

RESUM DE L'INFORME

L'ingredient secret

Explotació laboral en l'alimentació espanyola



JUSTÍCIA
ALIMENTÀRIA

ÍNDEX

«Exporta, explota, me expló»	3
L'alimentació global	5
Les plataformes agroexportadores	8
Fruites i hortalisses	8
El porc imperial	14
Enllaunant precarietat	18
El <i>food delivery</i>	22
Riders	22
Cuines i supermercats fantasma	28
Conclusió i propostes	30



C/ Floridablanca 66-72
08015 Barcelona
www.justiciaalimentaria.org

Autoria: Justícia Alimentària

Recerca: Ferran García
(Justícia Alimentària)

Coordinació de la recerca: Ferran García
i Javier Guzmán (Justícia Alimentària)

Dipòsit legal: B 19988-2022

Disseny i maquetació:
www.puntoycoma.org

Portada: José A. Calvo
Octubre de 2022

Hi col·labora:



Aquesta publicació s'ha realitzat amb el suport econòmic del Ministeri de Drets Socials i Agenda 2030. El contingut és responsabilitat exclusiva de JUSTÍCIA ALIMENTÀRIA i no reflecteix necessàriament l'opinió del Ministeri de Drets Socials i Agenda 2030.



Aquest llibre es distribueix sota llicència de «Reconeixement - No comercial», que es pot consultar en l'enllaç següent: <https://creativecommons.org/choose/?lang=ca>. Es permet reproduir el contingut d'aquesta publicació, sempre que s'esmenti la procedència i no hi hagi una finalitat comercial.





«EXPORTA, EXPLOTA, ME EXPLÓ»

El gran recurs del sistema alimentari globalitzat dels nostres dies no rau en el que mostra, sinó en el que oculta: la mà d'obra precaritzada i explotada sobre la qual assenta el seu èxit econòmic. Persones vulnerables atrapades en la inseguretats laboral, els salaris baixos, la pèrdua de drets i unes pèssimes condicions de treball i de vida.

En efecte, el sistema alimentari exemplifica perfectament les característiques que la ideologia neoliberal va imprimir a l'economia: mobilitat global del treball i del capital, flexibilitat laboral i desregulació dels mercats.

Competir en aquests mercats globals implica reduir les despeses de producció i aquí entra de ple una feroç competència a la baixa en les condicions de treball. La precarietat laboral, doncs, es converteix en un dels puntals de l'èxit econòmic de les empreses transnacionals.

Una precarietat que travessa tot el sistema alimentari. Des de la producció agrícola, les macrogranges i els escorxadors fins a la baula final de la cadena: els *riders* que han esdevingut part del paisatge urbà o les cuines fantasma en auge. Abans de parlar-ne en més detall, però, volem fer atenció a una peça clau d'aquest sistema: les empreses de treball temporal (ETT).

Les ETT, les quals aviat farà trenta anys que van ser legalitzades a l'Estat espanyol, han estat un aliat de primer ordre en aquest camí vers la precarietat. Són conegudes com un intermediari que facilita mà d'obra barata i flexible, per bé que la seva activitat va més enllà. Aquestes empreses tenen una doble natura: d'una banda, són mecanismes d'accés a l'ocupació i, de l'altra, són instruments de gestió dels recursos humans.

Actualment, n'hi ha unes 250 a l'Estat espanyol i durant l'any 2021 van fer 4.067.727 contractes de posada a disposició. El contracte de posada a disposició es realitza entre l'ETT i l'empresa a la qual es cedeix la persona treballadora; no és un contracte laboral, sinó mercantil.

Convé recordar que el fet de contractar treballadores i treballadors per cedir-los a altres empreses amb l'objectiu d'afrontar necessitats conjunturals ha estat tradicionalment prohibit i considerat com tràfic il·legal de mà d'obra per l'ordenament laboral. Va ser l'any 1994 quan es va donar llum verda a l'entrada i la legalització de les ETT a l'Estat espanyol. El primer que va caldre va ser modificar l'estatut dels treballadors, que prohibia la cessió de treballadors. De llavors ençà, s'ha anat construint la bastimentada legal que ha permès que es consolidin com a gestores de la temporalitat i la precarietat laboral. Cal destacar la reforma laboral de 2012, que va establir que les ETT poden actuar com a agències de col·locació.

En definitiva, les ETT han acabat per esdevenir les entitats «expertes» en precarització que ofereixen a les empreses les millors fórmules laborals per als seus interessos i les persones més ajustables als seus requisits. Joves, dones i migrants són els col·lectius que més pateixen la precarietat generada per aquestes empreses.

El sector de l'agricultura és el que més ha augmentat en contractació mitjançant les ETT en els darrers anys: un 198% respecte de 2011.





© aleksandar/littlewolf/freepik.com

L'ALIMENTACIÓ GLOBAL

En l'era de la globalització, l'agricultura i la ramaderia ja no produeixen productes finals (aliments), sinó béns intermedis per a la indústria agroalimentària, que és qui subministra el supermercat global. En aquest model, el sector de la distribució ha adquirit un paper predominant.

La **industrialització de la producció i la transformació dels aliments** ens separa de la familiaritat amb els llocs de producció i les tècniques productives. Avui, els aliments venen d'arreu del món i la producció i transformació es porten a terme lluny de la nostra mirada. Comprem i consumim aliments amb ingredients i atributs desconeguts, produïts amb tècniques desconegudes i poc enteses.

La producció també ha anat perdent el seu vincle amb la natura; les tècniques estan cada vegada més determinades per les entrades industrials i no pels territoris, per l'estacionabilitat o per les característiques biològiques del procés de producció i de les espècies culti-



vades. S'imposa la lògica industrial i la capacitat de perdurar i de viatjar llargues distàncies esdevé una característica essencial dels aliments.

Igualment, cal tenir en compte un parell més de característiques importants: la forta entrada del sector de serveis en l'alimentació (restauració, àpats a domicili, etc.) i l'anomenada «convergència alimentària», és a dir, la difusió general de productes industrials, fomentada per la globalització del sistema de processament i distribució d'aliments.

Per il·lustrar aquesta convergència, podem observar com s'han anat fusionant les diverses dietes fins a conformar una gran dieta mundial, la qual només és possible passant dels aliments frescos als productes transformats. És a dir, la dieta s'ha anat industrialitzat. De fet, avui dia, a l'Estat espanyol el **70% del que consumim són aliments processats**.

Convé fer notar que, malgrat que els models dietètics convergeixen globalment, ha sorgit una diferenciació d'estils de consum entre estrats socials, caracteritzats per posicions socioeconòmiques i culturals diferents.

La convergència cap a models de consum cada vegada més semblants va unida a un increment aparent de la varietat del tipus d'aliments. Un bon exemple és que, si passegem per la secció dels iogurts d'un supermercat, hi trobem una constel·lació de formats, sabors, colors, menes, etc. Però, si n'analitzem la composició, veiem que en realitat gairebé sempre és la mateixa: derivats lactis en pols als quals s'afegeixen dotzenes de colorants i saboritzants.

Un dels efectes més visibles de la globalització alimentària és l'aparició de nous enclavaments de producció: autèntiques plataformes agroexportadores. La seva orientació cap als mercats externs, l'aparentment elevada tecnificació i l'ús intens de mà d'obra han convertit els territoris en els quals s'assenten en l'escenari de processos intensius de mobilitat del treball i del capital.

És el cas d'àrees de Huelva, Múrcia, Almeria, Catalunya i Galícia, per citar algunes de les quals parlarem en aquest document. Són veritables hubs d'alimentació global, al voltant dels quals es produeix una intensíssima transformació social, política i ambiental. Aquestes plataformes agroexportades són nodes de connexió dins la xarxa alimentària global.

Impliquen la creació de microestats dins d'un estat: zones franques de la producció agroalimentària caracteritzades per una alta concentració espacial, una connexió extrema entre elles, estructures socials pròpies i un entorn institucional que comprèn des d'institucions polítiques fins a centres de recerca especialitzats.

Aquests enclavaments de producció tenen alguns trets en comú arreu de l'economia-món: desenvolupen una activitat orientada a l'exportació, estan dominats per les grans cadenes



de distribució i registren un grau d'industrialització elevat. Tot això, basant-se en una dinàmica intensa de concentració i centralització del capital.

Estretament relacionat amb aquests processos, hi ha un seguit de canvis en la composició social del treball —disminueixen les relacions basades en el petit productor autònom i les seves relacions familiars—, alhora que les relacions estructurades sobre el treball assalariat adquireixen centralitat.

Aquests territoris agroalimentaris han desenvolupat noves formes de producció i han generat nous circuits de migració, cosa que té com a correlat la destrucció de les economies camperoles tradicionals i l'alteració de les rutes migratòries.

De fet, les lleis d'estrangeria i els dispositius de control de la població migrant es coordinen perfectament amb les necessitats del sector empresarial agroexportador.

El miracle econòmic de l'agricultura d'exportació i les extraordinàries dades macroeconòmiques de milers de milions d'euros en vendes i milions de tones d'aliments exportats no han donat lloc a la creació de feina estable i de qualitat, sinó a una precarietat més gran de les relacions d'ocupació i les condicions de treball. Aquesta paradoxa només pot comprendre's com un element més dins d'una estratègia empresarial de competitivitat per inserir-se en els mercats globals, basada en la reducció dels costos laborals.





LES PLATAFORMES AGROEXPORTADORES

L'Estat espanyol ha esdevingut un actor clau de les xarxes globals d'alimentació en tres grans plataformes agroexportadores: el sector de les **fruites i hortalisses**, el de la **carn** i el de les **conserves de peix** i altres productes del mar.

Fruites i hortalisses

L'Estat espanyol produeix prop d'una quarta part de totes les fruites (no cítriques) i les hortalisses de la Unió Europea (UE). També és el primer exportador europeu i el tercer a escala mundial. L'any 2021, l'exportació de fruites i d'hortalisses fresques va ser de 13,4 milions de tones (5,7 milions d'hortalisses i 7,6 milions de fruites). Van anar destinades a Alemanya, França, el Regne Unit i Holanda, principalment.

Pel que fa als cítrics, la Comunitat Valenciana és la principal regió exportadora del món. El 60% de la collita s'exporta i té per destí principal els supermercats d'Alemanya, de França i del Regne Unit.

L'Estat espanyol és el segon país del món (molt a prop de la Xina, el primer) en superfície d'hivernacles; gairebé la meitat es concentra a la regió d'Almeria, la costa de Granada i Múrcia. A tot això, cal sumar-hi Huelva, amb les maduixes i altres fruites vermelles, els cítrics del País Valencià i les fruites amb pinyol del ponent català.

Andalusia exporta uns 4,4 milions de tones anuals; la Comunitat Valenciana, 3,8 milions de tones; la Regió de Múrcia, 1,3 milions de tones, i Catalunya (l'àrea de Lleida), prop d'1 milió de tones.

La major empresa exportadora de fruites i d'hortalisses és Unica Group, una megacooperativa de segon grau amb seu a Almeria. Té més de 9000 hectàrees de producció, de les quals més de 3000 es dediquen a hivernacles. Forma part d'AN Group, una altra cooperativa enorme de segon grau amb seu a Navarra.

Dues de les principals empreses productores i exportadores de préssecs, de nectarines i d'altres fruites amb pinyol de la zona de Lleida són el Grupo Nufri i ActelGrup. La primera pertany a una de les famílies més riques de la regió, els Argilés. Disposa de més de 5000 hectàrees de fruiters, a més d'una divisió de suc i concentrats, i d'una altra de producció d'energia (solar, biomassa i hidràulica).

Una de les empreses líders en cítrics és Citri&Co (o Cítrico Global). Té més de 10.000 hectàrees de cítrics (així com fruita de pinyol, fruites vermelles i raïm). Només pel que fa als cítrics, produeix més de 500.000 tones anuals i té plantes d'empaquetatge i de tractament a Huelva, Castelló i València.

Cítrico Global és un conglomerat d'empreses entre les quals destaquen Martinavarro i Rio Tinto Fruit. En la darrera classificació de la revista Forbes, es va incloure la família Martinavarro entre les fortunes espanyoles més grans, amb una valoració de 300 milions d'euros de patrimoni net.

Tot això fa palès que no parlem d'explotacions familiars que intenten sobreviure venent en els mercats europeus, sinó d'entramats macroempresarials que constitueixen un important node de poder econòmic i polític.

Per garantir la competitivitat dels productes agrícoles en els mercats globals, les empreses del sector, amb l'ajut de les institucions públiques, s'han basat en la pressió constant a la baixa dels costos laborals.

Inicialment, la mà d'obra temporera era autòctona, però va haver-hi un transvasament cap a altres sectors econòmics. Llavors va començar una recerca dels grups socials més vulnerables, que encara continua avui. Les diverses normatives i legislacions que han anat regu-



lant els fluxos migratoris i les seves condicions han estat la bastimentada reguladora que ha acompanyat i impulsat el procés d'internacionalització del sector.

Dels treballadors autòctons pobres, es va passar als treballadors pobres estrangers; de la població estrangera subsahariana a la població de l'est d'Europa i de la població de l'est a la població marroquina; d'homes a dones, de poloneses a senegaleses i de senegaleses a marroquines.

Aquesta recerca de mà d'obra subordinada i amb menys drets que la resta sempre ha tingut cobertura legal. Només cal analitzar les diverses lleis d'estrangeria amb el prisma de les necessitats empresarials del sector agroexportador.

La **contractació de mà d'obra vulnerable i migrant** en l'agroexportació s'ha fet mitjançant dos mecanismes: la contractació en origen —que és la majoritària en alguns sectors, com ara el de la maduixa i les fruites vermelles a la regió de Huelva— i la contractació de mà d'obra estrangera que ja es troba dins les fronteres de l'Estat. Una part d'aquesta mà d'obra està regularitzada; l'altra no.

La **contractació en origen** compta amb la política de quotes, la regulació de la qual es remun- ta als anys noranta. Aquesta política d'anar a cercar persones treballadores vulnerables al seu país d'origen, dur-les a l'Estat, deixar que treballin i, en acabat, fer-les tornar s'ha anat armant legalment en diverses fases.

El procediment per reclutar persones temporeres estrangeres que no són a l'Estat espanyol ha passat a anomenar-se *gestió col·lectiva de contractacions en origen*. Mitjançant l'autorització de residència temporal, proporciona a les explotacions d'arbres fruiters la mà d'obra necessària per a les activitats de temporada.

A més de coordinar les lleis d'estrangeria amb els interessos agroexportadors, es crea un mercat laboral diferenciat, amb menys drets que la resta de la població. Vegem-ne un exemple.

Les contractacions es duen a terme al Marroc mitjançant l'agència nacional d'ocupació marroquina. Les dones provenen d'entorns empobrits. Bàsicament, es contracta dones menors de 40 anys, amb criatures de menys de 14 anys a càrrec seu. Això assegura que aguantaran més vulneracions de drets i que regressaran al seu país en acabat del període d'explotació.

Les treballadores venen amb contractes de tres, sis o nou mesos i són allotjades a les cases que els empresaris han construït en les mateixes finques. Estan aïllades dels pobles, de manera que els mecanismes de control sobre el treball es prolonguen a l'àmbit privat.



Recentment, una quota addicional de migrants procedents d'Hondures ha passat a formar part del grup de població a disposició de l'agroexportació espanyola. Els governs d'Hondures i d'Espanya van pactar a mitjans de 2022 que s'ampliaria el contingent de migrants hondurenys per treballar en la collita agrícola. En realitat, aquest pacte s'emmarca en una macropolítica migratòria que té els Estats Units com a epicentre. L'ampliació de la migració va ser referendada durant la darrera Cimera de les Amèriques a Los Angeles, en la qual el president nord-americà, Joe Biden, va posar en relleu la necessitat de «rebaixar la tensió de la frontera sud» enviant migrants centreamericans a altres països, entre els quals Espanya.

El segon mecanisme és la **contractació de mà d'obra estrangera que ja és al país**. Es calcula que el nombre d'immigrants que residien d'una manera irregular a l'Estat espanyol l'any 2020 era d'entre 390.000 i 470.000 persones. La majoria són dones. El principal calador empresarial per obtenir la mà d'obra vulnerable necessària és aquest grup de població i la població estrangera amb permís de residència legal.

Dels contractes registrats a persones treballadores estrangeres, el 32% correspon al sector agrari. A Huelva, representa el 89% dels contractes a persones estrangeres; a Múrcia, el 82%; a Almeria, el 62%, i a Lleida, el 51%. Per tant, la contractació estrangera està sobrerrepresentada en sectors i regions determinats. Això, al marge del caràcter temporal d'algunes activitats agrícoles, té molt a veure amb les condicions que s'ofereixen i amb qui està disposat a acceptar-les.

Com ja hem vist, **les ETT són un actor clau per entendre la contractació agroexportadora de mà d'obra vulnerable**. A Múrcia, el 80% dels contractes en el camp ja es fan mitjançant ETT. Quelcom semblant passa en el mar de plàstic d'Almeria o a l'àrea de Lleida.

S'han presentat milers de denúncies de situacions abusives contra les ETT per frau salarial o de cotització a la Seguretat Social, o per aplicar condicions laborals il·legals.

Ofereixen un model de gestió en les relacions laborals molt diferent del que se segueix amb el contracte directe entre persona temporera i empresariat. En les contractacions mitjançades per les ETT, són les ETT les que paguen el salari i formalitzen les altes o baixes en la Seguretat Social.

El nombre de persones temporeres atrapades a la xarxa de les ETT s'ha multiplicat perquè, per a l'empresariat, és molt més còmode contractar a través d'elles i desatendre's de tot. El resultat final són salaris més baixos i menys drets laborals.

La funció preeminent de les ETT en la contractació laboral està sent un propulsor a la baixa de les condicions laborals, i les conseqüències són nefastes. La dilució de les respon-



sabilitats i l'extrema complicació dels contractes i de les formes de relació laboral obren la porta a una vulneració cada vegada més gran dels drets laborals.

Diverses missions internacionals i d'associacions en defensa dels drets humans han dut a terme nombroses visites a explotacions d'hortalisses i d'arbres fruiters, així com als llocs on habiten les persones temporeres. Una d'elles va ser la del relator especial de les Nacions Unides sobre la pobresa extrema i els drets humans, Philip Alston, a Huelva, que va declarar que les condicions de vida que hi va veure «rivalitzen amb les pitjors que he vist en qualsevol part de món».

En un informe elaborat per la Federació Internacional de Drets Humans sobre les condicions de treball en les plantacions de maduixa de Huelva, es conclou que «els abusos dels drets de les persones treballadores persisteixen d'una manera generalitzada en les explotacions». Alguns dels aspectes més destacables de l'informe fan referència a la manca de remuneració mínima garantida, hores extres que no es paguen o frau a la Seguretat Social.

Però encara hi ha més. **Mantenir la posició privilegiada que el sector de la fruita i les hortalisses ha assolit en els mercats europeus no és fàcil.** Les xarxes alimentàries globals són un territori hostil en què els aspectes econòmics es barregen amb els geopolítics i les crisis globals.

La posició dominant de l'Estat espanyol es troba greument amenaçada des de dos fronts. D'una banda, observem el poder creixent del Marroc com a subministrador dels mateixos productes que els del mar de plàstic, la forta embranzida d'Egipte o de Sud-àfrica com a subministradors de cítrics o la presència cada vegada més gran de productors de l'est d'Europa en els mercats centrals del continent. D'altra banda, s'està donant un increment notable de les produccions en els hivernacles dels països del nord de la UE, especialment als Països Baixos o a Bèlgica. Un factor fonamental que contribueix en aquest sentit és el canvi climàtic. Als Països Baixos, la temperatura mitjana ha pujat dos graus. Això, sumat a la creació de noves instal·lacions d'última generació, ha fet que s'estiguin produint més de 40 quilos de tomàquet per metre quadrat, comparat amb els 15 quilos que s'obtenen de mitjana a Espanya. Si hi afegim el cost del transport fins a la destinació, que és significativament inferior que des d'Espanya, hi ha un risc seriós per al miracle espanyol.

La fragilitat d'aquests sistemes globals implica la necessitat d'ajustar constantment els costos per mantenir la quota de mercat internacional. I com es poden abaratir aquests costos? L'energia ha experimentat una forta pujada; a penes es pot actuar sobre el cost de les llavors o dels pesticides i fertilitzants sintètics, i tampoc no hi ha gaire a fer quant al cost del plàstic o d'un hivernacle. Per tant, **si cal reduir els costos, només hi ha un factor sobre el qual es pot actuar realment: la mà d'obra, que, a més, té una importància aclaparadora.**



Fixem-nos en el cas dels cítrics. Si agrupem la mà d'obra de les fases de producció, collita i processament, tenim que prop del 40% dels costos van a parar al treball. Si observem els costos de producció de la campanya de fruites i verdures a la regió d'Almeria l'any 2020, la mà d'obra representa ni més ni menys que el 45%.

L'opció és clara: pagar el mínim possible per hora de treball, però, sobretot, pagar el mínim possible per quilogram de producte produït. Així s'explica l'arsenal d'explotació laboral que hem vist. No solament es tracta de salaris baixos, sinó de salaris pagats a escarada o preu fet (en funció de la producció); de treballar més hores de les convingudes; de no pagar les hores extres; de declarar menys dies a la Seguretat Social; de no facilitar un allotjament adequat, o del paper totalment central que tenen les ETT en moltes regions agroexportadores.

Per acabar, cal subratllar un fet que hem anat apuntant en aquest resum i del qual parlem en profunditat en l'informe, com és la **segmentació per ètnia i per gènere**. La substitució ètnica —facilitada per les polítiques d'immigració i de regularització, per les quotes i pels contractes en origen— forma part de la cerca de grups de població vulnerables i disposats a acceptar la precarietat. Quant al gènere, l'argument que esgrimeix l'empresariat és que les dones són menys conflictives, més treballadores i fins i tot millors per a la feina del camp per raons físiques. En definitiva, se les tria com a part d'una estratègia per reduir els conflictes socials i laborals.





© borevina/pixabay.com

El porc imperial

La sobredimensió de la producció càrnia a l'Estat espanyol és inqüestionable. No parlem d'un petit sector econòmic basat en unes poques granges familiars, sinó d'un sistema integrat de fabricació massiva de carn en mans d'actors corporatius globals que condicionen els consums, l'imaginari i les polítiques públiques.

En altres estudis, hem analitzat la magnitud i els efectes ambientals, climàtics i sobre la salut humana del conglomerat carni espanyol. Tanmateix, en aquest sector també hi ha un subsol, en el qual la precarietat laboral greixa la maquinària i la fa funcionar.

Podríem estudiar les granges industrials i veure la mà d'obra migrant que hi treballa, però ens centrarem en una altra part de la cadena: els escorxadors, el lloc on hi entren animals i surten productes carnis. De totes les carns, ens focalitzarem en la de porc, el rei indiscutible en quantitat de producció i d'exportació. I, d'entre totes les zones, estudiarem el cas de Catalunya, pel mateix motiu.

L'Estat espanyol és el país número u de la UE en porcs sacrificats. Més de 56 milions de porcs passen pels nostres escorxadors i hi moren anualment, és a dir, un de cada quatre porcs sacrificats a la Unió. Els dos nuclis principals productors de carn són Catalunya i l'Aragó, que produeixen el 41% i el 18% de tota la carn estatal, respectivament.



Catalunya produeix 2 milions de tones de carn de porc cada any. Fa vint anys, produïa 950.000 tones: menys de la meitat que ara. Actualment, Catalunya és un dels centres d'operacions de la cadena global de la carn de porc. Això la converteix en una immensa plataforma productora i exportadora: un polígon industrial de fabricació porcina que importa una part dels components necessaris (pinsos, additius, animals, farmacologia, etc.), els acobla —cosa que causa greus impactes socials i ambientals— i, finalment, exporta el producte final (la carn de porc) a mercats internacionals.

L'any 2020, Catalunya va importar l'equivalent a 2,16 milions de porcs de 20 kg de pes, és a dir, el 40% del total importat a l'Estat. I d'on venien? De França i dels Països Baixos. El 2016 es va importar l'equivalent a 400.000 animals de 20 kg. En només quatre anys, s'ha multiplicat per cinc el nombre de porcs importats.

L'objectiu principal d'aquesta producció és l'exportació. En concret, el 79%. Catalunya exporta el 51,53% de la carn que exporta l'Estat i el 22,56% del que exporta la UE.

Els escorxadors són un dels actors claus d'aquesta plataforma càrnia global. El grau de concentració corporativa d'aquesta baula és altíssim. Així, per exemple, els tres principals escorxadors catalans sacrifiquen més del 60% dels animals a Catalunya i formen part del top 15 europeu.

L'escorxador més gran d'Europa es troba a l'Estat espanyol, a la localitat de Binèfar, a la comarca aragonesa de la Llitera. Ocupa 130.000 metres quadrats, sacrifica 32.000 porcs al dia, té 23 línies d'especejament i 40 túnels de refrigeració, congela 2.500 tones de carn cada dia i exporta a més de 50 països dels cinc continents. Hi treballen 1.600 persones.

És difícil saber quantes persones treballen en els escorxadors de l'Estat espanyol. En part, això es deu a l'enginyeria laboral que s'ha creat per assegurar l'explotació laboral i, alhora, complir la legislació en vigor a cada moment. Per exemple, durant molt de temps, una de les formes preferents de contractació en els grans escorxadors va ser la dels falsos autònoms o les falses cooperatives. Només a Catalunya, l'any 2018 l'afiliació al règim de treballadors autònoms en el sector del sacrifici d'animals era de 9.548 persones.

Posteriorment, les empreses van trobar una nova manera d'aconseguir mà d'obra barata sense drets laborals: van començar a subcontractar tot el personal a través d'empreses multiservei que no complien el conveni del sector. Es calcula que a l'Estat espanyol entre 15.000 i 20.000 persones treballaven en escorxadors subcontractades mitjançant aquestes companyies. El nombre és aproximat i ni tan sols els sindicats són capaços de dimensionar aquest fenomen que afecta milers de treballadores i treballadors, la majoria migrants. Una altra manera d'intentar trobar una xifra consisteix a mirar el nombre de



persones afiliades a la Seguretat Social que treballen en el sector. L'any 2010 s'acostava a les 30.000.

Amb referència a les condicions laborals, els escorxadors són un dels pitjors llocs per treballar del país. En un informe de la Inspecció de Treball elaborat l'any 2019, s'assegurava que una de les empreses líders del sector (Grupo Jorge, mitjançant una de les seves filials, anomenada Le Porc Gourmet), «va atemptar contra la dignitat dels treballadors i els seus drets laborals i de seguretat social més elementals». Efectivament, tal com hem vist en el cas de la fruita i les hortalisses, la precarietat laboral és el factor clau per entendre el suposat èxit de les plataformes exportadores d'aliments.

El cicle de lluites i protestes del personal dels escorxadors va iniciar-se l'any 2017 i va arribar al punt àlgid en 2019, quan la Inspecció de Treball va començar a dictaminar de llarg a llarg del planeta carni estatal que les persones treballadores dels escorxadors eren qual-sevol cosa, tret d'autònomes. La figura del fals autònom era una de les figures laborals més comunes en el sector. L'any 2017, segons dades de Comissions Obreres, la indústria càrnia ocupava 21.000 falsos autònoms al país. Entre les empreses que tenien la seva plantilla sense els drets corresponents, podem esmentar Argal, UVESA, Covap, Disavasa, Coren, SADA, Vall Companys, Guissona, Grupo Jorge o Campofrío.

Ja l'any 2019 va multar-se diversos escorxadors amb més de 8 milions d'euros en concepte de quotes impagades a la Seguretat Social. També podem esmentar la sentència recent del Tribunal Superior de Justícia de Galícia, que va ratificar la multa de 5.620.291 euros a la falsa cooperativa Servicarne i a l'empresa càrnia SADA (la principal productora de pollastre de l'Estat) per falta d'afiliació de treballadors.

El cas de Servicarne és interessant perquè exemplifica com funciona el sector. Aparentment, era una cooperativa; en realitat, era una empresa pantalla que proveïa els escorxadors i altres empreses del sector carni de falsos autònoms (socis de la cooperativa), privant així els treballadors dels seus drets i eludint les seves obligacions respecte de la Seguretat Social. D'aquesta manera, les empreses «clientes» de la «cooperativa» podien disposar de mà d'obra a costos molt inferiors als del mercat. Aquesta empresa va arribar a tenir unes dimensions enormes, fins al punt de ser capaç de proveir mig centenar de negocis, entre ells, Campofrío, de cooperativistes (falsos autònoms, segons els sindicats).

En aquest procés de lluita per millorar les condicions laborals, l'any 2017 la Generalitat de Catalunya va aprovar una modificació de la llei de cooperatives per intentar acabar amb el fenomen dels falsos autònoms. Una altra bona notícia aparent va ser l'aprovació del conveni col·lectiu per al sector carni firmat a final de 2021.

Vol dir això que les condicions laborals són millors que abans? En alguns casos, una mica; en la majoria, no. De nou es posa en joc una de les estratègies clàssiques de l'alimentació global per serpentejar la legislació laboral: recórrer a les ETT. **Després de comprovar la dificultat per continuar amb el frau de les falses cooperatives de falsos autònoms, han optat pel comodí de les empreses de treball temporal.**

Per tant, aquestes persones treballadores, tot i desenvolupar la seva activitat diària en plantes càrnies i estar ocupades en activitats de sacrifici i processament, no estan cobertes pels convenis col·lectius nacionals ni locals referents al sector carni. Això genera diferències importants en matèria de salaris, jornada laboral i cobertura de la seguretat social entre les persones contractades per subcontractistes i les ocupades directament per les empreses càrnies.

Les investigacions que hem fet constar en l'informe, així com el resultat de diverses entrevistes a persones treballadores del sector, fan palès que hi ha gent treballant sense papers en un seguit d'escorxadors i que la indústria càrnia en general i els escorxadors en particular es proveeixen en un alt percentatge de persones migrants, algunes de les quals en situació administrativa irregular. Aquesta garantia de dependència laboral l'aprofiten determinades empreses del sector per sotmetre-les a condicions laborals pèssimes.

Segons s'explica en un informe de Lighthouse Reports sobre les condicions laborals en els escorxadors estatals, les persones sense papers aconseguixen feina llogant els papers a migrants en situació regular, cosa que, com veurem, també passa en el cas dels riders i del repartiment d'àpats a domicili. De tot això resulta que les empreses estan plenes de gent sense papers: treballadors que no poden queixar-se perquè estan en situació irregular.

A més, hi ha la qüestió dels **riscos laborals**. Les persones que treballen en els escorxadors estan especialitzades en una única tasca que repeteixen una vegada i una altra sense aturar-se durant la jornada laboral i a un ritme de treball frenètic. Algunes tasques com ara desossar o preparar la carn requereixen moviments de força intenses que desgasten ràpidament la persona que els fa i que generen problemes de salut o d'incapacitat permanent. En conseqüència, es produeixen lesions que són el resultat de les condicions de treball: moltes hores, sense parar, a un ritme molt alt i amb moviments molt repetitius. També hi ha accidents, que van dels talls profunds a la pèrdua d'extremitats, facilitats pel ritme de treball de la cadena de producció.





Enllaunant precarietat

També la indústria espanyola de transformació del peix i marisc és una de les més importants del món, amb 825.000 tones de productes fabricats cada any. D'aquest volum, el més gran correspon a les conserves, entre les quals imperen les llaunes de tonyina (el 70% de les conserves i dels preparats), seguides a distància dels musclos, de les sardines, del verat i de les anxoves.

Un grup selecte de grans corporacions controlen el 75% del volum de negoci i el 70% de tota l'ocupació (unes 20.000 persones). Aproximadament el 70% de la producció s'exporta arreu del món, tot i que les destinacions principals són França, Itàlia, Portugal, els Països Baixos i Alemanya (en la UE), i el Regne Unit, els Estats Units, el Marroc i Turquia (fora de la UE).

Les conserves de tonyina són el producte de la pesca més consumit mundialment, fins al punt que el 75% de les captures tonyinaires es destinen a conserves.

El mercat de la tonyina, com el de la resta de les mercaderies globals, es caracteritza per una estructura oligopòlica. Les companyies mundials més significatives estan distribuïdes entre els principals països productors, amb un grau elevat de concentració.

Pel que respecta a les conserves de tonyina, l'Estat espanyol és un actor mundial clau. És el primer país europeu quant a l'extracció i la transformació de tonyines per fer conserves, amb el 64% del total (374.000 tones l'any), i el segon del món per darrere de Tailàndia.

Les empreses espanyoles més grans són Jealsa, Frinsa del Noroeste, Calvo i Garavilla.

Jealsa és propietària de marques com ara Rianxeira, Escurís, MareAperto o Robinson Crusoe, a més de fabricar marques blanques per a supermercats, tant d'Espanya com internacionals, entre els quals destaca Mercadona. És la líder absoluta de vendes de tonyina en conserva de l'Estat.

Frinsa, que ocupa el segon lloc, posseeix marques com ara Frinsa, Ribeira, Seaside i The Nice Fisherman, així com marques blanques, entre les quals Carrefour, Alcampo o El Corte Inglés.

A Calvo, no cal presentar-la. D'altra banda, el Grupo Garavilla, que fabrica les marques Isabel o Cuca, pertany des de fa uns anys a la multinacional italiana Bolton. Garavilla també forma part de la principal empresa exportadora de cítrics de l'Estat i d'Europa: Cítrico Global.

Si ens fixem en l'exportació, observem que Tailàndia, l'Equador, les Filipines i Espanya són els quatre proveïdors més grans de tonyina processada i en conserva del mercat mundial (dades de 2019), seguits per la Xina i Indonèsia.

El destí principal de l'exportació estatal de conserves tonyineres és la UE, en concret i per aquest ordre, Itàlia, França i Portugal.

A continuació, ens centrarem en les **condicions laborals en les conserveres**. De les més de 30.000 persones que treballen en el sector, aproximadament la meitat ho fa a Galícia i la majoria són dones (58,2%) amb una edat mitjana de 45 anys.

Les dones han tingut un paper protagonista en el sector des del seu inici. Tanmateix, sempre han estat pitjor remunerades que els homes. Així ha estat i així continua, des del segle XVII amb la salaó, passant per la conserva del segle XX i fins avui, amb l'últim conveni regulador firmat en 2017.

L'estacionalitat i la temporalitat són dues característiques de la indústria del peix. De fet, la taxa d'estacionalitat de l'ocupació és pràcticament el doble de la que presenta la indústria alimentària en conjunt.

El biaix de gènere és més que evident en les conserveres. Quan s'analitza la temporalitat dels contractes i es creua la informació amb la variable home/dona, es veu que el 71,74% dels contractes temporals i el 82,38% dels contractes fixos discontinus recauen en les dones. Per contra, els homes representen aproximadament el 40% del sector; tot i això, el 76,23% té un contracte fix a temps complet, el 6,67% té un contracte fix discontinu i el 14,32% té un contracte temporal.



Si ens fixem en la contractació en categories inferiors a la qualificació de la persona treballadora, veiem que la taxa de subocupació en les dones de la indústria del peix és del 32,7% mentre que la mitjana del sector (incloent-hi els homes) és del 28,8%.

D'altra banda, hi ha una enorme bretxa salarial de gènere en feines d'igual valor. La diferència entre les retribucions salarials dels homes i de les dones és del 29,7%.

És a dir, les dones tenen més contractes temporals, les contracten més sovint per sota de la seva qualificació i reben un sou inferior. La precarietat laboral es concentra en les dones, la qual cosa es deu, en gran part, a l'ordenació laboral que fa que als homes se'ls situï en categories laborals millors.

La pròpia negociació col·lectiva contribueix a aquesta situació. Mitjançant el sistema de classificació professional, els convenis col·lectius de la indústria del peix estan legalitzant la infravaloració del treball que duen a terme les dones. Són els homes els que acaparen les categories professionals de més retribució. Tanmateix, gran part d'aquests llocs són treballs equivalents o d'igual valor que els que fan les dones.

Resulta il·lustratiu el fet que, en el conveni estatal de conserves de peix, la categoria professional d'«ajudant» —una de les més baixes del grup d'oficis varis—, en la qual pràcticament totes les persones treballadores són homes, té un salari més alt que la categoria professional de «mestre», la més alta del grup de producció (personal de fabricació), en la qual pràcticament totes les persones que hi treballen són dones.

Així, una mestra de fabricació té un salari base un 13% inferior al d'un mestre d'oficis varis, un 22,5% inferior al d'un magatzemer del personal subaltern o un 9% inferior al d'un ordenança, conserge o vigilant. I això sense entrar en la part principal en la qual la bretxa salarial de gènere sol eixamplar-se: els complements i els plusos.

Segons la doctrina jurídica, la regla de la no-discriminació exigeix que els criteris de valoració del treball no resultin en si mateixos discriminatoris. Però tot sembla indicar que és això exactament el que s'està fent quan l'empresa contracta majoritàriament treballadors d'un sexe per integrar-se a una categoria determinada i treballadors de l'altre sexe per una altra categoria, tot i que el contingut del treball és essencialment el mateix.

A més, el conveni col·lectiu del sector de les conserves, semiconserves i salaons de peix i marisc és dels pitjors convenis estatals, amb les pitjors condicions de jornada i salari.

Durant els anys 2021 i 2022, s'ha registrat un cicle de lluites, protestes i vagues de les treballadores del sector per millorar les seves condicions laborals i acabar amb la bretxa salarial de gènere. En conseqüència, al començament de 2022 la patronal i alguns sindicats

van aprovar un nou conveni col·lectiu del sector de les conserves, semiconserves i salaons de peix i marisc per al període 2021-2024. Ara bé, bona part del moviment sindical i de les treballadores van considerar aquest acord del tot insuficient, en la mesura en què no inclou l'equiparació salarial del grup 5 —ocupat sobretot per dones— amb el grup 6 —majoritàriament homes—, a més d'incloure el treball en cap de setmana i festius d'una manera obligatòria per a les noves contractacions. Un punt que, novament, penalitza les dones, perquè impedeix la conciliació laboral i familiar, quelcom que també les afecta més a elles.

Tal com hem vist als escorxadors, **el treball que s'efectua en els lineals d'una conservera és extremadament dur**. Els moviments repetitius afecten les articulacions i generen moltes lesions, mentre que les posicions fixes causen mal d'esquena.

Els testimonis de les treballadores indiquen que les depressions i els problemes emocionals són freqüents pel tracte que reben i per la vigilància permanent a la qual són sotmeses, ja que controlen des del fet que no parlin o aixequin el cap fins al temps que triguen a anar al lavabo.

Els salaris baixos i les dures condicions laborals s'expliquen, com passa a la resta de les plataformes alimentàries agroexportadores, per la imperiosa necessitat d'ajustar els costos per romandre competitius en els mercats globals. En la fabricació de tonyina en conserva, hi ha cinc grans costos: la matèria primera (la tonyina), els productes metàl·lics (per fabricar les llaunes), els olis i greixos, el transport i la mà d'obra. Els quatre primers factors pateixen pujades de preu i no hi ha capacitat de maniobra per incidir en el cost. Quin és el factor sobre el qual es pot ajustar els costos de producció per continuar sent competitius? Un cop més, la mà d'obra.





© Freepik.com

EL FOOD DELIVERY

Riders

La relació que teníem amb el menjar està canviant amb passes de gegant. La indústria del *foodtech* (combinació de menjar i tecnologia) està revolucionant el sector alimentari. Una de les parts més visibles és la del lliurament a domicili o *delivery*.

En els darrers anys, han proliferat les **plataformes digitals que ofereixen serveis de repartiment d'àpats a domicili** mitjançant persones missatgeres o *riders*. Segons el mateix sector, involucra unes 30.000 persones repartidores, però aquesta xifra només és una aproximació. Com veurem, resulta impossible saber quantes persones habiten el submón del *delivery*.

L'any 2019, abans de la pandèmia, el nombre de comandes tramitades mitjançant aquestes aplicacions va arribar als 36,2 milions, gràcies als més de 64.5000 acords de col·laboració de les plataformes amb restaurants i comerços. El nombre de perfils de clients finals registrats en les plataformes era de prop de 4,7 milions.



Les dades de 2022 fan pensar que es fan més de 400 milions de comandes d'àpats a domicili per diversos canals (telèfon i Internet), amb una facturació de 2.600 milions d'euros. En aquest terreny, ens centrarem en les plataformes digitals.

Les plataformes cobren una comissió al restaurant o punt de venda de menjar i un preu a la persona usuària per rebre la seva comanda. N'hi ha prou amb això per explicar un creixement tan ràpid? No. Aquesta mena d'empresa segueix una lògica radicalment diferent de les clàssiques. El primer que fan és invertir per créixer i quedar-se amb el mercat, encara que perdin molts diners; ja veuran com guanyar-ne més endavant. Això és possible gràcies als **fons de capital de risc**, que els injecten diners en espera que en un futur proporcionin una rendibilitat elevada. Són negocis d'alt risc en els quals no es treballa sobre resultats, sinó sobre expectatives de resultats.

A més, participen en altres models de negoci, sia signant acords amb supermercats per dur la compra a casa, invertint en *dark stores*, explorant el negoci de les cuines fantasma o firman acords amb empreses d'altres sectors per repartir no només àpats a domicili.

Una de les peces clau en la cadena de valor d'aquest sector són les persones repartidores. Històricament, han treballat sota la figura d'autònomes. Però, tal com hem vist en el cas dels escorxadors, **són falsos autònoms**: un frau laboral en el qual una empresa obliga un treballador o una treballadora a donar-se d'alta en el règim d'autònoms en lloc de contractar-la com a treballadora per compte d'altri.

Aquesta relació laboral camuflada comporta grans avantatges per a l'empresa i inconvenients per a la persona treballadora. Bàsicament, consisteix a tenir totes les obligacions del treball per compte d'altri i cap dels seus drets. El temps entre comanda i comanda no es retribueix. No tenen dret a vacances pagades, a permisos de treball ni a pagues extraordinàries i no estan protegides pel conveni col·lectiu. A més, es produeix un important frau a Hisenda i a la Seguretat Social, perquè no es tributa ni es cotitza com caldria.

En un estudi dut a terme per la Unió General dels Treballadors l'any 2019, es va calcular que les formes atípiques de contractació permetrien a les plataformes digitals de repartiment estalviar-se fins a 92 milions d'euros l'any en salaris i fins a 76 milions d'euros en cotitzacions a la Seguretat Social. Amb l'expansió del sector, aquestes xifres lògicament augmenten.

És important saber que, des d'un punt de vista jurídic, el que importa no és el que diuen els papers i els contractes signats, sinó el que realment s'és. Algú pot estar donat d'alta com a autònom, pagar les quotes com a autònom i haver signat un contracte mercantil com a autònom, però, si a la pràctica es compleixen els requisits per ser una persona treballadora per compte d'altri, s'és treballador per compte d'altri i no pas autònom.



Així s'ha reconegut finalment. Gràcies a la lluita del col·lectiu, el llarg litigi entre plataformes i sindicats va saldar-se amb **una sentència del Tribunal Suprem el setembre de 2020 que dictaminava que els *riders* eren falsos autònoms**. En aquesta sentència, el Suprem ratifica que els *riders* ni organitzen la seva activitat ni negocien els preus o les condicions amb els comerços als quals serveixen, ni reben la seva retribució dels clients. De fet, és la plataforma qui rep l'import dels clients, elabora les factures i fa els pagaments periòdicament als repartidors i a les repartidores.

Empès per aquesta sentència, el Govern espanyol va tirar endavant l'anomenada Llei *Rider*, que va entrar en vigor el setembre de 2021. Els dos grans puntals de la llei són establir la il·legalitat del format dels falsos autònoms i el fet que els algorismes que determinen les condicions de treball, els salaris, els horaris, etc. han de ser transparents. Un any després, han canviat algunes coses. Moltes han continuat igual i les que han canviat no sempre ho han fet per millorar.

Cada empresa ha optat per una estratègia diferent. La primera, la de continuar fent servir falsos autònoms, és el camí triat per Glovo. Estem parlant de l'empresa líder a l'Estat espanyol, amb una quota de mercat de prop del 50%. Glovo va decidir donar d'alta com a treballadors i treballadores un petit percentatge de la plantilla i continuar amb el model anterior amb la resta, més de 8.000 persones. Davant la denúncia dels sindicats a la Inspecció de Treball, Glovo s'enfronta a dues macrocauses per continuar utilitzant falsos autònoms, les quals podrien suposar multes de fins a 50 milions per a la companyia, tot i que, de moment, la plataforma hi persevera. Mentre les causes i les denúncies continuen el seu curs lentament, Glovo ha aconseguit situar-se en una posició dominant en el mercat.

La segona estratègia ha consistit a subcontractar les flotes de *riders* a empreses de treball temporal. Aquest és el model escollit per Uber Eats i Just Eat. Tot i que aquesta darrera ha contractat 2.000 repartidors i repartidores, també continua operant amb empreses a les quals subcontracta. Els sindicats i les associacions de defensa de les persones treballadores d'aquestes plataformes han presentat diverses denúncies a la Inspecció de Treball per considerar que es tracta d'una maniobra que els permet continuar sense contractar els seus treballadors i treballadores, de manera que converteixen les ETT en una pantalla laboral que és un veritable colador de drets laborals.

Pel que fa als **algorismes**, a llei obliga les empreses a informar les representants de les persones treballadores sobre «els paràmetres, les regles i les instruccions en els quals es basen els algorismes o sistemes d'intel·ligència artificial» i que influeixen en «la presa de decisions que poden incidir en les condicions de treball» o en «l'accés a la feina i el seu manteniment». Però també en aquest punt les estratègies que apliquen les empreses —continuar amb fal-

sos autònoms i subcontractar mitjançant ETT— serveixen de vàlvula d'escapament pel que fa al compliment de les obligacions envers la representació sindical.

Per què es resisteixen aquestes empreses (fins al punt de saltar-se la llei i les sentències judicials a la vista de tothom) a contractar persones treballadores i assumir tots els drets que això comporta? Doncs perquè la precarietat laboral és la condició necessària perquè funcioni el model.

Això ens remet a les **condicions de treball**. Què hi ha rere el miratge d'aquesta gent jove en bicicleta que ens du àpats a casa amb un somriure, que irradia llibertat, que és autònoma i emprenedora, estudiants que fan uns diners extres i fàcils? Vegem-ho.

El model de lliurament d'àpats a domicili desafia el concepte de treball i drets laborals, perquè dinamita els límits de l'explotació.

Imaginem que algú es dona d'alta en el règim d'autònoms i en l'aplicació de Glovo com a persona repartidora. Els primers dies, l'algorisme la cerca entre les primeres perquè faci un nombre elevat de comandes. Però aviat comença a pressionar-la, puntua la seva tasca diària i la predisposició a treballar en les hores de més demanda: divendres, dissabte i diumenge a la nit; festius; dies en què plou o fa fred o una calor extrema... Per obtenir una avaluació bona, cal estar disponible sempre aquests dies. En cas contrari, es penalitza l'escàs compromís amb la plataforma. Si no es mostra voluntat de treballar en hores poc productives i no s'està disponible en hores d'alta demanda, l'algorisme disminueix la valoració d'una persona i la fa fora del circuit de comandes. Un *rider* entrevistat diu: «Jo em posava alarmes a la nit per veure si algun company havia deixat anar alguna hora o alguns torns i, així, agafar el torn».

«Arreplegar hores» forma part de la figura del repartidor. En efecte, hi ha la possibilitat de «deixar anar hores» i d'«arreplegar-les». El primer concepte fa referència a deixar les hores que, per la raó que sigui, no es poden o no es volen treballar. El segon, al fet que l'aplicació assigna unes hores després d'una sol·licitud prèvia, en funció de la necessitat d'activitat. El sistema està dissenyat per tenir prou personal disponible a cada moment, cosa que genera una competència brutal. La plataforma calcula un número aproximat de persones per a cada franja horària i zona de treball, però molt sovint el càlcul no es compleix i no hi ha comandes per a tothom.

El teu horari s'obre quan entres a l'aplicació i segons la teva avaluació individual. Com millor és la teva puntuació, abans s'obre la teva agenda. Una vegada oberta, tries les hores de disponibilitat. En acabat, la plataforma confirma o modifica les hores escollides. Per exemple, si considera que per al centre de Madrid entre les 12 i les 13 hores d'un dilluns només cal que



hi hagi dues persones repartint, només podrà treballar qui hagi seleccionat aquesta hora abans que la resta.

Les plataformes exigeixen ser a la zona de repartiment amb una antelació d'un quart d'hora respecte a l'inici del torn. En cas de no ser-hi en el moment determinat, s'expulsa el repartidor o la repartidora del sistema, que no podrà treballar fins a l'hora següent.

Tot això s'organitza mitjançant múltiples algorismes. Part d'aquest dispositiu són els sistemes de reputació, una funció de les aplicacions que permet que qui ha contractat el servei avaluï el servei ofert pels diversos repartidors o repartidores. D'aquesta manera, es genera una qualificació que en determina la posició en relació amb la resta de companyes i companys.

Si l'avaluació és positiva, tindrà la possibilitat de tenir més hores i càrrega de treball. Si és negativa, hi haurà una penalització i fins i tot la prohibició d'activitat o la desconnexió.

Malgrat que la situació ha canviat una mica amb la llei rider, la realitat és que els algorismes encara operen com caixes negres i és extremadament difícil de saber quines variables mesuren. La poca informació que se'n coneix ens fa pensar que algunes d'elles són: la velocitat de lliurament, les hores de connexió, la disponibilitat en les hores compromeses, la quantitat de treball realitzat cada setmana i l'avaluació dels clients.

Un altre factor és la geolocalització, que està activada a cada moment. Les plataformes saben on és la repartidora o el repartidor, així com el temps que inverteix en cada recorregut.

La geolocalització es fa servir per distribuir els repartidors i les repartidores pel territori de la ciutat. L'empresa determina unes zones concretes de repartiment amb unes fronteres i delimitacions que són captades pel GPS i gràcies a les quals s'impedeix que algú que no està assignat a aquella zona hi treballi i s'expulsa qui no es connecta a l'àrea assignada.

Perquè tot això funcioni, les plataformes necessiten un perfil determinat de repartidor, que estigui disposat a acceptar qualsevol condició per tal de poder treballar. Requereixen mà d'obra necessitada, que treballi el màxim possible, que no es queixi, que no s'organitzi, que no alci la veu; una massa de gent vulnerable i molt disciplinada. Les plataformes, doncs, busquen aquesta massa de persones vulnerables. Això explica el fet que pràcticament la majoria és migrant i que una proporció cada vegada més gran està en situació administrativa irregular. Aquí es posen en joc els **comptes llogats**.

L'any 2017, quan el mercat del repartiment a domicili creixia exponencialment, ja era un secret de domini públic. Es tracta d'una suplantació d'identitat: una repartidora o un repartidor donat d'alta en el règim d'autònoms amb un compte en una plataforma o més d'una li



dona la clau d'accés a algú altre a canvi d'una tarifa fixa o d'un percentatge del que factura. Amb el pas dels anys, s'ha anat generalitzant fins a assolir un grau de normalitat. Els comptes per llogar s'ofereixen a WhatsApp, Facebook, Milanuncios o eBay: a tot arreu.

Les persones que tenen comptes lloguen els que més poden rendibilitzar i es queden amb els altres per continuar treballant. Efectivament, a causa dels sistemes de reputació, cada compte es valora segons les seves característiques, perquè no és el mateix un compte de Glovo amb una puntuació de 98 sobre 100 que un amb 85 punts, com tampoc és el mateix un compte de Glovo que un altre d'Uber Eats. A Glovo, amb un puntuació de 98, es té un horari setmanal ampli i un flux de comandes relativament constant, de manera que es pot treure més profit del compte. En canvi, a Uber Eats el flux de comandes és més baix.

Tot això significa que **qui treballa amb un compte llogat ha de rendir encara més que qui té un compte propi**. No solament perquè ha de pagar un percentatge del que guanya, sinó també perquè, per mantenir el lloguer, ha de demostrar que és productiva.

La conseqüència és que els treballadors i les treballadores amb un compte llogat, en la mesura en què estan en una situació de necessitat immediata, es passen pràcticament tot el dia, els set dies de la setmana, al carrer. Per tant, l'existència dels comptes llogats augmenta la competència a nivells extrems. No és difícil d'entendre per què les plataformes miren cap a un altre costat i no fan res per evitar-ho.

Per tancar aquest capítol, convé donar una ullada a la principal empresa del sector: el gegant alemany Delivery Hero, que fa poc es va fer amb el control de l'empresa de matriu espanyola Glovo. Delivery Hero està immersa en plena estratègia d'expansió internacional amb la idea de dominar el sector de l'enviament d'àpats a domicili a escala mundial. L'any 2021 va tenir uns ingressos de 4.257 milions d'euros i en aquests moments té una capitalització borsària de 26.000 milions d'euros. Malgrat que aquestes xifres amaguen unes pèrdues de 749 milions en 2021, això no és cap problema, com ja hem vist. Els accionistes principals són fons d'inversió i de capital de risc.



Cuines i supermercats fantasma

Amb relació al món del *delivery*, estan apareixent cada vegada més cuines i supermercats fantasma.

Les cuines fantasma o *dark kitchens* són locals adaptats per cuinar i preparar tota mena de menjar. Aquests locals poden ser petits o grans, ubicar-se a llocs centrals o a la perifèria, a prop de grans vies de comunicació, a polígons industrials o als baixos d'un habitatge. Canvia el format, però la qüestió és tenir un lloc on preparar un àpat que s'emporta un rider d'alguna plataforma de repartiment a domicili. Consten d'una cuina, una àrea d'empaquetatge i una altra de recollida, destinada a les repartidores i als repartidors. Aquests locals poden ser una marca blanca dels restaurants, un negoci independent vinculat al *delivery* o estar integrats en les mateixes plataformes de lliurament a domicili.

Es calcula que aquesta mena de locals gestiona el 25% de les comandes en línia per a repartiment a domicili. Aquest percentatge no deixarà de créixer a curt termini ni a mitjà, la qual cosa implica fer anar el negoci de l'alimentació a domicili en renou. Per exemple, Unilever Food Solutions (UFS) —la branca d'Unilever que forneix el sector de la restauració— està prestant suport al creixement de les cuines fantasma. Aquestes mateixes empreses reconeixen que seran una manera d'operar cada vegada més important per a les empreses alimentàries. Vegem-ne, doncs, alguns exemples.

Coocció és la primera empresa de l'Estat dedicada a les cuines fantasma compartides, és a dir, locals amb més d'una cuina en què diverses persones o empreses preparen menjar per emportar. Segons assenyala en el seu web, els locals que té a Barcelona estan oberts tot el dia, cada dia de l'any. Coocció disposa d'immobles preparats per instal·lar aquesta mena de cuines i les de Barcelona ja proveeixen més de 40 restaurants de la ciutat. És a dir, demanes un àpat per emportar d'un restaurant, però no te'l preparen allà, sinó a la cuina fantasma de Coocció. Una de les empreses més significatives que hi treballa és Glovo, que lloga algun d'aquests espais per sotsarrendar-lo a empreses interessades. Glovo signa un contracte d'exclusivitat en el repartiment a aquests negocis sotsarrendats amb comissions del 40%.

Uber Eats encara no té cap servei directament integrat en l'Estat espanyol, però es calcula que hi ha més de 100 marques virtuals operant des de la seva aplicació. Un dels fundadors originals d'Uber, mitjançant la seva empresa britànica Cooklane, va fer servir part dels 400 milions de dòlars que va rebre d'inversors àrabs per muntar un complex de 38 cuines fantasma al barri madrileny de la Prosperidad.

Una altra gran empresa de *dark kitchens* és Cuyna i la seva xarxa de cuines fantasma. S'encarrega del lloguer de cuines equipades i preparades per al *delivery*, i del servei de franquícia



digital. El primer servei és el del lloguer dels espais als restaurants o negocis. La franquícia digital consisteix a contractar no solament l'espai (cuina clau en el pany, logística, programari de comandes, etc.), sinó també la mà d'obra. A mitjan 2021, Cuyna va tancar una ronda de finançament per 1,5 milions d'euros i esperava tancar-ne una altra per 8 milions.

L'explosió de les cuines fantasma és tal que ja ha sorgit la primera constructora especialitzada en aquesta mena d'instal·lacions. Jaime Martínez de Velasco, cofundador de Cuyna, va construir les Deliveroo Editions de Madrid. Planeja operar als barris de Manuel Becerra, Arganzuela i Chamartín gràcies a locals amb 18 cuines fantasma. També té una sucursal a València i explora la viabilitat del projecte a Barcelona.

El desenvolupament d'aquestes cuines s'alinea amb l'auge dels serveis de lliurament d'àpats basats en aplicacions i en reflecteix la demanda creixent. Les dades d'Euromonitor International revelen que les vendes globals de servei de lliurament d'aliments van duplicar-se amb escreix entre 2014 i 2019, i que el 52% de les persones consumidores indiquen que se senten còmodes fent comandes a restaurants que només ofereixen lliurament a domicili, és a dir, cuines fantasma.

No obstant això, ahora que les cuines fantasma s'expandeixen a una velocitat vertiginosa, també ho fan les crítiques. Per començar, per part de les associacions veïnals dels llocs on s'instal·len aquests locals —a causa del soroll, de les olors, de la concentració de *riders*, etc.—, però també del sector de la restauració no vinculat a aquest negoci, que percep aquests locals com competència deslleial, per tal com no han d'afrontar tots els permisos ni tots els controls que se'ls exigeix a ells.

El cas dels **supermercats fantasma** ssegueix una lògica semblant al de les cuines. Són locals en els quals s'emmagatzemen els aliments, però els clients són les plataformes de comandes en línia. Per tant, ni hi ha clients físics ni estan oberts al públic; només atenen comandes per Internet que els *pickers* lliuren als *riders*.

Dues de les empreses principals de supermercats fantasma són Getir i Gopuff. La seu de Getir és a Turquia, on va néixer l'any 2015. En 2021 va començar la seva expansió a nou països europeus, entre els quals, l'Estat espanyol. La base de Gopuff és als Estats Units. A més d'aquestes, hi ha companyies com ara Glovo, amb els seus Glovo Express, o Amazon, amb Amazon Fresh.





CONCLUSIÓ I PROPOSTES

Hem vist que la precarietat laboral no és casual ni puntual, sinó que respon a una lògica molt concreta, i que constitueix una part indispensable de les dinàmiques de funcionament del sistema alimentari globalitzat. El miracle exportador alimentari espanyol no existiria sense l'explotació laboral. Per afrontar les causes de fons i revertir la situació, cal actuar, com a mínim, en quatre àmbits.

► Prohibició de l'actuació de les ETT

Una de les conclusions d'aquest estudi és que difícilment s'hagués arribat als nivells actuals de precarització laboral en el sector agroalimentari sense l'existència de les ETT. A més, com hem vist, són una via d'escapament per a les empreses davant els avenços normatius que s'estan produint.

L'única solució real i permanent és prohibir-ne l'actuació i recuperar la situació laboral prèvia a l'autorització de la seva existència l'any 1994. No hi haurà normatives laborals eficaces ni millores significatives en l'àmbit de la precarització laboral mentre hi hagi ETT.

És necessari recuperar l'exclusivitat de la funció pública com a agència de col·locació i de gestió dels llocs de treball temporals.

► Reclamació d'unes condicions laborals dignes i justes, en concret:

- Ratificar el **Conveni 143 de l'Organització Internacional del Treball sobre treballadors migrants** (disposicions complementàries) de 1975.
- Ratificar el **Conveni sobre la seguretat i la salut en l'agricultura** de 2001.
- Ratificar la **Convenció Internacional de Nacions Unides sobre la Protecció dels Drets de tots els Treballadors Migratoris i dels seus Familiars** (1990).
- Disposar, en el nou **Pla Estratègic Nacional de la Política Agrària Comuna (PAC)**, la condicionalitat social en els termes establerts pel Consell d'Europa, per la Comissió Europea i pel Parlament Europeu, per aplicar-la obligatòriament a partir de l'1 de gener de 2023.
- Incloure **mecanismes de control i de coordinació** entre les autoritats laborals i els organismes competents en la gestió de les ajudes de la PAC, a fi de fer efectiva la condicionalitat social, així com les sancions establertes.



- Dotar les autoritats laborals amb **recursos econòmics i humans** suficients per garantir el respecte del dret al treball, a la salut i a l'habitatge de les persones treballadores en l'activitat agrària, en els termes establerts pel dret nacional, europeu i internacional.
- Atorgar recursos suficients per dur a terme **accions de formació i d'assessorament** a les persones beneficiàries de la PAC en matèria de drets laborals i socials de les treballadores i dels treballadors del sector.
- Eliminar les condicions per a la **contractació en origen** de les persones temporeres, requisits com ara l'estat civil de la treballadora o el fet de tenir un fill menor a càrrec seu, així com qualsevol altre que vulneri els principis d'igualtat de tracte i de no-discriminació.
- Presentar una **campanya informativa a les persones treballadores**, abans de ser contractades, sobre els seus drets a l'Estat espanyol i la forma d'exercir-los.
- **Reforçar la Inspecció de Treball** creant un grup de treball específic per elaborar un pla d'actuació per a la inspecció durant les campanyes de collita agrícola, d'acord amb el nombre de persones contractades i la naturalesa i importància de les empreses agrícoles del sector. Així mateix, aquest pla ha de tenir un **enfocament específic de gènere** tenint en compte que, en algunes àrees i sectors, les persones temporeres contractades són dones.
- Millorar els **mecanismes de denúncia dels abusos de drets** creant un dispositiu independent d'atenció i assessorament per a les persones treballadores, totalment separat dels existents que depenen d'una manera directa de les organitzacions patronals. Aquest dispositiu independent comportaria un **recurs d'atenció específic** i un equip de mediadores i d'assessores. Podria tenir competències en aquesta matèria el Ministeri d'Igualtat. Hauria de garantir-se l'accés lliure de les dones, amb mitjans com per exemple un autobús. També caldria garantir la confidencialitat i l'anonimat de les consultes.
- Donar instruccions als agents de la Policia o la Guàrdia Civil, per part del Ministeri de l'Interior i com a mesura preventiva, perquè cursin **visites a les explotacions** a fi de comprovar les condicions existents. Que ho facin d'ofici perquè cessi la percepció d'impunitat que poden tenir els agressors, assetjadors o explotadors.
- Elaborar un pla efectiu de **prevenció i protecció contra situacions de violència contra les dones treballadores**. Igualment, els jutjats de violència contra les dones i d'instrucció han de garantir a les dones jornaleres els drets reconeguts en la llei



orgànica de l'estatut de la víctima, en la llei de la violència de gènere (ordre de protecció), en la Directiva 2011/36/UE contra el tràfic d'éssers humans i en el Conveni d'Istanbul.

- Fer consideració expressa que l'engany en les condicions de treball que fa que les treballadores acceptin el desplaçament a l'Estat espanyol constitueix **tràfic de persones amb finalitat d'explotació laboral**.

▶ **Lluites migrants i feministes**

Gènere i migració són dues variables sense les quals no s'entén la precarització galopant del treball actual. Cal imbricar la lluita contra la precarietat laboral amb les lluites migrants i feministes.

▶ **Foment d'un canvi de sistema alimentari**

Totes les formes de precarització laboral que detallem en l'informe, i que hem resumit aquí, formen part d'un model que fa més de seixanta anys que mostra la seva cara més destructiva al planeta i als seus habitants. En aquest inici del segle XXI, ha mostrat definitivament el seu esgotament. Hem de reclamar una transició cap a sistemes alimentaris locals, agroecològics i de base productiva familiar.

Pel que fa a les noves formes de consumir aliments, en les quals el delivery és una de les puntes d'espasa, passa el mateix. L'alimentació delivery globalitzada no pot sobreviure sense explotació laboral. Sí que poden fer-ho models d'àpats a domicili basats en treball digne i estable, que subministren aliments procedents dels sistemes alimentaris locals.

És necessari un nou contracte social alimentari que comprometi els actors implicats a fer aquesta transició.







comunicacion@justiciaalimentaria.org

justiciaalimentaria.org/campana/exporta-explota-me-explo/