluyen a la familia extensa son una forma de traer un “pedacito de México” a la vida cotidiana de los productores. En éstas se consume comida mexicana que se hace en el momento o se encarga a Chicago, donde se pueden conseguir incluso unas deliciosas carnitas estilo Michoacán. Hay juegos de voleibol en los que participan mujeres y hombres, y de futbol para los hombres. Se suele organizar baile en la noche, con música de banda, y durante el día siempre hay un aparato de sonido encendido, con música en español. Si se está jugando algún partido de futbol de un equipo mexicano, hay un televisor que lo transmite. Los jóvenes se comunican en inglés entre ellos y con los mayores en *spanglish*. Comen con las manos y disfrutan de los platillos mexicanos más que de los estadounidenses. En un clima tan duro como el de Michigan (en el invierno las temperaturas descienden a -20°C), el verano es el mejor momento para hacer reuniones familiares; sin embargo, es cuando más trabajo hay, tanto en las tierras como en las tiendas, la lavandería y los talleres mecánicos. A pesar de lo anterior, a lo largo del trabajo de campo de 2014 asistimos a numerosas reuniones en las que se celebraban asuntos que iban desde un cumpleaños hasta una fiesta por concluir el bachillerato. Había múltiples ocasiones para celebrar y la parentela, independientemente de la distancia a la que viviera, acudía en pleno a los festejos.

Con ello, los distintos integrantes del grupo siguen compartiendo espacios subjetivos de pertenencia que ratifican sus lazos, tanto los afectivos como los económicos.

Considerando los aspectos anteriores, este capítulo se centra en explicar el papel que juega la familia<sup>1</sup> que los productores mexicanos que viven en el suroeste de Michigan perciben como más cercana, donde la unidad doméstica está formada fundamentalmente por familias nucleares: el padre, la madre y sus hijos, aunque en ocasiones también viven en la misma casa los padres de uno de los cónyuges.<sup>2</sup> Durante el trabajo de campo hemos encontrado que el grupo familiar apoya en los siguientes aspectos: las mujeres trabajan en las fincas durante las temporadas de cosecha y ayudan en la poda; son, además, quienes llevan la administración del negocio y de la casa; en algunos casos cuentan con un trabajo fuera del hogar para completar el ingreso familiar, lo que posibilita la reinversión de recursos en el negocio; a veces ayudan haciendo quesos, pan o pasteles, que venden para completar el gasto de la casa. Por su parte, los hijos buscan información para mejorar el cultivo de la frutilla; en algunos casos ayudan con la administración de la finca y en la cosecha, y unos cuantos están tomando el relevo en los negocios de sus padres. Los hermanos son quienes más contribuyen en la transmisión y conservación de recursos culturales que refuerzan la pertenencia al grupo; son también quienes apoyan para conseguir conocimiento para la migración o para la operación de los negocios, y quienes con el esquema de mano vuelta pueden apuntalar el desarrollo de ciertas actividades productivas.

Los apartados de este capítulo están organizados considerando la incidencia que estos tres grupos —las esposas, los hijos y los hermanos— tienen para que los productores puedan acumular capital, diversificar sus opciones de trabajo y obtener los conocimientos que les permitan vivir como agricultores en el suroeste de Michigan.

<sup>1</sup> Nos referimos a la familia como a las relaciones de parentesco socialmente establecidas y que en ocasiones rebasan la unidad residencial (Román, 2013).

<sup>2</sup> Esto ocurre casi siempre cuando se trata de los hijos o hijas menores, quienes se quedan con los padres. Sólo encontramos un caso en el que uno de los hijos unidos vive en la residencia de los padres.

EL PAPEL DE LAS MUJERES

La migración de mujeres mexicanas a Estados Unidos ha crecido de manera sostenida desde la década de los años setenta hasta nuestros días. Basta con decir que en 2012 el 46% de la población de origen mexicano residente en Estados Unidos eran mujeres. Las causas de esta migración se pueden explicar por dos factores: el primero, derivado de la posibilidad de encontrar empleos que tienen un componente de género; el segundo, por el desgaste de la circularidad migratoria, donde la presencia de las mujeres posibilita un patrón de migración más estable (Conapo, 2013).

Así, en los últimos años se ha incrementado el número de mujeres mexicanas que migran a Estados Unidos siguiendo a sus maridos, padres o hermanos, y recientemente solas, en busca de mejores oportunidades en la vida (Light y Gold, 2000: 135). A ello se suman dos circunstancias. La primera, como lo señalamos arriba, el aumento de empleos asalariados para este grupo, que pasó de 20% en 1980 a 54.9% en 2001. La segunda (reportada por Hirsch, 1999; Ramírez, 2011; Rosas, 2014, y otros analistas) es que en las parejas de emigrantes más jóvenes, tanto el hombre como la mujer reconocen que los dos pueden dar órdenes en la casa y que las decisiones se toman en conjunto. Lo anterior contrasta con las mujeres mayores o aquellas que permanecen en México, quienes conservan un papel de subordinación al marido. En este sentido, Jennifer S. Hirsch (1999) resalta en su estudio entre los migrantes de Atlanta que la emigración *empodera* a la mujer, debido sobre todo al cambio de comportamiento de los hombres por la influencia de los “valores americanos”, así como las nuevas condiciones a las que se enfrentaron al llegar a este estado de la Unión Americana.

Algunos datos que dan cuenta de las características de las mujeres migrantes son los siguientes:

La edad promedio de estas mujeres en 2012 era de 39.7 años. Los grupos de edad se pueden apreciar en la tabla 1:

TABLA 1  
EDAD DE LAS MUJERES  
MIGRANTES

<i>Edad (2012)</i>	
<i>Grupos de edad</i>	<i>Mujeres (%)</i>
0-17 años	6.8%
18-39 años	43.8%
40-64 años	41.7%
65 años o más	6.4%
Edad promedio	39.7 años

FUENTE: Conapo, 2013.

Según datos de Conapo (2013), 57% de estas mujeres tienen un nivel de escolaridad inferior a la High School; 26% alcanzaron este nivel y casi 17% cuentan con estudios de licenciatura; de éstas, 6.3% la completaron. El 70.2% de las mujeres con un trabajo asalariado tienen una jornada de tiempo completo, mientras que el resto laboran medio tiempo. El promedio de ingreso de las mujeres es de 22 280 dólares anuales y se encuentran empleadas en trabajos con baja calificación. La tabla 2 muestra el tipo de ocupación de las migrantes mexicanas.

TABLA 2  
OCUPACIÓN DE LAS MUJERES MIGRANTES (2012)

<i>Ocupación</i>	<i>Mujeres (%)</i>
Ejecutivas, profesionistas y técnicas	11.9%
Servicios semicalificados	3.1%
Ventas, apoyo administrativo y de oficinas	20.2%
Servicios y empleos de baja calificación	41.3%
Obreras y trabajos especializados	19.9%
Trabajos en la construcción	0.7%
Agricultura y jornaleras agrícolas	2.9%

FUENTE: Conapo, 2013.

Trabajos como el de María Ángela Rodríguez Nicholls (2015) sobre mujeres esposas de migrantes y con migrantes de retorno en una comunidad de Michoacán, y el de Carolina Rosas (2014), sobre emigrantes latinoamericanos, muestran que la migración puede ser un factor directo o indirecto de cambio social. En este sentido, el fenómeno migratorio es un potencial habilitador de oportunidades de cambio en las relaciones entre varones y mujeres. El proceso mismo de emigrar y la vida en un país nuevo pueden incidir en el cambio de prácticas previas pero, como lo demuestra también Rodríguez Nicholls (2015), esto no es homogéneo ni se da en todos los casos, por lo que estos cambios deben ser comprendidos y evaluados en su contexto y en relación con otros sistemas y dimensiones de desigualdad social (Rosas, 2014).

Como mostraremos a lo largo de este apartado, las mujeres desempeñan roles, funciones y responsabilidades, y tienen oportunidades en los países de origen diferentes a las de los de acogida. También viven situaciones muy distintas a las de los varones, por motivos educativos, sociales, culturales, políticos y hasta religiosos (Pérez, 2008). Estas variaciones, sumadas a las redes a que tienen acceso, inciden en el tipo de empleo y el nivel de ingresos de las mujeres. A ello se agregan algunas variables individuales, como la edad y la escolaridad, que juegan un papel importante en la probabilidad de participar en ciertas actividades extradomésticas. Otras variables que condicionan la participación de las mujeres en el campo laboral son: la situación de la unidad doméstica y el tipo de arreglo dentro de ésta, la participación de los varones o de otras mujeres (suegras, madres, cuñadas, hermanas) en el cuidado de los hijos, en las tareas del hogar, etcétera (Marínez y García, 2004).

Por otro lado, no hay que olvidar que la presencia de las mujeres modifica los esquemas de migración, de temporales a permanentes, y la cultura entre los migrantes, como señalan Sara R. Curran y Abigail C. Saguy (2001), a lo que agregaríamos que cambia también el tipo de arreglos económicos de los migrantes.

Las mujeres mexicanas del suroeste de Michigan comenzaron su historia de migración cuando algún pariente (hermano o padre) las “jalaba”. Muy pocas (quizá tres o cuatro) se habían unido antes de migrar. Por lo general llegaban a Estados Unidos a “pasar” y

a ayudar a sus hermanos, ya con pareja, en el cuidado de sus hijos. Como los varones, casi ninguna tenía la intención de quedarse; tampoco tenían intención de hacerse con un trabajo asalariado, salvo en el caso de Adelaida Batis, quien migró con su padre para ganar dinero y llevar a su familia. Durante su estancia en la ciudad de Chicago, adonde llegaban, aprovechaban para aprender inglés y/o para trabajar donde hubiese una oportunidad (casi siempre en el lugar donde laboraban sus hermanos), y allí mismo conocerían a los que después serían sus parejas. La mayoría de estas mujeres migraban con mayor edad que los hombres, lo que les permitía terminar la escuela, y con ello tenían mayores habilidades para la codificación del conocimiento, como las matemáticas e incluso la lectoescritura, lo que repercutiría en el papel que tendrían en el negocio de la blueberry. Además, en muchos casos migraban con visas de turistas, lo que facilitaría, cuando se presentara la oportunidad, arreglar sus papeles de residencia y posteriormente de ciudadanía.

A lo largo de los años que hemos trabajado con los productores y durante nuestra estancia en 2014, pudimos detectar que las mujeres mexicanas vecindadas en el suroeste de Michigan tienen una función que va mucho más allá de la reproducción de la unidad doméstica. Esto se debe a las capacidades con que cuentan, que comienzan con el hecho de que su escolaridad y su manejo del inglés muchas veces son mayores que los de sus maridos, además de que tienen experiencia de trabajos asalariados de soporte (muchas de ellas desde México), lo que facilita su inserción temporal en el mercado laboral cuando la unidad doméstica así lo requiere. Las mujeres suelen jugar también un papel muy importante en la movilización a otro estado y en la unificación de las familias extensas de productores, como: los Batis, los Martínez o los Alcántara, pues las hermanas impulsaron a su familia nuclear a la producción de blueberry. Recordemos también el caso de Nando Ávalos, quien llegó a Michigan por el consejo de los primos de su esposa.

Aunque las mujeres representan un recurso muy valioso en la unidad doméstica de los productores mexicanos, nunca son la parte visible del negocio de la blueberry, ni siquiera en el caso de Nadia Vilchis, quien se hace cargo de la finca porque su esposo vive en Chicago, donde trabaja como tapicero, ni en el de Laura Batis,

quien tiene la finca a su nombre. La principal labor de las mujeres es la administración, que comienza con la de los ingresos familiares e incluye las fincas y otros negocios de los productores. También suelen coordinar la labor de la cosecha; a veces las vimos podando. Algunas mujeres también acuden a los entrenamientos, pues sus maridos trabajan; ocurre esto en los casos de Nadia Vilchis y de Marian Martínez, la esposa de Marco. Por otro lado, y aunque los dos integrantes de la pareja tengan actividades fuera del hogar o en la finca, la labor del cuidado de la casa recae principalmente en la mujer; los hombres esperan a que los atiendan, sobre todo entre las parejas con más edad, aunque esto comienza a cambiar entre los jóvenes. En las líneas siguientes hacemos una breve referencia a las labores de las mujeres comenzando por la más visible, la del trabajo fuera del hogar, lo que en algún momento ayuda a la familia para hacerse con una finca y en momentos de crisis para capitalizar el negocio, e incluso para mantener a la familia cuando los ingresos producto de la venta de la blueberry son insuficientes.

#### *Asalariadas, para completar el ingreso familiar*

La estrategia de diversificación de los ingresos de la unidad doméstica cumple la función de un seguro económico, permitiendo que la familia sobreviva cuando la cosecha falla o alguno de sus integrantes pierde su trabajo (Ojeda *et al.*, 2007), pero también es una posibilidad de acumular capital para hacerse con otras fuentes de ingreso, como tierras o animales, lo que a la vez permite fortalecer la economía del grupo. El salario de las mujeres es fundamental cuando se monta un negocio, pues es éste el que ayuda en el mantenimiento económico de la unidad doméstica mientras se consigue que el emprendimiento arranque y aporte los recursos para ello. Entre las mujeres mexicanas que viven en el suroeste de Michigan y que trabajan o trabajaron en labores fuera de la finca (también laboran dentro de ella, como se abundará en las siguientes líneas), el salario obtenido ayuda a capitalizar la propiedad, ya sea porque mantienen buena parte de los gastos de la casa o porque con ese dinero se hacen mejoras a la finca.

Casi todas las mujeres han trabajado fuera de la casa desde su llegada a Estados Unidos. Sólo encontramos dos excepciones: Laura

Batis, quien no había tenido una labor asalariada fuera de la unidad doméstica desde que llegó a Estados Unidos, aunque cuando ella y su marido tuvieron la tienda de Bangor trabajó en ella, y la señora Soto, quien emigró ya muy mayor y no trabajaba como asalariada, aunque elaboraba diversos productos que a veces vendía. Todas las demás mujeres trabajan o trabajaron para apuntalar la economía de la familia.

En todas las historias de trabajo de las parejas se observa que cuando éstas se encontraban recién unidas, las mujeres laboraban en fábricas o en servicios para completar el gasto de la familia y comenzar a ahorrar. En ocasiones, el salario que percibían era igual e incluso superior al de su cónyuge. Este trabajo asalariado continuaba incluso después del nacimiento de los hijos y sólo se suspendía a la llegada a Michigan, para hacerse cargo de la finca. Sin embargo, encontramos algunos casos en los que, por acuerdo de la pareja, las mujeres continuaban laborando fuera de la casa porque su empleo era mucho más seguro que el de su esposo; esto ocurre en los casos de las familias de Gerardo Barra, Graciela Gamboa y Andrés Mujica.

En el primer caso, Guadalupe Barra tiene un empleo muy bien remunerado como supervisora de una línea de producción en una fábrica de Chicago, lo que no le impide involucrarse en la cosecha de la blueberry, para lo cual pide sus vacaciones; se encarga de coordinar la labor de pisca y supervisar, junto con su concuña, el control de calidad de la fruta. Por su parte, Graciela tenía un trabajo fijo cerca de la finca y su ingreso era el que realmente sostenía su casa. La esposa de Andrés tenía un trabajo en la escuela de verano del poblado de Bangor, donde cuidaba a los hijos de los jornaleros agrícolas.

Otro caso era el de Brenda Martínez, cuyo esposo había sido deportado, así que ella era la jefa de familia. Para sostenerla trabajaba en la finca y fuera de ésta, lo mismo que sus hijas mayores. Otras mujeres tenían trabajos temporales que cubrían ciertas necesidades de la familia. Por ejemplo, Delia Morales trabajaba junto con su hijo seleccionando la fruta en la empacadora MBG. Sonia, la esposa de Jesús Llamas, era enfermera y trabajaba también fuera de la casa, aunque en el momento de hacer la entrevista (noviembre de 2014) estaba pensando en retirarse. La señora Alicia Casas tenía un pequeño salón de belleza en la finca, al que acudían los mexicanos de

la región a cortarse el cabello o a peinarse. En general, el trabajo fuera del hogar era una estrategia para seguir contando con un ingreso fijo mensual, sobre todo cuando la finca no era muy grande.

Algunas de las hijas también trabajaban, e incluso hubo el caso de una que con los ahorros de su salario compró una finca a sus padres para que éstos vivieran de ella. Los padres y su familia nuclear (esposo e hijos) vivían también en la casa que tenía la finca.

Otra estrategia seguida por las mujeres era la de elaborar alimentos y venderlos, o criar animales y también venderlos. En las familias consideradas encontramos cuatro casos en que las dueñas de casa hacían diferentes productos que comercializaban, y con ello también contribuían al ingreso familiar. El primer caso era el de la familia Salinas, que criaba animales de corral (chivos, gallinas, pollos y vacas) en muy pequeña escala. Los chivos y los pollos los vendían a otros mexicanos (muchos de ellos jornaleros agrícolas) que acudían por ellos a la finca recomendados por los propietarios de La Rancherita, tienda situada muy cerca de la finca cuyos propietarios eran parientes de Regina Salinas. También vendía los huevos de las gallinas; con la leche que ordeñaba de vacas y chivos, Regina hacía queso ranche-ro, crema y jocoque, que también vendía. Había dos mujeres que horneaban y vendían pan a otros mexicanos. Por su parte, Brenda Martínez, además de su trabajo asalariado, comenzaba a vender gorditas en La Rancherita y a quienes iban a su casa a comprarlas.

Las mujeres también se integraban a las cuadrillas de trabajo para la cosecha o trabajaban ayudando a parientes en las faenas agrícolas, con lo que también obtenían ingresos. Estos arreglos se regían por el principio de mano vuelta: trabajaban en las fincas de sus hermanos y primos por una remuneración, pero esperaban también recibir ayuda cuando la necesitaran en su finca.

### *Como administradoras*

La mayoría de las mujeres administra los ingresos familiares, incluyendo los de las fincas y de los otros negocios, porque han desarrollado habilidades administrativas a partir de “llevar una casa”, a lo que se suma el caso de las más jóvenes, que migraron a una edad mayor a la de los varones y por ello suelen contar con una mayor

escolaridad. Cuando había otros negocios en la unidad familiar, las mujeres participaban también activamente en la administración y, si era necesario, en la atención al público. Estaban al frente de las tiendas; tanto La Rancherita como la tienda de los Arboleda eran atendidas por sus propietarias, y en su momento Laura Batis se hizo cargo de la tienda que tenían en Bangor y de la lavandería de la zona, atendida por la siempre amable Lucero. Participaban hombro con hombro en las tres empacadoras de mexicanos. En el caso de la del señor Avelar, quien, como señalamos, continuaba con su trabajo en Chicago, su esposa Leticia era quien estaba al frente de la empacadora de lunes a viernes; mientras llegaba su marido, ella pesaba la fruta, hacía las cuentas y pagaba a los proveedores.

La labor de administración es algo a la que ellas no aluden pues, como refiere María Patricia Arias en su trabajo sobre mujeres migrantes, éstas suelen conservar un bajísimo perfil de participación laboral, sindical y, en general, de vida social (Arias, 2007). Fue una casualidad la que nos llevó a encontrar que esta función recaía en las mujeres. Esto ocurrió cuando, al salir de uno de los entrenamientos que ofrecía MBG, escuchamos la plática de un grupo de productores y los descubrimos compartiendo tips sobre cómo convencer a las esposas para que les dieran dinero para la compra de tal o cual equipo que les había encantado. Siguieron hablando de la labor de administración que realizan sus mujeres; según referían, ellas eran las que estaban al pendiente de los pagos de los clientes, y a veces incluso recogían los cheques o avisaban a sus maridos, para que pasaran por ellos a las empacadoras; ellas ingresaban los cheques a las cuentas bancarias, pagaban a proveedores, llevaban el registro de los ingresos y egresos, e incluso administraban el dinero que podían utilizar los hombres para sus gastos, les daban para la gasolina y para otras compras. Junto con sus maridos decidían qué equipo comprar, cuándo comprar plantas, e incluso cuánto se podía gastar en pesticidas y cuándo. La mayoría de los registros que los productores tenían los llevaban las mujeres (notas de proveedores, de médicos, gastos de la casa y todo lo que se necesitaba para la devolución de impuestos); incluso a veces ayudaban a sus maridos con el registro de los pesticidas que aplicaban. En algunos casos, manejaban mejor las computadoras que sus maridos (diario de campo, 2014).

Si bien a los entrenamientos ofrecidos por la MSU asistían mayoritariamente los varones, sobre todo porque el tema recurrente de éstos era el manejo de plagas, ellas acudían a los cursos sobre computación y administración. Fue en estos cursos, gracias a las preguntas que ellas hacían, como confirmamos su importante labor en la administración de los negocios, que por regla general había recaído en ellas por una mezcla de tres cosas: sus habilidades escolares y como administradoras; la influencia del país de acogida, donde suelen ser las mujeres las que llevan la contabilidad; la percepción de los productores, quizá desde su llegada a Estados Unidos, de que la labor de administración es una que deben realizar las mujeres.

### *Colaborando en la finca*

En la finca, las mujeres participan limpiando los arbustos, cortando el pasto, coordinando las labores de cosecha, seleccionando la frutilla, podando los árboles; hacen prácticamente de todo, menos fumigar. El uso del tractor para aplicar pesticidas es algo reservado a los hombres. Incluso en el caso de Laura Batis, cuyo marido vive en Chicago y es ella quien maneja la finca, contrata una compañía para que un avión aplique los pesticidas. Otra labor que las mujeres no suelen hacer, aunque a veces acompañan a sus maridos, es la de llevar las frutillas a las empacadoras. Sólo vimos a Nadia y a Brenda llevar la fruta solas a las empacadoras, en los dos casos porque sus maridos están ausentes; uno trabaja en Chicago y el otro había sido deportado. Sin embargo, y a pesar de no hacer la labor de fumigación, colaboran en ésta registrando los datos de la aplicación de los pesticidas, tarea que no suelen hacer cuando tienen otros trabajos o se ocupan de otros negocios de la familia.

Por otro lado, pocas veces acuden a los entrenamientos organizados por MSU, y cuando lo hacen no participan con preguntas o sugerencias. Los entrenamientos son para los hombres y ellas conservan un perfil muy bajo. Lo que sí hacen, en cambio, es asistir a las numerosas clases que se organizan para latinos —y, por lo tanto, en español— en las bibliotecas y centros comunitarios de Bangor o de Paw Paw, donde aprenden desde el uso de la computadora hasta

contabilidad e inglés. Las herramientas anteriores les son muy útiles a la hora de administrar y codificar el conocimiento.

Durante el trabajo de campo de 2014 pudimos constatar las habilidades administrativas y de registro de las mujeres (esposas e hijas) a partir de lo que llamamos “un experimento de transmisión y codificación de conocimiento”, el cual se describe de manera más amplia en el siguiente capítulo. En éste pudimos percatarnos de que las habilidades y tareas administrativas, contables y de conocimiento están siempre a buen resguardo en el interior de la casa familiar. A grandes rasgos, el experimento consistía en preparar a los productores para que pudieran obtener la certificación de Good Agricultural Practices (GAP),<sup>3</sup> que MBG les exigía para convertirse en asociados. En el momento de hacer el trabajo de codificación, los productores estaban ocupados con la cosecha, además de que no sabían cómo usar una computadora. Así, montamos pequeños talleres en los que se reunían hasta cuatro integrantes de distintas familias nucleares, como: el productor (que iba y venía de la finca al lugar del taller), su esposa y/o alguna de sus hijas.

Con la información del primero se redactaban los procedimientos que se deben documentar para acreditar la certificación, como la manera en que se limpian las cajas y cubetas, la forma en que se revisa la limpieza de los baños, cómo se entrena a los trabajadores para la cosecha, etcétera. También escribíamos las políticas y las listas de verificación que demandaba la certificación. Todo el tiempo eran las esposas o las hijas quienes registraban estas prácticas en la computadora o en un cuaderno, y tomaban notas adicionales sobre los tips para atender al auditor o alguna otra idea que se discutía en el grupo y que ellas percibían como útil para acreditar la certificación. Además, con los documentos que resultaban de las discusiones entre los participantes, las hijas y/o esposas de los productores integraban la carpeta que mostrarían en su momento al auditor.

<sup>3</sup> La certificación de GAP implica seguir ciertas prácticas en el proceso de producción y sobre todo en el de la recolección de la fruta, para evitar que ésta se contamine. El problema para los productores es que, como en todos los procesos de certificación de calidad, no basta con seguir las prácticas, sino que para obtener la certificación hay que documentarlas. El proceso de documentación se dificulta mucho para los productores, por su escasa escolaridad.

En ningún momento los productores tomaron alguna nota o hicieron el intento de ordenar algún documento. Lo más interesante ocurriría después. Cuando se realizó la auditoría, los productores pretendían ser ellos o sus hijos (varones ahora sí) los que trataran con los auditores. Por ejemplo, en el caso de Marco, ni su esposa ni su hija estaban presentes en el momento de hacer la auditoría, el que acudió fue su hijo, que había pasado todo el tiempo del experimento de codificación viendo un partido de fútbol, sin interesarse en nada de lo que pasaba en la sala contigua.

También Lucio Martínez pretendía que su hijo varón fuera el que atendiera al auditor, pero a petición de la investigadora fue su hija Dulce (que era quien mejor entendía el proceso de la certificación, entre todos los participantes) quien finalmente estuvo presente en la auditoría. Samuel Martínez no tenía hijos varones y llevó a su hija al proceso de certificación; fue ella quien estuvo al frente de la visita del auditor, con el discreto apoyo de su padre.

Aunque el proceso de transferencia de conocimientos no es objeto de este capítulo, nos detuvimos en la descripción del experimento porque éste dice mucho de la forma en que se establece la división del trabajo entre las familias de estos productores mexicanos y el rol siempre discreto que deben mantener sus mujeres.

Al repetir los experimentos con otras familias, encontramos variaciones de la misma historia: las mujeres siempre mantenían un papel discreto aunque fueran ellas las que hacían la codificación, entendieran el manejo administrativo de la finca y tuvieran mayores habilidades sociales para recibir al auditor. El caso extremo fue el de Nadia Vilchis, quien al llevar casi sola la operación de la finca tenía una excelente administración de ésta, lo que se reflejó en que obtuvo la calificación más alta de todos los productores certificados; sin embargo, ella no quiso ir a la reunión de MBG en la que se entregaron los reconocimientos a los productores certificados: quien acudió fue su esposo, que no había hecho absolutamente nada para obtener la certificación y además no manejaba bien el inglés.

En suma, podemos decir que las mujeres suelen jugar un papel importante en la familia nuclear, no sólo en las labores domésticas o de reproducción, sino en el manejo del negocio. Los vínculos consanguíneos de las mujeres suelen ser tan importantes como

los de los hombres para tomar la decisión de mudar su residencia; muchas veces, la compra de la finca obedece a la iniciativa de estas mujeres, que son las más interesadas en alejar a sus hijos de las *gangas* de Chicago y que buscan en el suroeste de Michigan un mejor lugar para criarlos. Las mujeres suelen participar en todas las labores de la finca; el caso extremo es el de Nadia, quien llevaba completa la operación del rancho. Estas mujeres no son empresarias a la manera en que lo entiende Magdalena Barros Nock (2009), sino que apoyan las actividades del grupo familiar y, como lo señala Arias (2007), conservan siempre un bajo perfil tanto en la unidad doméstica como en el grupo étnico.

#### EL PAPEL DE LOS HIJOS

Con la llegada de las mujeres migrantes a partir de los años ochenta del siglo pasado, comenzó a mudar el panorama demográfico-cultural de los mexicanos en Estados Unidos. Cambió también el tipo de negocios para atender las necesidades de estos migrantes, pero sobre todo cambió la estructura de la familia, y con ello, la reproducción sociobiológica de estos emigrantes. Según lo señala Barros Nock (2009), la presencia de niños y mujeres propició el surgimiento de oportunidades de negocio para satisfacer las necesidades de éstos; además, y como se ha mostrado a lo largo del libro, esto favoreció que los mexicanos emigrados comenzaran a invertir en otros nichos, muy claramente el agrícola, que no era uno tradicional entre este grupo. La unificación de la familia en Estados Unidos y las oportunidades que los distintos estados ofrecen para los jóvenes de grupos minoritarios propiciaron un mayor nivel escolar en estos jóvenes, algunos de los cuales ya nacieron en la Unión Americana. Así, la mayoría cuentan con un mínimo de escolaridad de High School, muy por encima de la de sus padres. Este fenómeno se percibe también en los casos de las familias de los mexicanos vecindados en Michigan.

Por otro lado, tenemos que enmarcar los comportamientos de los hijos de las familias de migrantes analizadas en la discusión sobre la posible asimilación de las segundas generaciones a los lugares que llegan. Alejandro Portes y Rubén Rumbaut (2010) se preguntaban

si continuarían en los negocios familiares o comenzarían otro tipo de negocios; nosotros agregaríamos que se incorporarían a la vida de la Unión Americana por otros caminos, como en el caso de los hijos de los productores que estudiamos, quienes en su mayoría están poco interesados en continuar en la labor agrícola.

La mayoría de los hijos e hijas de los mexicanos avecindados en el condado de Van Buren sólo se involucran en ciertos momentos en el trabajo de la finca, especialmente en la cosecha. A pesar de ello, cumplen una labor muy importante dentro de la unidad doméstica, que podríamos caracterizar de manera general como ayuda en el “tránsito de referencias”. Esto es, los hijos de los productores ayudan a sus padres en la asimilación de las normas y los valores de la sociedad estadounidense, casi siempre a partir de explicarles lo que se tiene que hacer para mejorar sus prácticas en su trabajo en el sector agrícola. Esto se concreta en la ayuda que ofrecen en la búsqueda de conocimientos, lo que permite a los productores operar de mejor manera sus fincas, pues a la información proporcionada se agregan las referencias que los padres llevaron de México y que mezclan con las del sistema agrícola estadounidense. Casi todos los hijos de los productores estaban estudiando en las escuelas locales (Middle o High School) o en la MSU, donde pueden conseguir una beca por ser hijos de “hispanos”, en tanto que éstos son minoría; los extensionistas locales establecen contactos con los funcionarios de la universidad para que se otorguen las becas.

Aquellos que no estudian o ya terminaron de hacerlo trabajan en lugares cercanos. Sólo encontramos tres familias en las que los hijos se han involucrado de lleno en la labor de las fincas con la intención de sustituir a sus padres. Esto nos lleva a pensar que en algunos años (entre 10 y 20), la mayoría de los productores mexicanos estarán en una situación parecida a la que ahora viven sus colegas estadounidenses. Esto es, no tendrán sucesores en su granja, con la salvedad de que en el caso de los mexicanos sí hay connacionales interesados en la compra de fincas y serán ellos los que los relevarán, como ocurre en este momento con los Llamas, que fueron los primeros mexicanos en llegar a la región.

Los hijos de los productores tienen mayor escolaridad que sus padres. Los menores van todos a las escuelas locales (en Bangor y

Covert), y muchos de los mayores están estudiando o concluyeron ya alguna carrera técnica o universitaria. Mientras viven en la misma casa de sus padres, combinan su trabajo en la escuela con el de las fincas, lo que se facilita porque la época de mayor trabajo coincide con las vacaciones escolares, lo que permite que ayuden en la cosecha, coordinando esta actividad o integrando una cuadrilla con sus padres, tíos y hermanos, sin abandonar sus estudios. Algunos de los jóvenes también podan el pasto o deshieran. Lo que no encontramos en ningún caso es que apliquen pesticidas, aunque varios de ellos han asistido al entrenamiento y tienen el permiso correspondiente.

En 10 de las familias analizadas encontramos hijos trabajando activamente en la finca con sus padres, la mayoría de manera temporal y/o en tareas específicas, sin que ello signifique necesariamente que estén pensando en tomar el relevo en la finca, salvo en los tres casos mencionados. En las siguientes líneas describimos algunas labores desempeñadas por los hijos.

#### *Búsqueda de conocimientos y apoyo en la administración*

Debido a que los hijos de los productores mexicanos nacieron en Estados Unidos o llegaron a este país muy pequeños, cuentan con una mayor escolaridad y dominan el inglés mejor que sus padres. Casi todos tienen al menos la High School y muchos realizaron estudios universitarios. Las herramientas que adquieren en la escuela y el conocimiento del idioma pueden significar una ventaja competitiva para el manejo de la finca, en tanto que entienden las referencias del país y a veces del sistema agrícola mucho mejor que sus padres. A lo anterior se suma que no tienen experiencia de trabajo en el campo mexicano, pues la lógica de trabajo campesina no ayuda a entender la visión de los *farmers* estadounidenses.

Los hijos ayudan a sus padres en labores relacionadas con la administración, independientemente de que decidan tomar o no el relevo en el trabajo de la finca. A lo largo de los siete años que duraron los entrenamientos, observamos que algunos de ellos, sobre todo los varones, asisten a éstos con sus padres. Por otro lado, los productores manifestaron que los hijos, y en mayor medida las hijas, manejan muy bien las computadoras y les ayudan a buscar información sobre

el clima, especialmente sobre la velocidad del viento (dato muy útil para cuando se aplican pesticidas). En ocasiones programan alertas en los celulares de sus padres, que los previenen sobre tormentas o vientos fuertes.

Algunos de los hijos colaboran con sus padres para integrar planes de negocio o para solicitar un préstamo. La ayuda comienza traduciendo los manuales y en la mayoría de las ocasiones se extiende a la elaboración de la carpeta con los documentos que se necesitan para ello. Otros apoyan con el registro de la contabilidad.

En ocasiones, los hijos acompañan a los padres con los funcionarios agrícolas para negociar créditos o para informarse de la marcha de uno que ya adquirieron. En las reuniones son intérpretes y después de ellas auxilian a sus padres a buscar la información que requieren y con el llenado de formatos. Los hijos realizan estas actividades independientemente de su interés en continuar en el trabajo agrícola. Ayudar a los padres cuando éstos lo solicitan es algo a lo que los hijos se prestan con gusto. Sin embargo, en la mayoría de los casos la ayuda en la administración y la búsqueda de información era esporádica, porque los hijos en edad y con las capacidades para hacerlo vivían fuera del hogar, o porque la función de la administración estaba ocupada por la madre, que siempre se comprometía de manera más fuerte con la marcha de los negocios de la unidad doméstica.

Como se mencionó, las hijas de los productores participaron activamente para que éstos obtuvieran la certificación en GAP. Ellas sabían usar muy bien la computadora y ayudaron a sus padres redactando los escritos en que se documentaban las prácticas agrícolas, las políticas que se seguían en la finca y las listas de verificación, tres documentos indispensables para obtener la certificación. En algunos casos incluso habían iniciado el proceso de búsqueda de información para la certificación antes de que comenzáramos con las sesiones para construir las carpetas en la casa de los productores.

### *Ayuda en las labores del campo*

En cuanto a la labor del campo, se encontró que casi todos los hijos participaban en cierto momento. Incluso algunos que vivían

fuera del área traían completa a su propia familia nuclear y/o a sus amigos para ayudar a sus padres en el momento de la cosecha, labor que muchas veces era remunerada, además de que les daban fruta para llevar. Los hijos y las hijas que vivían en la casa familiar solían cortar el pasto con las podadoras que tenían para ello. Algunos de los hijos participaban también deshierbando las pequeñas plantas que reproducían los productores, y también recibían una remuneración.

La labor de apoyo de los hijos dependía de la capacidad de la unidad doméstica para hacerse con otros recursos y relevar a éstos del trabajo en la finca, a menos que se pensara que los hijos tomarían el negocio de la blueberry en sus manos. Así, tenemos que los cinco hijos de los Batis, productores de la nueva generación de mexicanos avecindados con más tierra, difícilmente participaban ayudando a sus padres. Los dos menores estudiaban en la MSU y los mayores vivían fuera del área y tenían distintos trabajos. Un caso similar era el de los hijos de los Llamas: los dos hijos de Jesús no se involucraban en el trabajo de las fincas, por lo que su padre había comenzado a venderlas. Por el contrario, aquellos que comenzaban, como los Casas, animaban a sus hijos a que se involucraran no sólo en la propiedad de la familia, sino en el trabajo de las cuadrillas, que integraban para pisar para otros productores, y con ello conseguir más recursos para la unidad doméstica. Así, Édgar, además de estudiar administración de empresas en un *college* local y a pesar de tener una discapacidad que lo hacía caminar con muletas, se hacía cargo de la finca junto con su padre, asistía a los entrenamientos y participaba activamente en la cuadrilla de trabajo que había integrado éste.

Cuando los padres son muy mayores, como en el caso de Román y Jimena Soto o Arcadio y Carolina Vargas, los hijos están siempre al pendiente, a veces enviándoles a sus trabajadores (en el caso de los Soto, porque ellos tienen fincas en la zona) o dinero para que contraten personal, sobre todo en la época de la cosecha.

Entre los productores que tienen otros negocios, encontramos que los Alcántara, propietarios de La Rancherita, apenas involucraban a sus hijos en los negocios familiares. Su hijo a veces ayudaba a sus padres apoyando en la carnicería y acomodando la latería de la tienda, pero quienes estaban casi siempre al frente del mostrador eran los padres. Caso contrario era el de Alejandro Arboleda, cuyo

hijo mayor (que entonces tenía alrededor de 16 años) estaba al frente de la tienda de Bangor, cobrando en la caja y al pendiente de lo que sucedía en el restaurante. Las hijas de Samuel pocas veces acompañaban a su madre a la lavandería; era Lucero quien llevaba la atención y administración del negocio, pero ellas sí se involucraban en las tareas de la finca, podando el pasto y buscando información para su padre.

### *Los que aportan capital*

Otra forma de colaboración de los hijos en la actividad de los padres, sobre todo en el caso de aquellos que ya son mayores y cuentan con un buen trabajo, es ayudándoles con dinero para mejorar, ampliar y hasta comprar otra finca. Durante el trabajo de campo encontramos tres casos en que varios hermanos reunieron dinero para comprar fincas para sus padres: los Barra, que consiguieron una finca para que su madre tuviera un lugar donde pasar los fines de semana en el campo y terminaron sembrando arbustos de blueberry; los Soto, que compraron ya dos fincas con el fin de que sus padres no siguieran insistiendo en regresar a Michoacán; en una de ellas, don Román siembra maíz blanco y frijol, además de blueberry; los Valdés, quienes ayudaron a sus padres ya mayores para que compraran una finca en la que cultivan blueberry y chiles, que venden en Chicago, y maíz y frijol para su consumo y el de los vecinos mexicanos que viven en la zona.<sup>4</sup>

Otro caso era el de Gerardo y Darío Arriaga. El primero había comprado una finca en sociedad con su tío, Samuel Martínez, para que la trabajara su padre, aunque éste sólo percibía una parte de las ganancias, con las que después pudo comprar su propia finca, en copropiedad nuevamente con Samuel.

Por último, encontramos que algunos de los hijos que viven en la unidad doméstica y tienen edad de trabajar suelen hacerlo para con-

<sup>4</sup> Arcadio y Carolina, a pesar de ser relativamente nuevos en el área, son dos vecinos muy reconocidos en Covert. En muchas de nuestras entrevistas se hacía referencia a Arcadio como alguien que impulsaba la unión entre los productores mexicanos. Colaboró con la cooperativa Farmers on the Move con sus productos hasta que le quedaron a deber dinero y decidió venderlos por su cuenta.

tribuir a su manutención, fuera de la finca o en negocios de la familia. Laboran en el sector agrícola (en las fincas de los paisanos o en las empacadoras de la región) o en otro sector. El salario que reciben apoya el gasto familiar y/o ayuda a capitalizar las fincas. Al igual que los campesinos en México, los hijos representan una oportunidad de diversificación para la familia no sólo porque colaboran en la finca (con trabajo físico y conocimientos), sino porque los ingresos que perciben pueden ayudar a ahorrar y a ampliar los bienes del grupo.

*Los que están tomando el relevo*

Entre los 54 productores que entrevistamos, sólo encontramos tres jóvenes que estaban comenzando a entrenarse para tomar el relevo de sus padres en el manejo de los negocios de la blueberry, y otros tres que tenían intereses en el conjunto de los negocios de la familia: muy pocos, si se comparan con el universo de los productores. Los hijos de los productores con más tierra, los Llamas, los Batis y los Paredes, no estaban interesados en continuar con la labor agrícola. Todos ellos estaban estudiando, tenían alguna carrera técnica o universitaria, o se desempeñaban en algún oficio que no querían cambiar por el trabajo en la producción de blueberry. Esto causaba que productores en edad de jubilarse, como Jesús Llamas, comenzaran a vender sus fincas. Esto nos lleva a la situación actual de los productores estadounidenses, que están vendiendo sus ranchos porque los hijos ya no quieren seguir en el negocio de la blueberry. Los hijos de los productores mexicanos también ven en la escuela una oportunidad de movilidad social y económica, y la labor agrícola no es de interés para las nuevas generaciones. Parece que la vida en el y del campo es sólo de interés para cierto grupo de edad, que además tiene antecedentes campesinos en México y ve los ingresos derivados de la producción agrícola como una oportunidad para que sus hijos se muevan socialmente, lo que pasa por tener una mayor formación escolar y, de preferencia, una carrera universitaria.

Entre los casos de los hijos de los productores que están preparándose para tomar el relevo en el trabajo agrícola están los dos de Nando Avilés y uno de Sandro Sánchez. Los primeros estudian en Chicago, donde viven con sus padres; en las vacaciones y en los

tiempos que le deja libre la escuela, el mayor se dedica a impulsar los negocios de su padre: el de la agricultura y el del procesamiento de basura en Chicago; por su parte, el menor (con sólo siete años) acompaña y ayuda a su madre en la empacadora, pesando la fruta o haciendo cuentas; además, tiene su pequeña parcela de experimentación, donde siembra maíz y frijol. Por su parte, el hijo de Sandro está de tiempo completo trabajando en la finca y en la empacadora de su padre; vive de eso, acaba de casarse e integrar una nueva familia; el dinero que obtiene de la finca es su único ingreso económico. Otro caso el de Édgar Casas, quien además de estudiar se está preparando fuertemente para tomar el relevo de su padre en el rancho; incluso, fue a quien entrevistamos por indicaciones del padre en el trabajo de campo que hicimos para direccionar los entrenamientos. El último caso que encontramos en que el padre prepara al hijo para tomar el relevo en sus negocios es el de Alejandro Arboleda, cuyo hijo estudiaba y además trabajaba en la tienda de su padre en Bangor.<sup>5</sup>

Todos los productores entrevistados tienen como prioridad que sus hijos estudien, incluso los que están preparándose para tomar el relevo. Los padres los impulsan a estudiar administración para que adquieran las herramientas que les permitirán manejar mejor los negocios. Curiosamente, no encontramos ni uno solo que esté estudiando o haya estudiado agronomía, a pesar de que la MSU tiene una de las escuelas más reconocidas en Estados Unidos en el área y estos conocimientos serían de mucha utilidad para el manejo de la finca. Tampoco localizamos ningún caso en que los productores preparen a una hija para sustituirlos en el manejo de la finca. Siempre son los hijos varones; incluso Samuel, quien pretende que sus hijas sigan en la actividad de los negocios, está planeando montar un restaurante y un supermercado, además de la lavandería que ya tiene, para heredarlos a sus tres hijas, mientras que él piensa seguir trabajando las tierras.

Es interesante resaltar que los mexicanos iniciaron este negocio sustituyendo a los estadounidenses que no tenían hijos o familiares que tomaran el relevo en la actividad agrícola, situación que está por repetirse ahora con los productores mexicanos, sobre todo entre

<sup>5</sup> Tenemos que recordar que en 2015 Alejandro cerró esta tienda.

aquellos que llegaron primero al sector, como los Llamas, que se encuentran ya desinvirtiendo, o el próspero Alan Paredes, quien tiene una finca en el área y otra en un condado vecino y cuyos hijos no quieren saber nada de la actividad agrícola. Cuando se les preguntaba al respecto, muchos bromeaban sobre si serían sus nietos quienes continuarían con esta actividad. Alan mencionaba que estaba dispuesto a donar sus tierras a quien se comprometiera a trabajarlas, lo que causaba gran disgusto a su esposa, quien señalaba ante la broma de Alan que su parte no se la daría a nadie.

#### LAS OPORTUNIDADES DE LOS HERMANOS

Los parientes colaterales, hermanos y cuñados principalmente pero también los primos, representan un recurso muy importante tanto en el proceso de migración como para iniciar un negocio. Como se señaló en el capítulo anterior, estos actores son fundamentales para tener acceso a las redes que permitan obtener conocimientos y financiamientos que hacen posible cambiar las historias de vida y de trabajo de estos mexicanos. Las redes que comienzan a trazarse a partir de los vínculos con estos parientes son una herramienta indispensable para obtener los recursos monetarios, sociales, de legitimidad, de aceptación, y la credibilidad necesaria para desarrollar un negocio.

Los parientes colaterales son también quienes impulsan el proyecto de “comprar en Michigan” y quienes, a pesar de que muy pocos lo reconocen, brindan los primeros conocimientos para operar la finca. Entre las familias con las que hemos trabajado a lo largo de los distintos proyectos de entrenamiento e investigación sólo se encontró un caso en que el impulso para incursionar en el sector agrícola vino del padre: los Llamas. Sin embargo, y aunque la idea de comprar la primera finca fue del padre, el crecimiento de los negocios y la compra de más propiedades fueron responsabilidad de los hermanos asociados. En otras familias, incluso en aquellas en que se compra la finca para los padres, son los hermanos quienes aportan el capital, hacen las averiguaciones y, en algunos casos, supervisan la marcha del trabajo agrícola.

Además del soporte para migrar de México a Chicago y a Michigan, en el trabajo de campo registramos que algunos de los apoyos recibidos por estos parientes combinan sus deberes familiares con el que ofrecen y reciben para desarrollarse dentro del sector agrícola. Los hermanos se ayudan en el cuidado de los padres, integran *holdings* que les permiten comprar más tierras, y en algunos casos se unen para diversificar sus actividades económicas. Así, tener una familia con varios hermanos en Estados Unidos puede ser una gran ventaja para la obtención de recursos no solamente monetarios, sino también de legitimidad y de prestigio. Es por ello que las grandes familias como los Alcántara o los Batis (las dos más prósperas y reconocidas en el área) continuamente organizan reuniones con sus hermanos, en las que incluyen a la parentela del cónyuge de éstos. Incluso, en los dos casos tenían un local (una bodega) para organizar estas reuniones. Aunque el lugar de encuentro casi siempre estaba en la finca del hermano con mayor prestigio, los otros adaptaban lugares para poder también convocar a sus parientes. Es interesante además que estas bodegas se prestaban también para organizar los entrenamientos de la MSU, a los que normalmente acudían más productores que cuando se organizaban en las instalaciones de la universidad, debido quizá al prestigio de los convocantes no sólo entre su familia, sino en el resto de la comunidad.

En las siguientes páginas describimos algunas de las actividades en que los hermanos se apoyan. Comenzaremos por enunciar el soporte que los parientes colaterales suelen ofrecer para montar y crecer las fincas de blueberry, en el que incluimos la ayuda para operarlas. En el último apartado hablamos del soporte emocional, afectivo y de cuidado, que es también clave en el proceso de adaptación al nuevo país y a la actividad económica en la que están incursionando.

### *En la construcción de un holding*

Para las familias con hermanos y parientes en la región, el comienzo en la blueberry siempre es más fácil. Cuando se tiene la fortuna de que un hermano ya ha incursionado en la agricultura, éste suele “invitar” a los otros para comprar más ranchos. Por otro lado, si los

que se encuentran en el sector son los primos o parientes colaterales lejanos, algunos hermanos deciden unir fuerzas para comprar la primera finca. Asociarse con otros hermanos o cuñados es una estrategia muy usada para comprar y hacer crecer las fincas en tamaño y/o producción.

Esta forma de desarrollo tiene varias ventajas. Primera: una sola unidad familiar no desembolsa todo el dinero. Segunda: los parientes, sobre todo si sólo son inversionistas, pueden seguir en otras actividades y, por lo tanto, no necesitan obtener todos los recursos económicos para su manutención de la venta de la blueberry, lo que permite capitalizar la finca mejorando las tierras, comprando más plantas, haciendo un pozo, adquiriendo nueva maquinaria, etcétera. Tercera: en épocas de mucho trabajo, como la cosecha, las familias involucradas pueden integrar a todos sus miembros para ayudar en la actividad, turnarse al inspeccionar la fruta o acudir a los actores que integran sus redes para que les ayuden a conseguir jornaleros. Cuarta: los contactos y las habilidades de cada uno de los hermanos se suman a la nueva unidad productiva, lo que a veces permite la diversificación y la constitución de pequeños *holdings* que pueden integrarse verticalmente.

Un ejemplo de la colaboración entre hermanos es el caso de los Alcántara. La familia se encuentra integrada por 13 hermanos y hermanas, todos ellos en Estados Unidos, donde se encontraban también sus padres (el padre había muerto unos años antes, pero la madre estaba al cuidado de la hija menor). Uno de los hermanos, el dueño de La Rancherita, comenzó el proceso de migración del grupo familiar y ayudó al resto de los hermanos a llegar a Estados Unidos, donde actualmente se encuentran todos. Durante el periodo de trabajo de campo 2007-2014, cinco de los hermanos tenían ranchos de blueberry. De éstos, cuatro estaban en sociedad; el quinto rancho pertenecía a la hermana menor, quien sólo estaba en sociedad con su esposo, que conservaba su trabajo como impresor. Los cuatro hermanos asociados tenían además otros negocios que les permitían crear un *holding* de pequeñas empresas que compartían ganancias y pérdidas de la frutilla y apoyaban su comercialización. Rentaban además tierras para cultivar otro tipo de productos, como calabaza y chile, que también comercializaban en la tienda del *holding* y en los

mercados de Chicago que había abierto uno de los hermanos, quien tenía un camión de carga.

Otros dos casos de familia asociada, aunque sólo para la compra de ranchos de blueberry: los Martínez y los Batis, con seis y siete hermanos, respectivamente. Todos se encontraban entre Chicago y Michigan. Estas dos familias también tenían a sus padres con ellos (en ambos casos el padre había muerto pero las madres estaban en la casa del hermano y la hermana menores). El hermano menor de los Martínez había llegado a la blueberry entusiasmado por un primo y había “jalado” al resto de los hermanos, incluso a los cuñados y a las esposas de éstos, para comprar la primera finca. Esta estrategia era la misma que seguía para comprar más tierras (siempre en sociedad con un hermano, un cuñado o un sobrino) y para capitalizarlas comprando más plantas, pero también maquinaria, e introduciendo sistemas de riego. Además de las fincas de blueberry, Samuel tenía una lavandería en la que no participaban sus hermanos. Sin embargo, en 2015 decidió comprar el restaurante que estaba junto a su lavandería y se lo dio a su hermana y al esposo de ésta para que lo trabajaran, asunto que finalmente no resultó y tuvieron que cerrarlo a fines de año porque no consiguieron los permisos correspondientes.

La migración de los Batis a Michigan comenzó cuando uno de los hermanos, un cuñado y un sobrino, decidieron comprar la primera finca de blueberry; terminaron adquiriéndola sólo el sobrino y el tío. El cuñado, J. Meléndez, compró solo su finca y la tienda que tuvo en Bangor, que vendió años después. La práctica de los Batis de comprar fincas juntos cesó cuando compraron el segundo rancho, que sólo fue adquirido por Pablo y su esposa. Hay otras familias, como la de Genaro Zavala, que se asocian para comprar casas, arregarlas y revenderlas. También dos de las familias más prósperas, la de los Llamas y la de Gustavo Gámez, siguen o siguieron la práctica de asociaciones de hermanos para incrementar sus propiedades. Para los Llamas, ésta fue la base de su crecimiento; incluso, varias de las fincas que se encuentra vendiendo Jesús las tiene en sociedad con alguno de sus hermanos que no trabaja en el sector. Los hermanos Gámez tienen una empresa en Chicago, de diseño y cuidado de jardines, y los ranchos de blueberry, atendidos por Gustavo, sólo son un negocio más dentro de su *holding*.

En algunas familias el cultivo de la blueberry cundió entre los sobrinos, quienes eran invitados por los tíos con más tierras a compartir el negocio como socios en principio, aunque después les dejaban los ranchos para buscar nuevas oportunidades. Si bien sólo citamos algunos casos, durante el trabajo de campo no hubo una sola entrevista en la que no hubiera referencia a algún pariente colateral en el proceso de llegada a Estados Unidos y al sector agrícola.

### *Mano vuelta*

Dos de las ayudas más importantes que se pueden conseguir con los parientes son el préstamo de maquinaria y la realización de servicios. En estos casos, contar con un hermano o primo que tenga un tractor con cabina, sepa fumigar (*sprayar*) y tenga las credenciales para hacerlo (licencia de pesticidas), suele ser la diferencia entre permanecer en el negocio o salir de él, pues hasta 2016 el único requisito que las empacadoras de la región pedían para comprar la fruta era estar al corriente en el rol de fumigaciones y que éstas se encontraran debidamente documentadas.<sup>6</sup> Ésta es una de las más fuertes barreras de entrada al negocio, ya que aunque existen muchas opciones, que van desde contratar un avión (la solución más fácil pero la más cara) hasta fumigar uno mismo (que suele ser lo más barato pero lo más difícil, por los conocimientos y el equipo que se necesita), contar con quien fumigue o enseñe a fumigar es un recurso invaluable. En el trabajo de campo encontramos que había cuatro formas de fumigar:

- Por uno mismo. Para ello se necesitaba tener una licencia de pesticidas, un tractor (de preferencia con cabina), un aspersor, los conocimientos para fumigar y para documentar con precisión el producto utilizado, cuándo, cuánto, a qué horas, velocidad del viento, etcétera.
- Contratando un avión, que tenía la ventaja de que quienes prestaban el servicio se hacían cargo de todo, desde aplicar el

<sup>6</sup> A ello hay que sumar el problema de la *Drosophila*, que requiere fumigaciones continuas de productos que sólo se venden a aquellos que tienen licencia para el manejo de pesticidas.

pesticida hasta llevar los registros, pero las desventajas eran el precio y que no siempre se atendía a las necesidades específicas de la finca.

- Contratando a las empacadoras que compraban posteriormente la fruta. Ciertas empacadoras de la región, como Spiech, ofrecen el servicio de fumigación e incluso de cosecha, que descuentan del precio final de la frutilla. Siguiendo esta estrategia, empacadores latinos, como el señor Avilés y Sandro Sánchez, han empezado a ofrecer este servicio a sus clientes.
- Pidiendo a un hermano o primo con equipo, licencia y conocimientos, que ayude a fumigar. Este pariente cobrará más barato, a veces sólo el precio de los pesticidas y de la gasolina del tractor, pero a cambio espera que los parientes que reciben el servicio le ayuden en la cosecha, a solucionar ciertos problemas con las plantas, etcétera. Esta última forma no se rige por valores comerciales, sino por vínculos sociales en los que la cercanía biológica a veces es toda la diferencia.

La situación que se presenta con la fumigación ocurre también con la cosecha. Los hermanos y parientes pueden contratarse para ayudar a cosechar. Se les paga el mismo jornal que a un trabajador no pariente, pero esperan que los dueños de la finca trabajen en las suyas cuando sea necesario. La reciprocidad comienza echando la mano también en la cosecha, piscando o usando sus redes para conseguir jornaleros, pero no todo acaba allí: se tiene la expectativa de que los parientes ayuden también si hay escasez de agua, en la poda, etcétera. Lo más común es ayudarse en la cosecha, pues para los mexicanos es muy problemático conseguir jornaleros que trabajen en su finca, por la extensión (no necesitan ni muchos jornaleros ni por periodos muy largos) y porque no pueden ofrecer las mismas condiciones laborales que sus vecinos estadounidenses; por ejemplo, no suelen tener vivienda para sus trabajadores.<sup>7</sup> Por ello, las cuadrillas para

<sup>7</sup> Aunque muchos de ellos tienen casas o *trailas* en sus campos, suelen rentarlas por el año o la temporada, pero no las ofrecen como prestación a los jornaleros que trabajan en sus fincas.

cosechar integradas por familias suelen ser el medio para lograr recoger la fruta entre quienes tienen fincas pequeñas. En ocasiones, el grupo trabaja en la mañana en la finca de un hermano y en la tarde en la de otro, o se turnan los días dependiendo de la variedad de la fruta que estén cosechando. Otro caso de apoyo en las tareas de la finca es el de las hermanas Vilchis, que se ayudan en la cosecha de blueberries y castañas, pero sólo entre ellas y no incluyen al resto de la familia.

Por otro lado, los hermanos suelen también apoyarse para acudir a los cursos y entrenamientos *in situ*. Se avisan unos a otros cuando va a realizarse alguno y llegan todos en un solo vehículo. A veces, cuando son socios, también comparten información sobre otro tipo de oportunidades, como la de los créditos. El caso de Nando Avilés es el mejor ejemplo de lo que se puede “sufrir” cuando no se tiene una red de parientes en la zona al llegar al negocio de blueberry. Cuando él llegó a la región y después de comprar la finca, se encontró que no conocía a nadie que lo pudiera orientar en el cultivo y la venta de la frutilla. Intentó infructuosamente pagar a quienes sabían para que le enseñaran y se topó con que nadie quería hacerlo. No tenía los contactos cercanos que le quisieran compartir su conocimiento; incluso lo desorientaban y le daban mal la información sobre el uso de fertilizantes y/o la aplicación de pesticidas. De manera que cuando se encontró con Armando Sánchez, quien decidió apoyarlo, no hizo caso de sus recomendaciones. Ambos relatan que Armando tuvo que recorrer un buen trecho para ganar la confianza de Nando; para ello, aplicó los mismos químicos en su finca y en la de Nando. Fue un gran trabajo para Armando mostrarle a su ahora compadre la manera en que se cultivan, podan y siembran las blueberries. Armando también lo llevó a los entrenamientos, que Nando aprovechó muy bien: gracias a ellos, no sólo cultiva ahora muy buena fruta, sino que ha solicitado con éxito algunos subsidios. La sociedad de los compadres (hermanados por este lazo ritual) es ahora más fuerte que la de muchos hermanos. Los dos se han visto muy beneficiados. Nando, quien sigue viviendo en Chicago, encarga a Armando el cuidado de su finca, le solicita que puede y le compra

las plantas que produce.<sup>8</sup> Por su parte, Armando, además de recibir un ingreso por el cuidado de la finca, tiene garantizado que Nando comprará su fruta y le presta el tractor y el aspersor para fumigar. La sociedad de estos compadres es más estrecha porque Nando depende de Armando para que su finca siga operando.

Por último, señalamos que un tema en el que los hermanos no suelen colaborar es la socialización de la información sobre mercados, incluso aunque sean socios, como se ha indicado en otra parte de este libro. El único caso que encontré de apoyo en la comercialización fue el de los Gómez, dos hermanos que, aunque son mayores, viven juntos. Manolo vende en el mercado de pulgas los huevos de las gallinas que su hermana Elena cría en su finca, junto con las blueberries que ambos cultivan.

#### *Apoyo familiar-emocional y cuando se presenta algún problema*

Hay que mencionar también las ayudas de los hermanos para superar las crisis familiares. Por ejemplo, suelen prestarse dinero ante un evento inesperado. Como un caso extremo podríamos citar el caso de los hermanos Martínez: Samuel le prestó dinero a una de sus hermanas porque se incendió su casa; también a su hermano, cuando se averió el sistema de calefacción, dinero que no tiene claro si recuperará. Aquellos que tienen mayores conocimientos de mecánica suelen apoyar a los otros cuando se rompe un tractor o cuando su coche se queda varado. Los que no saben mucho de mecánica pueden ayudar buscando las piezas de los artefactos descompuestos, remolcando con su tractor el vehículo averiado hasta donde encuentren quien lo repare, o prestándole a quien tuvo la avería un tractor, aspersor o coche, mientras logran arreglar el que se descompuso. Incluso, varios hermanos que tienen fincas (en sociedad o no) compran al menos dos equipos aspersores para tener reemplazo en caso de que se descomponga alguno, pues fuera de la familia es difícil encontrar quien preste un equipo.

<sup>8</sup> Armando vende plantas a los productores del área y es quizá el que mejor sabe criarlas; continuamente experimenta con las plantas de su finca y compra variedades nuevas para reproducir y vender.

Asimismo, los hermanos se ayudan en el cuidado de los padres mayores, en ocasiones turnándose para ello, en otras teniéndolos en casa de tiempo completo, lo que ocurría en el caso de los hermanos menores, que habilitaban un espacio para ellos independientemente de si eran mujeres u hombres, de su posición económica, del espacio libre en su casa, del número de hijos, etcétera. Generalmente, aquellos que no cuidan de sus padres apoyan a sus hermanos llevándolos a las citas médicas, comprándoles algún tipo de comida, o con recursos económicos para su manutención. Mención aparte merecen aquellos que, como los Soto o los Barra, han cooperado para comprar la finca de sus padres.

En la organización de las fiestas, los hermanos ayudan llevando un platillo o consiguiendo quien lo prepare. Hermanas y cuñadas suelen apoyarse en la cocina y atendiendo a los invitados. En la fiesta de 15 años a la que asistí, la hermana de Marco, tía de la quinceañera, preparó la coreografía del baile. Los hermanos suelen ser también padrinos de bautizo o de primera comunión de los sobrinos. También son padrinos en las bodas o en los 15 años, cooperando para pagar parte de la fiesta, el pastel, los refrescos, el salón, la medalla, etcétera, a la manera en que ocurre en los festejos en México.

Cuando los jóvenes se van a estudiar a Lansing, los hijos de los hermanos que estudian allá suelen recibir a sus primos menores y en ocasiones rentan un departamento juntos.

## CONCLUSIÓN

El estudio de los parientes ayuda a mostrar la composición de la unidad familiar entre nuestra población de estudio, pero además nos permite entender hasta dónde el cultivo de la blueberry es *el negocio* o simplemente una alternativa más para obtener recursos económicos entre estos migrantes. A lo largo del capítulo encontramos que en la organización de la familia se conservan muchas de las referencias de las familias campesinas de México. Quizá la más importante es que el trabajo tiene como propósito último cubrir las necesidades de reproducción del grupo familiar, así como la incidencia del tamaño y la composición del grupo en los recursos a los que se tiene acceso. Con

la lupa puesta en la estructura y la función de la familia, podemos discernir hasta dónde la compra de las fincas de blueberry es sólo una estrategia para diversificar los ahorros, una fuente de ingresos o la puerta de entrada para el mundo de los negocios.

En las familias analizadas encontramos distintas estrategias de desarrollo, desde la simple reproducción, cuando se conserva más la organización de trabajo campesina, que se distingue de una empresa capitalista porque son el tamaño y la composición de la familia lo que determina la organización y el alcance de la actividad económica, hasta la integración de pequeños *holdings*. En los primeros grupos familiares la venta de blueberries es un medio que permite generar el recurso económico para comprar las mercancías necesarias para la supervivencia. A estos recursos la familia suma los que obtiene por otros medios, como la venta de la fuerza de trabajo de alguno de sus integrantes, la preparación y venta de otros alimentos, etcétera. En segundo lugar se encontraron las familias con mayor actividad empresarial, en las que, si bien se conserva la lógica de la diversificación para incrementar las posibles fuentes de ingreso del grupo, los recursos obtenidos ayudan a la capitalización y la compra de nuevos negocios. En ambos casos la familia es la estructura que permite acumular y diversificar las opciones de ingresos, y si a ello se suma la participación de los hermanos, las posibilidades son mayores.

Es interesante que, independientemente del destino de los recursos, en las familias de los productores existen al menos dos particularidades que los unen con su pasado campesino en México. La primera es la importancia de los lazos de sangre, que superan las barreras de la familia nuclear y se extienden a parientes colaterales, quienes apoyan en la compra de las fincas y de otros negocios, y con los primeros conocimientos para iniciarse en el sistema. Una muestra de lo que ocurre cuando estos parientes no se encuentran presentes es el caso de Nando Avilés, a quien le costó mucho encontrar el camino en el cultivo y la venta de la blueberry porque no tenía parientes que lo apoyaran con los conocimientos. La segunda particularidad es el afán de volver al campo, en principio con la idea de producir los alimentos que dejaron en México, y después como una alternativa que la familia se ha encargado de idealizar y que representa una oportunidad de crecimiento y legitimidad frente a

la vida a veces marginal que llevaban en los barrios violentos de la ciudad de Chicago.

Como señalan Light y Gold (2000), las familias son también entidades de socialización. En este sentido, el grupo representa una bisagra que permite, por un lado, la reproducción de la cultura, y por otro, la filtración de las nuevas normas que rigen en el país de llegada. De esto es indicativo el papel que juegan las mujeres. En primer lugar, desde muy pronto se involucran en la generación de recursos económicos para el sustento y capitalización del grupo doméstico. La compra de las fincas no podría ser explicada sin los ahorros que se generan a partir del trabajo de las mujeres, quienes en ocasiones perciben incluso mayores ingresos que sus maridos. En segundo lugar, a la llegada a Michigan desempeñan una importante labor en la administración y la atención de los negocios; ambas tareas, aunadas a las referencias de la sociedad estadounidense, catapultan el papel de las mujeres en el interior del grupo doméstico. En tercer lugar, las mujeres hacen posible que las segundas generaciones aprendan el español, disfruten la comida y conozcan los valores y las normas que caracterizan a la cultura mexicana. Es gracias a ellas que los hijos pueden moverse como ciudadanos estadounidenses con referencias de mexicanos (que no de chicanos), entre las que se incluye de manera muy importante la ayuda a los padres en la operación y el crecimiento de su actividad productiva, independientemente de su interés en continuar en ella. La compra de fincas para los padres y el apoyo con conocimientos y financiamiento no podrían explicarse de otra manera.

Por último, pero no por ello menos importante, tenemos que considerar el papel de la familia extensa. En este sentido, la proximidad geográfica y afectiva es de gran apoyo no sólo para desempeñar cierta actividad económica, sino también como soporte moral y de legitimidad, para lograr primero la asimilación y después el desarrollo económico y social de este grupo de emigrantes.



## Capítulo 5

### Las certificaciones y los cursos: de la licencia de pesticidas al GAP

Para comprar y operar una finca de blueberries, los migrantes mexicanos avocados en el suroeste de Michigan necesitan el apoyo de los actores que integran sus redes de connacionales y/o parientes. En el momento en que deciden quedarse en esta actividad, requieren conocimientos tanto técnicos como administrativos del sistema agrícola estadounidense que superan las capacidades de los actores presentes en sus redes de referencia; esto los obliga a interactuar con otros, fuera de sus conocidos iniciales. Generalmente, son los nuevos actores, a partir de la información y los conocimientos que comparten, quienes introducen a los productores en las referencias del sector al que llegaron. Esto ha ocurrido con todos los productores entrevistados. El momento en el que comienzan a tener una relación más estrecha con otros actores del sistema depende básicamente de los conocimientos acumulados en sus redes de referencia. Así, en aquellas familias o grupos con más tiempo en la actividad y que han logrado adquirir más tierras, los recién llegados tardan más en buscar información fuera del ámbito de los actores que los impulsaron a comprar la finca.

Los conocimientos que se necesitan para vincularse con el sector agrícola tienen que obtenerse fuera del grupo más cercano, esto es, vecinos, paisanos y parientes, por varias razones. La primera y más importante es que el sistema agrícola estadounidense se encuentra organizado de acuerdo con un esquema en el que participan actores

de distintas esferas: la gubernamental, integrada por las agencias federales, estatales y locales que regulan, otorgan financiamiento y subsidios a los productores agrícolas; la académica, que en el caso de Michigan se encuentra representada principalmente por la MSU pero también, por otras universidades locales que ofrecen programas de capacitación para adquirir las herramientas técnicas que permiten operar las fincas agrícolas y atender emergencias cuando se presentan fenómenos naturales inesperados (como una nueva plaga); y la empresarial, constituida por los productores, proveedores de aperos agrícolas y clientes. Estas tres esferas funcionan dentro de un esquema de transferencia de información, saberes y conocimientos, que se puede englobar en lo que Henry Etzkowitz y Loet Leydesdorff (2000) caracterizaron como un modelo de triple hélice, en el que la universidad, la industria y el gobierno se constituyen como hélices relativamente independientes en un sistema abierto de aprendizaje, donde cada una de ellas tiene la facultad de aprender de las otras.

La segunda razón es que los productores carecen de saberes a veces indispensables sobre agricultura comercial. Aunque algunos contaban con cierta experiencia agrícola en sus lugares de origen, no tenían experiencia en cultivos comerciales, ni siquiera como jornaleros agrícolas. No contaban con las habilidades administrativas para operar un negocio ni con las herramientas que les permitieran comercializar con éxito su frutilla, pues por más que las empacadoras estuvieran a pie de finca, para vender la blueberry era necesario contar con habilidades de negociación y cumplir con ciertos requisitos técnicos, como un adecuado manejo de plagas.

La tercera razón es que, para competir con éxito en el sector agrícola, es necesario acercarse a las distintas instituciones que lo incentivan y regulan, especialmente a las agencias agrícolas federales y estatales. Esto, que en primera instancia pudiera parecer muy sencillo, presenta una doble dificultad para los migrantes: el lenguaje, que va más allá de entender o no el idioma inglés y se acerca más a las distintas referencias que guían los comportamientos de los campesinos mexicanos, que en ocasiones se contraponen con las de los granjeros estadounidenses; y la desconfianza en las instituciones, pues para estos mexicanos, que en la mayoría de los casos llegaron como ilegales, es muy difícil establecer relación con el gobierno

estadounidense, del que siempre han huido, independientemente del actor que se trate: “la migra” o “la agencia agrícola”.

La cuarta razón se relaciona con los problemas de los productores para codificar el conocimiento. Más allá de la facilidad o no de acercarse a las agencias para poder competir con éxito, los productores mexicanos necesitan tener acceso a los programas de subsidio y de financiamiento del sector agrícola. Para ello, hay que cumplir una serie de requisitos; casi todos implican la documentación de las actividades. Ésta comienza con el registro de los gastos de la unidad doméstica, pero en ocasiones se extiende a cuestiones como documentación de las prácticas y de los propósitos para la mejora de las condiciones ambientales de la finca, así como elaboración de planes de negocio en los que se señalen estrategias para extender operaciones; estos últimos son indispensables en el caso de solicitudes de crédito y para contar con la certificación para la compra y uso de ciertos pesticidas de uso restringido.

La quinta razón es el asunto de los registros y certificaciones. Como se ha mencionado, para vender la frutilla se necesita el registro de la aplicación de los pesticidas, donde se debe anotar la cantidad de producto aplicado, el tipo de producto, la fecha y las precauciones que se tuvieron a la hora de su aplicación y después de ésta. Por otra parte, los programas de certificación, como el Michigan Agriculture Environmental Assurance Program (MAEAP) y el Good Agricultural Practices (GAP), implican no sólo un cambio de prácticas, sino también un proceso de codificación del conocimiento para el que los actores de las primeras redes de referencia no suelen estar preparados.

Así, los migrantes mexicanos, al llegar al sector agrícola y comenzar a interactuar con otras instituciones y personas que se guían con referencias diferentes a las suyas, tienen que adaptarse, primero, al sistema comercial, que por sí mismo requiere capacidades de organización y administración y una estructura de competitividad, y después a lo que hacen y refieren otros productores, que dejan de ser los vecinos o los paisanos para convertirse en los competidores no sólo en el mercado sino incluso al buscar subsidios o créditos. Además, se requieren conocimientos técnicos, porque en términos de la literatura de innovación los mexicanos avecindados en Michi-

gan, al incursionar en el cultivo de las blueberries, tienen que trabajar con un paquete tecnológico que les es ajeno y tienen que asimilar. El paquete tecnológico al que se enfrentan está compuesto por varios elementos: un conjunto de conocimientos (científicos, técnicos, empíricos, económicos y sociales); una serie de herramientas (tractores, máquinas, manuales, cursos, pesticidas, fertilizantes, etcétera) y la organización para su uso (administración, capacitación, contabilidad, registro, sistemas de cultivo, etcétera), que los migrantes necesitan asumir como parte de su vida cotidiana. En este sentido, y de acuerdo con lo que autores como Bengt-Ake Lundvall (2000) y Enrique Medellín Cabrera (2013) señalan, dentro de un paquete tecnológico se incluyen los siguientes saberes:

- Saber qué: conocimiento acerca de los hechos, que usualmente es cercano, lo que coloquialmente se denomina información.
- Saber por qué: conocimiento acerca de los principios y leyes del movimiento de la naturaleza y la sociedad. La producción y la reproducción de éste se desarrollan en organizaciones especializadas, como laboratorios de investigación, estaciones experimentales (para el caso del sector agrícola) y universidades.
- Saber cómo: habilidad o capacidad de hacer algo. En este aspecto, la cooperación entre los distintos actores del sistema, sobre todo aquellos que participan de otra cultura, es muy importante para compartir, adaptar y combinar los conocimientos con que cada uno cuenta.
- Saber quién: la información acerca de quién sabe algo, quién sabe hacerlo, a quién acudir cuando se presenta un problema. Involucra la formación de relaciones sociales especiales que permiten el acceso a expertos y el uso de sus conocimientos de manera diferenciada y útil.
- Saber cuándo: capacidad de actuación oportuna para la toma de decisiones y el logro de resultados. Implica el conocimiento del ciclo de vida de los productos y servicios, así como de las condiciones culturales de la unidad productiva y su entorno.

- Saber dónde: facultad para ubicar el lugar o el espacio más adecuado para realizar algo. Requiere conocer cuál es la mejor combinación de recursos para tener éxito en un espacio específico y en un contexto determinado.

Lo anterior nos hace vislumbrar la dificultad que implica que los productores mexicanos puedan asimilar el paquete tecnológico con el que están trabajando y, con ello, involucrarse de manera cabal en el sector agrícola estadounidense. Un elemento indispensable para que esto ocurra es que la información se transmita en un canal que se conecte a los códigos de estos mexicanos, para que eventualmente se pueda transformar en conocimientos útiles y pegajosos, como los mencionados por Bjørn Asheim (2007). Según Ikujiro Nonaka y Hirotaka Takeuchi (1995), el conocimiento humano se crea y se expande por medio de la interacción social, a través del proceso de decodificación del conocimiento tácito al conocimiento explícito. Estos autores, basados en el trabajo de Michael Polanyi (1967), señalan que la dimensión tácita se asienta en experiencia, pensamientos y sentimientos en un contexto específico, y está integrada por componentes técnicos y cognitivos. El componente cognitivo se refiere a modelos mentales de un individuo, mapas, creencias, paradigmas y puntos de vista. El componente técnico se refiere a las habilidades y los conocimientos para aplicar en un contexto específico. La dimensión explícita del conocimiento se encuentra articulada, codificada, y es comunicada usando símbolos (Popadiuka y Choob, 2006). A la interacción de conocimientos se le denomina conversión de conocimiento. Los autores señalan cuatro maneras en que éste se transforma:

- Socialización, que es la conversión de conocimiento tácito en nuevo conocimiento tácito; es un proceso que consiste en compartir experiencias en las que el conocimiento queda incorporado en los individuos que las comparten.
- Exteriorización, en la que el conocimiento tácito se vuelve explícito y adopta la forma de metáforas, analogías, conceptos, hipótesis o modelos.

- Combinación, que es la conversión de conocimiento explícito en nuevo conocimiento explícito; es un proceso de sistematización de conceptos con el que se genera un sistema de conocimiento.
- Interiorización, que implica la conversión de conocimiento explícito en tácito. La interacción de los cuatro tipos de conocimiento facilita el proceso de innovación y, agregamos nosotros, de asimilación de un paquete tecnológico (Nonaka y Takeuchi, 1995).

La asimilación de conocimientos es un proceso que comienza con la acumulación de capacidades de aprendizaje a partir de intercambios formales e informales. Con esto se construyen conocimientos tácitos que integran un entramado que “atrapa” la información entre sus hilos, que han sido devanados a partir de conocimientos pegajosos. El proceso de incorporación-asimilación suele ser más fácil cuando se comparte una historia cultural común (Breschi y Lissoni, 2001). En este sentido, se debe considerar que el paquete tecnológico para producir blueberries tiene que pasar también por los filtros culturales de quienes lo reciben —los productores mexicanos—, filtros que son distintos a los de los agricultores estadounidenses para los que originalmente había sido diseñado este paquete. Así, se hace necesaria una decodificación cultural que supone encontrar los mecanismos para que la información adquiera sentido en el contexto de los marcos de referencia de quienes van a utilizarla. El proceso de decodificación cultural para que el conocimiento se incorpore a los marcos de referencia de los productores pasa por la construcción de hábitos que deberían constituirse en hechos significativos a lo largo de la trayectoria de aprendizaje, cimentada en la adquisición de conocimientos explícito y tácito (desarrollo o creación de habilidades, prácticas, relaciones), conocimiento compartido (que implica diseminación hacia otros o aquel que se adquirió de alguien) y conocimiento útil (integración de lo aprendido, que es asimilado, que en términos generales se encuentra disponible y puede generalizarse en nuevas situaciones).

En este capítulo nos proponemos mostrar la manera en que los productores mexicanos consiguen conocimiento para operar sus fincas de blueberry y cómo éste poco a poco se constituye en la puerta de entrada para adaptarse a una nueva realidad de la sociedad estadounidense. Para ello, presentamos la trayectoria de formación de los productores de 2008 a 2014, que comenzó con unos 20, a los que se fueron integrando cada vez más mexicanos; primero a partir de contactos informales y después aglutinados a partir de un proyecto de capacitación diseñado para atender sus necesidades específicas.

La primera persona relacionada con el sistema agrícola que se acercó a ellos de manera informal fue Andrés, un maestro en agronomía mexicano, que labora en el Departamento de Agricultura del estado. Sin embargo, no fue él quien integró los proyectos formales de capacitación y la red que permitió un esquema de entrenamiento a largo plazo, sino un investigador de la MSU, quien redactó dos propuestas para el USDA, para financiar proyectos de capacitación en las prácticas y en las referencias, que ayudarían a los recién llegados a integrarse al sector agrícola. En el capítulo describimos tanto el proceso de construcción de la estrategia de capacitación como sus resultados. Al final de éste referimos un experimento de transmisión de conocimiento diseñado con un doble propósito: primero, atender un problema particular de los productores (obtener la certificación de buenas prácticas agrícolas, GAP), y segundo, documentar las especificidades de su proceso de aprendizaje.

#### LA IDEA DE LOS CURSOS

Los mexicanos llegaron al cultivo de la blueberry en el suroeste de Michigan con la intención de comprar fincas para diversificar sus estrategias de ahorro y pensando que en las propiedades adquiridas podrían cultivar productos como maíz, frijol o vegetales para autoconsumo. Algunos de los que arribaron más tarde conocían la rentabilidad del cultivo de la blueberry, pero ignoran la manera en que hay que cultivarla y manejarla. Además, la mayoría de ellos no tiene referencias en el manejo administrativo, contable y de compe-

titud de los negocios. La escolaridad de estos productores es muy baja (recordemos que casi 50% sólo terminaron la formación básica y seis de ellos no estudiaron), lo que implica que no cuentan con experiencia para decodificar conocimientos. Ello dificulta su aprendizaje sobre el manejo del sector agrícola, pues el sistema de difusión de conocimientos para los productores estadounidenses está diseñado a partir de exposiciones codificadas en presentaciones que usan Power Point, en salones de clase, en revisión de textos académicos y/o de extensión, que los estadounidenses consultan cuando tienen algún problema, y en información que se difunde en las páginas web de las instituciones de educación superior (muy especialmente en la MSU), en la que se ofrecen datos sobre el clima, las plagas, el mercado, etcétera. Por el contrario, los productores mexicanos adquieren conocimientos vía la experiencia, lo que significa que asimilan y transforman conocimiento tácito en nuevo conocimiento tácito a partir de narraciones que encajan en su mundo referencial.

La historia de la formación de los productores mexicanos para introducirlos en el contexto del sector agrícola comienza con la posibilidad de adquirir una herramienta indispensable para los granjeros estadounidenses: la certificación que los productores refieren como licencia, que permite primero la compra y después la aplicación de ciertos pesticidas considerados por la Environmental Protection Agency (EPA) como de uso restringido. En el estado de Michigan la certificación para aplicar este tipo de pesticidas es otorgada por la Oficina de Licencias, Certificación y Registros que se encuentra dentro del Michigan Department of Agriculture and Rural Development (MDARD). La persona a cargo de esta oficina desde 2005 es Andrés Esteves, de origen mexicano. Andrés, quien nació en Guanajuato pero estudió en Michoacán, se enteró por los inspectores que trabajan en su oficina<sup>1</sup> de que un grupo de mexicanos había llegado al suroeste de Michigan y que estaban incursionando en la producción de blueberries. Como agrónomo experto en el uso de pesticidas, él sabía que para poder mantener a raya a muchas de las plagas que

<sup>1</sup> Hasta 2012, los inspectores del MDARD hacían visitas a las granjas del condado de Michigan para revisar que los productores tuvieran los registros del manejo de los pesticidas de uso restringido; en ese año se suspendieron las visitas.

tienen los arbustos de la frutilla en ocasiones se necesitaba aplicar insecticidas y herbicidas de uso restringido, que sólo se pueden conseguir cuando se tiene una certificación de aplicador.<sup>2</sup> En principio, Andrés pensó que los mexicanos no tenían aún las certificaciones de aplicador porque estaban recién llegados al sector. Tiempo después pensó que la razón por la que no se acercaban ni a los cursos ni a los exámenes que el MDARD ofrece para obtener la certificación era porque no manejaban de manera fluida el idioma inglés. Con esto en mente, con un grupo integrado por un entomólogo (Demetrio) y un extensionista (Javier), comenzó a traducir al español el manual para el manejo de plagas, documento que en ese entonces sólo se podía conseguir en inglés. Sin embargo, después de distribuirlo en las oficinas de extensión del condado de Van Buren, encontró que no se usaba y que los productores seguían sin acercarse ni a los cursos que los preparaban ni a los exámenes que les otorgaban la certificación.

Este hecho muestra que aunque el primer reto para la adquisición de un componente importante del paquete tecnológico (la licencia de pesticidas) había tratado de afrontarse con la traducción de los manuales, los problemas para asimilar el conocimiento que se requería para acreditar el examen iban más allá de la barrera del idioma, porque la difusión de los conocimientos en forma codificada no funciona para los productores mexicanos que tienen escasa escolaridad.

Ante esto, Andrés pensó en otro método, que consistió en un tipo especial de cursos, distintos a los que se otorgaban a los granjeros originarios de Michigan, que comenzó a impartir a pequeños grupos reclutados entre parientes y amigos de algunos productores que se habían acercado a Andrés y a Javier, el extensionista de la MSU que estableció el primer contacto con los mexicanos. En estos entrenamientos se transmitían de manera concreta y con ejemplos “filtrados culturalmente” los contenidos de los exámenes.

La labor de los entrenamientos recayó principalmente en Andrés, quien poco a poco comenzó a legitimarse entre los productores no

<sup>2</sup> En Estados Unidos los pesticidas de uso restringido no se venden a quienes no tienen un certificado de aplicador, privado o comercial. Los encargados de las tiendas de aperos agrícolas tienen que verificar la vigencia y la validez del registro del productor al que le están vendiendo el químico. Estos registros son revisados periódicamente por la oficina de certificación del MDARD y expiran a los tres años.

sólo porque su origen mexicano lo llevaba a compartir las mismas referencias, sino porque al acudir a los entrenamientos los productores obtenían un recurso tangible que les abría la puerta para entrar de mejor manera al cultivo comercial de frutillas: la licencia de pesticidas.<sup>3</sup> Los cursos se organizaban más o menos de la siguiente forma: algún sábado que Andrés tenía libre y cuando los productores disponían de tiempo (recordemos que muchos de ellos continuaban viviendo en Chicago cuando compraron su finca y los que se habían mudado a Michigan en ocasiones tenían un trabajo asalariado fuera de la finca, lo que les permitía completar sus ingresos), se reunían él y un grupo de cinco a 15 personas que acababan de comprar un rancho y que eran informadas por sus parientes del entrenamiento para obtener la certificación en la aplicación de pesticidas. Las reuniones se llevaban a cabo en las bodegas de los productores más establecidos, en las oficinas de extensión (sobre todo en Fennville), que Andrés conseguía, o en una cafetería del área. Andrés, armado con computadora y proyector, repasaba pacientemente cada una de las preguntas del examen para acreditar la certificación y las posibles respuestas. En estos repasos Andrés les daba pistas de cómo responder correctamente y les explicaba detalladamente las precauciones que se debían tomar durante la aplicación del pesticida (equipo, ropa, guantes, etcétera) y después de aplicarlo. Sin embargo, se hablaba poco de los detalles técnicos, como la manera de calibrar el aspersor, mezclar los pesticidas e incluso cómo hacer los registros.

Después de preparar a los productores durante dos o tres sesiones, Andrés, con la ayuda de su esposa, aplicaba el examen, que se revisaba después de la sesión y se calificaba en la agencia. Si se obtenían los aciertos suficientes, y mediante el pago de 50 dólares (lo que cuesta la certificación), el MDARD enviaba el documento de certificación (la licencia) al domicilio de los productores.

En este punto nos detenemos para abundar sobre dos asuntos. Primero: la importancia de obtener la certificación, que significa el primer eslabón en la cadena de la producción agrícola comercial, no sólo porque se necesita utilizar pesticidas y registrar la aplicación para

<sup>3</sup> Recordemos que el único requisito que los empacadores piden para comprar la frutilla es el registro de la aplicación de pesticidas.

poder vender la fruta, sino también porque con la licencia empieza el camino hacia la independencia de los productores mexicanos, pues la alternativa para fumigar es contratar a un profesional (que casi siempre rocía los plaguicidas en un avioneta), lo que tiene como desventajas que es más caro, no aplica en el momento en que se necesita y muchas veces ni el producto que se requiere para una plaga específica. Segundo: con estos entrenamientos, Andrés comenzó a ganarse la confianza de los productores porque les ofrecía un resultado concreto por su participación en los entrenamientos: la licencia de pesticidas, que además de todo lo que hemos dicho anteriormente ayuda a reducir los costos de producción de la frutilla.

Las reuniones organizadas por Andrés propiciaban también la socialización de conocimientos entre los mismos productores y una suerte de confianza y solidaridad entre ellos, aunque esto ocurría fuera del tiempo de la sesión, porque durante ésta pocos se atrevían a hacer alguna pregunta por temor a ser ridiculizados por sus colegas. Una vez que se obtenía la codiciada licencia para aplicar pesticidas, Andrés organizaba otro tipo de cursos y asesorías *in situ* en las fincas de los productores. En éstos se daba información sobre la manera de combatir distintas plagas, cómo distinguir las de los insectos benéficos, cómo y cuándo aplicar los insecticidas y herbicidas, y cómo llevar los registros de la aplicación de pesticidas. Estos registros, junto con los que se hacen para las “taxas”,<sup>4</sup> son el primer paso para poder acceder a los subsidios y préstamos otorgados por programas federales. Estos cursos comenzaron a ser reconocidos y recomendados por los productores, lo que los llevó a tener una afluencia grande; además, en ellos se otorgaban también créditos para la rectificación<sup>5</sup> de la licencia.

Andrés, gracias a su origen étnico y a su conocimiento del sector agrícola en México (estudió agronomía, además de ser hijo de cam-

<sup>4</sup> Los productores pagan impuestos como personas físicas (*taxes*), y aunque ellos no son los encargados de realizar el trámite, sí guardan todos los recibos de lo que compran, insumos para la finca y gastos familiares, como los derivados de salud, alimentación, transporte, etcétera, para hacer su declaración anual.

<sup>5</sup> La licencia de pesticidas se obtiene por primera vez acreditando un examen, pero posteriormente se puede renovar asistiendo a entrenamientos legitimados por la oficina de Andrés. Cada entrenamiento tiene un valor que puede ser hasta de tres créditos y se necesitan 12 para poder renovar la licencia sin hacer otro examen.

pesinos) y en Estados Unidos (donde terminó dos maestrías en el área de agricultura en la MSU, además de trabajar para el MDARD), es un perfecto traductor tecnológico. Comparte los patrones culturales de los productores, esto es, los mapas mentales, la propia historia del país, y conoce los dispositivos habituales estadounidenses que le permiten desenvolverse en su ámbito de trabajo. Ello lo posibilita para comprender que los mismos comportamientos no necesariamente responden a una cultura compartida, y viceversa. Lo anterior es fundamental para diseñar explicaciones que tengan sentido para los productores y que les otorguen herramientas para seguir las prácticas agrícolas pertinentes para el cultivo de la blueberry, a partir de identificar lo que es significativo en su mundo y con ello ayudar a los productores a devanar los hilos que les permiten tejer la red para atrapar los nuevos conocimientos. En suma, utiliza argumentos que le permiten transmitir información de manera que ésta se pueda adherir a los conocimientos y referencias de los mexicanos que acuden a sus cursos.

Para diseñar los ejemplos que se ofrecían en los entrenamientos, tenía que considerarse que aunque los productores mexicanos podían tener comportamientos parecidos a los de sus colegas estadounidenses como resultado de los varios años que llevaban viviendo en Estados Unidos, habían llegado recientemente al sector agrícola y, por lo tanto, sus referencias en este sector provenían de lo que habían vivido en México. Así, por ejemplo, podían aplicar insecticidas (igual que sus vecinos anglosajones), pero para hacerlo no usaban ni la ropa ni el equipo adecuado, tal como sucede entre la mayoría de los productores agrícolas en México, que no se protegen al aplicar pesticidas. Otro ejemplo que ilustra lo anterior es el monitoreo. Los productores sabían por sus referencias de México que había que combatir a los insectos que aparecen en sus fincas, pero no estaban acostumbrados a valorar si éstos beneficiaban o perjudicaban sus cultivos. Así, Andrés, en sus entrenamientos, entre bromas les mostraba fotos de aplicadores de pesticidas en México para señalar la manera en que no se debían vestir; les llevaba cajas con insectos para que supieran distinguirlos, y trampas para que los recolectaran, y aludía a las precauciones que tenían que tomarse

con parientes y amigos (que siempre caían de visita) después de la aplicación del pesticida.

Los primeros resultados de estos entrenamientos informales se pueden valorar en dos sentidos. Primero, en términos de convocatoria: cada vez eran más los productores que se acercaban para obtener la licencia por primera vez o para conseguir créditos que les permitían recertificarse. Segundo, los cursos propiciaron un cambio de prácticas tanto en las actividades agrícolas como en la confianza que se debe tener en las instituciones del sector, pues en los entrenamientos se aludía continuamente a las ayudas prestadas por las instituciones que estaban a cargo de regular la agricultura, comenzando por el MDARD, al que está adscrito Andrés. La licencia es, además, un instrumento que ha permitido la legitimación de Andrés, de su agencia, y de paso hasta del sistema, con el beneficio adicional de que el resultado era a muy corto plazo.

Con estos primeros entrenamientos, los productores empiezan su inmersión en el sistema agrícola comercial, lo que implica que tienen que navegar entre dos aguas. Por un lado, aquellas en que se mueven en el enclave étnico al que pertenecen, que les otorga las herramientas de entrada al sistema, como mano de obra, contactos entre vendedores, a veces cierta asesoría sobre cómo cultivar la frutilla, y apoyos (económicos, técnicos y afectivos) ante una emergencia. Por el otro, la corriente de la sociedad estadounidense, donde se encuentran los elementos del sistema de la agricultura comercial, que suponen prácticas que permiten el manejo sistemático de sus fincas, el registro de actividades agrícolas, como la aplicación de pesticidas y fertilizantes, la instalación de sistemas de riego y, sobre todo, la incorporación de valores y normas del sistema económico que rodea a los negocios. Lo anterior se acentúa cuando además los productores suben su apuesta y comienzan a depender en mayor medida del negocio agrícola y dejan sus empleos y su vida en Chicago, pues la operación de las fincas implica trascender los valores, los códigos, las normas, las referencias y los conocimientos que habían traído de México, y que en cierta medida conservaban en tanto integrantes de la comunidad mexicana en esa ciudad.

Si bien en el proceso de adaptación al nuevo sistema Andrés fue el primer actor en transferir conocimientos y referencias, a él se sumó

un grupo de científicos, extensionistas y agentes gubernamentales de origen latino, mayoritariamente mexicanos, que comenzaron a socializar sus conocimientos entre los productores. Este grupo, al que en lo sucesivo nos referiremos como “los extensionistas”, se ha constituido en actor importante dentro de la red de productores, en la medida en que ha logrado flexibilizar sus marcos de referencia para difundir su parcela de saberes sobre asuntos como los préstamos y los subsidios en las distintas agencias, manejo amigable del ambiente, préstamos para viviendas de trabajadores, manejo de plagas, etcétera. La inclusión del grupo de extensionistas en la red de productores comenzó con las ligas débiles que los dos primeros, Andrés y Jaime, tenían con los actores principales de la red de productores. Sin embargo, a partir de su trabajo de socialización de conocimientos han logrado constituirse en un nodo importante de la red, que se amplió incorporando a otros actores tanto entre sus contactos en el sistema agrícola como entre los productores que no formaban parte de la estrella primaria que se integró a partir de las asesorías y los entrenamientos. Estos nuevos productores son parientes de los parientes o amigos de los parientes que recién se incorporaban al sistema o que simplemente habían permanecido al margen de los entrenamientos.

Andrés tenía contactos por su posición en el MDARD y por su origen étnico (es amigo de muchos mexicanos avocados en Michigan y un buen jugador de soccer) con agrónomos mexicanos y estadounidenses, a los que empezó a interesar en los problemas que enfrentaban estos agricultores. Muchos de ellos trabajaban en agencias agrícolas o en la MSU y consiguió invitarlos como expositores en los entrenamientos que organizaba para que expusieran a los productores el quehacer de sus agencias. Sin embargo, no fue Andrés sino Demetrio, un investigador del Departamento de Entomología de la MSU que había ayudado en la traducción de los materiales para los cursos, quien consiguió formalizar los entrenamientos concursando por el financiamiento para apoyar a los instructores y ofrecer materiales didácticos a los productores (libros, trampas, etcétera). Además de los recursos, consiguió involucrar a un nuevo actor, el director general del Programa de Manejo Integrado de Plagas de la MSU, quien a su vez invitó a sus contactos en las agencias federales,

como la Natural Research Conservation System (NRCS) y la Farm Service Agency (FSA), y a los encargados de programas estatales como el Michigan Agriculture Environmental Assurance Program.

Con la llegada de estos nuevos actores —muchos de ellos estadounidenses—, los productores comenzaron a conocer los códigos y las normas del sector agrícola en la voz de los propios protagonistas. Los recursos que se consiguieron en 2008 se destinaron a dos diplomados que tenían como propósito establecer el sistema de manejo integrado de plagas,<sup>6</sup> pero también poner al alcance de los productores las técnicas agrícolas que les permitirían en principio *saber cómo* operar sus fincas y en segundo lugar mostrarles *a quién* recurrir cuando se presentaba un problema.

Las sesiones enfatizaron tres aspectos: 1) la importancia de llevar registros de las fechas, las cantidades y las condiciones de aplicación de los pesticidas; estos registros, que implican una primera forma de codificación, son el único requisito que los empacadores piden a los productores para comprarles su fruta,<sup>7</sup> de manera que era muy fácil convencerlos para que los hicieran; 2) enseñarlos a usar técnicas para mejorar la calidad de la frutilla, específicamente dos: análisis foliares y análisis de suelo; 3) mostrar brevemente la labor de las agencias que formaban parte del sistema agrícola, en especial las relacionadas con la conservación del ambiente y aquellas que otorgaban préstamos. El gran reto de los entrenamientos era lograr que la información se transformara en conocimiento útil que pudiera ser asimilado por los productores en temas como:

- Principios básicos del manejo integrado de plagas, especialmente para el cultivo de la blueberry.
- Manejo de registros en la aplicación de pesticidas.
- Conceptos básicos de los planes de conservación.
- Programas y subsidios promovidos por las agencias.

<sup>6</sup> El manejo integrado de plagas es un sistema para controlar las plagas que implica acciones de monitoreo de insectos y combinación de estrategias, como el uso de atrayentes o detractores para controlarlas.

<sup>7</sup> Por supuesto, también se considera la calidad de la frutilla, y que esté libre de huevecillos o larvas que pudieran infestar al resto de la blueberry.

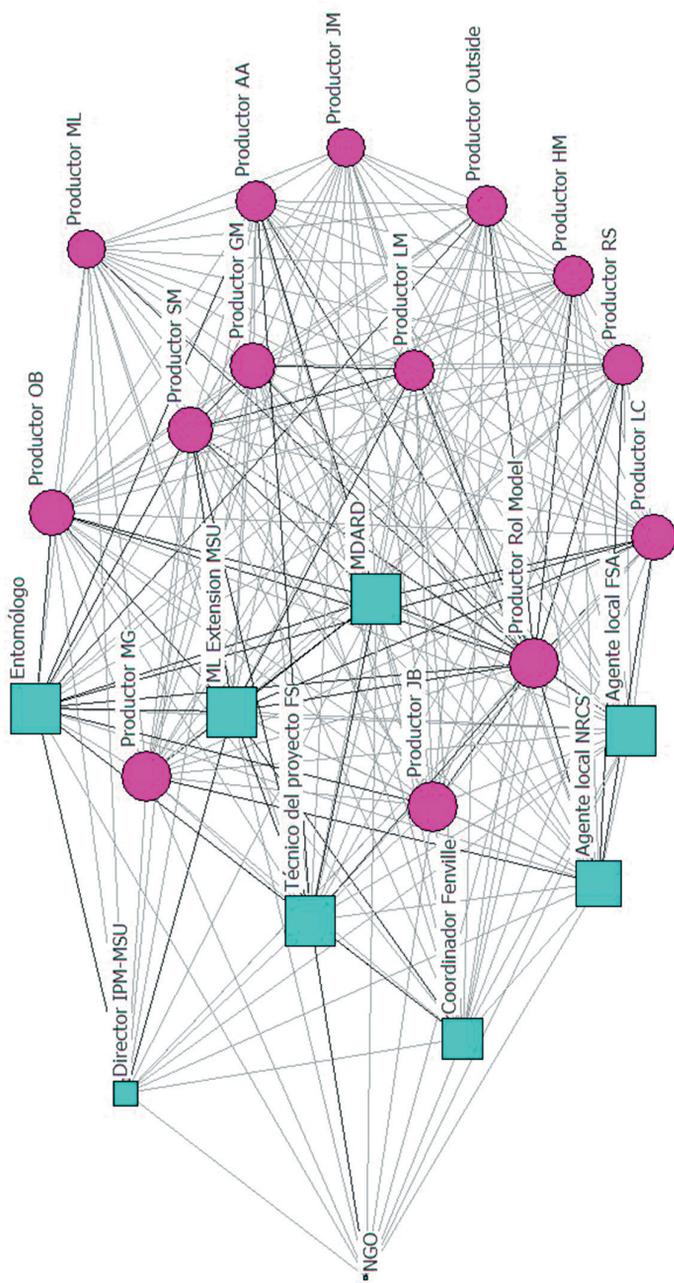
- Prácticas de conservación de suelos, agua, bosques, pantanos, etcétera.

A raíz de estos primeros diplomados —que tuvieron también un presupuesto para evaluación que estuvo a cargo del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México—, se integró una red en la que participaron tanto extensionistas como productores y que se presenta en la gráfica 1. Las ligas más fuertes (marcadas con color más oscuro) son las que se establecieron entre los productores y Andrés, el primer extensionista con el que tienen contacto. El entomólogo y los representantes de las agencias se encuentran al margen y apenas tienen algunas ligas débiles con algunos productores. La mayoría de sus ligas se establecen a partir de Andrés, el actor que une a los dos grupos: el de los productores y el de los extensionistas. En esta primera red se ve también la separación de los dos grupos, que apenas comienzan a tener contactos entre ellos.

Los diplomados fueron impartidos en las aulas de la estación experimental de Fennville y en la finca de uno de los productores, Pablo Batis, del que los extensionistas pensaron que se podría convertir en el *rol model* de sus paisanos. A lo largo de las sesiones, todas ellas traducidas al español, se transmitió información sobre el sistema agrícola de Estados Unidos relacionada con hechos, principios, modelos, experiencias y valores. Para ello, se enfrentaron tres problemas:

- El idioma. Algunos de los productores en ocasiones no entienden el inglés, y aunque las sesiones eran traducidas al español, la lectura de etiquetas o el mismo proceso de registro se encuentran en inglés y tienen que ser manejados en ese idioma. Por lo tanto, tenían que ofrecerse ciertas pistas para que, aun sin comprender de manera cabal el significado de las palabras, los productores tuvieran elementos para conocer las precauciones básicas en el momento de la aplicación del pesticida, el contenido de la fórmula, las sugerencias para hacer la mezcla, la toxicidad del producto y el equipo que la propia etiqueta sugería.

GRÁFICA 1  
PRIMERA RED DE EXTENSIONISTAS Y PRODUCTORES



FUENTE: Esquema elaborado por Yvon Angulo con datos de las evaluaciones de los entrenamientos.

- Transmitir referencias que ayudaran a entender el contexto del sistema agrícola.
- A diferencia de los productores agrícolas anglosajones, formados en una tradición escolar más sólida, la mayoría de los mexicanos no tienen antecedentes escolares, no están acostumbrados a asistir a seminarios impartidos en aulas ni a asimilar los conocimientos codificados en libros, artículos o Internet. Ellos aprenden a partir de la experiencia de lo que sucede en sus propias fincas o en las de sus vecinos, parientes o paisanos; por lo tanto, el diseño de los entrenamientos tenía que considerar esta particularidad.

La estrategia para resolver el problema del idioma fue responsabilizar de la traducción de todas las sesiones que eran impartidas en inglés a especialistas bilingües en los temas y en el quehacer de las instituciones de la sesión en turno. Así, por ejemplo, las ponencias de NCRS eran traducidas por una persona que no sólo hablaba español, sino que además trabajaba en la misma agencia, era especialista en el tema de conservación y estaba familiarizada con los problemas a los que se enfrentaban los productores mexicanos. Con ello se abonaba también a la transmisión de las referencias, los conocimientos codificados y su posible aplicación. Los ejemplos y las explicaciones citados por los traductores-instructores superaban por mucho lo dicho por el expositor en inglés. Así, se lograron cosas como que los productores entendieran que ciertas agencias otorgaban subvenciones y otras, créditos; la importancia de organizar y documentar la administración de su finca para hacerse con estos recursos y, sobre todo, que el financiamiento no se otorgaba de manera inmediata.

La asimilación de estos tres elementos fue un indicador de que la información fue entendida e incorporada al menos al discurso de los productores que participaban en los cursos. Quizá lo que faltó en las sesiones de los cursos fue transmitir las prácticas de los productores más consolidados. En este caso, y debido a que pocos productores se acercaban a las agencias,<sup>8</sup> difundir la experiencia de los que sí

<sup>8</sup> Esto cambió a lo largo de todo el programa de entrenamiento; de todas maneras, para 2014 sólo había 10 productores que tenían contacto estrecho con las agencias.

lo habían hecho era fundamental para que otros siguieran su ejemplo y sintieran la confianza de acercarse a estas instituciones.

A la formalización de esta red de transmisión de conocimientos se sumó que en ese año (2008) el gobierno federal planteó dos programas para apoyar a los nuevos productores que llegaban al sector agrícola: *Beginning Farmers* y *Socially Disadvantaged Farmers*, cuyo propósito hemos descrito en el capítulo 1. Eran programas piloto que otorgaban hasta un límite de 300 000 dólares por productor en créditos y subsidios para pagos del enganche y el refinanciamiento de hipotecas de las fincas, acciones de conservación, y que representaban una gran oportunidad para los productores. El de *Beginning* pedía que los agricultores tuvieran menos de 10 años de haber llegado al sector, situación en la que se encontraban la mayoría de los mexicanos, y el de *Socially Disadvantaged* estaba diseñado para apoyar a minorías que por alguna razón hubiesen estado excluidas del sector.

Los programas abrían también la oportunidad de subsidiar proyectos para que los recién llegados tuvieran las herramientas para solicitar un financiamiento. Lo anterior, sumado a la experiencia adquirida por los promotores de los entrenamientos, los extensionistas de la MSU y los funcionarios de las agencias locales que querían atraer a sus programas al creciente número de productores mexicanos que llegaban a Van Buren y Allegan, fue el caldo de cultivo que permitió plantear el proyecto que referiremos en las siguientes líneas y con el que se formalizó la red de conocimientos trasnacional y transinstitucional que dió un gran impulso a los productores mexicanos en el cultivo de la blueberry.

#### FORMALIZAR EL ENGANCHE

Si bien los productores han acumulado una gran cantidad de conocimientos resultado de su labor profesional tanto en México como en Estados Unidos, del proceso de migración y de la relativización que se da al comparar la cultura del país de nacimiento con la del país de acogida, estos saberes tienen que ser complementados con las referencias del sector agrícola para que tengan éxito en la actividad

comercial que emprenden. En principio, lo anterior parece una tarea sencilla porque dichas referencias podrían ser adquiridas fácilmente, pues en Estados Unidos hay una gran oferta de información para los agricultores. Ésta se ofrece en el área de extensión de las universidades, las ONG, las propias empresas emparadoras y los proveedores de aperos agrícolas. Sin embargo, para acceder a la información se necesita, primero, involucrarse en una red en la que ésta circule; por ejemplo, ser socio de la cooperativa MBG, que tiene un programa de entrenamiento continuo para sus agremiados; acercarse al área de extensión de la universidad, para conocer las fechas y los lugares de los cursos que se ofrecen desde ahí, o simplemente involucrarse en grupos de productores estadounidenses. En suma, saber *quién* ofrece los conocimientos y saber *qué* hacer para enrolarse en las redes en que se difunden. En segundo lugar, se precisa manejar el inglés, porque la mayor parte de los cursos se ofrecen en esta lengua. En tercero, se requiere contar con herramientas formativas que permitan decodificar la información para transformarla en conocimiento útil, pues los cursos suelen impartirse en salones de clases climatizados (recordemos el extremoso clima del estado de Michigan), a partir de presentaciones en Power Point, a veces siguiendo algún texto, otras sólo mencionando la referencia de algún sitio web donde se puede encontrar más información sobre condiciones del clima o sobre el peligro de una plaga.

Estas tres características, pero sobre todo la última, hacen que para la mayoría de los productores mexicanos las capacitaciones ofrecidas por el sistema sean inaccesibles, pues además de que casi ninguno de los emigrantes tiene un completo dominio del inglés (la mayoría puede comunicarse y entiende algunas cosas, pero otros ni siquiera eso), no están formados en una tradición escolar que les permita asimilar la información que se imparte en un salón de clases. Para ellos es más fácil identificar el daño de un hongo o un insecto al recorrer los campos de cultivo de algún paisano, mostrando en el camino alguna planta afectada un insecto benéfico, e incluso saber cuál es la mejor manera de almacenar plaguicidas visitando la bodega de algún connacional, más que ver el daño a los arbustos, las características del insecto o la etiqueta de un pesticida en una lámina proyectada en un salón de clase.

Los mecanismos de socialización tienen que ser distintos a los que tradicionalmente se usan para los granjeros estadounidenses. A ello se suma que los mexicanos —nuevamente, a diferencia de sus colegas de Estados Unidos— no son granjeros de tiempo completo, casi todos tienen un trabajo adicional, sobre todo al principio, cuando más conocimientos requieren. Por ello, es necesario organizar los entrenamientos en fines de semana, fuera de los horarios de sus otros trabajos.

Algunas de las situaciones anteriores habían sido evidenciadas durante el diplomado organizado por el grupo de científicos, extensionistas mexicanos y anglosajones, y también durante el proceso de evaluación de éste. Por ello, Demetrio (el entomólogo de la MSU), aprovechando la posibilidad de obtener financiamiento para capacitar a los productores recién llegados al sector,<sup>9</sup> redactó un proyecto que partía de que estos mexicanos caen en una categoría introducida por el Departamento de Agricultura: Socially Disadvantaged Farmers.

Para construir el proyecto, Demetrio trató de aprovechar las capacidades técnicas y los conocimientos de los actores adscritos a los distintos programas, que comenzaron a integrarse en la red de información de los productores a partir de los entrenamientos anteriores. En dicha red participan los actores de distintas instituciones y sectores (las agencias gubernamentales que supervisan el área de extensión universitaria, las ONG que protegen a los productores y fomentan la difusión de conocimiento, las empresas que aplican pesticidas, etcétera) que tienen marcos de referencia distintos pero que se pretendía que flexibilizaran en tanto actores de la red,<sup>10</sup> para beneficiar a los productores mexicanos. En este sentido, los promotores y los participantes de las agencias y de la universidad tendrían

<sup>9</sup> Recordemos que los programas de Beginning y Social Disadvantaged Farmers cuentan con una partida que tiene como propósito financiar entrenamientos para los productores recién llegados al sector o que pertenecen a una minoría, para que se familiaricen con el sector agrícola y se acerquen a los programas mencionados.

<sup>10</sup> James Clyde Mitchell (1969) señala que una red se distingue de los contactos ocasionales cuando los marcos de referencia que guían las acciones de los actores son distintos a los que tendría cada uno en su campo institucional.

que asumir un papel de traductores técnicos y sociales o *brokers*,<sup>11</sup> en términos de Richard N. Adams (1970), que por un lado tratarían de transmitir a los productores lo que ocurre en el sistema agrícola y por otro tenían que difundir entre sus agencias las particularidades y las necesidades específicas de este grupo. Al mismo tiempo, los extensionistas de la red tratarían de flexibilizar las reglas de la comunidad de productores, exhortándolos a utilizar la infraestructura técnica a su alcance (análisis de suelos, foliares, canales del clima, manuales, etcétera) y de las agencias, proponiendo programas de apoyo, y facilitando y flexibilizando los requisitos que se necesitan para obtener éstos.

El primer proyecto<sup>12</sup> que comenzó a congregarse a los actores que formarían parte de la red fue el de *Engaging Socially Disadvantaged Latino Farmers in the US Agricultural System as related to Pest, Nutrient, and Conservation Management*, aprobado de 2009 a 2012, que tenía como propósito conjuntar las oportunidades que se estaban ofreciendo en el sector agrícola estadounidense con las necesidades de los productores latinos.<sup>13</sup> Con este fin, se propusieron dos grandes metas:

- Involucrar a los productores latinos con desventajas sociales en los programas de apoyo como un medio para introducirlos en el sistema agrícola estadounidense.
- Asesorar a estos productores en el desarrollo de prácticas de conservación de recursos, así como en la adopción del manejo integrado de plagas y de nutrientes, para obtener una producción abundante y saludable (Wise *et al.*, 2009).

<sup>11</sup> Los *brokers* son aquellos individuos que actúan como conectores entre los distintos sectores de la sociedad. Adams (1970) argumenta que estos individuos no sólo vinculan diferentes sectores, sino también diferentes niveles de la sociedad.

<sup>12</sup> Se plantearon dos proyectos, pero el equipo de la UNAM participó activamente en la evaluación del primero y muy poco en el segundo; por lo tanto, es al primero al que nos referiremos.

<sup>13</sup> En todos los documentos oficiales del proyecto, en las convocatorias para los entrenamientos e incluso en el lenguaje que se usaba en los cursos, se hablaba siempre de productores latinos, aunque nunca acudió a un entrenamiento un solo productor que no fuera de origen mexicano; algunos de los integrantes de las agencias que hablaban español y que participaban en los entrenamientos eran originarios de Puerto Rico y de otros lugares de América Latina.

Para cumplir los objetivos anteriores se integraron una serie de acciones que apoyarían la socialización de conocimientos. Primero se planearon entre tres y cinco talleres cada año en las aulas de la estación experimental de Fenville o en las bodegas de los productores. En segundo lugar, se organizaron entrenamientos *in situ* en los que un grupo de productores recibía asesoría técnica para combatir problemas específicos de la finca en cuestión, con el propósito de que estas asesorías pudieran ser extrapoladas a otras granjas. Por último, se contrató a una persona de medio tiempo para ayudar a los productores con los problemas específicos de sus fincas (plagas, enfermedades de sus arbustos, asesoría para implementar riego, etcétera), enseñarles cómo recolectar las muestras que se necesitaban para análisis técnicos foliares o de suelo, y propiciar que se acercaran a las agencias a solicitar información sobre préstamos y subsidios.

La primera persona contratada tenía estudios técnicos en agricultura, era un mexicano, vivía en el área y había establecido contactos con distintos actores e instituciones del sector agrícola, específicamente con la Michigan Food and Farming Systems (MIFFS)<sup>14</sup> y con el área de extensión de la universidad. Su meta era ganarse la confianza de los productores e involucrarlos en el programa. El técnico los visitaba en sus fincas, atendía sus demandas de conocimientos, los exhortaba a hacer análisis de suelo y foliares que les ayudaba a interpretar, los asesoraba con problemas de plagas y, sobre todo, los invitaba a acudir a las agencias locales para inscribirse en los programas.

Con ello, el especialista transmitía el conocimiento técnico y administrativo del cultivo y de los programas del sector en términos que fueran entendibles y útiles para los productores, con el fin de que éstos pudieran incrementar el rendimiento de sus fincas y la calidad de su fruta, y se involucraran en los programas de las agencias. Los talleres, los entrenamientos y la acción misma del técnico tenían como propósito aumentar el conocimiento de los productores, entendido éste, en términos de Nonaka y Takeuchi (1995), como el resultado de

<sup>14</sup> La MIFFS es una ONG que ayuda a los productores en desventaja o que pertenecen a alguna minoría, y que tiene presencia en varios estados de la Unión Americana. Se enfoca principalmente en atender los problemas de los afroamericanos y de las mujeres, aunque está comenzando a interesarse en los granjeros latinos.

la combinación de experiencias, valores, información y saber hacer, que constituye el marco para la inclusión de nuevas experiencias e información útil para la acción. Ser de origen mexicano y ganarse la confianza de los productores era vital para las actividades del técnico.

El conocimiento específico que se quería transmitir a partir del proyecto abarca los siguientes campos:

- Manejo integrado de plagas.
- Cuidado de recursos naturales, pantanos, caminos, etcétera.
- Conocimiento de insectos.
- Manejo del agua y de los suelos.
- Análisis foliares.
- Conocimiento acerca de las agencias gubernamentales.
- Relación directa entre nutrición e incremento de la producción de fruta.

Los organizadores pretendían que a partir de la información transmitida en estos tópicos se podrían construir los cimientos para que los productores se manejaran mejor en el sistema estadounidense de agricultura, a partir de conocer y asimilar su manera de hacer las cosas.

En el apartado siguiente se presentan algunos de los resultados más importantes de este proyecto. Para ello, se trató de medir la manera en que los conocimientos adquiridos por los productores mexicanos posibilitan que éstos comiencen a modificar sus prácticas y hábitos de trabajo, y con ello asimilen las referencias del sector agrícola y eventualmente amplíen su participación en éste, incrementando el número de tierras de cultivo, el volumen de producción, o ambos.

#### EFFECTOS DEL ENGANCHE

Para construir este apartado se presentan los resultados obtenidos a lo largo de la evaluación de los proyectos de capacitación. La forma

de medirlos fue variando a lo largo del proyecto, como consecuencia del comportamiento de los productores que entran y salen del sector. Aunque al principio se planteó separar a los productores en dos grupos —aquellos que participaban activamente en el proyecto (cursos y entrenamientos *in situ*) y los que siempre estuvieron al margen—, con la finalidad de comparar el proceso de aprendizaje de ambos colectivos y dirimir cuánta de la información transmitida por los extensionistas se transformaba en conocimientos útiles que llevaran al cambio de prácticas—, al final esto no pudo lograrse. Primero, porque muchos de los productores terminaron involucrándose en algún momento en los cursos ofrecidos en el marco del proyecto. Segundo, porque la mayoría de los que no se incorporaron abandonaron el cultivo de la blueberry porque regresaron a sus trabajos anteriores o porque se jubilaron.

Debido a lo anterior, se optó por medir los avances de quienes participaban en las capacitaciones y la única comparación posible fue antes y después de participar en ellas, independientemente del grado de involucramiento de los productores. Se realizaron tres evaluaciones: una antes de iniciar el proyecto,<sup>15</sup> la segunda al año de iniciado y la tercera al concluirse. Para construir este apartado sólo se incluyen algunos resultados de la primera y de la última, para medir comparativamente los avances. También se retoman los comentarios de los productores a propósito de las entrevistas que se les hicieron en 2014 para conocer la utilidad de los entrenamientos y para redireccionarlos. A lo largo de los años que se mantuvo el proyecto (2009-2012) también se realizaron entrevistas a profundidad, y cuando fue posible<sup>16</sup> se registró el comportamiento de los productores (preguntas y comentarios) durante las sesiones de capacitación y en las pláticas informales una vez que éstas concluían.

<sup>15</sup> Aunque la encuesta se realizó antes de comenzar con las actividades del proyecto, hay que recordar que muchos de los productores ya habían asistido a los cursos previos al proyecto Enganning o algún otro curso para la obtención o recertificación de la licencia de pesticidas que organizaba Andrés.

<sup>16</sup> Los cursos eran en Michigan y los evaluadores estaban en México, así que no fue posible presenciar todas las sesiones de capacitación, aunque sí se organizaron varias que coincidieran con el viaje de alguno de los integrantes del equipo de evaluación.

Al ser el proyecto interdisciplinario (participaron entomólogos, agrónomos, administradores y una antropóloga), el cuestionario para la evaluación se elaboró a partir de lo que cada uno de los integrantes del equipo propuso para medir el tema en el que era especialista, por su adscripción institucional o profesional, o por ambas. Así, el cuestionario abarcó temas como el manejo de plagas, estrategias de conservación, registro y manejo de datos, problemas para involucrarse en los programas, transferencia de conocimientos y estrategias de comercialización. Para mostrar cómo se construyeron las preguntas del cuestionario, se refieren a continuación los indicadores que se plantearon para medir los cambios de prácticas de los productores a partir de la adopción del manejo integrado de plagas:

- Mejora o construcción de bodegas o lugares especiales para guardar y mezclar los pesticidas.
- Medidas para el manejo y aplicación de los pesticidas: uso de equipo de protección, señalamientos, periodicidad de la aplicación, etcétera.
- Conocimiento de los insumos: tipo de insecticida para determinadas plagas, cantidades, mezclas, etcétera.
- Registros de aplicación.
- Otros métodos de control: identificación de insectos, rotación de cultivos, insecticidas orgánicos, etcétera.

Para ubicar los cambios a partir de la adopción del Manejo Integrado de Plagas (IPM por sus siglas en inglés) pero también de otras prácticas, como las que conciernen a la conservación de recursos naturales o al acercamiento a las agencias, además de los cuestionarios cerrados que terminaron aplicándose a 34 personas se hizo observación en las fincas y seguimiento de las sesiones de capacitación. Cabe aclarar que casi todos los agricultores entrevistados forman parte de las 54 familias a las que nos referimos en este libro. Sin embargo, para tener una idea cabal de este grupo específico, mencionamos brevemente las características de los agricultores entrevistados: 33 hombres y una mujer. La mayoría de ellos caen en el rango de 50 a 60 años,

lo que se explica porque éstos son mexicanos de primera generación que han tenido que vivir un buen tiempo en Estados Unidos para lograr acumular recursos y comprar sus tierras. El dato se confirma cuando se ve que sólo 8% de los productores entrevistados tiene menos de 30 años; por lo general, los que se ubican en esta edad son los hijos de quienes adquirieron las tierras, esto es, quienes están tomando el relevo.

Como se ha mencionado, la escolaridad de los productores es baja, ya que sólo 18% tienen estudios superiores a la secundaria, mientras que la mayoría tiene, en el mejor de los casos, la primaria completa. Por otro lado, 9% de los productores no estudió. Lo anterior representó un reto para los organizadores e instructores del entrenamiento, pues algunos de los productores no saben leer ni escribir en español y tenían que recurrir a sus hijos para que les ayudaran a presentar los exámenes de pesticidas y para que les leyeran los manuales que les dan en los cursos.<sup>17</sup> El problema se agrava porque muchos de estos jóvenes sólo leen en inglés y los materiales que se ofrecen están escritos en español. Por otro lado, la falta de escolaridad de los productores y su poca experiencia administrativa (hay que recordar que casi todos ellos han sido empleados y no dueños de negocios) les dificultan la labor de mantener registros y/o redactar los reportes que se requieren en la actividad agrícola comercial, incluso recolectar y sistematizar los datos sobre el control de plagas que solicitan las empacadoras. Esta dificultad para registrar se observó en las propias sesiones de los cursos, cuando tenían que llenar los formatos para la recertificación. Los únicos cuatro datos que les pedían eran su nombre, dirección, teléfono y el número de su licencia de pesticidas, que debían escribir con lápiz en una forma de burbujas para ser procesada por la computadora. Para hacer esto a veces tardaban 25 minutos, no entendían muy bien cómo buscar las letras, dónde colocar cada uno de los datos, etcétera.

Si a lo anterior se agrega que 18 de los 34 dijeron no hablar inglés, podemos dimensionar la importancia de las traducciones de los ma-

<sup>17</sup> Como parte del programa, además de los cursos, se regalaban manuales y trampas para insectos a los productores que asistían. También les financiaban los análisis foliares y de suelo y se les ofrecía una comida.

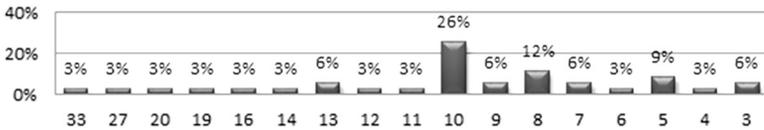
teriales y de las conferencias, pero sobre todo el valor de transmitir el conocimiento tácito incorporado en los funcionarios de las agencias en los extensionistas y en los investigadores de la universidad, y de manera también tácita en las propias fincas de los productores. La mejor herramienta para ello era organizar los cursos en las fincas donde los extensionistas explicaban, planta en mano, el tipo de enfermedades de los arbustos, las plagas, los nutrientes que faltan a la tierra, y recomendaban qué hacer en cada uno de los casos. También diseñaban estrategias para que aprendieran a anotar los datos que requieren el Departamento de Agricultura y los empacadores.

Es interesante resaltar que, como se muestra en la gráfica 2, la mayoría de las personas que asiste al entrenamiento ya tienen cierto tiempo en la actividad agrícola y están apostando por ella más allá de la compra de tierras como una estrategia de inversión, lo que no significa que dejen sus trabajos en otras áreas o no diversifiquen sus fuentes de ingreso manteniendo otros empleos o haciendo trabajos en el mismo sector.<sup>18</sup> Así, 26% de los productores mexicanos tiene al menos 10 años de haber comprado una finca y le interesa seguir en el negocio de las blueberries.

Debido a los años que llevan en el sector, pero quizá también al empeño de los extensionistas, 65% de los entrevistados había tomado algún curso. De ellos, 50% reporta que fue en los cursos que imparte Andrés para hacerse con la licencia donde aprendieron a aplicar los pesticidas necesarios. La aplicación de los químicos y su registro es el primer gran paso en la ruta de la operación cabal de una finca. Implica una serie de conocimientos que abarcan el *saber cómo* aplicar el pesticida, *qué* cantidades mezclar, *saber cuándo* aplicarlo, *dónde* y *cómo* protegerse, *cuándo* se aplica y *cómo* se debe proteger también a los trabajadores de la finca. En algunos casos supone también *saber a quién* acudir cuando no se tiene información precisa de la plaga; lo más importante: significa *saber cómo* llevar los registros mínimos para que las empacadoras puedan comprar la fruta y los inspectores del Departamento de Agricultura no los multen en sus visitas a las fincas.

<sup>18</sup> Recordemos a quienes hacen aplicaciones de pesticidas o colaboran en la cosecha de otros productores, lo que ayuda a diversificar sus fuentes de ingreso.

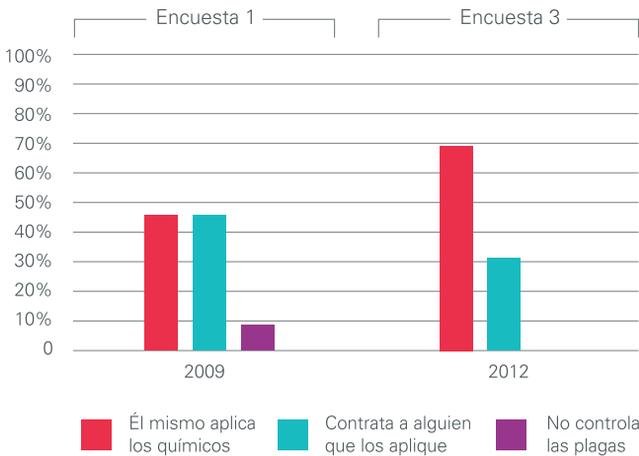
GRÁFICA 2  
AÑOS DE HABER COMPRADO LA PRIMERA FINCA



FUENTE: Elaboración propia con los resultados de los cuestionarios de la evaluación. Los datos son de 2012.

Adicionalmente, mantener los registros implica un primer aprendizaje para la codificación de la operación de las fincas, que es la llave para solicitar subsidios y préstamos y para pasar a esquemas de certificación más complejos, como el de buenas prácticas agrícolas (GAP por sus siglas en inglés), que eventualmente se convertirá en un requisito para poder vender la frutilla y del que hablaremos al final del capítulo. En este sentido, el primer gran resultado que tenemos como consecuencia de la capacitación previa, pero también del propio proyecto de la MSU, es que todos siguen métodos de control y la mayoría aplica los pesticidas por ellos mismos. Esto se incrementó en casi 20% como resultado del proyecto, como se muestra en la gráfica 3.

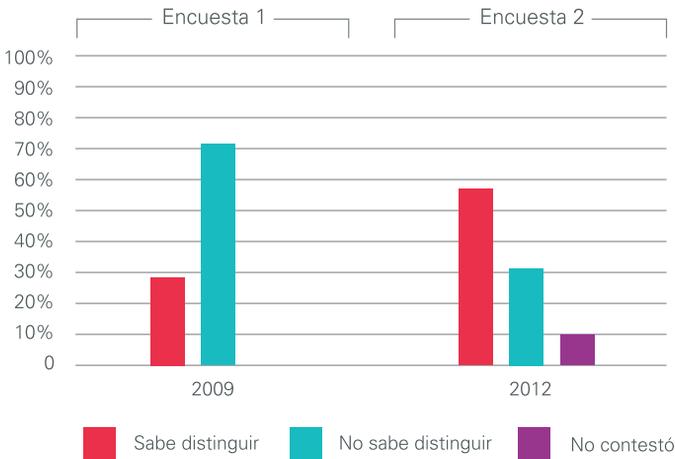
GRÁFICA 3  
MÉTODOS PARA EL CONTROL DE PLAGAS



FUENTE: Elaboración propia con los datos de los cuestionarios de 2009 y 2012.

Para medir hasta dónde los productores mexicanos están siguiendo de manera cabal una estrategia de manejo integrado de plagas, se consideraron además otros tres aspectos. El primero era aprender a distinguir entre un insecto benéfico y una plaga. En la primera evaluación se encontró que muy pocos productores podrían hacerlo, mientras que en la tercera el porcentaje aumentó casi al doble. De los agricultores que dijeron saber distinguir entre un insecto benéfico y una plaga, 71% señala que aprendieron a hacerlo en un curso.

GRÁFICA 4  
PORCENTAJE DE AGRICULTORES QUE SABEN DISTINGUIR  
ENTRE PLAGAS E INSECTOS BENÉFICOS



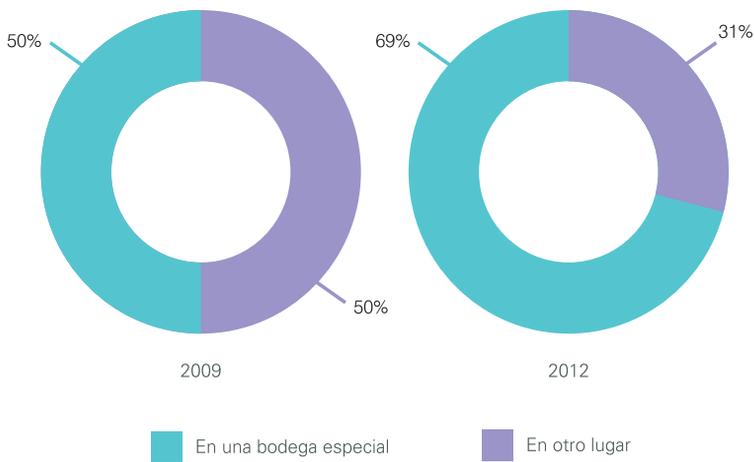
FUENTE: Elaboración propia con los datos de los cuestionarios de 2009 y 2012.

El segundo aspecto se refiere al lugar donde guardan los químicos quienes aplican ellos mismos los insecticidas. Los resultados comparativos se muestran en la gráfica 5.

El hecho de tener una bodega especial lejos de donde se guardan otros productos agrícolas se encuentra relacionado con el manejo seguro de los pesticidas, que son tóxicos, porque evita la contaminación, de otros aperos agrícolas (por ejemplo, cajas y cubetas donde se cosecha la fruta), y los accidentes derivados de la exposición o la ingesta accidental de los químicos. Los programas gubernamentales

de conservación del ambiente consideran este aspecto tan importante que incluso hay un subsidio especial para la construcción de bodegas, cuyas especificaciones están muy reglamentadas por la agencia NRCS.<sup>19</sup> Por otro lado, en las inspecciones del Departamento de Agricultura del estado de Michigan se revisaba<sup>20</sup> que los insecticidas fueran mezclados y almacenados en espacios especiales.

GRÁFICA 5  
¿DÓNDE GUARDA LOS INSECTICIDAS QUE APLICA? (2009, 2012)



FUENTE: Elaboración propia con los datos de las evaluaciones de 2009 y 2012.

La tercera cuestión se relaciona con quienes mantienen registros de la aplicación de los pesticidas como se ve en la gráfica 6.

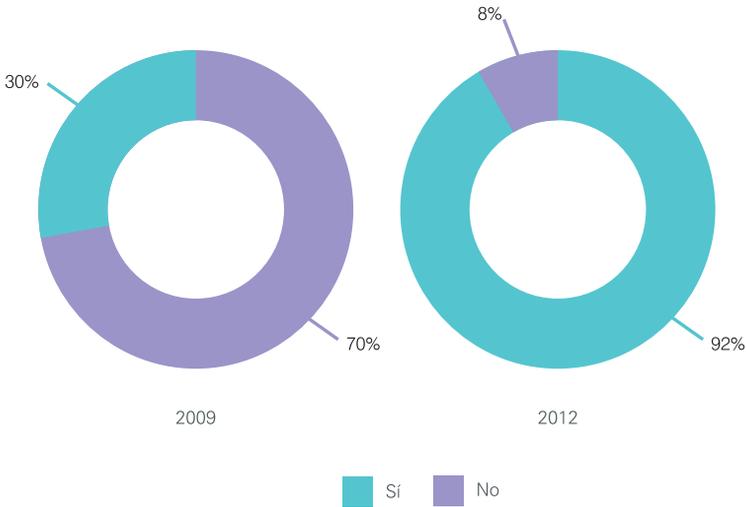
Es de resaltar, primero, que desde el inicio de los cursos impartidos por Andrés muchos de los productores ya conocían la importancia de mantener los registros porque son necesarios para la venta de la frutilla; quienes no los mantenían en la primera evaluación era quizá porque los pedían a los aplicadores profesionales, pues de otra manera no habrían podido vender la blueberry. El

<sup>19</sup> Uno de los resultados de los entrenamientos es que varios productores mexicanos lograron acercarse al programa y presentar una solicitud para obtener la bodega. De ellos, ocho tuvieron éxito y dos más estaban en proceso de obtenerla en 2015.

<sup>20</sup> Recordemos que estas inspecciones del MDARD se suspendieron en 2012.

incremento de quienes, a partir del nuevo proyecto de capacitación, registran los productos que aplican se debe a que ya están más conscientes de la actividad y también a que son cada vez más los que aplican ellos mismos sus pesticidas.

GRÁFICA 6  
¿MANTIENE LOS REGISTROS DE LOS PESTICIDAS  
QUE APLICA? (2009-2012)



FUENTE: Elaboración propia con los datos de las evaluaciones de 2009 y 2012.

Mantener los registros implica conocimientos para saber ubicar una serie de cuestiones, como: seguir las instrucciones de aplicación a partir de la lectura de la etiqueta, reconocer el tipo de producto del que se trata y el tipo de ropa que se debe usar, saber mezclar el producto, saber calibrar el aspersor. Para llevar a cabo una aplicación eficiente se necesita además usar la información meteorológica, para saber cuándo asperjar, conocer la ubicación de la finca, y poder documentar todo lo anterior en una libreta en la que se indique el producto que se aplicó, dónde se aplicó, los cuidados que se tuvieron al aplicarlo (por ejemplo, colocar avisos para que las personas no ingresen a la parte de la finca en que se usó el producto, o usar cierto tipo de ropa), cuándo se aplicó y qué cantidad se usó, etcétera.

Otro elemento que nos interesaba medir era la capacidad de los productores de conocer los términos que se manejan en el sector y

sus significados. Para ello, un indicador que da cuenta del avance de los productores en asuntos como el IPM es su capacidad de definir esta práctica. Antes del entrenamiento, 71% de los productores reportaron no conocer el IPM; incluso, 12% ni siquiera se animaron a contestar la pregunta. Por otro lado, 17% que dijeron conocer del tema lo definieron como identificación y combate a las plagas. En la tercera evaluación casi todos los productores, a excepción de uno, tuvieron una respuesta para definir el IPM. La mayoría de éstos lo redujo a la aplicación de pesticidas, aunque algunos (un total de seis productores) incluyeron en la definición el seguimiento de prácticas como monitoreo, muestreo de insectos, el uso del clima para saber cuándo aplicar los químicos y el uso de trampas para caracterizar a los insectos. Es rescatable que uno de los grandes pilares del proyecto era difundir esta práctica; incluso se apoyó a los productores con trampas y feromonas, y los extensionistas solían acudir a las fincas para revisar los insectos que caían en las trampas. En este punto conviene señalar también que varios de los productores reportaron que los vendedores de productos agrícolas, especialmente los de pesticidas, son otro gran apoyo para el manejo de las plagas, en la medida en que los asesoran sobre qué productos aplicar, cuándo y cuánto. Sin embargo, a veces tienen desconfianza de estas asesorías porque podrían tener como intención la venta de algún producto.<sup>21</sup>

La documentación de la operación es la puerta de entrada para trabajar con las agencias federales y estatales que brindan conocimientos y recursos financieros para la operación de las fincas. A ello se tiene que sumar la comprensión cabal de los programas que éstas ofrecen y la confianza necesaria entre productores y funcionarios “para probar suerte” y acercarse a pedir un subsidio. Para atender estos dos últimos aspectos, como parte del entrenamiento se organizaron conferencias con representantes de las agencias y de programas como el Michigan Agriculture Environmental Assurance Program (MAEAP) del Departamento de Agricultura del Estado de Michigan (MDARD), cuyo objetivo es prevenir los riesgos de contaminación en las fincas; el Pesticide and Plant Pest Management

<sup>21</sup> Aunque este tema estaba en el discurso, ningún productor reportó ventas de productos que no quería; por el contrario, los vendedores de aperos eran sus grandes aliados.

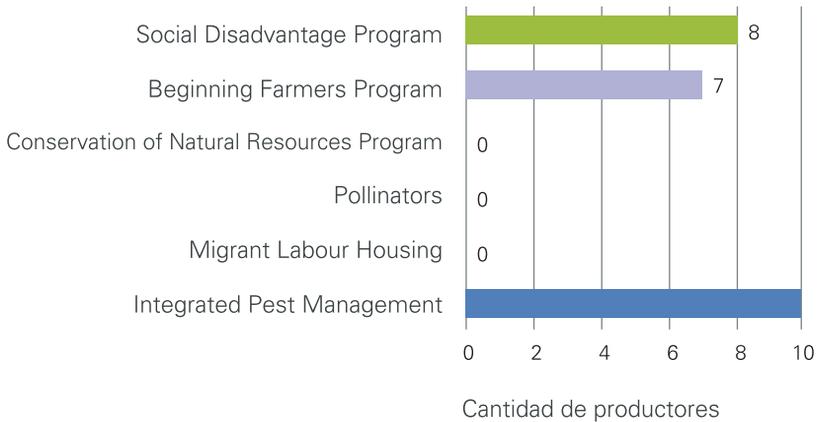
Division (PPPMD), adscrito también al MDARD, y cuyo objetivo es dictar las leyes concernientes al uso de los productos agrícolas, que van desde las exportaciones hasta el control de los pesticidas; la Natural Resources Conservation Service (NRSC) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), que tiene como propósito la preservación de los recursos naturales y es la que otorga los subsidios para las bodegas de pesticidas y la mejora de los caminos; la Food Standards Agency (FSA), cuyo objetivo es regular y proponer cambios en las políticas de manejo de alimentos y que es la agencia que ofrece créditos para la operación agrícola (compra de tractores, tierras, etcétera); y, por supuesto, distintas áreas de la MSU, como extensión, entomología y el programa de IPM. Las conferencias y las presentaciones incluían temas como los siguientes:

- Introducción al manejo integrado de plagas y la visión de lo que esto significa para las agencias de regulación y conservación.
- Definición de un plan de conservación e introducción a la ley agrícola; programas de trabajo de tierras y educación en el manejo de plaguicidas.
- Manejo de registros, primero para la aplicación de plaguicidas, y segundo, para acceder a los programas de las agencias.
- Herramientas de planeación para planes de desarrollo y/o conservación específicos de una finca (éste se impartía en las tierras de algún productor).
- Concepto de plan de conservación.
- Introducción a los programas de apoyo: características, alcances y requisitos de solicitud.

Todas las conferencias y entrenamientos —algunos de ellos *in situ*— ponían en contacto a los distintos actores de las agencias locales (muchos de ellos incluso hablaban español) con los productores. Este primer contacto permitía a los primeros hacer preguntas, aclarar dudas y, a veces, conocer de manera cabal el porqué de su imposibilidad para “aplicar” a los distintos programas.

El técnico que había sido contratado como parte del proyecto tenía también como labor fomentar la relación con las agencias. Para ello, animaba a los productores a hacer una cita en las oficinas de éstas (a veces la agendaba él mismo) y los llevaba para que les aclararan y profundizaran la información sobre los aspectos que se habían visto en alguna sesión de los cursos; incluso los ayudaba a reunir los “papeles” y a redactar los documentos que se necesitaban para solicitar los subsidios o los créditos. El primer resultado de estas acciones fue que después de la capacitación los productores al menos tenían idea de la existencia de las agencias y, vagamente, de algunos programas. Un dato que da cuenta de lo anterior es que antes del proyecto solamente 29% de los productores conocían programas y agencias, y después de éste el porcentaje subió a 53%. Los programas más conocidos eran los que se muestran en la gráfica 7.

GRÁFICA 7  
¿PUEDE NOMBRAR ALGÚN PROGRAMA DE USDA O MDARD? (2012)



FUENTE: Elaboración propia con los datos de la evaluación de 2012.

Es interesante señalar que aunque varios de los productores han acudido a las agencias, presentado solicitud e incluso obtenido subsidio y/o créditos, no pueden nombrar el programa en el que han participado. Los programas que más conocen son aquellos que han logrado o de los que ven la posibilidad de acercarse con

mayor facilidad. En este sentido, los que más les interesan son los de NRCS, específicamente el subsidio para construir bodegas de pesticidas. Once de los productores han solicitado el subsidio y hasta ahora lo han recibido ocho.<sup>22</sup> Lo anterior implica que han podido cubrir los requisitos establecidos en el programa: los planos precisos de la finca, ubicar sus necesidades de conservación, las características de la producción y el control detallado de sus gastos en la operación en la finca y de sus egresos familiares. Para conocer las distintas estrategias que se siguen en el proceso de solicitud de una subvención y/o crédito se hicieron entrevistas a profundidad con los productores que se acercaron a los programas, en las que se encontró lo siguiente:

- Quienes acuden a las agencias demandan mayor claridad en los sistemas de evaluación y en el tipo de requisitos que se les piden para poder solicitar un financiamiento. “Me traen a vuelta y vuelta y gasto mucha gasolina; prefiero que me digan desde un principio los documentos que necesito” era un continuo señalamiento de los productores. Lo anterior ocurre en la mayoría de las ocasiones porque no logran entender qué documentos se requieren o qué papeles pueden sustituir un documento en el caso de no contar con éste.
- Aquellos productores que tienen hijos o sobrinos jóvenes estudiantes que pueden ayudarles a hacer los mapas o a ordenar el tipo de información que se les requiere tienen mayores posibilidades de obtener el crédito. Más de uno mostró orgulloso la carpeta con la que había obtenido algún financiamiento, integrada por alguno de sus hijos.
- Los productores se involucran en los programas de a poco y a veces cuando tienen una emergencia fuerte. Comienzan por solicitar un pequeño subsidio y/o préstamo que les permite aprender la manera en que funciona el sistema, y de allí a veces se animan a solicitar uno más grande cuando logran entender

<sup>22</sup> En muchas ocasiones los productores no reciben el subsidio porque se acaba el dinero designado al programa, y no por no saber presentar la solicitud.

la dinámica del registro de operaciones y gastos familiares que supone la solicitud.

- Los productores que solicitan los subsidios y/o los préstamos están cada vez más conscientes de que el camino es largo, pero que pueden obtener resultados; incluso algunos pueden señalar cuál es su lugar en la lista de espera.
- Los mexicanos están aprendiendo la importancia de llevar registros en todos los ámbitos de la actividad agrícola, desde la aplicación de pesticidas hasta para solicitar el dinero de los programas. Por otro lado, se las han ingeniado para recolectar la información que no habían registrado. Por ejemplo, uno relata que para conocer el monto del gasto en insumos agrícolas acudió a la tienda que suele vendérselos y allí le dieron el dato.
- Los productores solicitan apoyo a los programas cuando son “empujados” por otros o por algún gestor que les ayuda, desde solicitar la cita hasta escribir el plan de conservación.

Lo que ocurre con los programas es una muestra de la forma en que los productores absorben el conocimiento vinculado con lo que en la literatura especializada se conoce como conocimiento tácito y útil para la operación de sus negocios. Esto es, conocimientos puntuales menos formales que ayudan a mejorar procesos productivos y que se transmiten boca a boca en reuniones (los productores les dicen “mítines” a los cursos ofrecidos en el marco del proyecto) o, mejor aún, en prácticas y asesorías en el campo, donde ayuda que el conocimiento se refiera al problema concreto que tienen sus fincas y que quienes los difunden y los reciben compartan los mismos marcos referenciales. Por otro lado, entender cabalmente lo que ocurre en los programas supone contar con las herramientas para decodificar manuales, planes y otros documentos, que aunque comienzan a desarrollarlas a partir de los entrenamientos, aún no están totalmente incorporadas en ellos. Hay que recordar que debido a la escasa preparación académica de los productores, éstos aprenden vía la experiencia, situación que debe ser considerada. Por ello es de gran importancia conservar este tipo de cursos, ya que

los productores mexicanos que recién llegan a la actividad agrícola aprenden de manera distinta a los estadounidenses. Cuestiones como la confianza y la experiencia son básicas para incorporar las prácticas que demanda este sector.

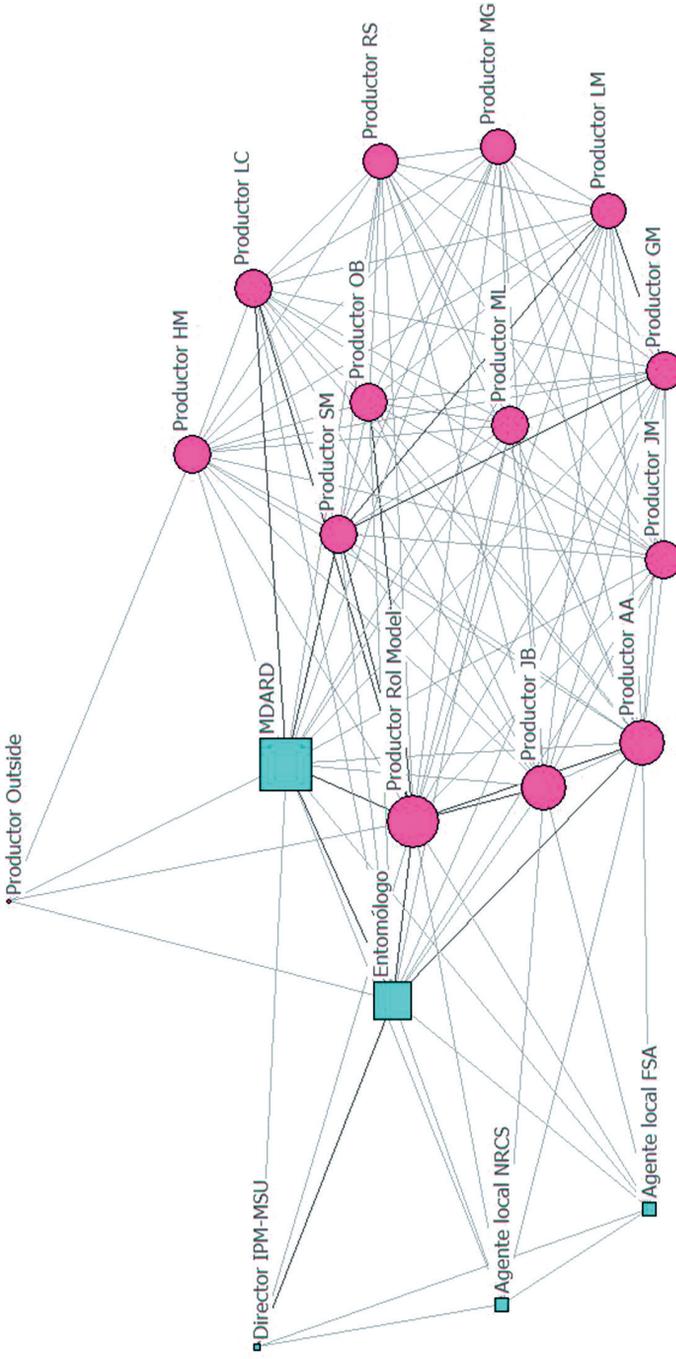
Las particularidades de la transferencia de información y conocimiento de estos agricultores llevó a los extensionistas a plantear otro proyecto para reforzar y ampliar los conocimientos de quienes ya estaban involucrados y comenzar a formar a los recién llegados que aún no conocían el sector. Al respecto, un extensionista estadounidense que está muy involucrado con los productores mexicanos nos dijo lo siguiente:

Yo siempre pensé que estos entrenamientos eran transitorios y que al final los productores latinos se incorporarían a los entrenamientos generales que ofrece la universidad. Sin embargo, en estos tres años me he dado cuenta de que esto no va a ocurrir. Por más que se les invite, muy pocos han asistido a los entrenamientos ofrecidos por la universidad, que no son especialmente diseñados para productores latinos (Mark L., Trabajo de Campo 2007-2012).

Así, los retos a mediano y largo plazo son lograr “reclutar” a los productores para los programas federales y estatales y hacer que adopten las prácticas de conservación y manejo de plagas de sus vecinos estadounidenses, a partir de la red de productores-extensionistas, que después de los entrenamientos quedó conformada como se muestra en la gráfica 8.

Como se aprecia en la gráfica, la densidad de las ligas entre productores y extensionistas se incrementó considerablemente; incluso, algunos de éstos llegaron a ocupar posiciones centrales dentro de ella y otros, aunque en posiciones lejanas, empezaron a vincularse con varios de los agricultores. Lo interesante, además, es que los entrenamientos reforzaron las ligas de los propios productores y cambiaron la posición que muchos de ellos ocupaban en el interior de la red. En el siguiente apartado se describen los retos y las oportunidades que los extensionistas tuvieron que enfrentar para que, con este proyecto y el que plantearon después, la información difundida se transformara en conocimientos útiles que permitieran una mejor integración de los mexicanos al sistema agrícola estadounidense.

GRÁFICA 8  
SEGUNDA RED DE EXTENSIONISTAS Y PRODUCTORES



FUENTE: Esquema elaborado por Yvon Angulo con datos de las evaluaciones de los entrenamientos.

LECCIONES PARA LA TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

A partir del seguimiento y evaluación de los proyectos de Enganning y del posterior La Siembra: Enhancing Participation of Socially Disadvantaged Latino Farmers to USDA Programs and Adoption of Best Agricultural Practices, que se llevó a cabo de 2012 a 2014, encontramos varios problemas, retos y oportunidades en el proceso de transferencia de conocimiento entre este tipo de productores, relacionados con su pasado campesino, baja escolaridad y condición de migrantes. Estas situaciones pueden ayudar a comprender las particularidades de la asimilación de conocimientos entre agricultores con características parecidas a las de los mexicanos avocados en Michigan.

En principio, señalamos que el diseño y las estrategias de transmisión de la información contribuyeron a que buena parte de ésta se transforme en conocimientos útiles para los productores debido a los siguientes elementos:

- Primero, a la traducción de las sesiones del inglés al español, pero sobre todo porque a ello se sumaron los ejemplos ofrecidos por los traductores basados en la experiencia de trabajo con los propios productores y en lo que habían visto o sabían que ocurría entre los agricultores en México.
- Segundo, porque los *brokers*<sup>23</sup> seleccionados reunían cuatro características básicas para hacer la labor de traducción, que siempre era algo más que expresar en español lo que los expositores señalaban en inglés:
  - Conocimiento técnico.
  - Manejo de los marcos y el quehacer de las instituciones.
  - Conocimiento sobre el quehacer y referencias de los productores mexicanos.

<sup>23</sup> Los traductores eran extensionistas de origen latino que laboraban en las agencias del sector; debido a su conocimiento tanto de las referencias estadounidenses como de las particularidades del campo en México, se convirtieron en una suerte de *brokers*. Lo anterior implica, en términos de Adams (1970), intermediarios culturales que pertenecen a un nivel pero tratan con individuos de otro.

- Más confianza.
- Tercero, porque el curso y sobre todo las sesiones *in situ* ayudaron a poner en contacto a especialistas y agricultores debido a que:
  - se estableció una relación cara-cara;
  - se abrió un espacio neutral para expresar dudas y quejas.
- Cuarto, la labor de reclutamiento que llevó a cabo Andrés, quien previamente se había ganado la confianza de los productores a partir de la formación que les dio para obtener la licencia de pesticidas.

A pesar de la importancia de los entrenamientos para introducir a los mexicanos en las referencias y los conocimientos que demanda el sistema comercial agrícola estadounidense, los extensionistas han tenido que enfrentarse a diversos problemas que dificultan la cabal asimilación del conocimiento e incluso el interés de los productores en asistir a los cursos. Los principales se relacionan con:

1. El nivel de compromiso de los mexicanos con la actividad agrícola. Recordemos que para muchos de ellos esta actividad es una más para obtener los recursos económicos que se necesitan para sostener la unidad doméstica, e incluso en muchas ocasiones no es la principal.
2. La organización de las sesiones presenta dificultades, en principio porque en ellas se agrupa a productores de distintos niveles de conocimiento, de manera que algunos no entienden lo que se les dice porque no tienen las bases mínimas para comenzar a desentrañar nuevos conocimientos. Otros, por el contrario, se aburren de escuchar siempre lo mismo.
3. La planeación de los contenidos y las fechas de los cursos no es transmitida de manera explícita a los productores.
4. No encuentran utilidad en la información, en tanto no tiene un impacto a corto plazo, salvo en los cursos organizados por Andrés, que les ofrecen créditos para la certificación o la

propia licencia. Esta situación la comparten con sus colegas estadounidenses, y es por ello que el sistema de entrenamientos se organiza “premiando a los asistentes” con los créditos que se requieren para la recertificación, que son las “zanahorias al final del palo” para que los agricultores asistan.

5. Aunque el conocimiento de los pesticidas es muy útil, éste no es la única barrera de entrada para fumigar la propia finca. Se necesita además el equipo, tractor con cabina y aspersor, lo que representa un fuerte desembolso.

Lo anterior lleva a que los cursos sean poco valorados por la mayoría de los productores, por lo menos al inicio. Un primer asunto para entender esto es preguntarse dónde se ubica el negocio de estos productores. Si el negocio se encuentra en la revaluación de la tierra como una estrategia de ahorro, mientras que sus ingresos provienen de otras actividades, como empleos en Chicago, tiendas, compra-venta de mercancía, etcétera, la necesidad de conocimientos es distinta a si están apostando exclusivamente al cultivo de la blueberry. Este planteamiento lo pudimos construir a partir de las distintas posiciones que encontramos en las entrevistas y pláticas informales con algunos productores. Así, por ejemplo, Marco López y Josué Barra, quienes conservan trabajos fuera de la finca, el primero cerca de Bangor y el segundo en Chicago, manifiestan que buscan otras fuentes de ingreso para capitalizar su negocio de blueberries, invirtiendo las ganancias y parte del dinero que obtienen de otras actividades en infraestructura que les permitirá hacer crecer la producción de sus tierras. Situación distinta es la que nos narran otros productores, como Ismael Palacios o Manolo Gómez, para los que la finca es una fuente continua de gastos que no hay que dejar caer porque al fin y al cabo se está revaluando.

Es importante señalar estas diferencias porque dan cuenta de que, si bien los comportamientos son los mismos, la intencionalidad es distinta. Ismael, por ejemplo, fue a los dos cursos seguidos porque le hacían falta los créditos para renovar la licencia, y si con trabajos pudo llenar los cuatro datos que requería el formato para que le consideraran los créditos, mucho menos podría lograr acreditar un

nuevo examen, que cada día es más difícil.<sup>24</sup> Por otro lado, la esposa de Marco López (hermana de los Martínez) también asistió a las mismas sesiones del curso porque ella es la que se está haciendo cargo de la tierra y hay cosas que no logra entender y quiere comprenderlas. Así, aunque los dos participaron, uno asistió por los créditos para su licencia y la otra en busca de conocimientos.

Al interés en el negocio de la blueberry (frente a la revaluación de la tierra) se añade el asunto de la heterogeneidad del grupo citado anteriormente, y no sólo en cuanto al nivel de conocimientos. En este sentido, se encontró que los productores mexicanos del suroeste de Michigan están en distintos niveles en cuanto a:

1. Conocimiento de los diferentes actores del sistema, incluidos los humanos, como los representantes de las agencias y los programas, y los no humanos, como las instituciones y las reglamentaciones, como la FSA, el NRCS, las leyes del sector, etcétera.
2. Habilidades empresariales para manejar su finca. Por ejemplo, la diversificación de estrategias de venta, el registro de operaciones, como las relacionadas con la aplicación de los plaguicidas pero también las de otras prácticas, negociación con proveedores y clientes, contabilidad, etcétera.
3. Manejo del inglés, de las tecnologías de información y comunicación, y capacidades para decodificar el conocimiento.
4. Valoración y uso del conocimiento. Hay quienes sólo valoran y utilizan lo que les dicen sus proveedores agrícolas, aquellos que van a los entrenamientos y buscan obtener algo de éstos, o los más avanzados, que a partir de los contactos que hacen en los cursos se aventuran a ir con las personas que conocen en éstos o empiezan a hacer negocios con otros productores.

<sup>24</sup> Desde que Andrés inició con los entrenamientos, el examen para obtener la certificación como aplicador de pesticidas ha cambiado varias veces. El último es mucho más difícil que los primeros que aplicaba Andrés, mediante los cuales se logró que acreditaran la mayoría de los productores mexicanos.

Los cuatro puntos anteriores están relacionados. Cuando se adquieren mayores capacidades de gestión se incrementa también la posibilidad de transformar la información recibida en los entrenamientos en conocimientos útiles, y con ello aumentan las posibilidades de permanecer en el sector. Un ejemplo de cómo los problemas enunciados arriba son percibidos por productores es lo que Rogelio Soto manifestó: “Los cursos han sido muy útiles. Sin embargo, me gustaría que fueran más prácticos y didácticos debido a que mi comprensión del inglés no es muy buena. Tampoco, a diferencia de los jóvenes, sé utilizar bien las computadoras, las tabletas y los teléfonos inteligentes para buscar información” (R.S., diario de campo, 2014).

Hay dos obstáculos adicionales para la cabal asimilación de la información que se ofrece en el programa. El primero se relaciona con el desconocimiento de los conceptos de las prácticas que son esenciales para la operación de la finca y de los reglamentos y programas vinculados con dichas prácticas. Incluso, los productores no conocen el nombre de la práctica y/o programa, aunque hayan participado en ellos. Lo anterior se puede ejemplificar con el caso del programa IPM; cuando se preguntó a los productores qué era, sólo Mónica Ortiz supo definirlo a la primera, los demás productores que pudieron enunciar alguna aproximación (sólo 10 de los 34 entrevistados en la primera evaluación) aludieron exclusivamente al manejo de los pesticidas. Esto es interesante porque el IPM es un concepto en el que se ha “machacado” desde los primeros cursos para obtener la licencia de pesticidas y sorprende porque casi todos ellos tienen la certificación.

El caso de los programas es aún peor. Aunque algunos productores han escuchado hablar de ellos y pueden recordar parte de su nombre, sólo dos de los que obtuvieron financiamiento supieron decir de qué programa habían obtenido los recursos y por qué. Otro dato que da cuenta del desconocimiento, ya no sólo de los nombres, sino incluso de las personas que trabajan como extensionistas en los cursos, es el que encontramos durante el trabajo de campo de 2014, cuando se les preguntó a quién podrían llamar si tenían algún problema técnico o financiero en sus fincas; la mayoría sólo dijo que a Andrés y algunos nombraron también a Demetrio y unos cuantos a

M.L., uno de los extensionistas de la MSU que trabaja en las oficinas de Paw Paw y quien, aunque no habla español, ha participado activamente en la capacitación.

El segundo obstáculo se relaciona con que los productores mexicanos no comprenden a cabalidad los procesos y los procedimientos que se deben seguir para la obtención de un crédito o subsidio. Así, cuando algún técnico de las agencias les explica en perfecto castellano que el proceso para aprobar un crédito o para obtener un subsidio es lento y tienen que cumplir con una serie de requisitos de elegibilidad que comienzan con el llenado de unos cuantos formatos, conseguir cierta información y codificarla, a lo que se suma que aun habiendo cumplido los requisitos anteriores los candidatos son filtrados mediante un sistema de evaluación que clasifica a los productores de acuerdo con un puntaje que los acerca o aleja de los recursos, los mexicanos entran en confusión. Siguen pensando que una vez que cubrieron los requisitos, es casi inmediata y segura la obtención del crédito y/o subsidio. El hecho de no entender por qué no consiguen un crédito hace que se quejen en todos los “mítines” de que los “traen a vuelta y vuelta” en el mejor de los casos, y en el peor simplemente piensan que la información que les dan los extensionistas es falsa y terminan asistiendo a los cursos sólo para obtener las trampas, los libros que se regalan en ellos<sup>25</sup> o simplemente por los créditos para la recertificación. Uno de los productores percibe esto y lo expresa de la siguiente manera:

El problema comienza con que quieren vivir como ilegales y que les den trato de ciudadanos cuando se acercan a las agencias. Hay un terrible problema porque no son constantes, sino que se desesperan y quejan en todos los “mítines”. Por ejemplo, uno de ellos hace poco se quejó de la falta de apoyos, y es que cuando se acercan a las agencias esperan más de lo que éstas pueden ofrecer y de manera distinta. No quieren hacer trámites, y en cuanto les ponen el primer formulario deciden abandonar el trámite que están haciendo para solicitar algún apoyo (diario de campo, 2014).

<sup>25</sup> El organizador del proyecto consiguió dinero para ofrecer un almuerzo durante las sesiones de capacitación, además de fondos para comprar trampas y libros en español, sobre la temática tratada en los cursos, que regaló a quienes asistieron a éstos.

A la evaluación realizada durante los proyectos de capacitación se sumó otra desarrollada durante el segundo semestre de 2014 por dos de las personas que participaron en el proceso de formación, Andrés y la evaluadora, a los que se sumó Eva, la hija de uno de los productores. La información obtenida nos dio la pauta para detectar los problemas de los productores en la asimilación de los conocimientos ofrecidos en los entrenamientos, y nos permitió incluso explorar alternativas en la transmisión de conocimiento. Una de éstas es lo que llamamos experimento de transmisión de conocimientos, que describimos en el próximo apartado.

#### EL LABORATORIO DEL ETNÓGRAFO: GAP, EL EXPERIMENTO

Desde nuestro primer encuentro con los productores, continuamos trabajando con ellos participando en los entrenamientos que recibían, lo que suponía visitas al área por lo menos dos veces al año, primero observando y después evaluando. En ambos casos, quienes trabajábamos en la evaluación —básicamente dos antropólogos y a veces una socióloga— hacíamos continuas sugerencias a los extensionistas sobre la forma en que se deberían impartir los cursos, de acuerdo con las necesidades de los productores y sus limitaciones. Los datos que recabamos ayudaron a que los extensionistas pudieran tener una idea de las características de los productores, pues al principio no conocían ni sus antecedentes laborales. Un dato que da cuenta de lo anterior es que en una reunión del equipo del proyecto, los extensionistas estadounidenses se sorprendieron mucho cuando les dijimos que los productores no tenían experiencia en el cultivo de la frutilla; todos ellos, incluso alguno de los mexicanos, pensaban que los productores habían empezado como jornaleros agrícolas y que, por lo tanto, conocían al menos las reglas básicas del sistema.

Las continuas visitas a las fincas y a las casas, así como la asistencia a las fiestas y a las reuniones de capacitación de los productores, nos permitieron entender la lógica interna de su trabajo, más allá de lo que suelen explicar a los funcionarios de las agencias. Entendimos, por ejemplo, la manera en que conseguían los datos para hacerse con un financiamiento aun sin llevar ningún registro. La manera en que “se copiaban” unos a otros a la hora de “diseñar” una hoja de

registro de pesticidas, el lugar en el que preferían sus cursos, y por qué para asistir a ellos no era suficiente que les ofrecieran una buena comida, trampas y/o libros.

En 2014 planeamos una estancia de investigación de campo de mayo a finales de noviembre en Paw Paw, capital del condado de Van Buren, donde viven la mayoría de los productores y donde se sitúan las agencias y el área de extensión de la MSU. Así, tuvimos la oportunidad de vivir la experiencia del trabajo en la blueberry, y con ello conocer con el mayor detalle posible las necesidades y los problemas que los productores tienen para hacerse con los conocimientos que requiere el cultivo, el cuidado, la cosecha y la venta de la frutilla. El propósito era trazar las redes de colaboración entre los migrantes, donde el *intermediario* (Callon, 1997) principal era el conocimiento.

Para comenzar con el trabajo de campo de 2014, diseñamos un cuestionario (con ayuda de Andrés) muy centrado en conocer las opiniones y las necesidades de estos mexicanos sobre los cursos y las capacitaciones. Éste fue aplicado a la mayor cantidad de productores mexicanos posible y nos sirvió para reabrir las puertas y empezar a hablar con ellos de su trabajo y vida desde su llegada a Estados Unidos hasta su arribo a las blueberries. La relación que se estableció a partir de las entrevistas fue el pretexto para que nos fueran conociendo y/o recordando. Para seleccionar a quienes entrevistaríamos comenzamos por retomar los datos de los productores que habían asistido a los entrenamientos de los proyectos de la MSU, y siguiendo la técnica de bola de nieve añadimos a algunos de sus contactos, tarea que no era fácil, pues algunos nos conocían poco y los que nos recordaban nos ligaban mucho con los extensionistas y no querían que las investigadoras, de las que no obtenían finalmente nada, les “quitaran el tiempo” a sus amigos. También asistimos a los entrenamientos que se organizaron en el periodo. Con todo lo anterior logramos completar los 54 casos a que alude este libro.

Para el trabajo contamos también con la ayuda de la agencia Telamon, que financió el salario de una ayudante, Eva, quien además de inteligente era hija de uno de los productores, lo que abrió también muchas puertas, pues casi todos los productores están emparentados o son originarios del mismo lugar en México; por lo tanto, todos se conocían y sabían quiénes eran los padres de Eva.

Sin embargo, el hecho que desencadenó el experimento que se describe a continuación fue nuestra insistencia para ser invitadas a todas las reuniones de capacitación a las que asistían los productores mexicanos. Uno de ellos tuvo la posibilidad de invitarnos a las reuniones que organizaban la MBG y Telamon para los productores latinos, que tenían como propósito mostrarles la forma de organización de la cooperativa. En la reunión pudimos acercarnos a los organizadores, casi todos ya “viejos conocidos”, para ofrecerles ayuda en la revisión de las traducciones de futuras presentaciones, pues observamos que los productores no habían entendido las láminas proyectadas durante la presentación. El director de Telamon nos tomó la palabra y envió el formato en inglés que se necesita para acreditar el GAP para que lo tradujéramos al español. Con ello nos hizo dos favores. El primero fue que nos dimos cuenta de los conocimientos que se necesitaba codificar para obtener la certificación, pues en el formato venían bien explicados, y el segundo, que la traducción se convirtió en una herramienta de negociación para participar en el proceso de certificación que la cooperativa estaba organizando para los productores mexicanos.

Lo primero que negociamos fue que podríamos estar como observadoras en dos de las visitas de certificación. Con la primera obtuvimos la suficiente información para darnos cuenta de que los productores mexicanos necesitarían algo más que un “empujoncito” para poder lograr la certificación y, con ello, la posibilidad de ser socios de la cooperativa. Es de resaltar que casi todos los que participaron en el proyecto de certificación (14 productores) habían tomado previamente distintos cursos con los extensionistas de la MSU para obtener la certificación de GAP. Sin embargo, al llegar con el auditor, no tenía un solo escrito en el que se documentaran las prácticas que seguían en el proceso de producción, recolección y transporte de las blueberries; incluso había quienes no tenían bien documentada ni siquiera la aplicación de pesticidas.

El reto era muy fuerte. En diversos entrenamientos habíamos observado que los productores podían tardar hasta 25 minutos en llenar los cuatro datos de los formatos de recertificación ¿Cómo hacer entonces para que escribieran en inglés los procesos y las prácticas que siguen en sus fincas? Otro asunto relacionado era que

también desconocían muchas de las prácticas elementales (por ejemplo, almacenar los pesticidas en un lugar distinto al que se usa para guardar las cajas y las cubetas que están en contacto con la fruta), los reglamentos esenciales (incluso los vinculados con el manejo de pesticidas) y hasta el nombre de programas y prácticas. Por ejemplo, a lo largo de las muchas entrevistas que hicimos, primero como evaluadores y luego como parte del trabajo de campo de 2014, nos dimos cuenta de que no sabían bien a bien lo que implicaba el IPM, un concepto que se recordaba en todos los entrenamientos.

Las herramientas para diseñar la estrategia que los ayudaría a enfrentar estos retos vinieron de los propios productores. Uno de ellos indicó: “Necesitamos vernos con mi hija, pues buscando en Internet ella ha empezado a documentar las prácticas que seguimos en el rancho para acreditar el GAP, pero no estamos seguros de que sea lo correcto”. Nos vimos, pues, en la cafetería de Bangor, y efectivamente la joven (estudiante de High School) tenía documentadas las políticas que deben seguirse en los ranchos para obtener el GAP. Pero faltaban muchos documentos.

Nos detenemos un momento para explicar que el procedimiento para obtener la certificación de GAP requiere acreditar 13 componentes relacionados con los procesos de producción de transporte y con su documentación. Para esto, se deben diseñar tres tipos de formatos: 1) registro de las prácticas, por ejemplo, cómo lavarse las manos durante la cosecha, cómo limpiar las cubetas que se usan para recolectar la fruta, etcétera; 2) listas de verificación de labores rutinarias, como los puntos que se deben revisar en la camioneta antes de transportar la fruta, los que se deben seguir para garantizar que los baños estén limpios, la forma en que debe llevarse la inspección diaria de las condiciones de la finca, etcétera; 3) las políticas de manejo de la finca, en las que se establecen compromisos a largo plazo relacionados con asuntos como la limpieza de los jornaleros durante la cosecha, que el vehículo de transporte de las frutas sólo se use con este propósito, etcétera.

La joven con la que nos reunimos en Bangor sólo había avanzado en el tercer tipo de documentos, el que se refiere a las políticas, pero no tenía idea de los otros dos. De manera que nos asignamos como tarea tratar de obtener nuevamente en Internet o en la propia

cooperativa los formatos que ayudaran a documentar los 13 factores requeridos por el GAP, cosa que era relativamente sencilla porque teníamos la traducción de la forma de evaluación y habíamos participado en dos auditorías, además de que en Internet encontramos una serie de ejemplos de cómo construir y/o llenar los documentos. A ello se sumaron las habilidades desarrolladas por la especificidad de la labor de investigación que supone el llenado de formas como las del Sistema Nacional de Investigadores, las de estímulos a la productividad académica, las solicitudes para obtener financiamiento, los informes de labores, las actas de exámenes profesionales, etcétera. Esta experiencia, pensamos, nos podría ayudar a mostrar a los productores cómo documentar sus prácticas.

El segundo punto era ayudar a los productores a redireccionar algunas de sus prácticas para que se adecuaran a las solicitadas por la certificación. Para conseguirlo, ayudó que habíamos presenciado dos inspecciones en las que, como observadoras externas, pudimos darnos cuenta de manejos que se oponían a lo que la certificación recomendaba, como: no guardar pesticidas, cajas y cubetas en la misma bodega, o poner estas últimas, con fruta, directamente sobre el suelo<sup>26</sup>. Lo anterior nos ayudó a hacer pre-auditorías de prácticas *in situ* antes de la visita del inspector.

Los documentos podían ser escritos a mano o en computadora; al ver la poca experiencia de los productores en el manejo de esta herramienta, además de que no saben escribir en inglés, pensamos en incluir a sus hijos. Organizamos una sesión de cuatro productores con hijos y computadoras en casa de uno de ellos. Pedimos que llevaran además sus materiales, hojas para imprimir, memorias USB y unos archiveros de plástico para ordenar todos los papeles. En la sesión comenzamos a revisar punto por punto los 13 de la certificación y a diseñar los documentos necesarios para acreditarla. Los productores relataban las prácticas que seguían y con la ayuda de sus hijos redactábamos los documentos correspondientes. Fue curioso que en todo momento trataran de reconstruir sus prácticas

<sup>26</sup> Una de las recomendaciones del GAP es que durante la cosecha de la fruta, las cubetas y las cajas recolectadas deben permanecer todo el tiempo sobre un tapete o plástico. De lo contrario, al apilarlas, la tierra acumulada en la parte exterior de la cubeta que estaba en contacto con el suelo caería sobre la fruta.

en términos que fueran aceptables para nosotras (Eva y yo), para un posible inspector y, sobre todo, para los otros tres productores que estaban en la reunión. Esto los obligaba a pensar en mejores estrategias de cultivo, fincas y transporte más limpios y ordenados; en suma, en mejores prácticas para recibir al inspector y para seguir aplicando en sus operaciones futuras. Por otro lado, dos de las hijas de los productores habían recolectado ya información sobre el GAP, que compartieron con sus parientes. Se estableció una suerte de seminario en el que solamente conducíamos las discusiones, pues si uno tenía una idea el otro se esforzaba por presentar otra mejor. Terminamos el seminario de dos días con un paquete de documentos ordenados en carpetas virtuales dentro del USB y en papel, que se colocaron en archiveros de plástico; separaron los documentos de acuerdo con los que se requerían en cada uno de los 13 puntos de la certificación, con el fin de tenerlos a la mano cuando el inspector llegara a hacer la auditoría.

El primer resultado fue que al hacer la auditoría, los dos productores que aún no la habían hecho (dos de los que participaron en el seminario ya habían tenido su primera pre-auditoría)<sup>27</sup> obtuvieron la felicitación del inspector de la MBG, quien no podía creer la prontitud con la que se presentaban los documentos solicitados, ni la limpieza de la finca (sobre todo en los baños y en el proceso de la cosecha), ni lo bien almacenadas que estaban las cubetas y las cajas, lejos de los pesticidas. Todo esto se reflejó en que el puntaje que estos dos productores obtuvieron desde la primera visita fue superior a 90, en lugar de los 65 que habían obtenido los dos primeros. Cabe aclarar que para acreditar la auditoría se requieren al menos 75 puntos.

La acreditación de los dos productores y la evidente mejora de sus prácticas legitimaron nuestro trabajo ante la cooperativa que encabezaba el proyecto. Primero, ante el auditor, quien en algún momento, al revisar los papeles, levantó la vista y me dijo: “You

<sup>27</sup> Las auditorías se organizaron en dos sesiones. Una primera, que sólo era una revisión para que el auditor señalara los aspectos que debían mejorarse en las fincas y en el proceso de recolección de la fruta, una suerte de entrenamiento en el GAP. La segunda consistía en una revisión general de las condiciones de la finca y de la documentación, atendiendo sobre todo aquellos puntos que se habían encontrado mal en la visita previa. Ambas auditorías se calificaban.

helped them” (les ayudaste). En segundo lugar, con su jefa, que al principio, no muy convencida de la labor, nos llamó a sus oficinas pues estábamos interfiriendo en el proceso de *benchmarking*,<sup>28</sup> y sobre todo ante los productores, pues tenían un resultado concreto y a corto plazo de nuestro trabajo juntos: la acreditación de la certificación. Con este primer resultado obtuvimos la confianza de otros productores y hasta de la misma cooperativa, que en algún momento había cuestionado la intervención y solicitado que se aclarara ante los productores que la MBG no asumía ninguna responsabilidad de los entrenamientos informales que impartíamos, que se extendieron a otras familias de productores, un total de 8 de los 14 que eligió la empresa para participar en el trabajo de *benchmark*.

En cuanto a la utilidad del experimento para el trabajo etnográfico, los “seminarios” para obtener la certificación del GAP y el trabajo posterior con los productores para que se acercaran y eventualmente se certificaran en el Michigan Agriculture Environmental Assurance Program (MAEAP)<sup>29</sup> nos permitieron comprender la manera en que éstos asimilan el conocimiento en varios sentidos. En principio, quedó claro que la escolarización tardía, cuando existía, no les proporcionaba las herramientas necesarias para conceptualizar y escribir sus prácticas; por ello, la codificación del conocimiento propio era un reto, y para atacarlo era necesario enseñarles a hacerlo de forma concreta y en grupos pequeños, integrados por gente con la que tuvieran una relación de mucha confianza. Además, se necesitaba la ayuda de sus hijos y la de un guía externo, los primeros para escribir y redactar de mejor manera sus ideas; el segundo, para conducir la discusión de sus prácticas y eventualmente ayudarlos a mejorarlas. Ello, porque tampoco tenían mucha experiencia en el uso de las tecnologías de información, a pesar de que todos contaban

<sup>28</sup> El trabajo de la cooperativa con los productores tenía dos propósitos: certificar a los proveedores de la empacadora Sunshine para establecer un esquema de trazabilidad, y buscar nuevos socios para la cooperativa entre los “hispanos” que siguieran las mejores prácticas para la producción de la frutilla.

<sup>29</sup> Certificación ambiental ofrecida por el estado de Michigan. Supone también seguir ciertas prácticas para el cuidado del ambiente, como: el uso racional y documentado de pesticidas, la mejora de los suelos, y el cuidado de la calidad del agua. Obtener esta certificación puede constituirse en una herramienta de negociación comercial para los productores.

con una computadora en su casa y con un teléfono inteligente. Su experiencia se limitaba al uso comunicativo de estas herramientas, casi todos tenían su página en Facebook desde la que enviaban y recibían mensajes, pero no sabían ni buscar información ni auxiliarse con un procesador de texto para codificar sus saberes.

Esto implicaba un fuerte desafío, porque algunas de las empacadoras locales y la propia cooperativa que realizó el entrenamiento están pidiendo que se envíen ciertos datos por Internet. Además, mucha de la información sobre asuntos relacionados con plagas, cambios de clima, velocidades de los vientos, normas y oportunidades de subsidio, tiene que ser consultada por esa vía. En segundo lugar, los productores aprenden vía la experiencia y con ejemplos muy cercanos a su vida cotidiana, es por ello que el método para codificar sus prácticas tiene que ser acorde con esta manera de aprendizaje. En tercer lugar, a partir del experimento de GAP quedó evidenciado que los entrenamientos ayudaban sólo hasta cierto punto, pero en algunos casos confundían a los productores.

Un ejemplo de lo anterior fue el de la bodega de pesticidas. Quienes la habían obtenido como parte de un subsidio gubernamental invariablemente la usaban para almacenar también los aperos agrícolas que están en contacto con la fruta. Cuando el inspector les explicaba que eso no podía ser de ninguna manera, nos señalaban: “Ya ven, cada agencia pide cosas distintas, lo que está bien para unos no lo está para otros”. Más de uno nos dijo que el encargado de administrar el subsidio, un puertorriqueño que era uno de los extensionistas que participaban activamente en los entrenamientos, les había dicho que en la bodega de pesticidas otorgada por el NRCS se podía guardar todo lo relacionado con el trabajo agrícola; por ello, les costaba mucho sacar cajas y cubetas de este lugar, aunque al final cedían para que les dieran la certificación, pero nunca porque estuvieran convencidos de que así tenían que hacerlo. En quinto lugar, en las sesiones de los entrenamientos encontramos que aprenden más con el ejemplo de otros productores que con los grandes discursos de entrenadores y/o agentes gubernamentales, independientemente de la elocuencia del expositor. El ejemplo de la bodega de pesticidas es otro en ese sentido: mantenían las cajas y las cubetas junto con los plaguicidas porque así lo hacían los otros productores.

En el experimento también encontramos que el aprendizaje colectivo permitió que los productores se enfrentaran a las prácticas del otro, lo que les ayudaba a perder la “la ceguera de taller” y, con ello, a adoptar nuevas formas de trabajo, a veces más acordes con lo que se necesita para certificarse. Durante el proceso de codificación, el aprendizaje colectivo los empujó a reconstruir de la mejor manera sus métodos productivos, con el fin de que fueran aceptables para el otro.

Por último, y no por ello menos importante, el experimento nos permitió ubicar el papel de la familia en el manejo de la finca, específicamente en la asimilación de conocimientos y prácticas. Al respecto, el experimento contribuyó en dos sentidos. En primer lugar, para revalorar el papel de los hijos y las mujeres, que en general son poco visibles en la producción de la frutilla (salvo en el momento de la cosecha), pero que manejan una muy buena parte del conocimiento que se necesita para operar la producción. Las mujeres suelen ser las que tienen mayor escolaridad y, por lo tanto, son las administradoras; a veces ayudan en la codificación del manejo de pesticidas y se encargan de coordinar las labores de la cosecha. En segundo lugar, al involucrar como parte del experimento a los hijos (casi siempre hijas), se logró que tanto ellos como los productores comenzaran a pensar en el trabajo de los jóvenes como un recurso valioso para la operación de la finca.

## CONCLUSIÓN

El proyecto Engaging Socially Disadvantaged Farmers, y sobre todo la red de productores y extensionistas que se ha fortalecido con él, se han constituido en instrumentos que ayudan a los productores mexicanos en la asimilación del paquete tecnológico necesario para cultivar las blueberries, en tanto que difunden entre ellos una serie de habilidades y conocimientos que les allanan el camino para cambiar sus prácticas agrícolas.

Esto ha ido ocurriendo porque la información se ha socializado en un canal conectado a las referencias de los mexicanos, lo que facilita su posible utilización y adherencia a los saberes que los productores

han ido adquiriendo a raíz de su trabajo en las fincas. Cuando lo anterior ocurre, la información se transforma en conocimientos útiles y pegajosos (Asheim, 2007). El mecanismo más adecuado para que los conocimientos puedan asimilarse es la socialización de experiencias, básicamente de extensionistas a productores, pero también de éstos a aquéllos, lo que sucede a partir de la conversión de conocimiento tácito en conocimiento explícito, de manera que la información se transforma en conocimiento que se incorpora en los individuos y les permite tener acceso a nuevas prácticas y asimilar un paquete tecnológico.

A lo largo de los entrenamientos se intentó desarrollar herramientas de difusión acordes con la experiencia, la escolaridad y las referencias culturales de los productores mexicanos. El propósito era tratar de sortear la tensión que implica la adopción de prácticas nuevas mientras se conservan las formas de comportamiento anteriores. Esta tensión está asociada con el hecho de que las prácticas adquiridas y los viejos comportamientos se ligan con distintos valores, normas y sentidos que guían la acción colectiva e individual, y que muchas veces son contradictorios. Por ello, para asimilar el “paquete blueberry” se necesitaba algo más que una serie de cursillos: había que construir una nueva red en la que los actores trascendieran la que tenían en su comunidad étnica en Chicago y a la que se integraran agentes agrícolas que, al legitimarse entre este grupo de productores, comenzaran a establecer ligas más fuertes con ellos, ganándose su confianza y entendiendo sus códigos para difundir información que eventualmente se transformara en conocimientos significativos que los ayudaran a mantenerse en la actividad agrícola comercial.

Lo que hasta ahora se ha logrado es encontrar estrategias para aproximarse a la manera de hacer las cosas en el sistema agrícola estadounidense, lo que requiere la flexibilización de las reglas de los productores y los extensionistas. Lo anterior ocurre muy claramente en el proceso que se sigue para la obtención de la licencia de pesticidas, pues los entrenamientos previos al examen permiten resolver éste de manera más o menos fácil. Lo mismo sucedía con las inspecciones del departamento de MDARD (recordemos que éstas terminaron en 2012), que no “pasaban” por las fincas de los

productores mexicanos; cuando alguna vez llegaron, los inspectores tenían como propósito enseñar la forma en que se deben almacenar y registrar los pesticidas.

El ejemplo del trabajo de GAP promovido por la MBG fue también una estrategia para introducir a los productores mexicanos en el sistema, y así fue diseñado. Dos auditorías, una para marcar lo que debería mejorarse y otra para revisar los avances. Con los programas de subsidio y préstamos, las reglas se flexibilizan menos, pues aunque se han diseñado programas especiales para productores que ingresan al sector o que pertenecen a alguna minoría, éstos siguen conservando las mismas reglas de otros programas y, por lo tanto, si no se cuenta con ciertas herramientas de administración y la capacidad de codificar la operación de las fincas, son de difícil acceso. Sin embargo, los agentes latinos que se encargan localmente de la operación de los programas han ayudado a que ciertos productores mexicanos entiendan y cubran los requisitos para obtener el financiamiento. A ello se sumó el apoyo del técnico contratado en el marco del programa, que ayudó a que algunos de ellos adoptaran ciertas técnicas de administración, registro y control de la operación en sus fincas y con ello obtuvieran los recursos.

Los programas se han constituido en un instrumento de aculturación y en una especie de *power brokers* (Adams, 1970) que fungen como mediadores ante las confrontaciones de los dos mundos distintos. Con ello se ha logrado poner al alcance de los productores técnicas agrícolas para que sepan cómo operar sus fincas, conozcan los contenidos de los programas de apoyo en el sector y logren acceder a las mismas subvenciones que tienen sus colegas estadounidenses. El nodo constituido por los extensionistas en tanto agentes-traductores de diferentes agencias permite obtener distintos conocimientos relacionados con el cultivo de la blueberry, como:

- Saber qué problemas tiene la fruta, qué nutrientes le faltan al suelo, qué datos de las etiquetas hay que anotar para que las empacadoras la compren;
- saber por qué surgen determinadas plagas o por qué están amarillas las hojas de los arbustos;

- saber cómo aplicar los pesticidas, llevar un registro, o cómo disolver los químicos que se aplican;
- saber cuándo aplicar un pesticida, hacer un análisis de suelo, cosechar la fruta o solicitar un financiamiento.

Pero lo más importante es que el nuevo nodo de la red de productores los ha hecho conscientes del valor del conocimiento y ha abierto espacios para que éste se constituya en un recurso muy valioso y se socialice entre los que se encuentran en la red. En suma, se ha tratado de socializar las herramientas que permitan a los productores enfrentar el cambio en las prácticas *tecnocómicas* que demanda el sector agrícola.

Si bien estos conocimientos están acercando a los productores al sistema, aún faltan muchas cosas por hacer, sobre todo porque aquél se ha complicado. Dentro de uno o dos años probablemente las empacadoras ya no solamente van a solicitar a los productores los registros de los pesticidas, sino que comenzarán a exigir certificaciones como la de GAP, que implica el diseño de un plan de trabajo, así como la certificación de este plan por parte del departamento del MDARD y su posterior cumplimiento. La apuesta es que los conocimientos tácitos, así como la codificación y posterior socialización de éstos, ayuden a los productores mexicanos a enfrentar los nuevos retos que supone la actividad productiva en la que han incursionado.



## Conclusiones

Desde Bronislaw Malinowski, quizá nuestro más referenciado etnógrafo, la perspectiva cualitativa es una forma de indagación en la que se establece una comunicación permanente entre el trabajo de campo y los referentes explicativos teórico-metodológicos que nos llevan a plantear una investigación. Es gracias a estos referentes que el trabajo etnográfico nos permite conocer la perspectiva del grupo, sus necesidades, sus instituciones y sus saberes, de manera que el conocimiento que adquirimos compartiendo la vida con la sociedad que estudiamos reconfigura nuestra concepción sobre la realidad de los otros e incluso sobre la nuestra. El etnógrafo sigue el proceso de adaptación al entorno natural y/o social de los grupos sociales, para lo que éstos desarrollan capacidades que se derivan de la cultura que comparten y del conocimiento asociado con la misma. Las transformaciones que surgen del proceso anterior pueden contribuir al bienestar social y al desarrollo económico (Rao, 1998). En este sentido, en el análisis del proceso de adaptación de los migrantes a la sociedad que los recibe y los conocimientos que se necesitan para ello, las herramientas etnográficas son de gran utilidad.

Los referentes conceptuales que engarzaron el trabajo etnográfico que nos permitió construir el texto comienzan con los que aluden a la noción de redes. En principio, para analizar éstas es necesario referirse al concepto de capital social, caracterizado por Robert D. Putnam como “la confianza y las normas que regulan la convivencia. Las redes de asociacionismo cívico entendidas como elementos que mejoran la eficiencia de la organización social promoviendo

iniciativas tomadas de común acuerdo” (1993: 196). El capital social, en tanto pegamento para formar redes y a la vez lubricante que facilita los intercambios, tiene una fuerte incidencia en la manera como los individuos aprenden. En segundo lugar, a partir del análisis de las redes, estructuras aglutinadas en función de la confianza que se logra establecer entre los actores que participan en ellas, es como se pueden transferir conocimientos “socialmente significativos” (Pérez Salazar, 2009) de manera interactiva, que son los que permiten la movilidad espacial y social de los productores mexicanos.

En tercer lugar, para entender los saberes que requieren los actores para emigrar a Estados Unidos es necesario considerar el conocimiento que éstos acumularon en su región de origen, el que adquirieron en el proceso de migración-adaptación, y el que consiguen asimilar en el lugar al que llegan. Si además nos interesa entender los procesos relacionados con la adquisición y la recombinación de los conocimientos, que se necesitan para incursionar en una actividad productiva ajena a las referencias y al entramado social que el grupo de emigrantes ha tenido, es necesario seguir las redes establecidas no sólo entre el grupo de mexicanos, sino también entre los distintos actores ubicados en el contexto de la agricultura comercial estadounidense. Estos actores se pueden clasificar como los que demandan los conocimientos —por ejemplo, clientes, inspectores agrícolas, agencias gubernamentales— y aquellos que los producen, transmiten y recombinan, como proveedores de insumos, clientes, otros paisanos, agricultores estadounidenses, extensionistas y académicos.

El segundo grupo de herramientas conceptuales con las que se tejió la trama del libro son las que se derivan de la explicación del proceso de transferencia de conocimientos, entendido en el trabajo como la circulación de saberes de un grupo a otro, saberes que, además de los técnicos, administrativos y sociales, incluyen el entendimiento de los filtros culturales y la comprensión de las necesidades y las oportunidades de los grupos involucrados para que los conocimientos puedan ser acumulados.

Concebimos la transferencia de conocimientos como un proceso bidireccional en el que quienes lo transmiten y lo reciben se enriquecen mutuamente de los saberes del otro. En este proceso de

transferencia, y debido a la cercanía que implica el trabajo etnográfico, el investigador no puede permanecer ajeno ni al aprendizaje de las referencias y los conocimientos de los otros ni a la transmisión de los propios. En nuestro caso, la evaluación de los proyectos organizados por la Universidad del Estado de Michigan y el trabajo etnográfico posterior nos permitieron entender de dónde provenían y cuáles eran los conocimientos que necesitaban los productores. Así, logramos descifrar que había conocimientos técnicos y administrativos que podían ser adquiridos en los cursos, entrenamientos *in situ*, manuales y asesorías personalizadas, que ayudaban a los productores a mejorar tanto en aspectos productivos (lo que se traduce en mejores prácticas) como en aspectos comerciales (incremento y diversificación de mercados, compra de nuevos ranchos, adición de las tierras dedicadas al cultivo de la frutilla, etcétera).

Sin embargo, había otro tipo de conocimientos también indispensables, y que se conseguían sólo a través del apoyo de otros productores, las redes de paisanos y la propia familia, que permitían a los productores hacerse con los filtros culturales que facilitaban el proceso de emigración, la adaptación a la sociedad de llegada en la ciudad de Chicago y posteriormente en el suroeste de Michigan, e incluso, a partir de compartir las prácticas de los integrantes de la red, la asimilación de los conceptos técnicos, su posterior socialización.

La lupa construida a partir de los conceptos anteriores (redes y transferencia de conocimientos) y el propio trabajo etnográfico nos hizo mudar nuestro presupuesto de partida. Cuando comenzamos esta investigación, pensábamos que los mexicanos llegaban al suroeste de Michigan con un trabajo asalariado que posibilitaba el sustento de la unidad familiar en tanto el cultivo de blueberry ofrecía los recursos suficientes para el sostenimiento de la familia, y una vez que esto sucediera el “empleo puente” sería abandonado. Sin embargo, a lo largo de los ocho años que tuvimos contacto con los productores mexicanos, evaluando proyectos de transferencia de conocimientos y haciendo un trabajo de investigación de siete meses en el área, nos dimos cuenta de que en casi todos los casos el dinero que obtienen producto del trabajo de las fincas de blueberry

es sólo uno de los ingresos de la unidad doméstica.<sup>1</sup> En algunos casos éste es el más importante; en otros sólo es marginal. El descubrimiento anterior nos llevó a plantearnos que si bien los productores mexicanos adoptan algunas prácticas de sus vecinos, los *farmers* estadounidenses, su estrategia de producción-consumo e incluso sus procesos de socialización y aprendizaje están mediados por los que siguen las familias campesinas en sus lugares de origen. Es decir, las prácticas entre productores mexicanos y granjeros estadounidenses pueden ser las mismas, pero su lógica cultural es siempre diferente.

Para desarrollar este argumento, abundamos en el texto sobre el papel de las fincas de blueberry en la economía de las familias de los productores. Las fincas que adquieren los mexicanos avecindados en el suroeste de Michigan caen dentro de lo que la literatura sobre la temática ubica como granjas familiares de pequeña escala. A esto hay que sumar que el producto que se cultiva en ellas, la blueberry, es significativo para los condados en los que se encuentran Allegan y Van Buren, la producción del estado, el consumo del país y el consumo global. Lo anterior se debe a que en los últimos años se ha descubierto y difundido que las blueberries (que no son arándanos) tienen propiedades antioxidantes, ayudan a reducir el colesterol y en el tratamiento de infecciones urinarias. Esto nos permite decir que los mexicanos no se ubican en un negocio marginal, sino en uno muy importante, que incluso está siendo replicado en otras latitudes del planeta donde tradicionalmente no se cultivaba la fruta. Sin embargo, y como se estableció a lo largo del trabajo, para este grupo de mexicanos la compra de las fincas es una estrategia de diversificación de sus ahorros que se combina con su deseo de volver a trabajar en el campo, más que una estrategia consciente para ingresar a un negocio muy rentable.

La migración de la ciudad de Chicago al suroeste de Michigan, que en principio los michoacanos describen de una forma idílica por la belleza del paisaje y porque significa “hacerse con un pedazo de tierra en su nuevo país de residencia”, es un movimiento que va más

<sup>1</sup> Recordemos de nuevo nuestra caracterización de unidad doméstica, en la que un componente importante para su mantenimiento proviene de los ingresos que se obtienen fuera de la explotación agrícola.

allá de mudar de domicilio, pues da un giro a su vida: dejan de ser asalariados para comenzar a convertirse en pequeños productores. Además, la experiencia administrativa y técnica que supone el manejo de una pequeña propiedad agrícola, en ocasiones y para algunos se convierte en la puerta de entrada para iniciar otros emprendimientos. Sin embargo, ni el cultivo de la blueberry ni los emprendimientos, ni los empleos asalariados son fuentes de ingreso exclusivas. Los mexicanos tienen una estrategia consciente de diversificación económica, a la que suman todas las actividades posibles. Ello ocurre incluso con los dos productores más exitosos, Pablo Batis y Sandro Sánchez, quienes obtienen ingresos de varias actividades: Pablo del cultivo y venta de castañas y de su trabajo como chofer de un camión escolar; Sandro tiene una empacadora en la que envasa y vende la fruta de sus fincas y la de varios productores mexicanos, además de maquilar el empaque para quienes no tienen todavía la infraestructura.

Los productores mexicanos también se distinguen de sus vecinos estadounidenses por los apoyos que reciben a través de las redes en las que participan. La reciprocidad es un mecanismo de vinculación entre los actores, que enriquece el sistema de trabajo en las fincas. Así, incluso conseguir jornaleros agrícolas asalariados para la cosecha, o encontrar a una persona que sepa podar o fumigar los arbustos, se convierte en un asunto mediado por las relaciones sociales del productor. El trabajo no sólo se rige por las reglas establecidas por el mercado, sino por el compromiso que se tiene con las personas del grupo y está vinculado con la reciprocidad: “Yo fumigo los arbustos y cuido de tu finca y tú a cambio me enseñas a reparar las lavadoras de mi negocio y eventualmente me las vendes más baratas”.

El ejemplo anterior muestra que la reciprocidad va más allá del trabajo de las fincas e implica arreglos económicos (en ambos casos se paga por los servicios en la finca y por las lavadoras) y sociales. Los productores tienen que entender la lógica de los dos mundos: el que se refiere a las complejas relaciones de reciprocidad que, como entre los trobriandeses, no circulan nunca en el mismo sentido, pero también las del mundo de competencia capitalista, presente en las distintas actividades que desarrollan, como la renta de las casas en Chicago, los negocios que emprenden e incluso en su trabajo

asalariado fuera de la finca. Esto nos permite explicarnos por qué el cultivo y la venta de la blueberry es para los productores mexicanos algo más que una estrategia de autoempleo y distinto a la actividad de los *farmers* estadounidenses.

Los mexicanos se están convirtiendo en empresarios que administran recursos financieros, diversifican negocios y, especialmente, manejan contactos que les permiten hacerse con cierto capital social y económico, a la vez que continúan organizándose como campesinos que conservan una fuerte vinculación con la comunidad de origen, mantienen estrechos y complejos vínculos familiares, diversifican sus opciones económicas, y la unidad doméstica es la que determina el nivel de explotación de sus integrantes en función de sus necesidades de consumo.

Lo anterior ha sido muy relevante para organizar la transmisión de los conocimientos que requieren, pues se alejan del esquema que las agencias, la universidad y hasta los propios empacadores habían trazado para la actividad agrícola. Un esquema en que los *farmers* dependen exclusivamente de los ingresos que obtienen de la venta de la cosecha y, debido a ello, están más interesados en adquirir información; para que ésta sea abundante y de buena calidad, valoran el conocimiento que les brindan las agencias y la universidad como un insumo importante; como consecuencia, ponen empeño en adquirirlo. Los mexicanos, por el contrario, no tienen experiencia con las agencias del sector ni con la universidad, no dependen exclusivamente de sus ingresos por la venta de la frutilla, tienen otros empleos y negocios, y quizá debido a ello no valoran la información que se les ofrece, menos aún cuando ésta se transmite en un idioma que a veces no entienden, filtrado por referencias que no les hacen sentido;<sup>2</sup> encima, debido a sus múltiples actividades, tampoco tienen tiempo para asistir a los seminarios y cursos de formación.

Por último, dentro de la lógica de comportamiento de los productores mexicanos hay que agregar el asunto del prestigio. Primero, el que deviene del hecho de apoyar a otros. Ayudar a los vecinos y

<sup>2</sup> Por ejemplo, costó mucho trabajo que entendieran por qué alguna agencia estadounidense les podía regalar una bodega para guardar pesticidas sólo para proteger el ambiente. La protección del ambiente no es un valor consciente entre los productores agrícolas en México, y menos lo era hace 20 o 30 años, cuando ellos emigraron.

paisanos es muy apreciado socialmente; lo que no se valora es pedir o aceptar ayuda, y mucho menos cuando se trata de la que brinda un paisano. Es por ello que pocas veces se aludía a los apoyos recibidos, ni en las entrevistas ni en las pláticas informales. Lo que sí es frecuente, en cambio, es que se mencionen los apoyos que el productor ofrece a otro. El segundo factor que otorga prestigio se deriva de la tenencia de la tierra. La tierra significa dejar de ser migrantes, para pertenecer de nuevo. Queda claro que la mayoría no pueden vivir de manera exclusiva del cultivo y de la venta de la frutilla. Sin embargo, siguen en la actividad. Más que un pensamiento mercantil, parece que es importante la pertenencia; incluso en algunas ocasiones, cuando nos referíamos a ellos como migrantes, señalaban: “Nosotros no somos migrantes, ya vivimos aquí, tenemos nuestra casa y tierras, los migrantes son ellos”, aludiendo a los jornaleros agrícolas (diario de campo, 2014).

En las conclusiones queremos también abundar sobre otros aspectos que nos ayudan a entender la trayectoria de vida y de trabajo del grupo de migrantes mexicanos a los que nos referimos. Es en este sentido que citamos la importancia de las redes, especialmente las familiares pero también las de paisanos, y el papel de las mujeres. En principio, señalamos que es a través de los lazos que los productores tienden con parientes, vecinos y paisanos, como pueden obtener el capital y los primeros conocimientos para comprar y operar las fincas de blueberry. Adicionalmente, con la lente puesta en la estructura y la función del grupo familiar, podemos ubicar hasta dónde y para quién la compra de las fincas de blueberry es sólo una estrategia para diversificar los ahorros, una fuente de ingresos o la puerta de entrada para el mundo de los negocios.

Son los parientes y amigos quienes descubren “el mágico lugar junto al lago que tiene la ventaja adicional de estar lejos de las *ganga*” (diario de campo, 2007) y pasan el tip a sus connacionales. Son también los actores más cercanos en las redes quienes ayudan a comprar el terreno, aportando el capital, como sucede entre aquellos que se asocian para adquirir una finca, o financiando la compra en pagos anuales, como ocurre con los emigrantes mexicanos que llegaron al sector y que venden sus tierras a paisanos, con facilidades de pago.

La familia permite la reproducción y el ascenso social de los productores. Es en ella donde se gestan los derechos, las obligaciones, las formas de socialización, las normas, los valores y los conocimientos que apoyan el inicio de una nueva actividad. La unidad doméstica, casi siempre integrada por la familia nuclear, es muy relevante para los productores, porque es ahí donde se determinan las necesidades de producción, en función del consumo del grupo. Sin embargo, son los parientes colaterales (hermanos y primos) quienes ayudan en la compra de las fincas y de otros negocios, y con los primeros conocimientos para ingresar en el sistema. Algunos productores que no contaban con parientes en el área y/o en el sector agrícola, independientemente de su posición económica, “batallaron mucho” para hacerse con los conocimientos que se requieren para el cultivo y venta de la blueberry. Por otro lado, la idealización de la vida del campo que se construye en el interior de la familia es otro motor para escaparse de la vida a veces marginal que llevaban en los barrios violentos de la ciudad de Chicago.

Las familias con ligas densas son un recurso muy valorado por los productores, por lo que, para mantener estas ligas, los hermanos más prósperos y reconocidos del área, como los Alcántara o los Batis, continuamente organizan reuniones en las que incluyen a los parientes afines. El lugar donde se organizan estas reuniones suele ser la casa del hermano con mayor prestigio, aunque todos los parientes compiten por llevar la sede a su finca. En este sentido, el tamaño y la composición del grupo familiar extenso influyen también en los recursos a los que se tiene acceso.

Por su parte, las mujeres, siempre con un perfil muy bajo, por lo menos en los ámbitos sociales extrafamiliares (como lo reporta Arias, 2007), son egos centralizadores de la organización del trabajo, de las relaciones familiares e incluso del rumbo económico que va a seguir la unidad doméstica. Así, como se menciona en el cuarto capítulo, son ellas quienes deciden mudar de residencia y de actividad. Para ello, trabajan duro, primero como asalariadas, para que sus ingresos contribuyan a “juntar el dinero” que se necesita para la compra de las fincas. En segundo lugar, y una vez adquirida la finca agrícola, el salario de las mujeres se suma al dinero de la venta de la blueberry para que ésta no sea la única fuente de ingresos de la familia y al

menos una parte pueda reinvertirse en el mejoramiento de las tierras. Cuando se tienen otros negocios que impliquen atender al público, como tiendas o lavandería, son ellas también las que están al frente.

Si no laboran fuera del hogar —y en algunas ocasiones, aunque lo hagan—, trabajan en la finca, donde son las encargadas de llevar la administración, ayudan a coordinar la cosecha y casi siempre auxilian a sus parejas a llevar la codificación de los conocimientos. Sin embargo, no acuden a las capacitaciones organizadas por la MSU, salvo cuando a su marido le es imposible asistir, y cuando lo hacen conservan el perfil más bajo posible, nunca preguntan, ni opinan ni comentan nada, no intervienen en los corrillos de los hombres, que casi siempre se forman al terminar los “mítines”. Lo que sí hacen es tomar cursos de administración, de computación y de inglés, organizados en las bibliotecas de los poblados aledaños, cursos a los que a veces no acuden otros mexicanos. Dentro de la casa, se encargan prácticamente de todo: cuidado de los hijos, limpieza y cocina. En las reuniones familiares, son ellas las que convocan, se organizan con otras mujeres para preparar la comida y están al pendiente de la marcha de la fiesta.

Por último, para entender el proceso de tránsito de referencias y conocimientos de los productores al ingresar al sistema agrícola estadounidense, se incluyó el contexto socio-espacial en el que se ubican. Para ello, se revisaron el papel y la eventual interacción de la mayor cantidad de actores ubicados en el sistema de la agricultura comercial estadounidense con los productores mexicanos, para reseñar la circulación de saberes de un grupo a otro. En este punto nos interesaba conocer, además del tipo de saberes que se intercambiaban (esto es, técnicos, administrativos y hasta sociales), la incidencia de los filtros culturales para que la información transmitida se pudiera constituir en un conocimiento significativo que eventualmente se convirtiera en el pegamento para la acumulación de los conocimientos necesarios que permiten operar a cabalidad una producción agrícola comercial.

En este sentido, en el trabajo se incluyó tanto la labor de las personas como las funciones que desempeñan ciertos programas y se describieron algunas de las instituciones, pues éstas son las estructuras en las que se cimienta el edificio de la agricultura comercial.

Si bien la incursión de los productores en el cultivo de la blueberry inicia con la información que se puede obtener en los vínculos trazados con amigos y paisanos, el primer contacto que establecen con el sistema agrícola comercial y las normas que lo estructuran es el que les proporciona Andrés en sus capacitaciones. Andrés pone sobre la mesa conocimientos filtrados por sus dobles referencias: las que tiene como mexicano que sigue en contacto continuo con su comunidad de origen en Guanajuato, y las que guían su comportamiento como funcionario del programa de manejo de plagas del Departamento de Agricultura del Estado de Michigan. Andrés es un amigo y es una autoridad, pues está a cargo de la oficina que regula el uso de los pesticidas, cuyo adecuado manejo es por ahora el único requisito que estos productores necesitan cubrir para vender su frutilla. Es también quien más flexibilizó las normas de la institución que representa para que los productores pudieran lograr la certificación para la compra y aplicación de pesticidas. Los contactos de Andrés en la MSU y en las representaciones locales de las agencias federales y estatales son los que se incorporan posteriormente a los proyectos planteados por un investigador del departamento de entomología de la MSU, que constituyen la estructura visible de la formación de los mexicanos.

A los proyectos hay que sumar dos programas que representan una oportunidad para apuntalar a los productores tanto en conocimientos como en financiamientos para seguir en el sistema: *Beginning Farmers* y *Socially Disadvantaged Farmers*, que ofrecen recursos para financiar a los granjeros que comienzan (con menos de 10 años en el sector) y para aquellos que están en desventaja social, lo que suele equipararse con pertenecer a una minoría. Además, y para que quienes se encuentren en cualquiera de las dos situaciones anteriores se acerquen a los programas, se otorgó financiamiento a proyectos de capacitación con un doble propósito. Por un lado, para que se transfieran las herramientas y los conocimientos que los productores necesitan para la operación de sus fincas; por otro, para que propicien una relación de confianza entre los productores y las instituciones, que eventualmente impulsaría a los primeros para que se acerquen a las agencias a pedir los financiamientos.

Los proyectos de formación a los que hicimos referencia en el capítulo quinto recibieron dinero de estos programas. Así, en los entrenamientos organizados en el marco de los proyectos se otorgaban herramientas técnicas y administrativas. Además, se ponía en contacto a los funcionarios de las agencias con los productores. Al principio, estos contactos se limitaban a la exposición en inglés o en español de los programas de la agencia en la que trabajaba el funcionario en cuestión. Los productores en realidad formulaban pocas preguntas durante la sesión, pero una vez terminadas éstas hacían muchas críticas de las ofertas de los expositores, porque las consideraban inverosímiles o, una vez que se habían acercado a la agencia y no habían obtenido el recurso que solicitaban, o no de manera inmediata, pensaban que todo era puras promesas.

Poco a poco, los funcionarios fueron entendiendo que las referencias de los productores mexicanos eran muy distintas a los de los tradicionales *farmers*. Primero, porque no sabían nada del sector, lo cual en principio los sorprendió, porque tenían la idea de que habían sido jornaleros agrícolas. Segundo, porque los productores solicitaban respuestas inmediatas y hacer transparente lo que para estos agricultores era una caja negra: el proceso para obtener un subsidio y/o crédito. Lo anterior llevó antes que nada a un cambio de discurso en los entrenamientos. Así, al año de iniciados éstos, los funcionarios aclaraban varias veces durante su exposición que los recursos no eran inmediatos y que para obtenerlos había que someterse a un proceso, aunque nunca, por más que los productores y la evaluadora lo solicitamos, fueron capaces de entregar una lista con los requisitos específicos que se debía cubrir para acceder a tal o cual préstamo o subsidio. Tiempo después entendimos que no lo hacían porque estos requisitos solían cambiar cada año y muchas veces ni los propios funcionarios lograban entenderlos cabalmente. Sin embargo, con el afán de comenzar a “transparentar la caja”, en las visitas a las oficinas de las agencias de aquellos primeros productores que tuvieron el coraje de presentarse, los funcionarios trataban de ser muy explícitos tanto en los requerimientos y los trámites como en la orientación acerca de en qué programa podrían tener más posibilidades de obtener algún financiamiento, aunque el programa

sugerido no fuera el que tenían en mente los productores cuando se acercaban a hacer la solicitud.

Además de los funcionarios, también las propias agencias se flexibilizaron. Al darse cuenta de que había cada vez más “latinos” entre los granjeros, contrataron funcionarios bilingües que habían nacido en algún país de América Latina y se habían educado en Estados Unidos. Con ello trataban de resolver no sólo el problema del lenguaje, sino también el de la cultura. Partían de que los nuevos funcionarios tendrían la capacidad de decodificar las referencias de los mexicanos que estaban llegando al sector. Además, al manejar las mismas referencias que los productores, los funcionarios podrían transmitirles la información en un canal mucho más cercano. Lo anterior no significaba que cambiarían las labores de los agentes ni los requisitos de los programas, pues incluso los dos mencionados arriba eran una suerte de bolsa para financiar programas establecidos tal como operaban para los granjeros estadounidenses. Lo que sí se esperaba de los funcionarios era que se “colaran” en los grupos de productores latinos. Para ello, se requería una labor de extensionismo muy fuerte, que comenzaba con pláticas en los cursos y entrenamientos y se extendía a visitas a las fincas de quienes tenían algún subsidio o crédito y charlas informales personalizadas con aquellos que se percibían como posibles candidatos.

En este contexto de intercambios estaban muy presentes los proveedores de aperos y suministros para las faenas agrícolas, que eran de gran ayuda para los productores porque: explicaban de la manera más sencilla posible la forma en que tenían que usar los productos; sugerían el tipo de diagnóstico técnico (análisis de suelo o foliares) que necesitaban para precisar el problema específico que el productor tenía en su finca; ayudaban con la interpretación de estos análisis y asesoraban sobre cuál era el producto más adecuado para resolver la cuestión a la que se enfrentaban.

Uno de los empleados de la tienda de aperos más grande de la región era también mexicano productor de blueberries; aunque lo contactamos, lo entrevistamos y lo animamos, nunca asistió a los cursos.

Otra fuente de conocimientos eran las propias empacadoras que compraban la frutilla. Los mecanismos de difusión de conocimiento

de éstas a los productores dependían del grado de compromiso que querían establecer con ellos. Así, por ejemplo, la Sunshine de Sandro Sánchez y la cooperativa de Michigan Blueberry Growers trataban de establecer vínculos muy fuertes con sus proveedores o socios. La primera, ayudándoles con asesoría y trabajo para ciertas labores muy delicadas como la fumigación. La segunda, al ser una cooperativa, trataba de establecer normas, reglas, valores y prácticas claras entre todos sus agremiados. Para ello, se valía de capacitaciones colectivas, a las que invitaba a expositores de la región, como a los extensionistas de la MSU, a los funcionarios de la cooperativa o simplemente a los socios con mucha experiencia. Además, los ejecutivos de la empacadora estaban preocupados por mejorar las prácticas de los productores mexicanos, para que no hubiese un caso de contaminación de la frutilla en la región, lo que podría acabar con su negocio. El resto de los proveedores se limitaba a transmitir sus exigencias para que los productores las cubrieran, sin aportar herramientas para hacer los cambios cuando éstos se necesitaban.

En suma, los apoyos que los productores reciben en las redes que participan les permiten hacerse con cierto capital económico, social, y de conocimiento para el manejo de las fincas agrícolas. A lo largo del libro se argumentó que éstas se construyen y funcionan bajo dos lógicas de producción que aportan las referencias que dan sentido a la estructura social y productiva de los mexicanos avocados en Michigan. Por un lado, la de los *farmers*, regidos por valores más cercanos a los del mercado capitalista, donde el dinero invertido se convierte en mercancías cuya venta genera más dinero. Por otro, la de los campesinos, que supone, entre otras cosas, la explotación tanto del propietario como de su familia, el compromiso muy fuerte con ésta, la diversificación de actividades, y bajo la cual las mercancías producidas generan dinero para la compra de otras mercancías que ayudan al sostenimiento de la unidad doméstica.



## Bibliografía

- ADAMS, Richard N. (1970). "Brokers and career mobility systems in structure of complex societies". *Southwestern Journal of Anthropology* 25: 315-327.
- ADLER, Paul S., y Seok-Woo Kwon (2002). "Social capital: Prospects for a new concept". *Academy of Management Review* 27: 17-40.
- ALARCÓN, Rafael (2003) "La formación de una diáspora: migrantes de Chavinda, Michoacán, en California". En *Diáspora michoacana*, editado por Gustavo López Castro. México: El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán.
- ALBO, Adolfo, y Juan Luis Ordaz Díaz (2011). *La migración mexicana hacia los Estados Unidos: una breve radiografía*. Documento de trabajo BBV Research no. 11/05 (febrero).
- ALDRICH, Howard, y Catherine Zimmer (1986) "Entrepreneurship through social networks". En *The Art and Science of Entrepreneurship*, editado por Donald L. Sexton y Raymond W. Smilor, 3-23. Nueva York: Ballinger Publishing Company.
- AMERICAN FACT FINDER (2015). United States Census Bureau. Disponible en <<http://factfinder.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>> [última consulta: 15 de mayo de 2015].
- ARIAS, María Patricia (2007). "Familias mexicanas en transición. Unas miradas antropológicas". En *El retorno como estrategia: trabajadoras y empresarias en Estados Unidos*, 32-53. México: Universidad Iberoamericana.

- ARJONA, Ángeles, y Juan Carlos Checa Olmos (2006). “Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances”. *Revista Internacional de Sociología* LXIV (45): 117-143.
- ASHEIM, Bjørn (2007). “Differentiated knowledge bases and varieties of regional innovation systems”. *Innovation* 20 (3): 223-241.
- ÁVILA SÁNCHEZ, Héctor (1999). “La dinámica actual de los territorios rurales en América Latina”. *Scripta: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* 45 (40): 1-5.
- AZMAT, Fara (2010). “Exploring social responsibility of immigrant entrepreneurs: Do home country contextual factors play a role?” *European Management Journal* 28: 377-386.
- BARROS NOCK, Magdalena (2008). “Las mujeres y los pequeños negocios en el Valle de San Joaquín, California”. En *Dilemas de la migración en la sociedad posindustrial*, coordinado por Pablo Castro Domingo, 201-239. México: Conacyt/Universidad Autónoma del Estado de México/Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa/Miguel Ángel Porrúa.
- BARROS NOCK, Magdalena (2009). “La calle Guadalupe”. En *Empresarios migrantes mexicanos en EU*, coordinado por Basilia Valenzuela y Margarita Calleja Pinedo, 211-234. México: Universidad de Guadalajara.
- BERUMEN B., Miguel (2005). “En torno a las remesas de mexicanos que laboran en los Estados Unidos de Norteamérica”. Ponencia presentada en la Conferencia Internacional sobre las Perspectivas Mexicanas y Estadounidenses en el Estudio de la Migración Internacional. Taxco, Guerrero, del 27 al 29 de enero.
- BRAZELTON, Cort (2011). *World Blueberry Acreage and Production* [en línea]. US High Bush Blueberry Council. Disponible en <<http://www.oregonblueberry.com/update/USHBC-report.pdf>> [última consulta: 20 de octubre de 2015].
- BRESCHI, Stefano, y Francesco Lissoni (2001). “Knowledge spillovers and local innovation systems: a critical survey”. *Industrial and Corporate Change* 10 (4): 975-1005.

## BIBLIOGRAFÍA

- BRUSCO, Sebastiano, Giulio Cainelli, Fabrizia Forni, Maura Franchi, Alberto Malusari y Roberto Righetti (1996). "The evolution of industrial districts in Emilia Romagna". En *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and its Industrial Districts*, coordinado por Francesco Cossentino, Frank Pyke y Werner Sengenberger, 17-36. Ginebra: International Institute for Labour Studies.
- CALLON, Michael (1997). "¿Es la ciencia un bien público?". *Sociológica* 12 (35): 175-204.
- CHAGANTI, Radha, y Patricia G. Greene (2002). "Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs ethnic involvement and business characteristics". *Journal of Small Business Management* 40 (2): 126-143.
- CHAYANOV, Alexander V. (1974) *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Nueva Edición.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2002). *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural: diadas, equipos, puentes y escaleras*. Disponible en <<http://www.cepal.org/es/publicaciones/2346-capital-social-campesino-la-gestion-desarrollo-rural-diadas-equipos-puentes>>.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2004). *Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades en el mercado internacional*. México: Unidad de Desarrollo Industrial, Comité Económico para América Latina-Naciones Unidas.
- CLAASSEN, Roger, y Marc Ribaud (2006). "Conservation policy overview". En *Agricultural Resources and Environmental Indicators*. Washington: United States Department of Agriculture-Economic Research Service.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO) (2013). "La migración femenina mexicana a Estados Unidos. Tendencias actuales". *Boletín de Migración Internacional* 1 (1). Disponible en <<http://www.conapo.gob.mx> > [última consulta: 8 de marzo de 2013].

- CUMMINGS, Scott (1980). *Self-Help in Urban America: Patterns of Minority Business Enterprise*. Nueva York: Kennikat Press.
- CURRAN, James, *et al.* (1993). “Networks and small firms: Constructs, methodological strategies and some findings”. *International Small Business Journal* 2: 13-25.
- CURRAN, Sara R., y Abigail Saguy (2001). “Migration and cultural change: A role for gender and social networks”. *Journal of International Women's Studies* 2 (3): 54-77.
- DEPARTMENT OF AGRICULTURE (1862). *Act to Establish a Department of Agriculture*. Department of Agriculture-National Agriculture Library. Disponible en <<http://www.nal.usda.gov/act-establish-department-agriculture>> [última consulta: 12 de octubre de 2015].
- DÍAZ, Guadalupe, Pedro Ortiz e Ismael Núñez (2004). *Interculturalidad, saberes campesinos y educación*. México: El Colegio de Tlaxcala.
- DUFFY, Mike (2010). “Underserved and small farmers” [en línea]. Iowa State University. Disponible en: <<https://www.farmfoundation.org/news/articlefiles/816-duffy.pdf>> [última consulta: 19 de octubre de 2015].
- DUNBAR, Willis F., y George S. May (1995). *Michigan: A History of the Wolverine State*. Michigan: Wm. B. Eerdmans.
- DYER, Linda M., y Christopher A. Ross (2000). “Ethnic enterprises and their clientele”. *Journal of Small Business Management* 38 (2): 48-66.
- ETZKOWITZ, Henry, y Loet Leydesdorff (2000). “The dynamics of innovation: From national systems and ‘mode 2’ to a triple helix of university-industry-government relations”. *Research Policy* 29: 109-123.
- FARMERS ON THE MOVE (2015). Disponible en <<http://www.farmersonthemove.com/>> [última consulta: 22 de noviembre de 2015].

## BIBLIOGRAFÍA

- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo (2002). “Los proyectos productivos con los migrantes en México hoy”. Ponencia presentada en el Segundo Coloquio sobre Migración Internacional. Berkeley, California.
- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo (2003). “Los migrantes mexicanos en Estados Unidos y el microfinanciamiento” [en línea]. Disponible en <<http://es.pekea-fr.org/sr-mx/Zamora.pdf>> [última consulta: 9 de diciembre de 2015].
- GHISO, Alfredo, y Catalina María Tabares-Ochoa (2011). “Reflexividad dialógica en el estudio de jóvenes y prácticas políticas”. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud* 1: 129-140.
- GIRAUDEAU, Martin (2007). “Le travail entrepreneurial ou l’entrepreneur schumpetérien performé”. *Sociologie du Travail* 49: 330-350.
- GOLD, Stephen J. (2005). “Migrant networks: A summary and critique of relational approaches to international migration”. En *The Blackwell Companion to Social Inequalities*, editado por Mary Romero y Eric Margolis, 257-285. Malden: Blackwell.
- GOLDRING, Luin (2003). “Re-thinking remittances: Social and political dimensions and collective remittances”. Centre for Research on Latin America and the Caribbean Working Papers Series.
- GÓMEZ JOHNSON, Cristina (2007). “Codesarrollo: la opción institucional para el vínculo migración y desarrollo”. *Revista de Antropología Iberoamericana* 2 (3).
- GORTARI, Rebeca de, y María Josefa Santos (editoras) (2010). *Procesos de aprendizaje e innovación en microempresas rurales*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Universidad Veracruzana.
- GRANOVETTER, Mark (1985). “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”. *American Journal of Sociology* 91: 481-510.

- GRASMUCK, Sherry, y Patricia R. Pessar (1991). *Between Two Islands: Dominican International Migration*. Berkeley: Berkeley University of California Press.
- GUZMÁN GÓMEZ, Elsa, y Nohora Beatriz Guzmán Ramírez (2014). *Conocimientos y organización en la gestión de los recursos. Experiencias en regiones rurales de México*. México: Universidad Autónoma del Estado de Morelos/Juan Pablos Editor.
- GUZMÁN GÓMEZ, Elsa, y Arturo León-López (2014). “Peculiaridades campesinas del Morelos rural”. *Economía, Sociedad y Territorio* XIV (44): 175-200.
- HANSEN, Eric (1995). *Entrepreneurial Networks and New Organization Growth*. Oxford: Baylor University/Blackwell Publishing.
- HARTMANN, Shelly y Dennis (2015) *True Blue Farms* [en línea]. Disponible en <<http://www.truebluefarms.com/>> [última consulta: 19 de octubre de 2015].
- HIRSCH, Jennifer S. (1999). “En el norte la mujer manda”. *American Behavioral Scientist* 42 (9): 1332-1349.
- HOU, Feng (2009). “Immigrants working with co-ethnics: Who are they and how do they fare?” *International Migration* 47 (82): 69-100.
- KNUDSON, William, y Chris Peterson (2012). *The Economic Impact of Michigan's Food and Agriculture System*. Michigan: Michigan State University.
- LEVITT, Peggy (1988). “Social remittances: migration driven local-level forms of cultural diffusion”. *International Migration Review* 32 (4): 926-948.
- LIGHT, Ivan (1980). “Asian enterprise in America: Chinese, Japanese and Korean in small business”. En *Self-Help in Urban America: Patterns of Minority Business Enterprise*, editado por Scott Cummings. Nueva York: Kennikat Press.
- LIGHT, Ivan, y Steven Gold (2000). “Ethnic economies”. *Journal of Political Ecology: Case Studies in History and Society* XIII.

## BIBLIOGRAFÍA

- LONGSTROTH, Mark, y Eric Hanson E. (2012). *The Michigan Blueberry Industry* [en línea]. Michigan State University. Disponible en <[http://blueberries.msu.edu/uploads/files/The\\_Michigan\\_Blueberry\\_Industry\\_2012\\_MSUE\\_online.pdf](http://blueberries.msu.edu/uploads/files/The_Michigan_Blueberry_Industry_2012_MSUE_online.pdf)> [última consulta: 22 de octubre de 2015].
- LÓPEZ ARIZA, Bernardo (2007). “A case study of Hispanic farmers in four Southwestern Michigan counties”. Tesis de doctorado. Michigan State University.
- LOZANO ASCENSIO, Fernando (2005). “Hogares receptores de remesas en México: límites y posibilidades para el desarrollo local y regional”. Ponencia presentada en la Conferencia Internacional Perspectivas Mexicanas y Estadounidenses: El Estudio de la Migración Internacional. Taxco, Guerrero, del 27 al 29 de enero.
- LUNDVALL, Bengt-Ake (2000). “Understanding the role of education in the learning economy: The contribution of economics”. En *Knowledge Management in the Learning Society*, editado por la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo. París: OCDE.
- MAGAZINE, Roger (2015). *El pueblo es como una rueda: hacia un replanteamiento de los cargos, la familia y la etnicidad en el altiplano de México*. México: Universidad Iberoamericana.
- MALINOWSKI, Bronislaw (1975). *Los argonautas del Pacífico Occidental*. Barcelona: Península.
- MARÍNEZ, Juan, y Víctor García (2004). “New Latino farmers in the Midwest: The case of Southwest Michigan [en línea]. Disponible en <<http://www.cambiodecolores.org/>> [última consulta: 27 de noviembre de 2015].
- MASSEY, Douglas (1987). “Understanding Mexican migration to the United States”. *American Journal of Sociology* 92 (6): 1372-1403.
- MASSEY, Douglas, Karen Prem y Jorge Durand (2009). “Nuevos escenarios de la migración México-Estados Unidos: las consecuencias de la guerra antiinmigrante”. *Papeles de Población* 15 (61): 101-128.

- MASUD, Chand, y Majid Ghorbani (2011). “National culture networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US”. *International Business Review* 20: 593-606.
- MBG MARKETING (2015). *The Blueberrie People* [en línea]. Disponible en <<http://www.blueberries.com/about.php>> [última consulta: 28 de septiembre de 2015].
- MCKENZIE, David, y Hillel Rapoport (2007). “Network effects and the dynamics of migration and inequality: Theory and evidence from Mexico”. *Journal of Development Economics* 84: 1-24.
- MEDELLÍN CABRERA, Enrique (2013). *Construir la innovación*. México: Siglo XXI Editores.
- MENZIES, Teresa V., Louis Jacques Filion, Gabrielle A. Brenner y Susan Elgie (2007). “Measuring ethnic community involvement: Development and initial testing of an index”. *Journal of Small Business Management* 4 (2): 267-282.
- MICHIGAN BLUEBERRY GROWERS (MBG) (2015). Disponible en <<http://www.blueberries.com/about.php>> [última consulta: diciembre de 2015].
- MICHIGAN DEPARTMENT OF TECHNOLOGY MANAGEMENT BUDGET (2015). *Michigan Economic and Workforce Indicators and Insights* [en línea]. Disponible en <<http://milmi.org>> [última consulta: 23 de septiembre de 2015].
- MICHIGAN STATE UNIVERSITY (MSU) (2006). Blueberry RAMP Project [en línea]. Disponible en <<http://www.isaacslab.ent.msu.edu/RAMP/index.htm>> [última consulta: 24 de septiembre de 2015].
- MICHIGAN STATE UNIVERSITY (MSU) (2014). Project Green [en línea]. Disponible en <[http://agbioresearch.msu.edu/project\\_green](http://agbioresearch.msu.edu/project_green)> [última consulta: 23 de septiembre de 2015].
- MICHIGAN STATE UNIVERSITY (MSU) (2015a). *History* [en línea]. Disponible en <<http://msu.edu/morrill-celebration/history.html>> [última consulta: 24 de septiembre de 2015].

## BIBLIOGRAFÍA

- MICHIGAN STATE UNIVERSITY (MSU) (2015b). Extension [en línea]. Disponible en <<http://msue.anr.msu.edu/>> [última consulta: septiembre de 2016].
- MIGRATION POLICY INSTITUTE. *Mexican Immigrants in the United States* [en línea]. Disponible en <<http://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-states>> [última consulta: 15 de octubre de 2015].
- MINES, Richard, y Sandra Nichols (2005). *The Mexican Mercado Paisano. A Framework to Study its Development Potential in Migrant-dependent Communities*. Working paper. United States Rockefeller Center.
- MISHRA, Ashok K., Ron L. Durst e Hisham S. El-Osta (2005). “How do US Farmers Plan for Retirement?”. *United States Department of Agriculture Economic Research Service* 3 (2): 12-18.
- MITCHELL, James Clyde (1969). *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.
- MOCTEZUMA, Miguel (2002). “Los migrantes mexicanos en Estados Unidos y la inversión productiva en México”. *Migraciones Internacionales* I (3): 149-162.
- MONTES URDAY, Alipio, y Juan Catacora Bruna (2005). *El papel de las redes familiares urbanas en la reproducción y desarrollo de la microempresa rural no agrícola: la experiencia en Arequipa y Moquegua*. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo Regional.
- MORÁN QUIROZ, Luis Rodolfo (1997). “Cosmopolitismo, migración y comunidades transterritoriales, cultura global y culturas locales”. *Espiral* II: 21-46.
- MOTA, David (2014). “Apoyo de Michigan State University a los productores latinos de blueberry en Michigan”. Ponencia presentada en el Segundo Foro La Extensión Rural como Pilar de Cambio y Desarrollo del Campo. Ciudad de México, 10 de julio.
- MOTA-SÁNCHEZ, David, John Wise y Luis Alonzo Garcia (2012). *La Siembra: Enhancing Participation of Socially Disadvantaged Latino Farmers to USDA Programs and Adoption of Best Agricultural Practices*. USDA-OAO, Grant number 59-2501-12-019.

- NATIONAL AGRICULTURAL STATISTICS SERVICE (NASS) (2012). Programas de Censo y Encuestas Agrícolas de los Estados Unidos de Norteamérica.
- NONAKA, Ikujiro, y Hirotaka Takeuchi (1995). *The Knowledge-creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- OJEDA MACÍAS, Nancy, *et al.* (2007). “Estrategias de la familia y el grupo doméstico en la migración agrícola internacional”. En *Familias mexicanas en transición: unas miradas antropológicas*, editado por David Robichaux, 307-318. México: Universidad Iberoamericana.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2002). *Conseguir lo mejor de la globalización: las remesas de los trabajadores emigrantes y la microfinanciación*. Ginebra: OIT.
- PAPAIL, Jean (2002). “De asalariado a empresario: la reinserción laboral de los migrantes internacionales en la región centro-occidente de México”. *Migraciones Internacionales* 1 (3): 79-102.
- PÉCOUD, Antoine (2010). “What is ethnic in an ethnic economy?” *International Review of Sociology* 20 (1): 59-76.
- PÉREZ, Sergio Moctezuma (2010). “La unidad doméstica dentro del proceso migratorio”. *Universidad Veracruzana Intercultural* 6: 5-8.
- PÉREZ GRANDE, Dolores (2008). “Mujeres inmigrantes: realidades, estereotipos y perspectivas educativas”. *Revista Española de Educación Comparada* 14: 137-175.
- PÉREZ LÓPEZ, Emma Paulina (2014). *Los sobrevivientes del desierto*. México: Bonilla Artigas Editores.
- PÉREZ SALAZAR, Gabriel (2009). “Hacia una tecnología socialmente significativa”. En *Computadoras e Internet en la biblioteca pública mexicana*, compilado por María Josefa Santos y Rebeca de Gortari, 1-25. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Pearson.

## BIBLIOGRAFÍA

- POLIANYI, Michael (1967). *The Tacit Dimension of Knowledge*. Massachusetts: Gloucester.
- POPADIUK, Silvio, y Chun Wei Choob (2006). "Innovation and knowledge creation: How are these concepts related?" *International Journal of Information Management* 26: 302-312.
- PORTES, Alejandro, y Min Zhou (1996). "Self-employment and the earnings of immigrants". *American Sociological Review* 61 (2): 219-230.
- PORTES, Alejandro, y Rubén Rumbaut (2010). *América inmigrante*. Barcelona: Anthropol/Instituto de Estadística de Andalucía.
- PRIETO RODRÍGUEZ, María Eugenia (2010). "Análisis de la relación de un proyecto de desarrollo agrícola y las prácticas generadas: el caso de los productores de zarzamora de la comunidad de San Juan Tezontla". Tesis de Maestría en Antropología Social. México: Universidad Iberoamericana.
- PUTMAN, Robert D. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- RAIJMAN, Rebeca, y Marta Tienda (2000). "Immigrants' pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective". *International Migration Review* 34 (3): 682-706.
- RAMÍREZ, Telésforo (2011). *El precio de un sueño. Trayectorias de vida y trabajo de mujeres de esposas migrantes*. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo/Lito-Grapo.
- RAO, J. Mohan (1998). "Culture and economic development". *World Culture Report UNESCO*: 25-48.
- RIPOLLÉS, María, y Andreu Blesa (2006). "Redes personales del empresario y orientación emprendedora en las nuevas empresas". *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa* 26: 79-94.
- RIVERA-SÁNCHEZ, Liliana (2003). "Transformaciones comunitarias y remesas socio-culturales de los migrantes mixtecos poblanos". Ponencia presentada en el First International Colloquium on Migration and Development: Transnationalism and New

Perspectives on Integration, organizado por The International Migration and Development Network. Octubre.

ROBLES, Bárbara J., y Héctor Cordero (2007). “Latino self-employment and entrepreneurship in the United States: An overview of the literature and data sources”. *Annals AAPSS* (septiembre).

RODRÍGUEZ NICHOLLS, María Ángela (2015). “Camino, tensiones y violencia en las relaciones de género entre inmigrantes residentes en Acachuen, Michoacán”. En *Visiones de acá y allá. Implicaciones de la política antiinmigrante en las comunidades de origen mexicano*, coordinado por Carlos Vélez Ibáñez, Roberto Sánchez Benítez y María Ángela Rodríguez Nicholls, 279-311. Arizona: Arizona State University-School of Transborder Studies/Universidad Autónoma de Juárez.

ROMÁN, Rosa (2013). “La familia como unidad de análisis en el estudio de la migración”. En *Familia y migración*, editado por Eduardo Sandoval, Rosa Román y Renato Salas. México: Universidad Autónoma del Estado de México/Miguel Ángel Porrúa.

ROSAS, Carolina (2014). “¿Cómo se toman las decisiones en el hogar? Cambios y continuidades en las voces de las mujeres y varones peruanos en Buenos Aires”. En *El género en movimiento: familias y migraciones*, coordinado por María E. Zavala de Cosío y Virginie Rozée Gómez. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales.

SANDOVAL, Eduardo (2013). “Dinámicas familiares transnacionales en la migración México-Estados Unidos”. En *Familia y migración*, editado por Eduardo Sandoval, Rosa Román y Renato Salas. México: Universidad Autónoma del Estado de México/Miguel Ángel Porrúa.

SANTOS, María Josefa (2009-2012). Trabajo de campo en el suroeste de Michigan, Estados Unidos.

SANTOS, María Josefa (2014). Trabajo de campo en los condados de Van Buren y Allegan del estado de Michigan, Estados Unidos.

## BIBLIOGRAFÍA

- SANTOS, María Josefa, *et al.* (2013). *RENDRUS: Una red institucional para compartir experiencias empresariales*. Cuadernillo para empresarios y funcionarios.
- SANTOS, María Josefa, y Rebeca de Gortari (coordinadoras) (2016). *Redes. Herramientas para la competitividad de las empresas rurales en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales/Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/Juan Pablos Editor.
- SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN (SEGOB) (2014). *Programa Especial de Migración 2014-2018*. Disponible en <<http://www.dof.gob.mx>> [última consulta: 30 abril de 2014].
- SEGALEN, Martine (2007). “El parentesco de la antropología actual: de las sociedades ‘exóticas’ a las sociedades ‘modernas’”. En *Familias mexicanas en transición: unas miradas antropológicas*, editado por David Robichaux. México: Universidad Iberoamericana.
- SHINNAR, Rachel Sheli (2009). “Immigrant and US-born Mexican-owned businesses: motivations and management”. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 14 (3): 273-295.
- SOLÉ, Carlota, Sonia Parella y Leonardo Cavalcanti (2007). *El empresario inmigrante en España*. Barcelona: Fundació Caixa.
- SOMMER, Judith E., Robert A. Hoppe, Robert C. Green y Penelope J. Korb (1998). *Structural and Financial Characteristics of US Farms* [en línea]. 20th Annual Family Farm Report to Congress. Disponible en <[www.ers.usda.gov/publications/aib746/](http://www.ers.usda.gov/publications/aib746/)> [última consulta: 20 de septiembre de 2015].
- STOKES BLUEBERRIES (2015). Blueberry Farms and Nursery Inc. Disponible en <<http://www.stokesblueberries.com>> [última consulta: 20 de septiembre de 2015].
- THOMPSON, John H. (director) (2016). *Income and Poverty in the United States: 2015*. Economic Affairs, United States Census Bureau.
- TORRES, Federico (2001). *Uso productivo de las remesas en México, Centroamérica y la República Dominicana. Experiencias recientes*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- UNITED STATES CENSUS BUREAU (2010). Census Hispanic Population. Disponible en <<http://www.census.gov/2010census/data/>> [última consulta: 18 de septiembre de 2015].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2008). Agricultural Products [en línea]. Disponible en <<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>> [última consulta: 7 de diciembre de 2015].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2010). Economic Research Service.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2010). Structure and Finances of US Farms: Family Farm Report. Disponible en <[http://www.ers.usda.gov/media/184479/eib66\\_1\\_.pdf](http://www.ers.usda.gov/media/184479/eib66_1_.pdf)> [última consulta: 18 de septiembre de 2015].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (2012). US Agriculture Census. Full Report 1, County Level Data: Michigan, chapter 2. Disponible en <<http://www.agcensus.usda.gov>> [última consulta: 26 de septiembre de 2015].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2014). National Agricultural Statistics Service. Disponible en <<http://www.nass.usda.gov/>>.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2014). Farms and Land in Farms. Disponible en <<http://www.usda.gov/nass/PUBS/TODAYRPT/fnlo0215.pdf>> [última consulta: 18 de septiembre de 2015].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2016a). Farm Services Agency. Disponible en <[www.fsa.usda.gov](http://www.fsa.usda.gov)>.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (2016b). “An Act to Establish a Department of Agriculture”. Disponible en <<https://www.nal.usda.gov/act-establish-department-agriculture>>.
- VERA LUGO, Juan Pablo, y Jefferson Jaramillo Marín (2007). “Teoría social, métodos cualitativos y etnografía: el problema de la representación y reflexividad en las ciencias sociales”. *Universitas*

## BIBLIOGRAFÍA

- Humanística* 64: 237-255. Disponible en <<http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/univhumanistica/article/view/2202>>.
- VESSURI, Hebe (2014). “Los límites del conocimiento disciplinario: nuevas formas de conocimiento científico”. En *Perspectivas latinoamericanas en el estudio social de la ciencia, la tecnología y la sociedad*, coordinado por Pablo Kreimer *et al.*, 31-43. México: Siglo XXI Editores.
- VINK, Dominique (2014). “Ciencia y sociedad: una relación compleja”. En *Ciencias y sociedad: sociología del trabajo científico*, editado por Dominique Vink. Barcelona: Gedisa.
- WASHINGTON STATE UNIVERSITY (2009). “What is a Land Grant University?” [en línea]. Disponible en <<http://ext.wsu.edu/documents/landgrant.pdf>> [última consulta: 24 de septiembre de 2015].
- WISE C., John, David Mota-Sánchez y Joy Landis (2012). *Engaging Socially Disadvantaged Latino Farmers in the US Agricultural System as Related to Pest, Nutrient, and Conservation Management* (USDA NIEA). USDA/CSREES proposal number 2009-00759.
- WOLF, Erick R. (1978). *Los campesinos*. Barcelona: Labor.
- WOODRUFF, Christopher, y René Zenteno (2007). “Migration networks and microenterprises in Mexico”. *Journal of Development Economics* 82: 509-528.
- ZAVALA DE COSÍO, María E., y Virginie Rozée Gómez (2014). *El género en movimiento: familias y migraciones*. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales.
- ZHOU, Min (2004). “Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergences, controversies and concepts advancements”. *International Migration Review* 38 (3): 1040-1074.
- ZONG, Jie, y Jeanne Batalova (2014). “Mexican immigrants in the United States” [en línea]. Migration Policy Institute. Disponible en <<http://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-state>> [última consulta: 15 de octubre de 2015].

ZONTANOS, Grigorios, y Alistair R. Anderson (2004). “The nurturing and harvesting of a rural Greek network”. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research* 10 (4): 260-275.

*Entre campesinos y farmers.*  
*Productores mexicanos de blueberry en Michigan,*  
editado por el Instituto de Investigaciones Sociales  
de la Universidad Nacional Autónoma de México,  
se terminó de imprimir en junio de 2017,  
en los talleres de Gráfica Premier, S. A. de C. V.,  
calle 5 de Febrero núm. 2309, Col. San Jerónimo,  
52170, Chichahualco, Metepec, Estado de México.

La composición tipográfica se hizo en Garamond 12/14.2,  
10/12, 9.5/11.5, 9/11 y 8/10.

La edición en offset consta de 500 ejemplares  
en papel cultural de 90 gramos.