

Anna Mary Garrapa*

Supermarket revolution y agricultura californiana: ¿un modelo en expansión?

“Supermarket revolution” and Californian agriculture: an expanding model?

Resumen | El artículo analiza los impactos derivados de la transformación del mercado agroalimentario, caracterizado por el creciente poder de las grandes marcas de supermercados, en la estructura productiva local y la organización del trabajo agrícola. Particularmente, se investiga la hipótesis de una progresiva ‘californización’ de la agricultura mediterránea a través de una comparación entre dos territorios cítricos del sur de Europa: la Llanura de Gioia Tauro en Italia, en profunda crisis económica ya desde la mitad de los años 2000, y el área costera de Valencia en España, actualmente en crisis, pero tradicionalmente muy competitiva. Se aportará al debate sobre la *supermarket revolution*, en el marco de la teoría del régimen alimentario (*food regime*), combinando un análisis de la cadena del trabajo y del capital, con el fin de investigar cómo la reestructuración del capital agroalimentario impacta tanto en los procesos de circulación del capital, como en las relaciones sociales de producción. La metodología de investigación se ha basado en una combinación de técnicas cuantitativas y sobre todo cualitativas.

Palabras clave | supermercados, régimen alimentario, cítricos, jornaleros, inmigrantes, Europa mediterránea

Abstract | The article analyzes the impacts of the transformation of the agro-food market, characterized by the growing power of the big supermarket brands, on the local productive structure and the organization of agricultural work. In particular, it investigates the hypothesis of a progressive ‘californization’ of Mediterranean agriculture through a comparison between two citrus production territories in southern Europe: The Gioia Tauro Plain in Italy, in deep economic crisis since the mid-2000s, and the coastal area of Valencia in Spain, currently in crisis, but traditionally very competitive. It will contribute to the

Recibido: 30 de junio de 2017. Aceptado: 14 de septiembre de 2017.

* UNAM. Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM. Becaria del Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, asesorada por la Dra. Genoveva Roldán Dávila. Doctora en *Urban and Local European Studies*, Universidad de Milano-Bicocca, Milán, Italia.

Correo electrónico: garrapa@iiec.unam.mx

Garrapa, Anna Mary. «Supermarket revolution y agricultura californiana: ¿un modelo en expansión?» *Interdisciplina* 6, n° 14 (enero-abril 2018): 155-176.

doi: <http://dx.doi.org/10.22201/ceiich.24485705e.2018.14.63385>

debate on the *supermarket revolution*, within the framework of the *food regime* theory, combining an analysis of the chain of labor and capital, in order to investigate how the restructuring of agro-food capital impacts both on the processes of circulation of capital, as in the social relations of production. The research methodology has been based on a combination of quantitative and, above all, qualitative techniques.

Keywords | supermarkets, food regime, citrics, laborer, inmigrants, Mediterranean Europe

Introducción

ESTA INVESTIGACIÓN se llevó a cabo en dos territorios agrícolas de la cuenca mediterránea, con el fin de analizar los efectos debidos a la difusión del modelo de distribución y consumo promovidos por las grandes marcas de supermercados, que repercuten en la estructura productiva y la organización del trabajo agrícola a nivel local.

A partir del inicio del siglo XXI, ha ocurrido una gradual reestructuración de la agricultura y de las cadenas comerciales agroalimentarias radicadas en el sur de Europa. Es posible destacar algunos procesos de transformación comunes a varios territorios rurales: difusión del trabajo asalariado en las actividades tradicionalmente llevadas a cabo a nivel familiar y desde pequeños agricultores; acentuada flexibilización de las actividades estacionales y anuales por las demandas fluctuantes del mercado agroalimentario; concentración espacial y temporal de grandes masas de mano de obra inmigrante y que a menudo se mueve buscando trabajo en diferentes áreas productoras. Algunas contribuciones académicas interpretan este contexto de transformación como resultado de un proceso de ‘californización’ de la agricultura en la Europa mediterránea (Berlan 2002), relacionado con la difusión de monocultivos intensivos que necesitan mucha mano de obra, concentrada durante las temporadas de siembra y sobre todo de cosecha, principalmente compuesta por inmigrantes documentados e indocumentados. De hecho, el actual modelo californiano representa un caso pionero de cultivo intensivo de productos con alto valor económico, como fruta y hortaliza, del papel dominante de las grandes compañías multinacionales del comercio y la distribución de la difusión del trabajo agrícola inmigrante.

En este artículo, aportaré al debate que analiza los impactos de una hipotética ‘californización’ de la agricultura mediterránea, investigando sus factores estructurales a través de una comparación entre dos territorios citrícolas del sur de Europa: la Llanura de Gioia Tauro en Italia, en profunda crisis económica a partir ya desde la mitad de los años 2000, y el área costera de Valencia en España, actualmente en crisis, pero tradicionalmente muy competitiva. Ambas zonas se caracterizan por una organización similar de la producción agrícola: estructura productiva prevalentemente minifundista, con cultivo intensivo de

frutas y hortalizas, dirigidas principalmente a la gran distribución agroalimentaria, con amplio uso de mano de obra inmigrante sobre todo para las actividades de temporada.

A finales de los años 90, algunos autores han analizado la crisis del sector cítrico de la Llanura de Gioia Tauro, comparándolo con el de los cítricos valencianos e indicando cómo los problemas económicos existentes eran todos italianos y vinculados con una gestión mafiosa, proteccionista y asistencial de los fondos europeos (Cavazzani y Sivini 1997). Sin embargo, la crisis del sector ha involucrado más recientemente también los cítricos valencianos, tradicionalmente identificados como ejemplo virtuoso y principales competidores de los frutos producidos en Calabria. Por tanto, resulta muy interesante analizar comparativamente la organización y las relaciones sociales internas a las cadenas cítricas que radican en los dos territorios europeos.

La investigación se ha desarrollado en diferentes etapas, con una metodología mixta y un enfoque teórico interdisciplinario. La metodología se basó en una combinación de varias técnicas, cuantitativas y sobre todo cualitativas, debido a la propia naturaleza de los fenómenos investigados, que implica una tendencial subestimación e incertidumbre de los datos cuantitativos: inmigración indocumentada, fuerte movilidad territorial y sectorial de los trabajadores, estacionalidad del empleo, trabajo sin contrato e informalidad de la economía agrícola.

Las técnicas cuantitativas incluyeron la recuperación y análisis de datos secundarios publicados por fuentes administrativas y estadísticas oficiales, enfocados a la estructura social y agrícola local, combinados con la documentación producida por fundaciones privadas, institutos de investigación, asociaciones locales e internacionales, sindicatos de trabajadores del campo y organizaciones de productores. El análisis cualitativo se ha desarrollado con la observación directa de las actividades productivas, en los campos y en las plantas de empaque, de las prácticas cotidianas de reproducción social en los asentamientos institucionales e informales de trabajadores inmigrantes. Además, se han realizado grupos focales y entrevistas semiestructuradas (78 entrevistas entre Italia y España, 55 en California) con empresarios agrícolas, trabajadores, representantes de instituciones locales y de diferentes tipos de organizaciones sociales y sindicales.¹ El trabajo de campo se ha desarrollado en Italia entre enero-junio

1 La observación y la colección de entrevistas ha sido posible gracias a la colaboración con varias organizaciones políticas, sindicales y sociales. En Rosarno hubo una participación directa en la organización *Brigate di Solidarietà Attiva* (BSA), en colaboración con la asociación local *Africalabria* y la cooperativa de productores *SOS Rosarno*, en el marco de la red *Campagne in Lotta*, con el fin de respaldar las iniciativas reivindicativas de los jornaleros inmigrantes; en Valencia se destaca el apoyo brindado por las organizaciones *Valencia Acoge* y *Comisiones Obreras* (CC.OO.); en Oxnard se agradece a la organización *Mixteco Indige-*

de 2013 y diciembre-enero 2014, en España entre enero-junio 2014 y en California entre marzo-mayo 2016.²

Desde el punto de vista teórico se hará referencia a dos grandes áreas de investigación: por un lado, el proceso de globalización económica y sus impactos en las cadenas agroalimentarias, por otro lado, las características de las relaciones sociales de producción. En el primer ámbito de análisis hay que destacar el debate sobre las cadenas globales de mercancías (GCC)³ (Gereffi y Korzeniewicz's 1994), las cadenas globales de valor (GVC) y las redes globales de producción (GPN). Esta línea de investigación se centra principalmente en el análisis de la circulación y del intercambio de bienes, de las más recientes transformaciones en los modelos de distribución y de la difusión de estándares de calidad de la producción. La combinación del enfoque sobre sistema de mercancías (*commodity system approach*) de Friedland (2001) con el análisis de regímenes alimentarios (*food regimes approach*), lanzado con una aportación de Friedmann y McMichael (1989), ha producido un amplio debate teórico y empírico de estudios agroalimentarios (*agri-food studies*), que investiga la relación entre la producción y el consumo de alimentos. La teoría del sistema-mundo (*world system economy*) ha inspirado algunos de los estudios agroalimentarios (Hopkins y Wallerstein, 1994) y, entre ellos, algunos se refieren al concepto de imperio alimentario (Van der Ploeg 2009), mientras que otros desarrollan una periodización de los regímenes alimentarios (*food regimes*), destacando el papel estratégico de la agricultura y alimentación en la construcción de la economía capitalista global. Según estos últimos, agricultura y comida son inseparables de la reproducción de la fuerza de trabajo, ya que los alimentos producidos con trabajo precario en una zona del mundo se pueden utilizar para alimentar a bajo precio la reproducción de los asalariados en otros territorios del globo, permitiendo así al capital adquirir mano de obra a costes inferiores al de su valor de reproducción. Por lo tanto, la reestructuración general del capital está relacionada con la reestructuración de las relaciones sociales de producción en el mundo, realizada a través de la construcción política de un nuevo régimen alimenticio y agrícola. El *corporate food regime* constituye el régimen más reciente, surgido a finales de los años 80 y actualmente en curso, dirigido por corporaciones multinacionales. Estas compañías obtienen beneficios gracias a la

na Community Organizing Project (MICOP) por su inclusión en el desarrollo de la encuesta sobre las condiciones de trabajo y las horas extras en el campo.

2 Las diferentes temporadas de investigación corresponden a la fase doctoral para los dos casos mediterráneos (2012-2015) y posdoctoral en el territorio californiano (2016-2017).

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

supermarket revolution (McMichael y Friedmann 2007, 294) y a través de la reorganización de cadenas globales agroalimentarias para la entrega de alimentos procesados y frescos. Estos últimos procesos de transformación generan una creciente población de pequeños productores desplazados, obligados a abandonar las tierras por no poder responder a las condiciones requeridas por los supermercados. De hecho, solo los grandes fabricantes pueden cumplir con la entrega continua de grandes volúmenes de producto estéticamente estandarizado y barato, convirtiéndose en aliados de los supermercados en la búsqueda de economías de escala en el sector agrícola. Las grandes marcas de distribución han crecido hasta el punto de influenciar todos los actores económicos de la cadena productiva y comercial, llegando a determinar localmente las formas de producción y consumo.

La segunda área de estudio profundiza las relaciones de producción, enfocándose sobre todo en el análisis de los procesos laborales, de la discriminación social y política, y de las condiciones de vida en las diferentes áreas locales. Algunas de estas contribuciones analizan los efectos de la globalización en las estrategias productivas y reproductivas de los campesinos y pequeños agricultores de los países del sur global (Lara Flores, Sánchez y Saldaña 2014; Velasco 2014). Otros investigan las transformaciones experimentadas por los productores y los jornaleros en los países de la Unión Europea (Corrado, De Castro y Perrotta 2016) y EEUU, entre ellas las que se concentran en los territorios rurales de California (Holmes 2013; Wells 1996). Algunas investigaciones tratan de conjugar el análisis de las cadenas alimentarias con la estructura social del trabajo agrícola (Marsden, Bonanno y Cavalcanti 2014). En este texto voy a seguir esta última tendencia, combinando las aportaciones de las dos áreas de estudio citadas, que surgen del debate entre autores de varias disciplinas sociales.

En la primera parte voy a reconstruir sintéticamente el proceso de reestructuración productiva ocurrida en el territorio rural californiano, con la inserción de la mano de obra inmigrante, de diferente procedencia, en el mercado del trabajo agrícola. A partir del segundo párrafo voy a presentar los estudios de caso en el territorio rural italiano y español, combinando un análisis de la cadena del trabajo y del capital. En particular voy a contribuir al debate sobre la *supermarket revolution*, investigando cómo la reestructuración del capital agroalimentario impacta también en las relaciones sociales de producción, que tienen lugar en concreto en los territorios locales. Finalmente, observaré de qué forma los impactos de este proceso de transformación reproducen en las dos áreas mediterráneas las tendencias típicas del modelo californiano.

El modelo agrícola californiano

El mercado de trabajo agrícola en California ha experimentado diferentes fases históricas, caracterizadas por flujos y reflujos de la mano de obra inmigrante, ingresada con o sin papeles. Estos flujos han sido determinados por una serie de políticas de migración que facilitaron de manera discontinua la sucesión cíclica de los trabajadores de diversas partes del mundo: china, japonesa, india, filipina, 'Okie'⁴ y mexicana, la cual ha seguido llegando hasta ahora desde los estados del centro y del sur de México (Fox y Rivera-Salgado 2004).

La presencia de muchos inmigrantes originarios de México en las zonas rurales de California está estrechamente vinculada con una reestructuración agraria iniciada en la segunda mitad de los años setenta y caracterizada por una difusión de productos agrícolas especializados y de alto valor económico (frutas, frutos secos, verduras y vivero). Su cultivo siempre ha estado presente, desde la anexión del territorio a los EEUU en 1848, pero en las últimas tres décadas el remplazo de las actividades de lechería, de cría y de cultivo extensivo de productos de campo con bajo valor económico (cereales, algodón, remolacha azucarera) ha sido masivo. Las transformaciones socioeconómicas que tuvieron lugar durante los años 60 y 70 en EEUU, Europa occidental y algunos países de Asia condujeron a un aumento en el poder adquisitivo de las clases media y media-alta y en el consumo de productos agrícolas frescos, lo cual determinó considerables rendimientos en la producción de frutas y verduras. Por lo contrario, se contrajeron los rendimientos de los cultivos de campo no especializados, debido a una sobreproducción general en el marco de la creciente competencia internacional. Además, con el final del Programa bracero⁵ en 1964 y la contracción de mano de obra estacional documentada, este tipo de cultivos ha sido masivamente mecanizado. Por lo tanto, con la crisis del petróleo y la recesión en la segunda mitad de los años 70, los costos de producción de los cultivos de campo con bajo valor económico se han convertido en económicamente insostenibles (Palerm 1991).

La sustitución de esos cultivos en la industria agrícola de California se ha visto facilitada por condiciones climáticas favorables, una extensa infraestructura de riego, una experiencia anterior de muchas empresas en la producción de frutas y hortalizas, el apoyo de las universidades públicas en las actividades de

⁴ El nombre 'Okie' se refiere a los migrantes norteamericanos, desposeídos por razones económicas y medio ambientales, que llegaron a buscar trabajo en los campos de California desde Oklahoma entre finales de los años 30 y principios de los 40. Este proceso está muy bien descrito en las novelas de Steinbeck (1939).

⁵ El Programa bracero fue un programa binacional para la contratación temporal de trabajadores migrantes, principalmente originarios de los estados del centro y oeste de México, por las granjas de California.

investigación y desarrollo de variedades seleccionadas de plantas. No obstante, no todos los agricultores han seguido el camino de la sustitución, dado el aumento significativo de capital para invertir, debido al crecimiento general de los costos de producción. Una parte de ellos prefiere vender o arrendar sus tierras a otras empresas agrícolas; otros, para sobrevivir económicamente, han llegado a convenios para entregar su producción a las grandes compañías multinacionales, que tienen acuerdos de suministro con agricultores de distintas regiones del mundo. De hecho, dada la necesidad de cada vez más grandes inversiones de capital y la inestabilidad de los márgenes de beneficio para los pequeños y medianos productores, por una parte, con la posibilidad de arrendar la tierra a precios cada vez más altos, por otra parte, un número creciente de propietarios prefieren cerrar la empresa y alquilar a otros agricultores o a compañías multinacionales. La práctica de alquilar, llamada *leasing*, es muy generalizada, por lo que los productores todavía activos poseen solo una parte de la tierra y alquilan el resto a los antiguos propietarios que abandonaron sus actividades agrícolas. Surge entonces una concentración económica creciente, que no se basa tanto en la propiedad directa de la tierra por los agricultores, como sí en la gestión de grandes cantidades de producto por los intermediarios comerciales, los llamados *shippers* y *coolers*.⁶ De hecho, para competir en el mercado mundial, estos últimos necesitan más y más extender sus actividades económicas a nivel transnacional, ya que producir y adquirir fruta en una sola región o país, implica un riesgo demasiado alto en comparación con tener una producción disponible en cada distrito para mitigar eventuales pérdidas inesperadas. Solo las empresas comerciales multinacionales, como *Driscoll's*, *Well Pict*, *Dole Berry*, y otras, son capaces de responder a la demanda continua y estandarizada de grandes cantidades de productos frescos y baratos, típica del modelo de consumo promovido por las grandes cadenas de supermercados, como *Walmart* o *Costco*. La necesidad de lograr economías de escala, necesarias para satisfacer las demandas de los grandes supermercados, se impone a todos los agentes económicos de la cadena, tanto comerciantes como productores. Por lo tanto, en general, la superficie agrícola todavía se caracteriza por una estratificación de la magnitud de las empresas, pero el nivel actual de concentración económica en la gestión de la tierra hace de California un caso ejemplar de desarrollo oligopólico de las grandes corporaciones agroalimentarias.

Se está extendiendo gradualmente, a través de todas las etapas de la cadena productiva y comercial, una tendencia a la concentración económica, así como a la subcontratación de los costos y la organización de la producción a otros ac-

⁶ El término *shippers* se refiere a la actividad de transporte y *coolers* de enfriamiento y almacenamiento temporal de las frutas.

tores, hasta determinar la organización del trabajo agrícola y las condiciones laborales en el campo. Se desarrolla entonces un sistema multinivel para la gestión de la fuerza laboral, a través de una larga cadena de intermediarios, necesario para gestionar una gran masa de trabajadores empleados de forma simultánea en diferentes equipos y en diferentes ranchos. De hecho, la reorganización de la producción ha significado un crecimiento exponencial de la demanda de mano de obra agrícola, estacional y anual, ya que varios cultivos de alto valor económico deben ser colectados y manipulados con mucho cuidado para mantener el producto y sus características de calidad. Además, la investigación científica, pública y privada, ha permitido obtener unas variedades de plantas seleccionadas,⁷ que, en combinación con las innovaciones infraestructurales, tales como invernaderos o sistemas especiales de riego, han determinado una progresiva expansión de las temporadas de cosecha. En síntesis, la coexistencia típicamente californiana de una rica y especializada agricultura, por un lado, y una gran masa de trabajadores inmigrantes empobrecidos, por otro lado, es solo aparentemente paradójica. De hecho, grandes marcas multinacionales, aunque no posean directamente la tierra, son los actores económicos que realmente atraen los márgenes de beneficio mayores.

Seguimos entonces investigando si en los dos territorios mediterráneos analizados surgen procesos de transformación de la cadena citrícola que siguen las tendencias apenas descritas para el modelo agrícola californiano.

La organización de la producción en dos territorios mediterráneos

La Llanura de Gioia Tauro y la zona costera del País Valencià⁸ tienen una estructura productiva similar, caracterizada por una fuerte fragmentación de las empresas. El área cultivada con cítricos presenta una prevalencia de mini fundos (tamaño medio alrededor de 1 ha de SAU),⁹ tanto en términos numéricos, como de la superficie total ocupada. En la Llanura de Gioia Tauro las empresas que no superan las 5 hectáreas representan el 86% del número total y cubren el 45% de las hectáreas plantadas con cítricos (ISTAT 2012); igualmente, en el territorio valenciano, el 86% de estas ocupa el 41% de la superficie (INE 2009).¹⁰ Por el con-

7 Estas variedades seleccionadas buscan y logran conseguir tasas más altas de rendimiento, una mayor resistencia a varios desafíos climáticos y amenazas bacteriológicas, productos con características cualitativas más comerciales en términos de tamaño, color y sabor.

8 N. del Ed. Grafía y uso en lengua valenciana.

9 Según la definición de EUSTAT, la superficie agrícola utilizada (SAU) es el conjunto de la superficie de tierras labradas y tierras para pastos permanentes. Las tierras labradas comprenden los cultivos herbáceos, los barbechos, los huertos familiares y las tierras consagradas a cultivos leñosos.

10 Ambos censos caben en el programa comunitario de encuesta sobre la estructura de las

trario, es muy limitada la presencia de empresas que son mayores de 50 hectáreas: el 0.4% del total de las empresas cubre el 8.2% de la Llanura de Gioia Tauro, mientras que en el País Valencià representan solamente el 1% y cubren el 16% de las hectáreas cultivadas con cítricos.

Se puede dibujar una tipología general e indicativa de las figuras sociales que actualmente caracterizan la estructura productiva en los dos territorios. Un primer grupo está formado por pequeños productores: ancianos propietarios jubilados, una vez agricultores a tiempo completo, y las sucesivas generaciones de propietarios empleados en otros sectores, que se dedican al mantenimiento de los cultivos de cítricos solo a tiempo parcial. Un segundo grupo está representado por los productores medianos y grandes, a menudo registrados como organizaciones de productores (OP).

En ambos territorios, el pequeño agricultor ha sido tradicionalmente una figura mixta de jornalero asalariado y al mismo tiempo propietario de una porción pequeña o mediana de tierra. La pequeña propiedad fue construida durante los años con compras progresivas, a veces fragmentada por subdivisiones sucesivas a través de la herencia. Entre los años 80 y 90, las generaciones siguientes han salido de la agricultura para continuar sus estudios o buscar empleo en otros sectores. En el caso italiano, este flujo se ha dirigido también al exterior o hacia territorios lejanos del centro y el norte del país, mientras en el País Valencià ha habido prevalentemente un desplazamiento interno a la misma región, sobre todo debido a la fuerte expansión de la industria de la construcción y el sector turístico en las áreas costeras. En el País Valencià la figura del pequeño propietario que proporciona en diversas formas trabajo agrícola asalariado es todavía parcialmente presente, sobre todo en el caso de las cooperativas y por algunas actividades especializadas, como la poda o el manejo de los tratamientos fitosanitarios. En ambos países se detecta una tendencia a volver a la agricultura, que en periodos de depresión económica representa un 'refugio' para los desempleados de larga duración y los trabajadores recientemente expulsados de sectores no agrícolas que no han perdido su base en la agricultura. Sin embargo, en general, los agricultores profesionales constituyen una pequeña porción de las últimas generaciones de pequeños y medianos propietarios.

En ambos casos, actualmente prevalecen aquellos que mantienen la propiedad de la tierra abandonando los cultivos, o los que se dedican a la agricultura en su tiempo libre, teniendo otro tipo de profesión principal. Los que no aban-

empresas agrícolas, llevado a cabo en todos los Estados miembros de la Unión Europea durante los años 2009 y 2010. A pesar de los diferentes años de publicación de los datos en los respectivos países, en ambos casos, el procesamiento se refiere a la metodología y los criterios de calidad establecidos en el Reglamento de la UE (CE) N° 1166/2008 del Parlamento y del Consejo Europeos.

donan sus cultivos lo hacen con aspiraciones y motivaciones que son muy similares en los dos territorios: se mantienen los árboles heredados simplemente como un refugio económico o debido al afecto para la historia de la propiedad familiar, a veces se intenta identificar la variedad estratégica para implantar, con la esperanza de permanecer en el mercado con un margen de beneficio positivo, o con la ilusión de poder vivir una nueva etapa de ‘esplendor citrícola’.

Durante la primera etapa de venta de la fruta en el campo se genera una notable bifurcación entre las estrategias productivas, valenciana y la calabresa, y, consecuentemente, en la organización de las actividades de recolección. En la Llanura de Gioia Tauro se practican todavía dos modos de acuerdo comercial y de gestión de la cosecha: la fruta se vende a comerciantes privados cuando todavía está en la planta, según la llamada venta ‘en bloque’, alternativamente es el productor que se encarga de entregar la producción ya cosechada directamente al almacén privado o de la OP, la cual se paga a continuación según el peso. En cambio, en el caso de la agricultura valenciana, los cítricos se venden en la planta y la recolección está tradicionalmente a cargo del comerciante, que compra la fruta y maneja la mano de obra asalariada necesaria. Incluso si el agricultor valenciano es un socio de una cooperativa, es la misma organización que se ocupa de la cosecha.

En cuanto a los actores más grandes, en ambos territorios, estos son al mismo tiempo productores y propietarios de almacenes para la preparación y el empaque de la fruta, concentrando así las actividades agrícolas, de procesamiento y del comercio. Ellos actúan como sociedades privadas o a través de una OP, de la cual son a menudo representantes mayoritarios. Según los testimonios colectados en el campo, en muchos casos las OP, en lugar de ser un verdadero proceso de agregación de la base agrícola, resultado de un movimiento asociacionista de los productores que se reúnen para concentrar la oferta y reducir colectivamente los costos, en realidad son contenedores legales construidos solo formalmente. De hecho, son organizaciones concretamente privadas, surgidas en torno a los grandes productores y comerciantes, que ‘asocian’ a los pequeños con el fin de cumplir con los parámetros burocráticos establecidos por la política agrícola común (PAC), para acceder a los beneficios y gestionar los fondos europeos, que son útiles, por ejemplo, a la modernización de la infraestructura, a renovar los almacenes o comprar maquinarias costosas necesarias para responder a los pedidos de las grandes cadenas de supermercados (ISMEA 2011). En tales casos, la organización del trabajo agrícola responde a una lógica de gestión de las economías de gran escala, que vamos a describir en el siguiente párrafo, ocurre además un proceso de agregación de la oferta que no se desprende de los productores, sino por la expansión de un número cada vez mayor de grandes comerciantes en la producción agrícola a través de la gestión de los flujos de productos y tal vez con la compra de parcelas de tierra.

La etapa comercial y sus intermediarios

Las actividades que caracterizan la siguiente etapa de la cadena citrícola son: cosecha, procesamiento, empaque y transporte. La transformación gradual de las técnicas de distribución, inspirada en el modelo del gran *store* estadounidense, que en España e Italia ha empezado a difundirse especialmente durante los años '90 y 2000, dio como resultado en ambos territorios un cambio estructural en la fase comercial. Las características socioeconómicas de los comerciantes locales se han redefinido de acuerdo con una nueva línea divisoria: por un lado, aquellos que han llegado a tener convenios de suministro con grandes marcas de supermercados, nacionales o multinacionales, por el otro, los que comercializan con los mayoristas e intermediarios de mercados generales, nacionales o extranjeros.

En la Llanura de Gioia Tauro es posible trazar el contorno de tres tipos predominantes de actores: el "pequeño", el "medio" y el "grande" comerciante.

En el caso de los pequeños y medianos comerciantes la búsqueda de producto para comprar es a través de contactos informales y, a veces, con la intervención de un primer intermediario que facilita el encuentro y el acuerdo entre productor y comerciante a cambio de una comisión. Los mayores comerciantes de Calabria, como ya se mencionó, también son grandes productores, que en conjunto con otras empresas más pequeñas han constituido sociedades, a veces reconocidas como organizaciones de productores (OP). Dada la fuerte fragmentación del tejido productivo local, para poder acumular la amplia masa de los quintales previstos en los pedidos de los supermercados, inevitablemente ocupan ambos métodos, de compra y de recolección, mencionados anteriormente, con la prevalencia para la entrega "según el peso". En el caso de que los comerciantes se constituyan en OP, la organización asume un número de trabajadores, sobre todo empleados a tiempo determinado, que pone a disposición de los socios para llevar a cabo las actividades de cosecha, además de la mano de obra ocupada en las actividades de empaque desarrolladas en los almacenes. El productor asociado puede optar por hacer uso de los recolectores empleados por la OP o manejar la cosecha por su cuenta. Por lo general, los socios confieren la fruta autónomamente, en la forma descrita en el párrafo anterior, y se les paga el producto en función de la cantidad entregada. También la OP compra una parte adicional de fruta desde terceros, con una prevalencia del método de entrega directa al almacén y pago 'según el peso'.

En cuanto a la venta, hay muchos pequeños operadores que todavía se aventuran a comercializar cantidades reducidas de cítricos, alrededor de dos mil o tres mil toneladas por temporada, comprados y luego procesados en pequeños almacenes, donde el producto se prepara para ser llevado directamente a los mercados generales en el sur de Italia o entregado a otros intermediarios mayo-

ristas. Según los testimonios, es cada vez más común que muchos de estos operadores abran su actividad y fracasen en un corto plazo de tiempo; en cambio, aquellos que logran mantener el negocio lo hacen exclusivamente de gestión familiar, por lo que no tienen en cuenta su trabajo y aun así logran una ganancia bastante reducida. También el número de comerciantes de capacidad media se ha reducido gradualmente y en toda la llanura son poco más de una docena los que manejan cantidades entre 20,000 y 50,000 toneladas por temporada, logrando vender siempre menos en los mercados generales de Italia. Una parte de estos recurre a intermediarios extranjeros, principalmente de Europa del este, unos venden a otros comerciantes mayoristas, solo algunos pueden llegar a acuerdos con la gran distribución organizada (GDO) conformada por las marcas de supermercados. Los pocos grandes operadores activos en la Llanura de Gioia Tauro venden principalmente a supermercados y comercializan con los operadores del este de Europa solo unos montones de fruta, más pequeña y de menor calidad, rechazada por las grandes cadenas de supermercados.

En el País Valencià, a diferencia de la Llanura de Gioia Tauro, además del comercio privado emerge un sistema cooperativo capilar y creado efectivamente por la base agrícola. Actualmente la cooperativa cítrica se encarga de organizar el trabajo de recolección en los terrenos de los socios, así como la selección y preparación de la fruta en los almacenes colectivos. En general no hay una clara división en cuanto a los mercados de salida de las cooperativas y los comerciantes privados: en ambos casos la producción puede ser dirigida a grandes cadenas de supermercados, comerciantes mayoristas o los mercados centrales, nacionales como extranjeros, y la fuerte vocación exportadora caracteriza tanto a los operadores privados como a las cooperativas.

Las cooperativas están profundamente arraigadas en la historia social de la agricultura española y se originan desde un proceso asociativo de base, especialmente en las áreas más internas y pobres del país (Abad 1984). El sistema cooperativo valenciano se ha mostrado, por la literatura académica y los informes económicos especializados, como un ejemplo eficaz y un factor estratégico del éxito del sector cítrico local, nacido de una agregación real y no rebajado artificialmente desde arriba con el único propósito de canalizar financiaciones de varios tipos, sobre todo procedentes de la Unión Europea, como sucedió en Calabria. Sin embargo, hoy la crisis cítrica también implica el sistema de cooperativas valencianas, lo cual indica cómo el instrumento por excelencia de la agregación horizontal de los productores ya no es capaz de protegerlos de la disminución general de los precios y la erosión de los márgenes de beneficio. Los testimonios recogidos en el territorio muestran un sistema cooperativo actualmente muy fragmentado, internamente competitivo y no muy rentable para los agricultores valencianos.

En ambos territorios, las actividades que siguen a la cosecha se llevan a cabo en los almacenes de diferentes tamaños, con una tecnología más o menos desarrollada en función de la capacidad de inversión de los operadores. En general, hay una primera fase de limpieza, una selección con base en las cualidades estéticas y el tamaño, se eliminan los residuos, a veces se enceran los frutos, y, por último, se empacan. Los plazos, las técnicas de acondicionamiento y el tipo de envase dependen del destino final del producto.

Desde los mercados mayoristas a los supermercados

Hay algunos factores comunes a los dos territorios, que explican las transformaciones producidas en los mercados de salida, a pesar de que la producción citrícola valenciana esté principalmente orientada a la exportación, mientras que el producto de la Llanura de Gioia Tauro está destinado actualmente para el consumo nacional (Generalitat Valenciana 2012; ISMEA 2011). Los mercados generales de Italia se han vuelto cada vez más inaccesibles y riesgosos para los operadores de cítricos de la Llanura de Gioia Tauro, no solo debido a la evolución de la producción y del comercio local, sino también porque a las problemáticas específicas de este territorio productivo (Cavazzani y Sivini 1997) se añadieron factores explicativos de carácter global, que involucran con la misma firmeza la agricultura valenciana. A pesar de las dos escalas espaciales diferentes, nacional en el caso de los cítricos de la Llanura de Gioia Tauro e internacional en el País Valencià, es posible identificar dos procesos principales que en ambos casos han contribuido al desarrollo de la 'crisis citrícola' y el declive del modelo de distribución de los mercados generales durante las últimas dos décadas: por un lado, hubo un aumento global en el suministro de cítricos y la circulación de los productos agrícolas a nivel mundial, y, por el otro, se ha desarrollado una concentración de operadores de la distribución, con una reducción en el número de compradores y los volúmenes negociados en los mercados generales.

En Europa, la concentración de la grande distribución organizada y la difusión de sus puntos de venta son mayores en el norte que en el sur y sobre todo se trata del gran capital alemán, inglés y francés (cuadro 1).

Los países importadores son en su mayoría del norte de Europa: Alemania, Francia, Holanda e Inglaterra. Tras la apertura del mercado europeo a los productos agrícolas procedentes de terceros países, se ha generado un aumento gradual en el volumen total de las exportaciones de cítricos frescos a la zona comunitaria desde los países no europeos.¹¹ Los países exportadores de la cuen-

11 El acuerdo sobre la agricultura del *Uruguay Round*, que tuvo lugar en el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) durante los años 92-94, dio como resultado, por una

Cuadro 1. Primeros diez más grandes distribuidores de alimentos en Europa.

Volumen de negocios en Europa (2013) en billones de euros (€)				
Clasificación	Cadena GDO	Volumen negocio Europa	Volumen negocio internacional	Sede
1	Schwarz	74	74	Alemania
2	Tesco	65.3	79.1	Inglaterra
3	Carrefour	54.7	74.9	Francia
4	Aldi	45.2 ^e	64.7	Alemania
5	Rewe	50.6	50.6	Alemania
6	Metro	63.6 ^e	67.3 ^e	Alemania
7	Edeka	46.2	46.2	Alemania
8	Auchan	39.2 ^e	48.1	Francia
9	E. Leclerc	36.5	36.5	Francia
10	Sainsbury's	28.3	28.3	Inglaterra

e = estimaciones.

Fuente: Food retailers in Europe and worldwide, 2013.

ca mediterránea tienen la dirección del volumen de cítricos frescos comercializados en el mundo y acceden a los mercados durante la misma temporada que, en general, es de septiembre hasta mayo. En primer lugar, se ubica España, seguida de Egipto y Turquía, que han tenido durante los años 2000 un crecimiento exponencial en los volúmenes producidos y exportados; a continuación, Grecia y Marruecos, pero con volúmenes más bajos y más estables en el tiempo. Los cítricos frescos procedentes desde el hemisferio sur, exportados principalmente desde Sudáfrica, afectan al mercado europeo durante los meses de verano, lo que contribuye a la propagación del consumo en contra-estación, a veces sumándose con las primeras producciones del hemisferio norte (FAO 2012).

En general, la globalización del comercio de cítricos ha agudizado gradualmente las condiciones de competencia: el costo modesto de la sustitución de los proveedores por parte de los compradores, aunque solo sea en términos de amenazas, alienta el poder de negociación de las grandes cadenas de la distri-

parte, la reducción de las subvenciones directas, subvenciones a la exportación y los mecanismos de protección de los precios internos (retiros y procesamiento), requerida por la política agrícola común (PAC); por otro lado, la progresiva supresión de algunas barreras arancelarias aplicadas a las importaciones de cítricos frescos y procesados. A esto se añadió una serie de acuerdos bilaterales suscritos a lo largo de los años con varios países terceros, que facilitan el acceso de las frutas y hortalizas en el mercado europeo: por ejemplo, se hicieron concesiones a Marruecos, Túnez, Israel (Wallach y Sforza 2000).

bución organizada (GDO), con la imposición de precios y la demanda de servicios adicionales. Inicialmente incluso estos grandes grupos se abastecían en los mercados centrales, pero, con el desarrollo de las técnicas de venta al por menor y las nuevas formas de consumo, el sistema de reabastecimiento de los puntos de venta ha evolucionado. La transformación principal se ha producido con la transición de una técnica de suministro llamada ‘en proximidad’ al método de suministro ‘en origen’. En el primer caso, los supermercados se abastecían en los mercados mayoristas ubicados en zonas cercanas a las tiendas, mientras, en el segundo caso, llegan a acuerdos con los principales productores y comerciantes de las áreas productoras (Rebollo y Castro 2008). Actualmente los proveedores envían, directamente desde los mismos territorios locales, grandes cantidades de productos frescos, seleccionados, procesados y envasados según el pedido de las grandes cadenas minoristas, que luego serán distribuidos en los puntos de venta finales. Los grandes supermercados se han liberado gradualmente de los costes logísticos y el transporte, así como de la organización del trabajo en los diferentes niveles de la cadena de suministro, a través de la subcontratación a diversos proveedores de productos y servicios. En última instancia, es el mercado final que se acerca a los territorios productores y no viceversa.

El orden de los productos puede tener lugar con plazos más o menos cercanos: semanal, quincenal cotidiano. Las cantidades y los precios se redefinen cada orden y, al igual que la entrega, se orientan por el consumo final. A través de una combinación sistemática de técnicas de *marketing*, de subcontratación de las operaciones y la carga de los costos logísticos a los proveedores, las principales marcas de distribución son capaces de hacer subir sus márgenes de beneficio. Por otro lado, los operadores comerciales entrevistados también ponen de relieve la ventaja ofrecida por las cadenas de supermercados: se trata principalmente de las grandes cantidades compradas y el importe de los pagos, que por lo general se abonan después de 60-90 días, con oscilaciones de los precios básicamente inferiores a las fluctuaciones de los mercados mayoristas.

El acceso a las listas de proveedores de los supermercados es inevitablemente selectivo y emergen algunos requisitos básicos en ambas áreas: relaciones con la gestión de la empresa, el tamaño y la organización suficientemente desarrollados para asegurar grandes volúmenes y variedad de productos, la continuidad, precisión y estandarización de los suministros. Solo aquellos que tienen la capacidad de movilizar grandes cantidades de productos, para procesarlos y empaquetarlos con las maquinarias y la tecnología moderna; los que disponen de grandes inversiones de capital y poseen instalaciones logísticas de escala nacional o multinacional, pueden sobrevivir a las condiciones exigidas hoy por las grandes marcas de la distribución moderna. El círculo de la econo-

mía de escala se auto perpetúa y el proceso de selección de los actores, según la lógica de la concentración económica, se produce en diferentes niveles de la cadena de suministro, extendiéndose progresivamente a partir de las grandes marcas de distribución minorista para llegar, pasando por los operadores comerciales, hasta la etapa productiva.

Jornaleros “justo a tiempo”

Observando la cadena citrícola en sentido contrario es posible reconstruir las tendencias que desde el mercado final se propagan a través de las diversas etapas y operaciones comerciales, hasta influir en las decisiones productivas de los agricultores y determinar las diversas formas de organización del trabajo estacional.

Por un lado, hay una tendencia al crecimiento de los costos energéticos y los medios de producción utilizados en las actividades agrícolas, por otro lado, los precios pagados a los productores muestran una propensión general a la baja. La repartición de los márgenes de beneficio de la cadena de suministro, calculado en euros/kg en Italia y en España, pone de relieve cómo las participaciones en beneficios son mayores para los operadores comerciales y la distribución minorista que los obtenidos por los agricultores.¹²

Por lo tanto, frente a la contracción de la rentabilidad de los productos agrícolas y el endurecimiento de las condiciones del mercado, los pequeños y medianos productores de cítricos responden con una serie de acciones similares en ambos territorios: abandonan los cultivos, implantan nuevas variedades de cítricos o cambian el tipo de cultivo, siguen vendiendo el mismo producto tratando de hacer frente a la rebaja de los precios con la contención de los costes laborales y de mantenimiento de los cultivos. Con respecto a la organización del trabajo de recolección, se han desarrollado estrategias y métodos aparentemente diferentes.

Los agricultores del País Valencià externalizan la gestión de la cosecha a los comerciantes o a las cooperativas de las que son miembros, que, a su vez, subcontratan a menudo el trabajo de recolección, recurriendo a la mano de obra extremadamente flexible suministrada por las llamadas ETT (empresas de trabajo temporal).¹³ Estas últimas son agencias privadas que ofrecen trabajo temporal a precios asequibles y se encargan de proporcionar y gestionar las cuadrillas

12 El análisis de la distribución de los costos y los precios en diferentes segmentos de la cadena citrícola son publicados regularmente por ISMEA (2008, 2011) en Italia, y el Observatorio de precios del Ministerio de Agricultura Alimentación y Medio Ambiente en España (MARM 2013).

13 Las ETT están reguladas en España según la ley 14/1994.

ya completas de jornaleros, principalmente extranjeros. Como alternativa, si fuera necesario aumentar el número de recolectores, se hace referencia a los contactos informales de los trabajadores que en los últimos años han constituido los equipos básicos, los cuales se encargan de reclutar mano de obra adicional de acuerdo con los órdenes y para los picos de producción. En el territorio español, la intermediación del trabajo temporal es legal y el papel de los cabos de cuadrilla, en términos de remuneración y tareas, está regulado por el “Convenio Colectivo para la Recolección de Críticos de la Comunitat Valenciana”.¹⁴

En la Llanura de Gioia Tauro, sin embargo, algunos pequeños y medianos agricultores manejan directamente las actividades de recogida. Estos emplean informalmente trabajadores extranjeros, por periodos de cosecha cortos, incluso de unos pocos días. Estos agricultores se refieren a los contactos anteriores o se basan en el *boca a boca* entre los trabajadores, que a menudo trabajan con varios productores alternando los diferentes empleos en las pequeñas parcelas. Alternativamente reclutan en las plazas y cruceros algunos trabajadores, entre aquellos que esperan todas las mañanas para encontrar un empleo diario.

En el caso de que sean los comerciantes los encargados de la organización de la cosecha, al igual que en el País Valencià, estos ocupan unos equipos básicos para periodos más largos, a menudo formados por trabajadores reclutados repetidamente en los años. Se recurre a un número adicional de trabajadores, que se reclutan a través del boca a boca y delegando a alguien entre los ya contratados, para hacer frente a las operaciones de recolección adicionales determinadas por la temporada, las condiciones climáticas o la repentina llegada de un pedido imprevisto. Capataces extranjeros intervienen en la composición de los equipos y la sustitución de los jornaleros que hagan falta, organizan el transporte, gestionan las actividades usando códigos culturales comunitarios y traduciendo en el idioma de los trabajadores inmigrantes. Además, resuelven cualquier malentendido o error de los trabajadores, cuentan los días de trabajo y reparten los salarios, a veces también se ocupan de proporcionar alojamiento a los trabajadores. En esta área, sin embargo, la intermediación de mano de obra con fines de lucro se realiza de manera informal, puesto que es ilegal y sujeta a enjuiciamiento bajo la ley italiana.¹⁵

La externalización generalizada de las actividades de recolección, especialmente en el País Valencià, produce una clara separación entre las características

14 Es posible consultar el texto del *Convenio* en http://noticias.juridicas.com/base_datos/Laboral/475493-convenio-colectivo-de-recoleccion-de-citricos-ca-valenciana-2010-2014-r.html#a12.

15 En Italia el art. 12 d.Lgs 138/2011, convertido con ley 144/2011, ha insertado en el código penal el delito de la intermediación ilícita y la explotación laboral, que ha sido recientemente actualizado mediante la ley 199/2016.

de la estructura productiva y la organización del trabajo estacional. Más de un ahorro monetario, las diversas organizaciones de intermediación garantizan una adhesión casi completa de las características de la mano de obra a la evolución de la producción y, como se ha señalado por diversos representantes de los sindicatos, impiden cualquier forma de reivindicación y protesta organizada por los trabajadores. La comparación entre la Llanura de Gioia Tauro y el País Valencià, en resumen, sugiere cómo incluso en una zona rural con una estructura productiva minifundista, si se produce una concentración económica de la cadena y si se vuelven más relevantes los actores del comercio y la distribución, se puede desarrollar una organización del trabajo estacional más típica de los territorios latifundistas.

Además, la flexibilidad que caracteriza tradicionalmente el trabajo agrícola de temporada se acentúa hoy por las demandas del mercado y la reciente evolución de la cadena de comercialización, que requiere el suministro de grandes cantidades de cítricos, altamente dependientes de consumo final, tanto en términos de contención de los precios como de la eficiencia en los tiempos de entrega. Así que, en ambos territorios, además de los equipos de base que cubren la mayor parte de la temporada de cosecha, es necesaria mano de obra 'justo a tiempo': trabajadores para reclutar rápidamente de acuerdo con la demanda del mercado y contratar por periodos cortos y con costes reducidos durante los picos productivos. Los empresarios, productores o comerciantes, prefieren emplear trabajadores inmigrantes, lo cual permite reducir significativamente los costos de producción. De hecho, en los dos casos, las condiciones de trabajo son sustancialmente similares: el precio de transporte depende del trabajador, está convencionalmente entre 5 y 7 euros por cabeza en el área valenciana y entre 3 o 4 euros en la Llanura de Gioia Tauro; el convenio colectivo de trabajo agrícola, que de todas formas ofrece salarios muy bajos, tiende a ser ignorado por los empleadores y el salario, en su mayoría pagado a destajo, está por debajo del mínimo sindical. La relación de trabajo se realiza informalmente o a través de contratos de duración determinada, pero a menudo se cotizan solo unos pocos días laborales de los efectivos.

El desarrollo de las organizaciones de intermediación laboral y su legalización progresiva, en el caso del territorio español, modifican solo superficialmente la situación de explotación. Incluso en la intermediación de las ETT, al igual que en las estructuras más informales, tanto el transporte como la organización del trabajo están a menudo a cargo del trabajador, así como el salario y la cotización no siempre cumplen con los criterios establecidos oficialmente. La difusión de las ETT constituye una evolución formal de las estructuras informales manejadas por los capataces en Italia, que se desarrolla en paralelo a un proceso de regularización parcial de los inmigrantes presentes en el territorio

español y de sus condiciones de empleo. Igualmente las formas de intermediación y de transporte existentes en la Llanura de Gioia Tauro, a pesar de presentar características más embrionarias de organización, responden a la misma lógica de adaptación a los cambios que se produjeron en la cadena agroalimentaria y a las necesidades de los empleadores: por una parte, la centralización y la flexibilización de los suministros para la maximización de los retornos a gran escala, y, por el otro, los procedimientos de regularización aparente de los empleos.

Evidentemente los dos casos analizados comparten las mismas tendencias transformadoras de la cadena productiva y comercial citrícola, que se reflejan en las formas y las dinámicas de encuentro entre trabajadores y empleadores en el territorio local.

Conclusiones

El artículo participa en el esfuerzo colectivo presentado en este número monográfico, orientado al análisis de la agroecología, estudiando las transformaciones del campo en el contexto del capitalismo actual desde un enfoque interdisciplinario. De hecho, se toman en cuenta varios autores que han dinamizado, durante diferentes etapas, el debate académico sobre las evoluciones más recientes del mercado agroalimentario global y el papel de los inmigrantes en la agricultura local.

A través de la comparación entre dos casos de estudio mediterráneos y con referencia al modelo californiano, este texto aporta al debate académico estimulado por la teoría del régimen alimentario, investigando cómo la reestructuración del capital agroalimentario influye en la cadena de producción y comercialización con respecto a los procesos de circulación del capital, así como en las relaciones sociales de producción que tienen lugar en concreto en los territorios rurales.

La comparación ha permitido evidenciar las tendencias de transformación comunes a las cadenas citrícolas que radican en Rosarno y Valencia, demostrando cómo en dos territorios mediterráneos tradicionalmente conformados por una estructura productiva minifundista se están progresivamente afirmando dinámicas productivas, comerciales y relaciones sociales de producción que corresponden a las características fundamentales del modelo californiano sintéticamente descrito.

De hecho, se ha podido comprobar cómo la crisis citrícola que afecta el territorio de Calabria representa el síntoma más avanzado en términos de malestar social y económico, debido principalmente a un proceso de transformación global y de ninguna manera temporal, que actualmente involucra también una

zona previamente muy competitiva como la zona costera valenciana. La crisis se debe, por un lado, a una reestructuración de la cadena agroalimentaria, que se caracteriza por una fuerte concentración económica de la fase comercial y especialmente de la distribución minorista, por otro lado, a la competencia económica entre muchos territorios productores del mundo. En ambos países, una proporción sustancial del producto se vende a la gran distribución organizada, ya empacado y listo para aparecer en las estanterías de los supermercados, la parte restante se dirige a los mercados mayoristas.

La expansión del modelo californiano en los territorios mediterráneos analizados se determina entonces a través de la acción de las grandes corporaciones agroalimentarias. En ambos casos de estudio, las marcas de supermercados han implementado relaciones contractuales de suministro 'en origen', lo cual permite responder continuamente a sus necesidades comerciales y logísticas. Pueden sobrevivir a las condiciones actualmente requeridas por estas últimas solo los operadores comerciales y productivos capaces de movilizar grandes cantidades de bienes y de capital, una gama amplia de productos, a través de instalaciones logísticas nacionales o multinacionales. Resulta un proceso de selección y concentración de los actores económicos, que se extiende a partir de las grandes marcas de distribución minorista, hasta involucrar progresivamente todos los niveles de la cadena de suministro y, finalmente, influir en las relaciones sociales de producción que se expresan en la agricultura local.

De hecho, las dos cadenas comerciales requieren grandes cantidades de suministro, basadas en la demanda del consumo final, tanto en términos de contención de los precios, como de la eficiencia en las fechas de entrega. El uso de mano de obra agrícola inmigrante, flexible y barata, constituye entonces un factor clave de ajuste económico frente a la imprevisibilidad productiva y comercial. En ambos territorios la relación de trabajo se realiza informalmente o a través de contratos de duración determinada, pero a menudo se cotizan solo unos pocos días laborales de los efectivos. El precio de transporte depende del trabajador, el convenio colectivo de trabajo agrícola es ignorado y el salario, en su mayoría pagado a destajo, está por debajo del mínimo sindical.

Además, se ha observado el modo en que la externalización generalizada de la recolección induce una clara disociación entre la propiedad de la tierra y la organización del trabajo estacional, prevalentemente a cargo de los operadores comerciales. Tal escisión da como resultado una coexistencia contradictoria entre estructura productiva minifundista y relaciones sociales de producción típicamente latifundistas: surge la necesidad de una gran masa de mano de obra, concentrada en el tiempo y el territorio, manejada por intermediarios laborales formales e informales, que se apropian de cuotas de salario a cambio de los 'servicios' ofrecidos a los trabajadores.

En última instancia, la tradicional flexibilidad del trabajo agrícola estacional se ha acentuado por la demanda del mercado cítrico y los ‘inmigrantes justo a tiempo’ son contratados, empleados y organizados en los dos territorios con sistemas y condiciones laborales que son aparentemente diferentes, pero sustancialmente similares. ■

Referencias

- Abad, Vicente. *Historia de la naranja (1940-1962)*. Valencia: Comité de gestión de la exportación de frutos cítricos, 1984.
- Berlan, Jean-Pierre. «La longue histoire du modèle californien.» En *Le goût amer de nos fruits et légumes*, 2002, 15-22.
- Cavazzani, Ada, y Giordano Sivini. *Arance amare: la crisi dell'agrumicoltura italiana e lo sviluppo competitivo di quella spagnola*. Soveria Mannelli (Catanzaro): Rubbettino, 1997.
- Corrado, Alessandra, Carlos de Castro y Domenico Perrotta. *Migration and agriculture: Mobility and change in the Mediterranean area*. Routledge, 2016.
- FAO. *Citrus Fruit*, 2012.
- Food retailers in Europe and Worldwide (2013). En <http://www.retail-index.com/Sectors/FoodRetailersinEuropeandworldwide.aspx>
- Fox, Jonatha y Gaspar Rivera-Salgado. *Building civil society among indigenous migrants. Indigenous Mexican migrants in the United States*. CA: Center for US-Mexican Studies, UCSD/Center for Comparative Immigration Studies, UCSD, 2004.
- Friedland, William H. «Reprise on commodity systems methodology.» *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 9(1), 2001.
- Friedman, Harriet y Philip McMichael. «Agriculture and the state system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present.» *Sociologia ruralis*, 29(2), 1989.
- Generalitat Valenciana. *Informe del sector agrario valenciano*, 2012.
- Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz. *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 1994.
- Holmes, Seth M. *Fresh fruit, broken bodies: Migrant farmworkers in the United States*. Univ of California Press, 2013.
- Hopkins, Terence K. e Immanuel Wallerstein. «Conclusions about commodity chains.» En Gereffi Gary y Miguel Korzeniewicz, *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 1994.
- INE. *Censo Agrario*, 2009.
- ISMEA. *Report Economico Finanziario*. Roma: ISMEA, 2011.
- ISTAT. *6° Censimento Generale dell'Agricoltura*, 2012.

- Lara Flores, Sara María, Kim Sánchez, y Adriana Saldaña. «Asentamientos de trabajadores migrantes en torno a enclaves de agricultura intensiva en México: nuevas formas de apropiación de espacios en disputa.» En Pedreño Cánovas, Andrés (ed.) *De cadenas, migrantes y jornaleros: los territorios rurales en las cadenas globales agroalimentarias*, Madrid: Talasa Ediciones, 2014.
- MARM. *Estudio de la cadena de valor y formación de precios del sector cítrico. Campaña 2010–2011*. MARM, 2013.
- Marsden, Terry, Alessandro Bonanno y Josefa Saleta Barbosa Cavalcanti. *Labor relations in globalized food*. Emerald Group Publishing, 2014.
- Mc Michael, Philip y Friedmann, Herriet. «Situating the ‘Retailing Revolution’.» En Lawrence, Geoffrey y David Burch (eds.), *Supermarket and agri-food supply chains*. Edward Elgar Publishing, 2007.
- Palerm, Juan Vicente. *Farm labor needs and farm workers in California, 1970 to 1989*. USA: California Agricultural Studies, 1991.
- Rebollo Arévalo, Alfonso y Emilia Martínez Castro. «El sistema de comercialización en origen de las frutas y hortalizas en fresco.» *Distribución y consumo*, 98: 8-24, 2008.
- Steinbeck, John. *The grapes of wrath*. Penguin, 2006 [1939].
- Van der Ploeg y Jan Douwe. *I nuovi contadini, le campagne e le risposte alla globalizzazione*. Roma: Donzelli Editore, 2009.
- Velasco, Laura, Christian Zolniski y Marie-Laure Coubés. *De jornaleros a colonos: residencia, trabajo e identidad en el valle de San Quintín*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, 2014.
- Wallach, Lorri y Sforza Michelle. *Wto*. Milano: Feltrinelli, 2000.
- Wells, Miriam J. *Strawberry fields: Politics, class, and work in California agriculture*. Cornell University Press, 1996.