

RESUMO DO INFORME

0 ingrediente secreto

Explotación laboral na alimentación española



JUSTICIA
ALIMENTARIA

ÍNDICE

Exporta, explota, me explotó	3
A alimentación global	5
As plataformas agroexportadoras	8
Froitas e hortalizas	8
O porco imperial	14
Enlatando precariedade	18
O food delivery	22
Riders	22
Cociñas e supermercados pantasma	28
Conclusión e propostas	30



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

Autoría: Justicia Alimentaria

Investigación a cargo de: Ferran García
(Justicia Alimentaria)

Coordinación da investigación: Ferran García
e Javier Guzmán (Justicia Alimentaria)

Depósito legal: B 19988-2022

Deseño e maquetaxe:
www.puntoycoma.org

Portada: José A. Calvo
Outubro de 2022

Coa colaboración de:



Esta publicación foi realizada co apoio financeiro do Ministerio de Dereitos Sociais e Axenda 2030. O contido da devandita publicación é responsabilidade exclusiva de JUSTICIA ALIMENTARIA e non reflicte necesariamente a opinión do Ministerio de Dereitos Sociais e Axenda 2030.



Este libro distribúese baixo licenza de «Recoñecemento - Non-comercial», que se pode consultar na seguinte ligazón: <https://creativecommons.org/choose/?lang=gl>. Permítese a reprodución dos contidos desta publicación, sempre que se cite a procedencia e non exista un fin comercial.





EXPORTA, EXPLOTA, ME EXPLÓ

A gran baza do sistema alimentario globalizado dos nosos días non está no que mostra, senón no que oculta: a man de obra precarizada e explotada sobre a que asenta o seu éxito económico. Persoas vulnerables atrapadas na inseguridade laboral, os baixos salarios, a perda de dereitos e unhas pésimas condicións de traballo e de vida.

Porque o sistema alimentario exemplifica á perfección as características que a ideoloxía neoliberal imprimiu á economía: mobilidade global do traballo e do capital, flexibilidade laboral e desregulación dos mercados.

Competir nestes mercados globais implica reducir os custos de produción, e aquí entra de cheo unha feroz competitividade á baixa nas condicións laborais. A precariedade laboral convértese así nun dos alicerces do éxito económico das empresas transnacionais.

Unha precariedade que atravesa todo o sistema alimentario. Desde a produción agrícola, as macrogranxas e os matadoiros, até o elo final da cadea cos *riders*, que se converteron en parte da paisaxe urbana, ou o crecente auxe das cocifas pantasma. Imos velo, mais antes destacamos unha peza chave deste sistema, as Empresas de Traballo Temporal (ETT).

As ETT, cuxa legalización no Estado español axiña vai cumprir 30 anos, foron un aliado de primeira orde neste camiño cara á precariedade. Son coñecidas como un intermediario que facilita man de obra barata e flexible, pero a súa actividade vai máis alá. Estas empresas teñen unha dobre natureza: como mecanismos de acceso ao emprego e como instrumentos de xestión de recursos humanos.

Actualmente, hai unhas 250 no Estado español e durante o ano 2021 o número de contratos de posta a disposición que realizaron foi de 4 067 727. O contrato de posta a disposición realízase entre a ETT e a empresa á que se vai ceder a persoa traballadora; daquela non se trata dun contrato laboral, senón mercantil.

Cómpre lembrar que o feito de contratar traballadoras e traballadores para cedelos a outras empresas co obxectivo de facer fronte a necesidades conxunturais estivo tradicionalmente prohibido e era considerado tráfico ilegal de man de obra polo ordenamento laboral. Foi en 1994 cando se deu luz verde á entrada e legalización das ETT no Estado español. O primeiro que se tivo que facer foi modificar o Estatuto dos Traballadores, que prohibía a cesión de traballadores. A partir de aí, foise construíndo o andamio legal que lles permitiu consolidarse como xestoras da temporalidade e a precariedade laboral. Cabe destacar a reforma laboral de 2012, que estableceu que as ETT poden actuar como axencias de colocación.

En definitiva, as ETT acabaron converténdose nas entidades «expertas» en precarización que ofrecen ás empresas as mellores fórmulas laborais para os seus intereses e as persoas máis axustables aos seus requirimentos. Xente nova, mulleres e migrantes son os colectivos que máis sofren a precariedade xerada por estas empresas.

O sector da agricultura é o que máis medrou nos últimos anos en contratación a través das ETT, un 198 % a respecto de 2011.



© Aleksandar Littlewolf/freepik.com

A ALIMENTACIÓN GLOBAL

Na era da globalización, a agricultura e a gandería xa non producen produtos finais (alimentos), senón bens intermedios para a industria agroalimentaria, que é a que subministra ao supermercado global. Neste modelo, o sector da distribución adquiriu un papel predominante.

A **industrialización da produción e transformación dos alimentos** sepáranos da familiaridade cos lugares de produción e as técnicas produtivas. Os alimentos veñen agora de todo o mundo, e a súa produción e transformación realízanse lonxe dos nosos ollos. Mercamos e consumimos alimentos con ingredientes e atributos descoñecidos, producidos por técnicas descoñecidas e pouco entendidas.

A produción foi perdendo tamén a súa conexión coa natureza, as técnicas están cada vez máis determinadas polos insumos industriais e non polos territorios, a estacionalidade ou as características biolóxicas do proceso de produción e as especies cultivadas. Imponse a lóxica industrial e convértense en características esenciais dos alimentos a capacidade de perdurar no tempo e de viaxar longas distancias.



Hai outras dúas características importantes que cómpre ter en conta, a forte entrada do sector servizos na alimentación (restauración, comida a domicilio etc.) e a chamada «converxencia alimentaria», é dicir, a difusión xeral de produtos industriais, fomentada pola globalización do sistema de procesamento e distribución de alimentos.

Esta converxencia pódese ilustrar observando como se foron fusionando as diferentes dietas para conformar unha gran dieta mundial que só é posible pasando de alimentos frescos a produtos transformados, é dicir, a dieta foise industrializando. De feito, hoxe en día, no Estado español **o 70 % do que consumimos son alimentos procesados.**

Un apunte: malia que os modelos dietéticos converxen globalmente, agroma unha diferenciación de estilos de consumo entre estratos sociais caracterizados por diferentes posicións socioeconómicas e culturais.

A converxencia cara a modelos de consumo cada vez máis semellantes vai acompañada dun aparente incremento na variedade do tipo de alimentos. Poñamos un exemplo. Se paseamos pola sección de iogures dun supermercado, atoparemos unha constelación de formatos, gustos, cores, tipos etc. Porén, en realidade, se analizamos a súa composición, é case sempre a mesma: derivados lácteos en po aos que se engaden decenas de colorantes e saborizantes.

Un dos efectos máis visibles da globalización alimentaria é a aparición de novos enclaves de produción, auténticas plataformas agroexportadoras. A súa orientación cara a mercados externos, a súa aparentemente elevada tecnificación e a súa intensa utilización de man de obra converteron os territorios nos que se asentan no escenario de intensos procesos de mobilidade do traballo e do capital.

Por citar algúns dos que trataremos aquí, é o caso de rexións de Huelva, Murcia, Almería, Catalunya e Galicia. Auténticos *hubs* de alimentación global, arredor dos que se produce unha intensísima transformación social, política e ambiental. Estas plataformas agroexportadoras son nodos de conexión dentro da rede alimentaria global.

Supoñen a creación de microestados dentro dun estado, zonas francas da produción agroalimentaria caracterizadas por unha alta concentración espacial, unha intensa conexión entre si, estruturas sociais propias e un ambiente institucional que abarca desde institucións políticas a centros especializados de investigación.

Estes enclaves de produción comparten algúns trazos ao longo e ancho da economía-mundo: desenvolven unha actividade orientada á exportación, están dominados polas grandes cadeas de distribución e rexistran un elevado grao de industrialización; todo isto, baseado nunha intensa dinámica de concentración e centralización do capital.



Estreitamente relacionada con eses procesos, dáse unha serie de cambios na composición social do traballo, diminúen as relacións baseadas no pequeno produtor autónomo e as súas relacións familiares ao tempo que adquiren unha centralidade enorme as relacións estruturadas sobre o traballo asalariado.

Estes territorios agroalimentarios desenvolveron novas formas de produción e xeraron novos circuitos de migración, o que ten como correlato a destrución das economías campesiñas tradicionais e a alteración das rutas migratorias.

De feito, hai unha perfecta coordinación entre as leis de estranxeiría e os dispositivos de control da poboación migrante coas necesidades do sector empresarial agroexportador.

O milagre económico da agricultura de exportación e os extraordinarios datos macroeconómicos de miles de millóns de euros en vendas e millóns de toneladas de alimentos exportados non provocaron a creación de emprego estable e de calidade, senón unha maior precariedade das relacións de emprego e das condicións de traballo. Este paradoxo só se pode comprender como un elemento máis dentro dunha estratexia empresarial de competitividade para facerse un oco nos mercados globais, baseada na redución de custos laborais.





© Flickr.com

AS PLATAFORMAS AGROEXPORTADORAS

Existen tres grandes plataformas agroexportadoras alimentarias nas que o Estado español se introduce como actor chave nas redes globais de alimentación: o sector das **froitas e hortalizas**, o **cárnico** e o das **conservas de pescado** e demais produtos do mar.

Froitas e hortalizas

O Estado español produce case unha cuarta parte de todas as froitas (non-cítricas) e hortalizas da Unión Europea. É tamén o primeiro exportador europeo e o terceiro a nivel mundial. A exportación de froitas e hortalizas frescas en 2021 foi de 13,4 millóns de toneladas (5,7 millóns de hortalizas e 7,6 millóns de froitas). Os seus destinos son Alemaña, Francia, Reino Unido e Holanda, principalmente.

Polo que respecta aos cítricos, a Comunitat Valenciana é a principal rexión exportadora do mundo. O 60 % da colleita expórtase, sendo o seu destino principal os supermercados de Alemaña, Francia e Reino Unido.



O Estado español é o segundo país do mundo en superficie de invernadoiros (moi preto do primeiro, China); case a metade concéntranse na rexión de Almería, costa de Granada e Murcia. A isto cómpre sumar Huelva, cos amorodos e demais froitos vermellos, os cítricos do Levante e as froitas con óso do poñente catalán.

Andalucía exporta uns 4,4 millóns de toneladas anuais, a Comunitat Valenciana 3,8 millóns de toneladas, a Rexión de Murcia 1,3 millóns de toneladas e Catalunya (zona de Lleida) case un millón de toneladas.

A principal empresa exportadora de froias e hortalizas é Unica Group, unha megacooperativa de segundo grao con sede en Almería. Ten máis de 9000 ha de produción, das que máis de 3000 son de invernadoiro. Forma parte de AN Group, outra enorme cooperativa de segundo grao con sede en Navarra.

Dous das principais empresas produtoras e exportadoras de pexegos, nectarinas e demais froitas con óso da zona de Lleida son o Grupo Nufri e ActelGrup. A primeira pertence a unha das familias máis ricas da zona, a familia Argilés. Dispón de máis de 5000 ha de froiteiros, ademais dunha división de zumes e concentrados e doutra de produción enerxética (solar, biomasa e hidráulica).

Unha das empresas líderes en cítricos é Citri&Co (ou Cítrico Global). Dispón de máis de 10 000 ha de cítricos (ademais de froita de óso, froitos vermellos e uva). Só de cítricos produce máis de 500 000 toneladas anuais e dispón de plantas de empaquetado e tratamento en Huelva, Castelló e Valencia.

Cítrico Global é un conglomerado de empresas entre as que destacan Martinavarro e Rio Tinto Fruit. A revista Forbes incluíu na súa última clasificación a familia Martinavarro dentro das maiores fortunas españolas, cunha valoración do seu patrimonio neto de 300 millóns de euros.

Todo isto reflicte que non estamos a falar de explotacións familiares que tentan sobrevivir vendendo nos mercados europeos, senón de tramas macroempresariais que supoñen un importante nodo de poder económico e político.

Para garantir a competitividade dos produtos agrícolas nos mercados globais, as empresas do sector, co apoio das institucións públicas, baseáronse na presión constante á baixa dos custos laborais.

Inicialmente, a man de obra xornaleira era autóctona, mais se produciu un transvasamento desta a outros sectores económicos. Comezou daquela unha busca dos grupos sociais máis vulnerables que continúa na actualidade. As distintas normativas e lexislacións que foron



regulando os fluxos migratorios e as súas condicións foron o andamio regulador que acompañou e impulsou o proceso de internacionalización do sector.

De traballadores autóctonos pobres pasouse a traballadores pobres estranxeiros, de poboación estranxeira subsahariana a poboación do leste de Europa, de poboación do leste a poboación marroquí, de homes a mulleres, de polacas a senegalesas, de senegalesas a marroquís.

Esta procura de man de obra subordinada e con menos dereitos ca o resto sempre contou con cobertura legal. Abonda analizar as distintas leis de estranxeiría co lente das necesidades empresariais do sector agroexportador.

A contratación de man de obra vulnerable e migrante na agroexportación véñse realizando a través de dous mecanismos: a contratación en orixe, que é a maioritaria nalgúns sectores como o do amorodo e demais froitos vermellos da rexión de Huelva, e a contratación de man de obra estranxeira que xa está dentro das fronteiras do Estado. Parte desta man de obra está regularizada; outra parte, non.

A contratación en orixe conta coa política de cotas, cuxa regulación se remonta aos anos 90. Esta política de ir buscar persoas traballadoras vulnerables aos seus países de orixe, traelas, que traballen e despois devolvelas, foise armando legalmente en diversas fases.

O procedemento para recrutar persoas xornaleiras estranxeiras que non están no Estado español pasou a denominarse *xestión colectiva de contratacións en orixe*. Este procedemento proporciona ás explotacións froiteiras a man de obra necesaria para as actividades de tempada a través da autorización de residencia temporal.

Ademais de coordinar as leis de estranxeiría cos intereses agroexportadores, créase un mercado laboral diferenciado, con menos dereitos ca o resto da poboación. Vexamos un exemplo.

Coas súas case 7000 hectáreas de cultivo, en Huelva cultívase o 95 % do amorodo que se produce no Estado. A patronal do amorodo estima que se precisan uns 100 000 postos de traballo cada campaña. As mulleres supoñen o 80 % do persoal de xaneiro a xuño e son devoltas despois ao seu país de orixe. Unhas 14 000 veñen de Marrocos. Cada ano, ferris repletos de mulleres marroquís desembarcan en Alxeciras procedentes de Tánxer. Miles de mulleres son recrutadas —despois dun proceso de selección máis ca cuestionable—, transportadas e distribuídas nas diferentes explotacións.

As contratacións realízanse en Marrocos a través da Axencia Nacional de Emprego marroquí. As mulleres proveñen de contornas empobrecidas. Contrátase basicamente a mulle-



res menores de 40 anos, con fillos ou fillas menores de 14 anos ao seu cargo. Isto asegura que aturen máis vulneracións de dereitos e que regresen aos seus países cando finalice o período de explotación.

As traballadoras veñen con contratos de tres, seis ou nove meses e son aloxadas nas casas que os empresarios construíron nas propias fincas. Están illadas dos pobos, de xeito que os mecanismos de control sobre o traballo se prolongan ao eido privado.

Recentemente, outra cota de migrantes procedentes de Honduras pasou a formar parte do grupo de poboación posta a disposición da agroexportación española. Os gobernos de Honduras e de España pactaron a mediados de 2022 ampliar o continxente de migrantes hondureños para traballar na colleita agrícola. Este pacto forma parte en realidade dunha macropolítica migratoria que ten Estados Unidos como epicentro. A ampliación da migración referendouse no pasado Cumio das Américas en Los Ángeles, onde o presidente estadounidense, Joe Biden, destacou a necesidade de «rebaixar a tensión da fronteira sur» enviando migrantes centroamericanos a outros países, entre eles, España.

O segundo mecanismo é a **contratación de man de obra estranxeira que xa está no país**. Calcúlase que o número de inmigrantes que residían de forma irregular no Estado español no ano 2020 era de entre 390 000 e 470 000 persoas. As mulleres son maioritarias. O principal caladoiro empresarial para obter a man de obra vulnerable necesaria está entre este grupo de poboación e a poboación estranxeira con permiso de residencia legal.

Dos contratos rexistrados a persoas traballadoras estranxeiras, o 32 % corresponde ao sector agrario. En Huelva representa o 89 % dos contratos a persoas estranxeiras; en Murcia, o 82 %; en Almería, o 62 %; en Lleida, o 51 %. A contratación estranxeira está, daquela, sobre-representada en determinados sectores e rexións. E isto, alén da natureza de temporalidade de certas actividades agrícolas, ten moito que ver coas condicións que se ofrecen e con quen está disposto a aceptalas.

Como xa vimos, **as ETT son un actor chave para entender a contratación agroexportadora de man de obra vulnerable**. En Murcia, o 80 % dos contratos no campo realízanse xa a través de ETT. Un fenómeno semellante sucede no mar de plástico almeriense ou na zona de Lleida.

Existen miles de denuncias de situacións abusivas presentadas contra as ETT, por realizar fraude salarial, de cotización á Seguridade Social ou por aplicar condicións laborais ilegais.

Ofrecen un modelo de xestión nas relacións laborais moi diferente do que se produce mediante o contrato directo entre persoa xornaleira e empresariado. Nas contratacións mediadas polas ETT, son estas as que pagan o salario e formalizan as altas ou baixas na Seguridade Social.



O número de persoas xornaleiras atrapadas na rede de ETT multiplicouse, xa que ao empresario resúltalle moito máis cómodo contratar a través delas e desentenderse de todo. O resultado final son salarios máis baixos e menos dereitos laborais.

O papel preeminente das ETT na contratación laboral está actuando como propulsor á baixa das condicións laborais, e as súas consecuencias son nefastas. A dilución de responsabilidades e a extrema complexidade de contratos e formas de relación laboral abren as portas a unha vulneración cada vez maior de dereitos laborais.

Diversas misións internacionais e de asociacións en defensa dos dereitos humanos realizaron numerosas visitas ás explotacións horto-froiteiras e aos lugares onde habitan as persoas xornaleiras. Unha delas foi a do relator especial das Nacións Unidas sobre a extrema pobreza e os dereitos humanos, Philip Alston, a Huelva, quen declarou que as condicións de vida que viu alí «rivalizan coas peores que vin en calquera parte do mundo».

O informe realizado pola Federación Internacional de Dereitos Humanos sobre as condicións de traballo nas plantacións de amorodo en Huelva conclúe que «os abusos dos dereitos das persoas traballadoras persisten de xeito xeneralizado nas explotacións». Algúns dos aspectos máis destacables detallados no informe fan referencia á falta de remuneración mínima garantida, horas extra que non se pagan ou fraude á Seguridade Social.

Porén, hai máis. **Manter a posición privilexiada que o sector horto-froiteiro atinxiu nos mercados europeos non é doado**. As redes alimentarias globais son un territorio hostil onde se mesturan os aspectos económicos cos xeopolíticos e as crises globais.

A posición dominante do Estado español áchase seriamente ameazada desde dúas frontes. Así, dunha banda, observemos o poder cada vez máis crecente de Marrocos como subministrador dos mesmos produtos ca o mar de plástico, o forte pulo de Exipto ou Suráfrica como subministradores de cítricos ou a presenza cada vez maior de produtores do leste europeo nos mercados centrais do continente. E, doutra banda, estase dando un importante incremento das producións nos invernadoiros dos países do norte da Unión Europea, especialmente en Países Baixos ou Bélxica. Un factor importante que contribúe a isto é o cambio climático. Nos Países Baixos, a temperatura media aumentou dous graos, o que, unido á creación de novas instalacións de última xeración, está provocando que se produzan máis de 40 quilos de tomate por metro cadrado, fronte aos 15 quilos de media que se obteñen en España. Se engadimos que o custo do transporte a destino é significativamente inferior que desde España, existe un serio risco para o milagre español.

A fragilidade destes sistemas globais supón a necesidade de axustar constantemente os custos para manter a cota de mercado internacional. E como se poden abaratar os custos?



A enerxía experimentou unha forte suba. Apenas se pode actuar sobre o custo das sementes ou dos pesticidas e fertilizantes sintéticos, e tampouco hai moito que facer co custo dun invernadoiro ou do plástico. **Se cómpre reducir custos soamente hai un factor sobre o que se pode realmente actuar: a man de obra, que ademais ten unha importancia esmagadora.**

Tomemos o caso dos cítricos. Se agrupamos a man de obra das fases de produción, recolección e procesado temos que case o 40 % dos custos son man de obra. Se observamos os custos de produción da campaña de froitas e verduras na rexión de Almería en 2020, a man de obra representa nin máis nin menos que o 45 %.

A opción é clara, pagar o menos posible por hora de traballo, mais, sobre todo, pagar o menos posible por quilogramo de produto producido. Así se explica o arsenal de explotación laboral que vimos. Non só se trata de salarios baixos, senón de salarios pagados ao axuste (en función da produción), de traballar máis horas das convidadas, de non pagar horas extraordinarias, de declarar menos días á Seguridade Social, de non facilitar un aloxamento axeitado ou do papel totalmente central que teñen as ETT en moitas rexións agroexportadoras.

Por último, cómpre resaltar algo que vén sendo constante neste resumo e que abordamos en profundidade no informe, a existencia dunha segmentación por etnia e por xénero. A substitución étnica —facilitada polas políticas de inmigración, regularización, cotas e contratos en orixe— forma parte da busca de grupos de poboación vulnerables, dispostos a aceptar a precariedade. A respecto do xénero, o argumento esgrimido por parte do empresariado é que as mulleres son menos conflictivas, máis traballadoras e mesmo mellores para o traballo do campo por cuestións físicas. En definitiva, son elixidas como parte dunha estratexia para reducir conflitos sociais e laborais.





O porco imperial

A sobredimensión da produción cárnica no Estado español é incuestionable. Non estamos a falar dun pequeno sector económico baseado nunhas poucas granxas familiares, senón dun sistema integrado de fabricación masiva de carne en mans de actores corporativos globais que condicionan consumos, imaxinario e políticas públicas.

Analizamos noutros estudos a magnitude e os efectos ambientais, climáticos e sobre a saúde humana do conglomerado cárnico español, mais no sector tamén existe un subsolo onde a precariedade laboral engraxa e fai funcionar a maquinaria.

Poderíamos estudar as granxas industriais e ver a man de obra migrante que traballa nelas, mais imos centrarnos noutra parte da cadea: os matadoiros, o lugar onde entran animais e saen produtos cárnicos. De entre todas as carnes, imos centrarnos na de porco, rei indiscutible en cantidade de produción e exportación; e de entre todas as zonas, centrarémonos en Catalunya, polo mesmo motivo.

O Estado español é o número un na Unión Europea en porcos sacrificados. Polos nosos matadoiros pasan e morren anualmente máis de 56 millóns de porcos, un de cada catro porcos sacrificados na UE. Os dous núcleos principais produtores de carne son Catalunya e Aragón, que producen o 41 % e o 18 % de toda a carne estatal, respectivamente.

Catalunya produce 2 millóns de toneladas de carne de porco anuais. Hai 20 anos, producía 950 000 toneladas, menos da metade. E é que a cadea global da carne de porco ten como



un dos seus centros de operacións Catalunya, o que a converte nunha inmensa plataforma produtora e exportadora: un polígono industrial de fabricación porcina que importa parte dos compoñentes necesarios (pensos, aditivos, animais, farmacoloxía etc.), os ensambla —o que provoca graves impactos sociais e ambientais— e, finalmente, exporta o produto final (a carne de porco) a mercados internacionais.

En 2020, Catalunya importou o equivalente a 2,16 millóns de porcos de 20 kg de peso, é dicir, o 40 % do total importado polo Estado. E, de onde proviñan? De Francia e dos Países Baixos. En 2016 importouse o equivalente a 400 000 animais de 20 kg. En só catro anos, o número de porcos importados multiplicouse por cinco.

O obxectivo principal desta produción é a exportación. En concreto, o 79 %. Catalunya exporta o 51,53 % do total da carne exportada polo Estado e o 22,56 % do que exporta a UE.

Un actor chave desta plataforma cárnica global son os matadoiros. O grao de concentración corporativa deste elo é altísimo. Así, por exemplo, os tres principais matadoiros cataláns sacrifican máis do 60 % do total de animais en Catalunya e forman parte do top 15 europeo.

O matadoiro máis grande de Europa está no Estado español, na comarca da Litera, na localidade de Binéfar (Aragón). Ocupa 130 000 metros cadrados, sacrifica 32 000 porcos ao día, ten 23 liñas de despece, 40 túneles de refrixeración, conxela 2500 toneladas de carne cada día e exporta a máis de 50 países dos cinco continentes. Alí traballan 1600 persoas.

É difícil saber o número de persoas que traballan nos matadoiros do Estado español. En parte, débese á enxeñaría laboral que se creou para asegurar a explotación laboral e, ao mesmo tempo, cumprir coa lexislación existente en cada momento. Por exemplo, durante moito tempo, unha das formas preferentes de contratación por parte dos grandes matadoiros era a dos falsos autónomos ou falsas cooperativas. Soamente en Catalunya, no ano 2018, a afiliación ao réxime de traballadores autónomos no sector do sacrificio de animais era de 9548 persoas.

Posteriormente, as empresas atoparon unha nova maneira de conseguir man de obra barata sen dereitos laborais: pasaron a subcontratar a todo o persoal a través de empresas multiservizos que non cumprían co convenio do sector. Calcúlase que no Estado español había entre 15 000 e 20 000 persoas traballando en matadoiros subcontratadas a través destas compañías. O número é aproximado e nin sequera os sindicatos son quen de dimensionar este fenómeno que afecta a miles de traballadoras e traballadores, a maioría migrantes. Outro xeito de tentar atopar unha cifra consiste en mirar o número de persoas afiliadas á Seguridade Social que traballan no sector. No ano 2010 aproximábase ás 30 000.



En canto ás condicións laborais, os matadoiros son un dos peores lugares do país para traballar. Un informe da Inspección de Traballo realizado en 2019 aseguraba que unha das empresas líderes do sector (Grupo Jorge, a través dunha das súas filiais chamada Le Porc Gourmet), «atentou contra a dignidade dos traballadores e os seus máis elementais dereitos laborais e de Seguridade Social». E é que, exactamente igual ca vimos no caso das froitas e hortalizas, a precariedade laboral é o factor chave para entender o suposto éxito das plataformas exportadoras de alimentos.

O ciclo de loitas e protestas do persoal dos matadoiros iniciouse en 2017 e chegou a un dos seus puntos álxidos en 2019, cando Inspección de Traballo comezou a ditaminar ao longo e ancho do planeta cárnico estatal que as persoas traballadoras dos matadoiros eran calquera cousa menos autónomas. A figura do falso autónomo era unha das figuras laborais máis estendidas no sector. En 2017, segundo datos de CC.OO., a industria cárnica empregaba 21 000 falsos autónomos no país. Entre as empresas que tiñan o seu cadro de persoal sen os dereitos que lles correspondían, podemos citar Argal, UVESA, Covap, Disavasa, Coren, SADA, Vall Companys, Guissona, Grupo Jorge ou Campofrío.

Xa en 2019, multouse a diversos matadoiros con máis de 8 millóns de euros en concepto de cotas non pagadas á Seguridade Social. Tamén podemos nomear a recente sentenza do Tribunal Superior de Xustiza de Galicia que ratificou a multa de 5 620 291 euros á falsa cooperativa Servicarne e á empresa cárnica SADA (a principal produtora de polo do Estado) por falta de afiliación de traballadores.

O caso de Servicarne é interesante porque exemplifica como funciona o sector. En aparencia, era unha cooperativa; na realidade, unha empresa pantalla que provía de falsos autónomos (socios da cooperativa) a matadoiros e outras empresas do sector cárnico, privando así os traballadores dos seus dereitos e eludindo as súas obrigas a respecto da Seguridade Social. Deste xeito, as empresas «clientes» da «cooperativa» podían dispor de man de obra a custos moi inferiores aos do mercado. Esta empresa chegou a ter un tamaño enorme, sendo quen de prover cooperativistas (falsos autónomos, segundo os sindicatos) a medio cento de empresas, entre elas, Campofrío.

Dentro dese proceso de loita por mellorar as condicións laborais, en 2017 a Generalitat de Catalunya aprobou unha modificación da lei de cooperativas para tentar acabar co fenómeno dos falsos autónomos. Outra aparente boa nova foi a aprobación do convenio colectivo para o sector cárnico asinado a finais de 2021.

Isto quere dicir que as condicións laborais son mellores agora ca antes? Nalgúns casos, un pouco; na maioría, non. De novo, entra en xogo unha das estratexias clásicas da alimentación global para serpear a lexislación laboral: recorrer ás ETT. **Unha vez comprobada a di-**



facultade de seguir co fraude das falsas cooperativas de falsos autónomos, optaron polo comodín das empresas de traballo temporal.

Daquela, malia desenvolver a súa actividade diaria en plantas cárnicas e estar empregadas en actividades de sacrificio e procesamento, estas persoas traballadoras non están cubertas polos convenios colectivos nacionais nin locais referentes ao sector cárnico. Isto provoca importantes diferenzas en materia de salarios, xornada laboral e cobertura da Seguridade Social entre as persoas contratadas por subcontratistas e as empregadas directamente polas empresas cárnicas.

As investigacións que recollemos no informe, así como o resultado de entrevistas a persoas traballadoras do sector, coinciden en que en diversos matadoiros hai xente traballando sen papeis e que a industria cárnica en xeral, e os matadoiros en particular, se abastece nunha alta porcentaxe de persoas migrantes, algunhas en situación administrativa irregular. Unha garantía de dependencia laboral que aproveitan determinadas empresas do sector para sometelas a pésimas condicións laborais.

Consonte se explica nun informe elaborado por Lighthouse Reports sobre as condicións laborais nos matadoiros estatais, as persoas sen papeis conseguen o traballo alugando os papeis a migrantes en situación regular, algo que tamén veremos que ocorre no caso dos *riders* e o reparto de comida a domicilio. O resultado é que as empresas están cheas de xente sen papeis, traballadores que non se poden queixar porque están en situación irregular.

Ademais, están os **riscos laborais**. As persoas que traballan nos matadoiros están especializadas nunha única tarefa que repiten unha e outra vez sen parar ao longo da súa xornada laboral, e os seus ritmos de traballo son frenéticos. Tarefas como desosar ou preparar a carne requiren movementos de forza intensos que desgastan rapidamente a quen os realiza, xerando problemas de saúde ou de incapacidade permanente. Prodúcese lesións que son o resultado das condicións de traballo: moitas horas, sen parar, a un ritmo moi alto e con movementos moi repetitivos. Tamén se producen accidentes, desde cortes profundos até a perda de extremidades, facilitados polo ritmo de traballo na cadea de produción.





Enlatando precariedade

Tamén a industria da transformación do pescado e marisco española é unha das máis importantes do mundo, coas súas 825 000 toneladas de produtos fabricados ao ano. Deste volume, o máis importante corresponde ás conservas, e o rei absoluto destas son as latas de atún (o 70 % de todas as conservas e preparados), seguidas a distancia de mexillóns, sardiñas, cabalas e anchoas.

Un selecto grupo de grandes corporacións controlan o 75 % do volume de negocio e o 70 % de todo o emprego (unhas 20 000 persoas). Aproximadamente o 70 % da produción expórtase a todo o mundo, aínda que os principais destinos son Francia, Italia, Portugal, Países Baixos e Alemaña (na UE) e Reino Unido, Estados Unidos, Marrocos e Turquía (fóra da UE).

As conservas de atún son o produto pesqueiro máis consumido a nivel mundial, até o punto de que o 75 % das capturas atuneiras se destina ás conservas.

O mercado do atún, coma o do resto das mercadorías globais, caracterízase por unha estrutura oligopolista. As compañías mundiais máis significativas están distribuídas entre os principais países produtores, cun elevado nivel de concentración.

Nas conservas de atún, o Estado español é un actor mundial chave. É o primeiro país europeo na extracción e transformación de atúns para conservas, cun 64 % do total e 374 000 toneladas ao ano, e o segundo do mundo despois de Tailandia.



As principais empresas españolas son Jealsa, Frinsa del Noroeste, Calvo e Garavilla.

Jealsa é propietaria de marcas como Rianxeira, Escurís, MareAperto ou Robinson Crusoe, ademais de fabricar marcas brancas para os supermercados, tanto en España como a nivel internacional, entre os que destaca Mercadona. É a líder absoluta de vendas de atún en conserva do Estado.

Frinsa ocupa o segundo lugar e posúe marcas como Frinsa, Ribeira, Seaside e The Nice Fisherman, así como marcas brancas, entre as que destacan Carrefour, Alcampo ou El Corte Inglés.

A Calvo non fai falta presentala. E o Grupo Garavilla fabrica as marcas Isabel ou Cuca, e pertence desde hai uns anos á multinacional italiana Bolton. Garavilla forma parte tamén da principal empresa exportadora de cítricos do Estado e de Europa: Cítrico Global.

Se nos fixamos na exportación, observamos que Tailandia, Ecuador, Filipinas e España son os catro principais provedores de atún procesado e en conserva no mercado mundial (datos de 2019), seguidos por China e Indonesia.

O principal destino da exportación de conservas atuneiras estatal é a UE, en concreto e por esta orde, Italia, Francia e Portugal.

Fixémonos agora nas **condicións laborais nas conserveiras**. Das máis de 30 000 persoas que traballan no sector, aproximadamente a metade faíno en Galicia, a maioría son mulleres (58,2%), cunha idade media de 45 anos.

As mulleres tiveron un papel protagonista no sector desde os seus inicios e, porén, sempre foron peor remuneradas ca os homes. Así foi e así segue a ser, desde o século XVII coa salgadura, pasando pola conserva do século XX, até hoxe co último convenio regulador, asinado en 2017.

A estacionalidade e a temporalidade son dúas características no sector da industria do pescado. De feito, a taxa de estacionalidade do emprego é practicamente o dobre da que presenta a industria alimentaria no seu conxunto.

O nesgo de xénero é máis ca evidente nas conserveiras. Cando se analiza a temporalidade dos contratos e se cruza coa variable home/muller, vemos que o 71,74 % dos contratos temporais e o 82,38 % dos contratos fixos discontinuos recaen nas mulleres. Pola contra, e malia que os homes supoñen arredor dun 40 % do sector, un 76,23 % ten un contrato fixo a tempo completo, un 6,67 % teno fixo discontinuo e un 14,32 % ten un contrato temporal.



Se observamos a contratación en categorías inferiores de cualificación da persoa traballadora, vemos que a taxa de subemprego nas mulleres da industria do pescado é do 32,7 %, mentres que a media do sector (incluíndo os homes) é dun 28,8 %.

Existe unha enorme fenda salarial de xénero por traballos de igual valor. A diferenza entre as retribucións salariais dos homes e das mulleres é do 29,7 %.

É dicir, as mulleres teñen máis contratos temporais, están máis contratadas por debaixo da súa cualificación e teñen menor soldo. A precariedade laboral concéntrase nas mulleres e iso é así, en boa medida, pola distinta ordenación laboral que fai que os homes sexan situados en categorías laborais mellores.

A propia negociación colectiva contribúe a esta situación. Os convenios colectivos da industria do pescado están legalizando a infravaloración do traballo levado a cabo polas mulleres a través do sistema de clasificación profesional. Son os homes os que acaparan as categorías profesionais de maior retribución. Emporiso, gran parte destes postos son traballos equivalentes ou de igual valor ca os que realizan as mulleres.

Resulta ilustrativo ver que no convenio estatal de conservas de pescado a categoría profesional de «axudante» —unha das máis baixas do grupo de oficios varios—, na que practicamente todas as persoas traballadoras son homes, ten un salario máis alto ca a categoría profesional de «mestre», a máis alta do grupo de produción (persoal de fabricación), onde practicamente todas as persoas traballadoras son mulleres.

Así, unha mestra de fabricación cobra un salario base un 13 % inferior ao dun mestre de oficios varios, un 22,5 % menos ca un almacenheiro do persoal subalterno ou un 9 % menos ca un ordenanza, conserxe ou vixiante. E iso sen entrar na parte principal, onde se adoita ensanchar a fenda salarial de xénero: os complementos e os sobresoldos.

A doutrina xurídica di que a regra de non-discriminación esixe que os criterios de valoración do traballo non poidan resultar en si mesmos discriminatorios. Porén, todo semella indicar que iso é exactamente o que se está a facer, cando a empresa contrata maioritariamente a traballadores dun sexo para integrarse nunha determinada categoría e traballadores doutro sexo para integrarse noutra, sendo o contido do traballo esencialmente o mesmo.

Ademais, o convenio colectivo do sector das conservas, semiconservas e salgadasuras de pescado e marisco é dos peores convenios a nivel estatal, coas peores condicións en xornada e salarios.

Durante os anos 2021 e 2022, rexistrouse un ciclo de loitas, protestas e folgas das traballadoras do sector para tentar mellorar as súas condicións laborais e acabar coa fenda salarial

de xénero. Como resultado, a comezos de 2022, aprobouse, por parte da patronal e algúns sindicatos, un novo Convenio Colectivo do Sector das Conservas, Semiconservas e Salgaduras de Pescado e Marisco para o período 2021-2024. Agora ben, boa parte do movemento sindical e das traballadoras considerou este acordo totalmente insuficiente, xa que non inclúe a equiparación salarial do grupo 5 —ocupado maioritariamente por mulleres— co grupo 6 —na súa maioría, homes—, ademais de incluír o traballo en fin de semana e festivos de forma obrigatoria para as novas contratacións. Un punto que, de novo, penaliza as mulleres, xa que impide a conciliación laboral e familiar, aspecto que tamén as afecta principalmente a elas.

Como xa vimos nos matadoiros, **o traballo que se efectúa nos lineais dunha conserveira é extremadamente duro**. Os movementos repetitivos afectan as articulacións e provocan moitas lesións, mentres que as posicións fixas causan dores de costas.

Os testemuños das traballadoras indican que son frecuentes as depresións e os problemas emocionais polo trato que reciben e pola vixilancia permanente á que son sometidas, controlando desde que non ergan a cabeza nin falen até o tempo que tardan en ir ao baño.

Os baixos salarios e as duras condicións laborais explícanse, ao igual ca no resto das plataformas alimentarias agroexportadoras, pola imperiosa necesidade de axustar os custos para seguir sendo competitivos nos mercados globais. Existen cinco grandes custos na fabricación de atún en conserva: a materia prima (o atún), os produtos metálicos (para fabricar as latas), os aceites e graxas, o transporte e a man de obra. Os catro primeiros factores sofren subas de prezos e non hai capacidade de manobra para incidir nos seus custos. Cal é o factor sobre o que axustar os custos de produción para seguir sendo competitivos? Novamente, a man de obra.





© Freepik.com

O FOOD DELIVERY

Riders

A relación que mantemos coa comida está mudando a pasos axigantados. A industria do *foodtech* (a combinación de comida e tecnoloxía) está revolucionando o sector alimentario. Unha das súas partes máis visibles é a entrega a domicilio, o *delivery*.

Nos últimos anos proliferaron **plataformas dixitais que ofrecen servizos de repartición de comida a domicilio** a través de persoas chamadas mensaxeiras ou *riders*. Segundo o propio sector, involucra arredor de 30 000 persoas repartidoras, mais esa cifra é só unha aproximación. Como veremos, resulta imposible saber cantas persoas habitan o submundo do *delivery*.

En 2019, antes da pandemia, o número de pedidos tramitados a través destas aplicacións alcanzaba os 36,2 millóns, grazas aos máis de 64 500 acordos de colaboración das plataformas con restaurantes e comercios. O número de perfís de clientes finais rexistrados nas plataformas situábase preto dos 4,7 millóns.



Datos de 2022 indican que se producen máis de 400 millóns de pedidos de comida a domicilio, por diferentes canles (teléfono e en liña), cunha facturación de 2600 millóns de euros. Aquí ímonos centrar nas plataformas dixitais.

As plataformas cobran unha comisión ao restaurante ou punto de venda da comida e un prezo á persoa usuaria por recibir o seu pedido. ¿Abonda isto para explicar un crecemento tan rápido? Non. Este tipo de empresas segue unha lóxica radicalmente distinta á das clásicas. O primeiro é investir para medrar e quedar co mercado, aínda que perdan moito diñeiro; despois xa verán como gañalo. Isto é posible grazas aos **fondos de capital risco**, que lles inxectan diñeiro á espera de que nun futuro proporcionen unha rendibilidade elevada. Son negocios de alto risco nos que non se traballa sobre resultados, senón sobre expectativas de resultados.

Participan, ademais, noutros modelos de negocio: asinando acordos con supermercados para levar a compra á casa, investindo en *dark stores*, explorando o negocio das cociñas pantasma ou asinando acordos con empresas doutros sectores para repartir non só comida a domicilio.

Unha das pezas chave na cadea de valor do sector son as persoas repartidoras. Historicamente, traballaron baixo a figura de autónomas. Emporiso, igual ca vimos no caso dos matoiros, trátase de falsos autónomos: un fraude laboral no que unha empresa obriga a unha traballadora ou traballador a darse de alta no réxime de autónomos no canto de contratala como traballadora por conta allea.

Esta relación laboral camuflada implica grandes vantaxes para a empresa e inconvenientes para a persoa traballadora. Basicamente, consiste en ter todas as obrigas do traballo por conta allea e ningún dos seus dereitos. O tempo entre pedido e pedido non se retribúe. Non teñen dereito a vacacións pagadas, nin a permisos de traballo, nin a pagas extraordinarias, e non están protexidas polo convenio colectivo. Ademais, existe un importante fraude á Facenda e á Seguridade Social, xa que non se tributa nin cotiza como se debería.

Un estudo realizado por UGT en 2019 calculou que as formas atípicas de contratación permitirían ás plataformas dixitais de reparto aforrarse até 92 millóns de euros ao ano en salarios e até 76 millóns de euros en cotizacións á Seguridade Social. Coa expansión do sector, estas cifras loxicamente aumentan.

Cómpre saber que, xuridicamente, non importa o que digan os papeis ou os contratos asinados, senón o que realmente se é. Pódese estar dada de alta como autónoma, pagar as cotas como autónoma e asinar un contrato mercantil como autónoma, mais se, na práctica, se cumpren os requisitos para ser unha persoa traballadora por conta allea, daquela es traballadora por conta allea e non autónoma.



E así se recoñeceu. Grazas á loita do colectivo, un longo litixio entre plataformas e sindicatos rematou **cunha sentenza do Tribunal Supremo en setembro de 2020 que ditamina-ba que os *riders* eran falsos autónomos**. Na sentenza, o Supremo ratifica que os *riders* nin organizan a súa actividade, nin negocian os prezos ou condicións cos comercios aos que serven, nin reciben dos clientes a súa retribución. De feito, é a plataforma a que recibe o importe dos clientes, elabora as facturas e realiza os pagamentos periodicamente aos repartidores e repartidoras.

Co pulo desta sentenza, o Goberno sacou adiante a chamada «lei *riders*», que entrou en vigor en setembro de 2021. Os seus dous grandes puntos eran establecer a ilegalidade do formato de falsos autónomos e que os algoritmos que determinan as condicións de traballo, salarios, horarios etc. deben ser transparentes. Un ano despois, algunhas cousas mudaron. Boa parte seguiu igual e as que cambiaron non sempre foi para mellor.

Cada empresa optou por unha estratexia diferente. A primeira, seguir utilizando falsos autónomos, é o camiño elixido por Glovo. E estamos a falar da empresa líder no Estado español, cunha cota de mercado de preto do 50 %. Glovo decidiu dar de alta como traballadores e traballadoras a unha pequena porcentaxe do seu cadro de persoal e, para o resto, máis de 8000 persoas, seguir co modelo anterior. A consecuencia da denuncia dos sindicatos á Inspección de Traballo, Glovo afronta dúas macrocausas por seguir a utilizar falsos autónomos, que poderían supor até 50 millóns en multas para a compañía, pero, de momento, a plataforma segue ao seu. Mentres as causas e denuncias seguen o seu lento curso, Glovo conseguiu situarse en posición de dominancia no mercado.

A segunda estratexia consistiu en subcontratar as frotas de *riders* a empresas de traballo temporal. É o modelo elixido por Uber Eats e Just Eat. Malia que esta última contratou 2000 repartidoras e repartidores, segue operando tamén con empresas de subcontrata. Os sindicatos e asociacións de defensa das persoas traballadoras destas plataformas presentaron diversas denuncias á Inspección de Traballo por considerar que se trata dunha manobra que lles permite seguir sen contratar as súas traballadoras e traballadores, convertendo as ETT nunha pantalla laboral que é un auténtico coadoiro de dereitos laborais.

A respecto dos **algoritmos**, a lei obriga as empresas a informar ás representantes das persoas traballadoras dos «parámetros, regras e instrucións nos que se basean os algoritmos ou sistemas de intelixencia artificial» que afecten «a toma de decisións que poden incidir nas condicións de traballo» ou «o acceso e mantemento do emprego». Porén, tamén aquí, as estratexias seguidas polas empresas —seguir con falsos autónomos e subcontratar a través de ETT— serven como vía de escape ao cumprimento das obrigas relacionadas coa representación sindical.

Por que se resisten estas empresas (até o punto de ignorar a lei e as sentenzas xudiciais diante de todo o mundo) a contratar persoas traballadoras e asumir todos os dereitos que isto implica? Pois porque a precariedade laboral é condición necesaria para que funcione o modelo.

E isto lévanos ás **condicións de traballo**. Que agocha o espellismo de xente nova en bicicleta, que che trae a comida á casa cun sorriso, que irradia liberdade, que son autónomas e emprendedoras, estudantes que conseguen diñeiro extra e doado? Imos velo.

O modelo de entrega de comida a domicilio desafia o concepto de traballo e de dereitos laborais, xa que dinamita os límites da explotación.

Imaxinemos que alguén se dá de alta no réxime de autónomos e na aplicación de Glovo como persoa repartidora. Os primeiros días, o algoritmo búscala entre as primeiras para que poida realizar un número importante de pedidos. Emporiso, axiña comeza a apremar, puntúa o labor diario e a predisposición a traballar nas horas de alta demanda: os venres, sábados e domingos pola noite, os festivos, os días que chove, vai frío ou vai un calor extremo... Para obter unha boa avaliación, cómpre estar dispoñible sempre eses días. En caso contrario, penalízase o escaso compromiso coa plataforma. Se non mostras vontade de traballar en horas pouco produtivas e non estás en horas de alta demanda, o algoritmo diminuírá a túa valoración e quedarás fóra do circuío dos pedidos. «Eu puña alarmas pola noite para ver se algún compañeiro soltara horas ou quendas e, así, coller a súa quenda», *rider* entrevistado.

«Pescar horas» forma parte da figura do repartidor. Porque existe a posibilidade de «soltar horas» e de «pescalas». O primeiro concepto refírese a deixar as horas que, pola razón que sexa, non se poden ou queren traballar. O segundo refírese a que a aplicación asigna unhas horas despois dunha petición previa, en función da necesidade da actividade. O sistema está deseñado para ter persoal abondo dispoñible en todo momento e iso xera unha competencia brutal. A plataforma estima un número de persoas para cada franxa horaria e zona de traballo, mais en moitas ocasións a estimación non se cumpre e non hai pedidos para todo o mundo.

Unha vez entras na aplicación, e en función da túa avaliación individual, ábrese o horario. Canto mellor é a valoración, antes se abre a túa axenda. Unha vez aberta, selecciónanse as horas dispoñibles. Despois, a plataforma confirma ou modifica as horas elixidas. Por exemplo, se considera que para o centro de Madrid, entre as 12 e as 13 horas dun luns, só ten que haber dúas persoas repartindo, só poderán traballar as que seleccionaran esa hora antes ca o resto.



As plataformas esixen estar na zona de reparto fixada cunha antelación dun cuarto de hora ao inicio da quenda. De non estar no momento predeterminado, expúlsase o repartidor ou repartidora do sistema e non poderá traballar até a seguinte hora.

Todo isto organízase mediante múltiples algoritmos. Parte dese dispositivo son os sistemas de reputación, unha función das aplicacións que permite a quen contratou o servizo avaliar o servizo ofrecido polos distintos repartidores e repartidoras, o que xera unha cualificación que determina a súa posición en relación co resto de compañeiras e compañeiros.

Se a valoración é positiva, contará coa posibilidade de ter máis horas e carga de traballo. Se é negativa, implicará unha penalización e mesmo a prohibición de actividade ou a desconexión.

Malia que algo mudou coa lei *rider*, a realidade é que os algoritmos aínda operan como caixas negras e resulta extremadamente difícil saber que variables miden. O pouco que se coñece destas variables indícanos que algunhas son: a velocidade na entrega, as horas de conexión, a dispoñibilidade nas horas comprometidas, a cantidade de traballo realizado na semana e a avaliación dos clientes.

Outro factor é a xeolocalización, que está activa en todo momento. As plataformas saben onde está o repartidor ou repartidora, así como o tempo que inviste en cada percorrido.

A xeolocalización utilízase para distribuír as repartidoras e repartidores polo territorio da cidade. A empresa determina unhas zonas concretas de reparto cunhas fronteiras e delimitacións que son captadas polo GPS e que impiden traballar a quen non está asignado a esa zona e expulsan a quen non se conecta á zona asignada.

Para que todo isto funcione, as plataformas precisan un perfil determinado de repartidor, que estea disposto a aceptar calquera condición con tal de poder traballar. Requiren man de obra necesitada, que traballe todo o posible, que non se queixe, que non se organice, que non erga a voz; unha masa de xente vulnerable e fortemente disciplinada. E as plataformas buscan esa masa de persoas vulnerables. Isto explica que practicamente a maioría sexan migrantes e que unha proporción cada vez maior estea en situación administrativa irregular. Aquí entran en xogo as **contas alugadas**.

En 2017, cando o mercado do reparto a domicilio medraba exponencialmente, xa eran un segredo a voces. Trátase dunha suplantación de identidade: un repartidor ou repartidora dado de alta no réxime de autónomos con conta nunha ou máis plataformas entrega a chave para a súa sesión a outra persoa a cambio dunha tarifa fixa ou dunha porcentaxe do facturado. Co paso dos anos, fóronse masificando e atinxiron un nivel de normalidade. As contas alugadas ofértanse por WhatsApp, en Facebook, milanuncios ou eBay, en todas partes.



Quen ten contas aluga as que máis pode rendibilizar e queda traballando nas outras. Porque, debido aos sistemas de reputación, cada conta valorízase segundo as súas características, porque non é o mesmo unha conta de Glovo cunha puntuación de 98 sobre 100, ca outra de 85; como tampouco é o mesmo unha conta de Glovo ca outra de Uber Eats. En Glovo, cunha puntuación de 98 terase un horario semanal amplo e un fluxo de pedidos relativamente constante, de xeito que se poderá sacar maior proveito á conta. En Uber Eats, en cambio, o fluxo de pedidos é máis baixo.

Todo isto significa que **quen traballa cunha conta alugada debe render aínda máis ca quen ten unha conta propia**. Non só porque debe pagar unha porcentaxe do gañado, senón tamén porque para manter o alugueiro debe demostrar que é produtiva.

A consecuencia é que os traballadores e traballadoras con conta alugada, ao estaren nunha situación de necesidade inmediata, pasan practicamente todo o día na rúa, os sete días da semana. Así, a existencia das contas alugadas aumenta a competencia a niveis extremos. Non é difícil entender por que as plataformas miraron para outro lado e non fixeron nada para evitalas.

Para pechar este capítulo, botemos unha ollada á principal empresa do sector, o xigante alemán Delivery Hero, que hai pouco tomou o control da empresa de matriz española Glovo. Delivery Hero está inmersa nunha forte estratexia de expansión internacional coa idea de dominar o sector do envío de comida a domicilio a nivel mundial. No ano 2021 tivo uns ingresos de 4257 millóns de euros e actualmente ten unha capitalización bolsista de 26 000 millóns de euros. Malia que estas cifras esconden unhas perdas de 749 millóns en 2021, como xa vimos isto non é un problema. Os seus principais accionistas son fondos de investimento e de capital risco.



Cociñas e supermercados pantasma

Ligado ao mundo *delivery*, están a xurdir, cada vez máis, as cociñas e os supermercados pantasma.

As cociñas pantasma ou *dark kitchens* son locais adaptados para cociñar e preparar toda clase de comida. Poden ser pequenas ou grandes, estar en lugares céntricos ou na periferia, preto das grandes vías de comunicación, en polígonos industriais ou nos baixos das vivendas. Varía o formato, mais do que se trata é de ter un sitio onde preparar unha comida que se leva un *rider* dunha plataforma de repartición a domicilio. Constan dunha cociña, unha zona de empaketado e outra de recollida destinada aos repartidores e repartidoras. Estes locais poden ser unha marca branca dos restaurantes, un negocio independente ligado ao *delivery* ou estar integrados dentro das propias plataformas de entrega a domicilio.

Calcúlase que un 25 % dos pedidos en liña para repartición a domicilio son xestionados por este tipo de locais. Esta porcentaxe non deixará de medrar a curto e medio prazo e isto supón pór o negocio da alimentación a domicilio patas arriba. Por exemplo, Unilever Food Solutions (UFS), o brazo de Unilever que abastece o sector da restauración, está apoiando o crecemento das cociñas pantasma. Estas mesmas empresas recoñecen que serán unha forma de operación cada vez máis importante para as empresas alimentarias. Vexamos algúns exemplos.

Coocció é a primeira empresa do Estado dedicada ás cociñas pantasma compartidas, é dicir, locais multicociña onde diversas persoas/empresas preparan comida para levar. Segundo recolle na súa web, os locais que a empresa ten en Barcelona están abertos todo o día, todos os días do ano. Coocció conta con inmobles preparados para instalar este tipo de cociñas e as de Barcelona serven a máis de 40 restaurantes da cidade. É dicir, pides comida para levar a un restaurante, mais non cha prepara el, senón a cociña cega de Coocció. Unha das empresas máis significativas que traballa aí é Glovo, que aluga algún destes espazos para subarrendalos a empresas interesadas. Glovo asina un contrato de exclusividade na repartición a estes negocios subarrendados con comisións do 40 %.

Uber Eats aínda non ten ningún servizo directamente integrado no Estado español, pero se estima que hai máis de 100 marcas virtuais operando desde a súa aplicación. Un dos fundadores orixinais de Uber, a través da súa empresa británica Cooklane, utilizou parte dos 400 millóns de dólares recibidos de investidores árabes para montar un complexo de 38 cociñas pantasma no madrileño barrio de Prosperidad.

Outra gran empresa de cociñas cegas é Cuyna e a súa rede de cociñas pantasma. Encárgase do alugueiro de cociñas equipadas e preparadas para o *delivery* e o servizo de franquía dixi-



tal. O primeiro é o servizo de alugueiro dos espazos aos restaurantes ou negocios. A franquía dixital consiste en contratar non só o espazo (cociña chave en man, loxística, *software* de pedidos etc.), senón tamén a man de obra. A mediados do ano 2021, Cuyna pechou unha rolda de financiamento por 1,5 millóns de euros e esperaba pechar outra por 8 millóns de euros.

A explosión das cociñas pantasma é tal que xa apareceu a primeira construtora especializada neste tipo de instalacións. Jaime Martínez de Velasco, cofundador de Cuyna, creou as Deliveroo Editions de Madrid. Planea operar nos barrios de Manuel Becerra, Arganzuela e Chamartín grazas a locais con 18 cociñas pantasma. Tamén ten unha sucursal en Valencia e explora a viabilidade do proxecto en Barcelona.

O desenvolvemento destas cociñas alíñase co auxe dos servizos de entrega de comida baseados en aplicacións e reflicte a súa crecente demanda. Os datos de Euromonitor International revelan que as vendas globais do servizo de entrega de alimentos se duplicaron amplamente entre 2014 e 2019, e que o 52 % das persoas consumidoras indican que se senten cómodas facendo pedidos en restaurantes que só ofrecen entrega a domicilio, é dicir, cociñas pantasma.

Emporiso, ao mesmo tempo que as cociñas pantasma se expanden a velocidade de vertixe, tamén o están a facer as críticas. A comezar polas asociacións veciñais dos lugares onde se instalan estes locais —por mor do ruído, os olores, a concentración de *riders* etc.— e a seguir polo sector da restauración non ligado a este negocio, que percibe estes locais como unha competencia desleal, xa que non contan nin con todos os permisos nin con todos os controis que si se lles esixen a eles.

O caso dos **supermercados pantasma** segue unha lóxica semellante á das cociñas. Son locais onde se almacenan os alimentos, mais os seus clientes son as plataformas de pedidos en liña. En consecuencia, non hai clientes físicos nin están abertos ao público, senón que só atenden pedidos en liña que os *pickers* entregan aos *riders*.

Dúas das principais empresas de supermercados pantasma son Getir e Gopuff. Getir ten a súa sede en Turquía, onde naceu en 2015. En 2021, comezou a súa expansión a outros nove países europeos, tamén o Estado español. Gopuff ten a súa base nos Estados Unidos. Ademais destas, existen compañías como Glovo, cos seus Glovo Express; ou Amazon, cos seus Amazon Fresh.





CONCLUSIÓN E PROPOSTAS

Vimos que a precariedade laboral non é casual nin puntual, senón que responde a unha lóxica moi concreta e constitúe unha parte indispensable das dinámicas de funcionamento do sistema alimentario globalizado. O milagre exportador alimentario español non existiría sen explotación laboral. Para afrontar as causas de fondo e revertir a situación cómpre actuar, cando menos, en catro eidos.

► Prohibir a actuación das ETT

Unha das conclusións deste estudo é que dificilmente chegaríamos aos actuais niveis de precariedade laboral no sector agroalimentario sen a existencia das ETT. Ademais, como xa vimos, son unha vía de escape para as empresas perante os avances normativos que se están a producir.

A única solución real e permanente é prohibir a súa actuación e recuperar a situación que existía a nivel laboral antes de dar luz verde á súa existencia no ano 1994. Non haberá normativas laborais eficaces nin melloras significativas no ámbito da precariedade laboral mentres existan as ETT.

Cómpre recuperar a exclusividade da función pública como axencia de colocación e de xestión dos postos de traballo temporais.

► Reclamar unhas condicións laborais dignas e xustas, en concreto:

- Ratificación do **Convenio 143 da OIT sobre traballadores migrantes** (disposicións complementarias) de 1975.
- Ratificación do **Convenio sobre a seguridade e a saúde na agricultura** de 2001.
- Ratificación da **Convención Internacional de Nacións Unidas sobre a protección dos dereitos de todos os traballadores migratorios e dos seus familiares** (1990).
- No novo **Plan Estratéxico Nacional da Política Agraria Común (PAC)**, dispor a **condicionalidade social** nos termos establecidos polo Consello, a Comisión e o Parlamento europeos, para a súa aplicación obrigatoria a partir do 1 de xaneiro de 2023.
- Incluír **mecanismos de control e coordinación** entre as autoridades laborais e os organismos competentes na xestión das axudas da PAC, co fin de facer efectiva a condicionalidade social, así como as sancións establecidas.



- Dotar de **recursos económicos e humanos** abondos as autoridades laborais co fin de garantir o respecto do dereito ao traballo, á saúde e á vivenda das persoas traballadoras na actividade agraria, nos termos establecidos polo dereito nacional, europeo e internacional.
- Incluír recursos abondos para a posta en marcha de **accións de formación e asesoramento** aos beneficiarios e beneficiarias da PAC en materia de dereitos laborais e sociais das persoas traballadoras do sector.
- Eliminar as condicións para a **contratación en orixe** das persoas xornaleiras, requisitos como o estado civil da traballadora ou ter un fillo menor a cargo, así como calquera outro que vulnere os principios de igualdade de trato e non-discriminación.
- Posta en marcha dunha **campaña informativa ás persoas traballadoras**, previa á súa contratación, sobre os seus dereitos no Estado español e a forma de exercelos.
- Reforzo da **Inspección de Traballo** coa creación dun grupo de traballo específico para elaborar un plan de actuación para a Inspección de Traballo durante as campañas de recolección agrícola segundo o número de persoas contratadas, a natureza e a importancia das empresas agrícolas do sector. Así mesmo, este plan debe contemplar un **enfoque de xénero específico** perante o feito de que, nalgúns zonas e sectores, as persoas xornaleiras contratadas son mulleres.
- Mellora dos **mecanismos de denuncia dos abusos de dereitos** a través da creación dun dispositivo independente de atención e asesoramento para as persoas traballadoras, totalmente separado dos existentes, que dependen directamente das organizacións patronais. Este dispositivo independente implicaría un **recurso de atención específico** e un equipo de mediadoras e asesoras. Podería ter competencias nesta materia o Ministerio de Igualdade. Debería garantirse o acceso libre das mulleres, con medios como, por exemplo, un autobús. Debería garantirse tamén a confidencialidade e anonimato das consultas.
- Como medida preventiva, que o Ministerio do Interior dea instrucións aos axentes da Policía e a Garda Civil para que cursen **visitas ás explotacións**, para comprobar as condicións existentes. Que o fagan de oficio para que cese a percepción de impunidad na que poden estar os agresores, acosadores ou explotaciónes.
- Elaborar un plan efectivo de **prevención e protección fronte a situacións de violencia contra as mulleres traballadoras**, así como que os xulgados de violencia sobre a muller e de instrución garantan ás mulleres xornaleiras os dereitos recoñecidos na lei orgánica do estatuto da vítima, na lei da violencia de xénero (orde de



protección), na Directiva 2011/36/UE contra a trata de seres humanos e no Convenio de Istambul.

- Consideración expresa de que o engano nas condicións de traballo que faga que as traballadoras acepten o desprazamento ao Estado español constitúe **trata con fins de explotación laboral**.

▶ Loitas migrantes e feministas

Xénero e migración son dúas variables sen as que non se entende a precariedade galopante do traballo actual. Cómpre imbricar a loita contra a precariedade laboral coas loitas migrantes e feministas.

▶ Impulsar un cambio de sistema alimentario

Todas as formas de precariedade laboral que detallamos no informe, e que resumimos aquí, forman parte dun modelo que leva máis de 60 anos mostrando a súa cara máis destrutiva ao planeta e aos seus habitantes. Neste comezo do século XXI mostrouse definitivamente o seu esgotamento. Cómpre reclamar unha transición cara a sistemas alimentarios locais, agroecolóxicos e de base produtiva familiar.

A respecto das novas formas de consumir alimentos, onde o *delivery* é unha das puntas de lanza, sucede o mesmo. A alimentación *delivery* globalizada non pode sobrevivir sen explotación laboral. Si poden facelo modelos de comida a domicilio baseados en emprego digno e estable, que subministren alimentos procedentes dos sistemas alimentarios locais.

Faise preciso un novo contrato social alimentario que comprometa os actores implicados a realizar esta transición.







comunicacion@justiciaalimentaria.org

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

