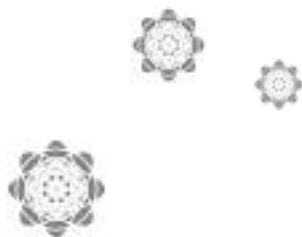


*Las nuevas geografías de la producción
global de uva de mesa: procesos
de desigualdad y diversidad local*



Andrés Pedreño
Universidad de Murcia

DOI: 10.4422/ager.2018.05

ager

Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural
Journal of Depopulation and Rural Development Studies

**Las nuevas geografías de la producción global de uva de mesa:
procesos de desigualdad y diversidad local**

Resumen: El objeto del presente artículo son las tendencias de desarrollo desigual y estratificación social en las nuevas geografías productivas de uva de mesa. En estas geografías, las nuevas variedades de uva sin semilla o uva apirena plantean una nueva norma global de producción, consumo y competitividad. La hipótesis de trabajo considera que estas "uvas globales" y sus exigencias inversoras, muy especialmente en tecnología e investigación, así como sus altos costes laborales, configuran las fuerzas de fondo que operan en la constitución de una estructura social del territorio desigual, dadas las dificultades de los pequeños agricultores para mantener sus producciones y la asalarización precaria que se deriva de la búsqueda sistemática de abaratamiento de los costes del trabajo. La investigación empírica se ha realizado en tres zonas productoras de uva de mesa: la Región de Murcia, el Vall de Vinalopó (Alicante) y Sonora (México).

Palabras clave: Globalización agroalimentaria, dinámicas de inclusión y exclusión, pequeños productores y asalariados agrícolas.

New geographies in the global production of table grape: inequality and local diversity

Abstract: The article deals with trends of unequal development and social stratification in the new production geographies of table grape. In these geographies, new varieties of grapes without seed, or apirena grape, pose a new global standard of production, consumption and competitiveness. The working hypothesis states that these "global grapes" and the related demands of investment, particularly in technology and research, as well as the high labor costs, shape the main forces leading to the establishment of an unequal social structure of territories. This is so in a context in which small farmers face difficulties in order to maintain their production and in which salaries are precarious given the systematic search for cheaper labour costs. The empirical research was carried out in three table grape growing areas: the Region of Murcia and the Vall de Vinalopó (Alicante) in Spain and Sonora in Mexico.

Keywords: Agri-food globalization, inclusion and exclusion dynamics, small producers and agricultural labourers.

Recibido: 20 de marzo de 2017
Devuelto para revisión: 5 de octubre de 2017
Aceptado: 12 de marzo de 2018

Contacto: andrespe@um.es

Introducción

Ha emergido una nueva geografía económica de producción de uva de mesa destinada al consumo en fresco. Su tradicional concentración territorial en unos pocos países productores (Italia, Francia, Estados Unidos, España y Turquía) ha dado paso desde finales de los 80 a una mayor diversidad territorial (Seccia *et al.* 2016), tanto en países del hemisferio Norte (China, Egipto, India, México y Turquía) como del Sur (Chile, Sudáfrica, Brasil y Perú).

Según FAO-OIV (2016), la producción mundial de uva de mesa se ha duplicado desde 2000 (alcanzando los 27 millones en 2014) y también las exportaciones han crecido un 50 por cien en los últimos quince años (alcanzando los 4,2 millones de toneladas en 2014).

Este desarrollo se vincula con lógicas globales y novedosas de producción y consumo alimentario que han propiciado una nueva geografía de producción de uva "estacionalmente ajustada" (Seccia *et al.* 2016). El objeto del presente artículo son las respuestas locales a los cambios en las cadenas globales de uva y sus efectos sobre las tendencias de desarrollo desigual y estratificación social. Primero, se realiza una aproximación a algunas geografías históricas y, posteriormente, se aborda el cambio hacia las geografías de las nuevas variedades de uva sin semilla o uva apirena, las cuales conforman una nueva norma global de producción, consumo y competitividad.

El presente artículo recoge los resultados de una investigación sobre tres territorios de producción de uva: la Región de Murcia, Val de Vinalopó (Alicante) y Sonora (México)¹. En estos territorios se procedió a la recopilación de datos de fuentes oficiales y se realizó un intenso trabajo de campo cualitativo con entrevistas en profundidad a toda la diversidad de actores implicados en la trama productiva y organizacional de la uva de mesa. También se procedió a la reconstrucción histórica de las trayectorias de esos tres territorios.

Marco teórico e hipótesis de trabajo

En la década de los 90, según Buttel (2001) hubo un cambio de paradigma en la sociología rural y de la agricultura, acentuándose la atención sobre las estructuras productivas agroalimentarias y su globalización. Por un lado, destacaron los enfoques de tipo estructural y macrosocial –el enfoque de los regímenes alimentarios, los estudios de cadenas agroalimentarias y el enfoque neorregulacionista–; y por otro lado, el enfoque centrado en el actor-red.

Dados los objetivos de nuestra investigación –los cambios históricos de las cadenas de uvas de mesa y sus efectos territoriales y sociales–, se ha construido el enfoque teórico a partir de las aportaciones estructurales y sociohistóricas.

El análisis de las cadenas de mercancías proviene de la corriente teórica del enfoque de la economía-mundo (Hopkins y Wallerstein 1977), indagando sobre cómo la división global de trabajo ha ido integrando territorios hasta conformar una economía globalmente integrada (Bair 2009).

La aplicación del concepto de cadena global de mercancías ha tenido un importante recorrido en los estudios sociales agroalimentarios, especialmente el papel de las empresas transnacionales que organizan el proceso de trabajo y de producción (Friedmann y McMichael 1989; Sanderson 1986). Gereffi (1994) también ha influido sobre estos estudios, especialmente su idea de que las cadenas globales son una forma organizacional emergente de un nuevo proceso de integración económica, en la cual se distinguen dos

1• Sobre resultados publicados anteriormente, véanse Pedreño (coord.)(2014), Pedreño, de Castro y Gadea (2014) y Gadea, Pedreño y de Castro (2016). Para la metodología empleada, Equipo Enclaves-Universidad de Murcia (2016).

sistemas de coordinación globalizada: las cadenas dirigidas por productores y las cadenas dirigidas por distribuidores (como es el caso de las frutas y hortalizas para fresco).

En nuestro enfoque de investigación, las aportaciones de Philip McMichael (2016a, 2016b) sobre el régimen alimentario han resultado fundamentales para entender los cambios en las cadenas agroalimentarias desde una perspectiva histórica y regulacionista. Desde los inicios del capitalismo, la uva de mesa aparece organizada en cuanto mercancía dentro de cadenas agroalimentarias. A partir de noción de régimen alimentario, y sus variaciones históricas –régimen alimentario imperial (1870-1930), intensivo (1950-1970) y corporativo (1980 hasta la actualidad)–, este artículo propone una aproximación histórica a los diferentes ciclos de exportación de uva e indaga en las lógicas de acumulación que impulsan su expansión territorial. Se problematiza el espacio de lo local, indagando en las estrategias y respuestas de los diferentes actores ante las dinámicas globales, esto es, la lógica social del propio territorio (Bagnasco 1991) y el acoplamiento estratégico organizado institucionalmente por el cual las redes de actores globales se insertan en las complejas redes de poder local (Gibbon *et al.* 2008).

Los sociólogos rurales también han mostrado que estos procesos de globalización agroalimentaria tienen repercusiones en las desigualdades espaciales y en una nueva estratificación social que diferencia entre ganadores (las grandes empresas) y perdedores (pequeños productores y asalariados agrícolas) (Bonnano 1994).

Como hipótesis de investigación planteamos que las nuevas variedades de uva apirena o "uvas globales", dadas sus exigencias inversoras, muy especialmente en tecnología e investigación, así como sus altos costes laborales, configuran las fuerzas de fondo que operan en la constitución de una estructura social del territorio desigual, en la cual se detectan las dificultades de los pequeños agricultores para mantener sus producciones y la asalarización precaria que se deriva de la búsqueda sistemática del abaratamiento de los costes del trabajo.

Territorios para la producción de uva de mesa

Sur de España

Según el historiador Braudel, Plinio el Viejo ya pudo ver el paisaje mediterráneo uniformizado en torno a una determinada economía agrícola –olivo, vid, trigo, legum-

bres-, un proceso de uniformización progresivo y lento que había empezado siglos atrás y que una vez implantado perduraría desde el Impero Romano hasta prácticamente la Revolución Industrial (Braudel 1998).

Este cultivo, junto con otros, introduce un primer principio de diferenciación en la división del trabajo mediterránea: "el juego sectorial de las economías deja a los países pobres el trabajo de producir el grano y a los ricos las ventajas de la vid, del olivo, de una cierta ganadería" (Braudel 1998: 323). Este cultivo ventajoso económicamente se expandió tempranamente por las regiones del sur ibérico. Durante siglos la uva fue un cultivo importante del comercio mediterráneo y a partir del siglo XIX se inserta en los flujos globales agroalimentarios.

En España, como en otros países europeos como Francia o Italia, la uva de mesa siguió la lógica fordista de la producción en masa. A mediados de los ochenta se alcanzaron las 600.000 toneladas de uva y desde entonces ha experimentado un paulatino descenso. En 2016 se produjeron 270.742 toneladas de uva de mesa sobre una superficie cultivada de 14.034 hectáreas. Al mismo tiempo se ha incrementado la tendencia hacia la exportación de uva (tabla 1), lo cual indica el cambio hacia las economías de diferenciación del producto y globalización².

Tabla 1.
Producción y exportación de uva de mesa,
2000 y 2016 (toneladas)

	Producción	Exportación	Exportación /Producción (%)
2000	314.100	106.000	33,7
2016	270.742	157.101	58,0

Fuente: Estadísticas Agrarias y FEPEX.

- 2• Para una aproximación teórica al concepto de economías de diferenciación, véase Coriat (1993). Propuse una aplicación del mismo para interpretar los cambios en el complejo agrícola murciano en Pedreño (1999, 2000).

La uva de mesa para consumo en fresco ha protagonizado diferentes ciclos históricos de producción y exportación. En la Comunidad Valenciana, Región de Murcia y Andalucía se concentra más del 90 por cien de la superficie cultivada de uva (tabla 2). Estas tres regiones también concentran el 87 por cien de la producción (en toneladas) de uva de exportación (tabla 3).

Tabla 2.
Superficie de uva de mesa en Comunidad Valenciana, Región de Murcia y Andalucía, 2015 (hectáreas)

	Uva apirena (sin semillas)	Uva con semillas	Total
Comunidad Valenciana	301 (6%)	5.865 (69%)	6.166 (46%)
Región de Murcia	3.336 (68,4%)	1.609 (19%)	4.945 (37%)
Andalucía	408 (8,3%)	1.506 (17,7%)	1.914 (14,3%)
España	4.877 (100%)	8.478 (100%)	13.355 (100%)

Fuente: Encuesta sobre Superficies y Rendimiento Cultivos (ESYRCE). Encuesta de Marco de Áreas de España, 2015.

Almería lideró la producción y exportación con la uva Ohanes o "uva de barco", entre finales del XIX y las primeras décadas del siglo XX. Posteriormente tomó el relevo la uva producida en el Val de Vinalopó en Alicante, la cual figuró a la cabeza en la producción de uva exportable durante la segunda mitad del siglo XX (Gómez y Gil 1987). Más recientemente, la Región de Murcia, con las variedades de uva sin semilla (tabla 2), ha terminado encabezando la producción de uva exportable en la última década y media del siglo XXI (tabla 3).

Tabla 3.
Producción y exportación de uva de mesa en Alicante, Región de Murcia y Almería, 2016 (toneladas)

	Producción	Exportación	Exportación/Producción (%)
Alicante	85.468	13.352	15,6
Murcia	164.464	95.750	58,2
Almería	22.651	3.596	15,8

Fuente: FEPEX (Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas).

La uva Ohanes protagonizó el dinámico ciclo exportador almeriense entre 1880 y 1914, que ha llegado a calificarse de "fiebre uvera" (Alonso y otros 2006). Este ciclo exportador –que también tuvo su réplica en Murcia y Alicante–, se vinculó a las determinaciones del primer régimen alimentario o "imperial", según la conceptualización de McMichael (2016). En el régimen alimentario imperial (1870-1930) se estructuró una división internacional del trabajo a partir de la conformación de Inglaterra como un centro de producción industrial –"el taller del mundo"–, al mismo tiempo que gracias a su estructura de dominio imperial importaba productos agro-ganaderos (cereal, carne y también frutas) de sus colonias y regiones periféricas. McMichael aclara que este periodo representó el primer mercado mundial realmente integrado, inmerso en la mercantilización del trabajo, del dinero y de los alimentos, y con efectos significativos en las clases sociales. Las frutas, y la uva de mesa en particular, fueron siendo incorporadas en la cesta alimentaria de las clases populares conforme el poder adquisitivo de los estratos trabajadores se iba ampliando en el contexto de la industrialización inglesa (y por extensión centro europea). Es en este momento histórico cuando emerge en Almería un territorio de exportación de uva de mesa de gran dinamismo cuya época de esplendor fueron los primeros años del siglo XX (Alonso *et al.* 2006: 125).

La producción uvera almeriense estuvo en manos del pequeño agricultor, bien como propietario de fincas reducidas que explotaban ellos mismos con sus familias, o bien en régimen de medianería (que compartían de forma asimétrica gastos y beneficios con el titular de la finca de turno). Estos "parraleros" asumieron importantes deudas para financiar las inversiones requeridas por el negocio uvero a través de los anticipos de las casas fruteras y los préstamos de comerciantes particulares (Alonso *et al.* 2006: 142). Sobre esta base productiva se levantaba una compleja estructura de comercialización y distribución de la uva y una densa red de talleres de fabricación barrilera para el transporte de la uva, hasta el punto de que el barril "acabó convirtiéndose en todo el símbolo del negocio de la prosperidad uvera" (Alonso *et al.* 2006: 149).

Por el Puerto de Almería salió el 90 por cien de la uva de exportación española. En el momento de esplendor de la fiebre uvera almeriense, entre 1895 y 1910, se multiplicó por cinco la superficie emparrada hasta alcanzar las 6500 ha. (Alonso *et al.* 2006: 166) y se exportó entre 30.000-40.000 toneladas de uva. Toda esta dinámica desembocó, dada la intensa competencia, en una crisis de sobreproducción, en el contexto de un sector muy poco organizado y desarticulado (Alonso *et al.* 2006: 171). En los años treinta se puede hablar de una crisis definitiva del modelo uvero almeriense.

La uva de mesa almeriense, y por extensión la del sureste español, se encontró con el problema de la ausencia de un mercado interno y la intensificación de la competencia internacional. California, región agrícola competencia de la almeriense

(Morilla 1995), acusaba a los productores mediterráneos de dumping social y reivindicaba aranceles comerciales para proteger sus mercados (Olmstead y Rhode 1995). EEUU terminó prohibiendo en 1924 la entrada de uva almeriense argumentando la aparición de barriles infectados por la mosca mediterránea (Morilla 1995: 175). Esta política proteccionista posibilitó que ya en las décadas de los 20 y 30, la producción de uva de mesa californiana cubriera más del 95 por cien de su consumo interior y hubiera ganado la cuarta posición en el mercado mundial, representando el 8 por cien de la exportación mundial (Morilla 1995). Un fuerte desarrollo de avances técnicos y científicos aplicados a la producción de fruta fresca posicionaron también a California en el diseño de nuevas variedades competitivas de uva de mesa.

De esta forma se edificó lo que McMichael (2016) denomina el segundo régimen agroalimentario "intensivo" (1950-1970), impulsado desde EEUU bajo un proceso de agroindustrialización de cultivos intensivos basada en la especialización de mercancías (*commodities*), especialmente de granos básicos y alimentos procesados. Estados Unidos se convirtió en el granero del mundo e internacionalizó las técnicas de producción de la Revolución Verde. A su vez, los agronegocios establecieron vínculos transnacionales entre sectores agrícolas de la periferia-mundo, la cual fue dividida en agriculturas especializadas vinculadas con las cadenas globales de mercancías, lo que generó una "nueva división internacional del trabajo agrícola" centrada en las mercancías. Las nuevas regiones agroindustrializadas del mundo profundizaron las relaciones de mercado y se articularon en cadenas globales, abriendo la puerta a un tercer régimen alimentario dominado por las corporaciones privadas y el comercio global (según McMichael este régimen alimentario corporativo y neoliberal se instituye en la década de los ochenta y perdura hasta el presente).

En definitiva, el declive del primer ciclo exportador de uva de mesa en Almería, y por extensión del resto de regiones del sureste español, se conecta globalmente, como hemos visto, con la constitución del segundo régimen alimentario bajo la hegemonía de Estados Unidos. A partir de los cincuenta las regiones productoras de uva de mesa del sureste español tendrán que reestructurarse para articular sus producciones con las cadenas globales que organizan el nuevo régimen alimentario hegemónico.

El Valle del Vinalopó (Alicante)

La agricultura valenciana de exportación tiene en las vides un temprano despliegue vinculado a la producción de las uvas pasas, pues ya en los siglos XIV y XV era

una partida importante del comercio exterior agrícola, siendo sus mercados habituales los países árabes y los del centro y norte de Europa (Piqueras 1985).

La producción de uva de mesa en la Comunidad Valenciana tiene dos centros: el Valle del Albaida (Valencia) y el Valle del Vinalopó (Alicante).

En el Vinalopó, la producción de uva de exportación se basó en la variedad "Aledo". El dinamismo económico que tuvo la uva de mesa se evidencia en que el trazado de la primera línea ferroviaria que en España une Madrid con una capital costera (Alicante, en 1858) tiene sus estaciones de paso por aquellos núcleos que son los principales centros agrícolas del momento (Ybarra y Torregrosa 2013).

Un importante factor de competitividad de la uva del Vinalopó se lo ha dado la técnica del embolsado del racimo mediante bolsas de papel de celulosa, una innovación introducida a fines del siglo XIX. El racimo es embolsado poco antes del "envero" (una maduración muy inicial) y permanecerá así hasta la recolección. El embolsado crea un producto con características específicas y competitivas que permite retrasar la maduración un mes.

También aquí la pequeña explotación agraria de carácter familiar ha sido el sostén de la producción de uva. En la actualidad el fenómeno de la agricultura a tiempo parcial y de la desagrarización familiar ha hecho que progresivamente la uva deje de ser la actividad principal de subsistencia y se convierta en una actividad complementaria (Ybarra y Torregrosa 2013).

La uva del Vinalopó está teniendo muchas dificultades de adaptación a la nueva norma de competitividad del régimen alimentario corporativo. Por un lado, el desarrollo de las cadenas de frío ha relativizado el valor de exclusividad que esta uva aportaba y además la incorporación al mercado mundial de numerosas zonas remotas especializadas en la producción de uva ha provocado que los precios se desplomen sensiblemente. Por otro lado, las exigencias por parte de los mercados de variedades de uva diferentes (uvas apirenas) y el conjunto de exigencias y certificaciones de las cadenas comercializadoras dificultan enormemente las posibilidades de competitividad de los pequeños productores. Por ello ha habido un profundo ajuste estructural, en el que apenas unas cuantas grandes empresas están adaptándose a las nuevas exigencias que impone la economía global³.

3• Según Rico Amorós, el impacto de las ayudas comunitarias en la uva del Vinalopó habría servido para impulsar un ajuste estructural, según el cual con estas ayudas se arrancaron, a mediados de los 90, 1.547 hectáreas, esto es, más de un 18 por cien de la extensión total ocupada (Rico 1995).

Región de Murcia

En la Región de Murcia ha habido tradicionalmente dos grandes áreas productoras: en el valle del Guadalentín (Aledo, Totana, Alhama y Lorca) y en la Vega Alta del Segura (Abarán, Blanca, Cieza y Jumilla). A ambos territorios la uva de mesa llegó por difusión desde Almería, incorporándose así la producción murciana a aquel primer ciclo exportador de inicios del siglo XX (Gómez y Gil 1987).

Desde finales de los cincuenta, la agroindustria murciana se especializó en la producción conservera y de zumos, mientras que el producto fresco y perecedero era menos significativo. La uva de mesa, sin embargo, era un producto mayormente orientado hacia el consumo en fresco. Básicamente se destinaba al mercado nacional: en 1980, el 59 por cien de la uva de mesa, con el protagonismo de las variedades "Napoleón" e "Italia", se destinaba al consumo interior en fresco, el 16% al consumo exterior en fresco y el 23 por cien a la industria transformadora de producción de mosto y alcoholes (Gómez y Gil 1987). Ya en los años setenta, grandes empresas agrarias como las que se ubican en el pionero núcleo agroexportador de Abarán estaban ya viendo las posibilidades que la uva de mesa tenía dentro de la canasta de fruta fresca destinada a la exportación.

La uva de mesa siempre estuvo presente en la historia de la Vega Alta del Río Segura en la Región de Murcia (municipios de Abarán, Blanca y Cieza), junto con la frutas de hueso. También históricamente en estos pueblos se conformaron importantes mercados de trabajo jornalero, tanto para las tareas manuales del campo (poda, aclareo, despampanar, y sobre todo recolección), como para las conserveras y los almacenes de manipulado, estos últimos procesos de trabajo altamente feminizados.

Este desarrollo de la fruticultura comercial transcurrió sobre la base de al menos cuatro tipos de relaciones sociales de producción: 1) pequeños agricultores cuyas producciones se orientaban hacia el mercado de forma independiente; 2) pequeños y medianos agricultores que se asociaron y potenciaron un importante tejido de cooperativismo agrario que ha ido progresivamente adquiriendo una lógica de funcionamiento capitalista; 3) grandes empresas integradoras de todas las fases del proceso productivo (desde el campo a la comercialización pasando por la confección del producto) y cuyas relaciones sociales de producción se basan en un uso intensivo de trabajo asalariado; y 4) pequeños y medianos agricultores "tutelados" por las grandes empresas que supervisan y compran sus producciones.

Será a partir de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (1986) y la formación del Mercado Único Europea (1993), cuando cristaliza la

hortofruticultura murciana como un "modelo productivo diferenciado" (Segura y Pedreño 2006) con capacidad para atender a la nueva forma de consumo postfordista de productos frescos de calidad, articulándose con la economía en red intraeuropea fuertemente controlada por los grandes supermercados centro-europeos. A partir de mediados de los noventa, "la uva de mesa se convierte en la orientación emergente, con un importante crecimiento en superficies, rendimiento y producción, fruto de la reconversión varietal basada especialmente en variedades apirenas" (Segura y Pedreño 2006: 407-408).

En efecto, en el complejo hortofrutícola murciano se aprecia un progresivo y expansivo crecimiento de la superficie cultivada de uva de mesa hasta alcanzar las actuales 5.457 hectáreas, lo cual representa el 37 por cien de la superficie total plantada en España. Este rápido crecimiento ha estado vinculado a la introducción de nuevas variedades apirena, esto es, variedades de uva sin semilla que han desplazado a las tradicionales "Napoleón", "Italia" o "Aledo". Estas nuevas variedades han posibilitado una estrategia de diferenciación del producto que ha posicionado muy competitivamente a los productores murcianos en los mercados europeos. De hecho las exportaciones murcianas de uva de mesa han crecido un 61 por cien en apenas diez años, principalmente a Alemania y Reino Unido. Es la principal zona productora y exportadora de España en uva sin semilla.

Además de la diferenciación del producto, la desestacionalización ha sido un logro competitivo gracias a las variedades extratempranas. Con las nuevas variedades de apirena se ha adelantado la producción a los meses de junio, julio y agosto.

Como se observa en la tabla 4, en la Región de Murcia prácticamente se duplican los rendimientos de la superficie de uva de mesa en producción respecto a Alicante. Esta diferencia viene determinada por las diferentes formas productivas que cabe encontrar en una y otra región, como refleja su estructura de costes de producción. La uva de mesa se cultiva en espaldera en la comarca del Vinalopó (Alicante) y su coste de la estructura está en torno a 4.500 euros por hectárea y los rendimientos oscilan entre 15-20 toneladas por hectárea (López Marín 2015). En la Región de Murcia, el coste del parral, con malla antigranizo, asciende a 35.000 euros por hectárea y los rendimientos varían entre 25-50 toneladas por hectárea, según variedades (López Marín 2015). Los costes de mano de obra suponen el 40 por cien de los totales y con la recolección se incrementa al 60-70 por cien. En las variedades apirenas es necesario aplicar técnicas de cultivo específicas (tratamientos con giberelinas, anillado, aclareo de racimos, etc.), además de la poda y operaciones en verde comunes a todas las variedades (despampanado, atado, deshojado, etc.), lo que aumenta los costes de mano de obra hasta un 25 por cien respecto a las variedades con semilla (López

Marín 2015). Considerando una producción media de 30 toneladas por hectárea, y un precio de 0,65 euros por kilogramo, los ingresos ascienden a 19.500 euros por hectárea, por lo que el margen de beneficios tras descontar los 10.500 euros por hectárea de los costes, sería de unos 9.000 euros por hectárea (López Marín 2015).

*Tabla 4.
Comparación superficies, rendimientos y producción
de uva de mesa en Alicante y Región de Murcia, 2015*

	Superficie en producción (hectáreas)	Rendimiento de la superficie en producción (Kg/ha)	Producción de uva (toneladas)
Alicante	5.400	15.820	85.468
Región de Murcia	6.104	32.223	164.464

Fuente. Estadísticas agrarias.

Latinoamérica

Actualmente en Latinoamérica se localizan varios de los centros punteros de producción y exportación de uva de mesa del mundo. Históricamente, encontramos antecedentes en la región latinoamericana, muy especialmente en Chile, Argentina y México, del cultivo de uva mesa dentro de la lógica del primer régimen alimentario (1870-1930). Es el caso de la provincia argentina de Mendoza, cuya expansión en la década de 1920 se debió a una estrategia premeditada de empresarios vinícolas que apostaron por la diversificación de sus producciones⁴.

Es en el régimen alimentario global cuando varios países de Latinoamérica aparecen como "nuevos países agroindustriales"⁵ en los cuales arraigan centros producti-

4• Rodríguez (2016). Esta autora reconstruye las trayectorias biográficas de los empresarios emprendedores que diversificaron con uva de mesa. Es interesante constatar el referente que suponía la producción exportadora de uva en Almería.

5• Friedmann (1993) se refiere a los Nuevos Países Agrícolas como contraparte agroindustrial de los Nuevos Países Industriales. Son regiones que se han especializado en la producción de alimentos de alto valor.

vos de uva de mesa de significación global como Chile, que lidera el principal volumen de exportación del mundo (un 18,7 por cien), junto con otros como Perú, Brasil y México (tabla 5).

Tabla 5.
Producción y exportación de uva de mesa en Chile, Perú, Brasil y México (toneladas)

	2000			2014		
	Producción	Exportación	Exp/Prod (%)	Producción	Exportación	Exp/Prod (%)
Chile	715.000	676.000	95	776.000	732.000	94
Brasil	429.000	14.000	3	763.000	28.000	4
Perú	58.000	3.000	5	330.000	266.000	81
México	206.520	115.414	56	246.700	152.500	62

Fuente: FAO, OIV.

En Chile, la superficie plantada de parrales de uva de mesa asciende a más de 50.000 hectáreas. Entre 2000 y 2012, la superficie plantada con uva de mesa registró un 19,2 por cien de aumento y registró un 2,2 por cien de aumento anual en la producción (ODESPA 2013). Este incremento espectacular se ha realizado mediante variedades de uvas sin semilla. Su principal destino de exportación es Estados Unidos (en un casi 48 por cien en 2013) aprovechando los meses de invierno (enero-mayo) en los que la agricultura californiana no produce uva.

El complejo de producción de uva en Perú ha crecido vertiginosamente en la última década con promedios anuales de crecimiento del 5,5 por cien, alcanzando las casi 20.000 ha. Es una muy producción especializada en nuevas variedades. No existe competencia entre Perú y Chile, ya que la temporada peruana se inicia tempranamente en octubre, alcanzando su *peak* entre noviembre y diciembre, afectando por lo tanto en forma solo tangencial a la producción de mediados de diciembre y enero del norte chileno, pero no a las voluminosas exportaciones chilenas en plena temporada (ODESPA 2013).

El otro tercer gran productor y exportador de uva de mesa de la región latinoamericana es México. En 2012 los viñedos de México ocuparon una superficie plantada de 28,9 miles de hectáreas y generaron una producción de 375,3 miles de

toneladas; 71 por cien de la producción de uva se destinó al mercado para su consumo en fresco; 25 por cien se usó como insumo en la elaboración de vinos, jugos y concentrados; y 4 por cien fue consumida como fruto seco o uva pasa (SIACON-SIAP 2012). Su producción se localiza en las regiones del norte del país, destacando Sonora, donde se produce el 74 por cien de la uva de mesa del país (Vázquez 2011).

Su ventana de mercado consiste en adelantar las cosechas respecto a la vecina producción californiana, de tal forma que el grueso de su producción entra entre mayo y julio, justo antes que la californiana. Esta estrategia de contraestacionalidad ha propiciado la exploración de viñedos que permitan obtener cosechas incluso más precoces (Vázquez 2011).

La Asociación Agrícola Local de Productores de Uva de Mesa (AALPUM) señala a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, en 1994, como el despegue de la producción de uva de mesa hacia mercados internacionales. La producción ha estado dominada por alrededor de 35 agroempresas (Haro 2007; Vázquez 2011). Alrededor de dos terceras partes del valor de la producción sonorense se exporta principalmente a Estados Unidos, y en menor medida a Canadá, China, Indonesia, Japón y Reino Unido (Vázquez 2011).

Para esta participación en mercados globales ha sido necesario incorporar calidad y diferenciación, adoptando los sistemas de certificación, bien para verificar inocuidad, salud e higiene, o bien para constatar el cuidado del medioambiente y cumplimiento de "buenas prácticas agrícolas", y/o "responsabilidad social" con los trabajadores (Bonanno y Cavalcanti 2012).

Dinámicas sociales de los territorios de producción de la uva global

Una geografía determinada por el tiempo de los mercados

Los exportadores de principios de siglo XX utilizaron variedades de uva o técnicas que garantizaran la conservación de la uva en los largos trayectos de transporte. La competitividad de la uva Ohanes en el ciclo exportador almeriense residía en la dureza del pellejo de la uva, en los barriles donde se almacenaba y en la proximidad

de un puerto. En Mendoza (Argentina), los productores vinícolas pudieron diversificar hacia la producción de uva de mesa gracias a técnicas de empaque y tratamiento pos-cosecha (pre-enfriamiento y refrigeración).

Con la constitución de un mercado global alimentario, la competitividad de las regiones productoras de uvas globales se basa en una búsqueda continua para salir del tiempo regulado por los ciclos naturales y conquistar otra temporalidad. El tiempo del mercado tiene otra lógica diferente, pues la uva debe estar en el supermercado en ese periodo temporal en el que el competidor no puede producirla. En el caso del Vinalopó, la técnica del embolsado de la uva de mesa posibilita el retraso en un mes del tiempo de maduración, lo que les permite llegar más tardíamente a los mercados cuando sus competidores ya no producen. Pero la ruptura radical con el tiempo productivo regulado por los ciclos naturales ha venido ligado a las nuevas variedades de uva apirena.

La reconversión productiva que está sustituyendo en la Región de Murcia a las variedades tradicionales por uva apirena, está permitiendo adelantar las producciones a meses muy tempranos (junio-septiembre) con respecto al período tradicional de otoño.

También la región latinoamericana ha ajustado sus tiempos de producción a las ventanas que posibilita el mercado con la incorporación de las nuevas variedades apirena. Así se ha creado un particular calendario de producción de uva que de forma encadenada articula un mercado global de uva de mesa: la producción californiana cubre los meses de agosto-noviembre, la producción peruana entre noviembre-enero, la uva chilena entre enero y mayo, y finalmente la mexicana entre mayo y julio. Esta especialización regional sigue una lógica de producción contraestacional respecto a los competidores, que aprovecha factores climáticos pero ya no está determinados por ellos, posibilitando un ciclo anual de producción de uva que abastece de forma permanente a los mercados.

Al tiempo, la diferenciación del producto sigue también la lógica del mercado. Una nueva norma de consumo que prioriza el producto diferenciado y la calidad. Si la uva del Vinalopó (Alicante) ha cedido su posición de cabeza en la exportación española de uva de mesa y han tomado el relevo los productores de la Región de Murcia se debe a la incorporación de las nuevas variedades apirena que responden a las demandas de diferenciación de la norma de consumo. Esta inversión del binomio producción-consumo por el cual se produce en función de lo que el mercado pide es una de las claves que se señalan en el actual declive de la uva del Vinalopó: "El Vinalopó ha fallado en mantener un producto que no se diferencia más que en un papel que le

pones por fuera..." (entrevista a un representante de APOEXPA, asociación de exportadores de fruta y uva de la Región de Murcia).

La demanda del consumidor está construida socialmente por las corporaciones de distribución alimentaria, a través de exigencias a los productores y protocolos de calidad que objetivan la definición de lo que se entiende por "uva de calidad y diferenciada".

La progresiva marginación y exclusión de las variedades de fruta y uva autóctonas y tradicionales por su escasa adaptación a los requerimientos de productividad y a la norma de competencia ha ocasionado un cambio profundo de las propiedades organolépticas de las nuevas variedades de fruta. Ha habido un proceso de apropiación mercantil de algo como el sabor que pertenecía a la esfera extramercantil de los saberes locales. De esta forma se producen mercantilmente variedades de uva "con sabor a uva". El sabor ha devenido en valor de cambio. Por ejemplo, la variedad de uva de mesa sin semilla "Premium" se caracteriza por la excelencia de su sabor. Esta apropiación de las propiedades naturales de la fruta para pasar ahora a fabricarlas en condiciones mercantiles conlleva una nueva lógica de valorización y jerarquización del producto en función de su valor de mercado.

Entorno institucional e investigación e innovación

La agricultura de producción en fresco es una producción de una altísima complejidad técnica. En ese sentido el desarrollo de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) determina una buena parte de la productividad y competitividad de las producciones. El acceso a las nuevas variedades de uva apirena mediante la inversión en I+D+i ha sido un detonante fundamental de la posición competitiva de la Región de Murcia.

La introducción de las nuevas variedades en la Región de Murcia tiene su origen en la compra por parte de una gran empresa productora de la patente de la variedad de uva apirena "Superior" a un vivero californiano, de tal forma que cualquiera que quisiera producir este tipo de uva debía pagar royalties a esta gran empresa. Ante este monopolio, y forzados por la competencia, los productores murcianos expandieron el cultivo de la uva sin semilla mediante injerto y sin pagar royalties. Lo que provocó un pleito judicial y conflictividad.

Fue precisamente este conflicto por los royalties, en el que se disputaba el monopolio que ejercía una gran empresa murciana sobre una de las primeras varieda-

des de uva apirena que entró en la Región, el origen en 2002 de un organismo de investigación técnica especializado. El Instituto Tecnológico de Uva de Mesa (ITUM) nació con la finalidad de producir nuevas variedades para vencer la barrera de entrada que el pago de royalties suponía para las empresas murcianas, así como el que tuvieran acceso a estas nuevas variedades el conjunto de los productores. Es un consorcio mixto público-privado que ha posibilitado que el acceso a las nuevas variedades de uva de mesa no estuviera tan concentrado en unas cuantas grandes empresas. Se consiguió una mayor (en términos relativos) distribución social de este recurso hacia productores con menor capacidad de inversión. La creación de este instituto tecnológico es un hecho significativo para demostrar el papel que juegan las instituciones locales y en definitiva la estructura social del territorio.

Las conexiones locales-globales son reguladas y acopladas institucionalmente. Como demuestra la constitución del ITUM, los poderes públicos disponen de una capacidad esencial para distribuir las oportunidades y recursos, y dotar al modelo de desarrollo de una mayor inclusividad o por el contrario generar exclusión y desigualdad.

Nuevas variedades globales, grandes empresas y marginalización de la pequeña producción

La producción de uva global ha agudizado las tendencias hacia la concentración y centralización del capital agrícola. Ello es muy evidente en la mayor parte de Latinoamérica. En el caso de Sonora (México), se trata de grandes empresas que integran desde la producción a la comercialización y movilizan miles de trabajadores agrícolas para las tareas de manejo y recolección de la uva.

En el sudeste español se observan también tendencias hacia la centralidad de las grandes empresas productoras-comercializadoras. De hecho el contraste que hemos detectado en la diferente evolución seguida por la producción de uva entre el Valle del Vinalopó (Alicante) y la Región de Murcia tiene que ver con la divergente tendencia hacia el declive seguida por la uva del Vinalopó y la consiguiente marginalización de las pequeñas explotaciones, al tiempo que en la Región de Murcia la tendencia ha sido hacia la concentración de la uva en las grandes empresas, especialmente con la reconversión varietal hacia la uva apirena y sus mayores exigencias inversoras. Diez grandes empresas productoras-comercializadoras concentran una buena parte de la oferta de uva de mesa apirena.

La inversión inicial requerida para los nuevos parrales de uva de mesa sin semilla es una barrera de entrada altamente excluyente para los pequeños productores. También la inversión requerida por el I+D+i es otra barrera. Según los técnicos entrevistados, la uva de mesa alcanza en estos momentos una notable rentabilidad pero al mismo tiempo exige una fuerte inversión de capital.

Este proceso de concentración de la oferta productiva implica desarrollo desigual y estratificación al interior del sector. De tal forma que los pequeños productores tienen tres respuestas posibles:

1ª) Se desvinculan del campo y/o resisten mediante estrategias diversas de pluriactividad. La reconversión varietal ha sido al mismo tiempo una reconversión social que ha desplazado a muchos pequeños agricultores o los ha llevado a estrategias de pluriactividad.

2ª) Se organizan en cooperativas para adaptarse a las exigencias competitivas de la uva global. En la Región de Murcia, el desarrollo del cooperativo agrario tiene una notable presencia y cuenta con fuertes respaldos institucionales.

3ª) Se ponen al servicio de las grandes empresas productoras como "agricultores asociados" o "agricultores tutelados". Una gran empresa de uva puede tener en producción propia un 70-80 por cien y el resto de la cosecha obtenerla de sus agricultores asociados o comprarla a productores independientes.

Mobilización del trabajo

La uva tiene unos requerimientos intensivos de mano de obra manual, tanto para las tareas de recolección, como para las de manipulado del producto, así como para toda una serie de tareas de tratamiento del cultivo que van desde la poda, hasta otras como el aclareo o raleo del racimo. Para cubrir estas necesidades de trabajo se ha recurrido a la movilidad global de trabajo a través de los flujos migratorios internos y/o internacionales. En los tres casos de estudio (Murcia, Vinalopó-Alicante y Sonora-México) encontramos este recurso a la movilidad global del trabajo cuando el mercado local es insuficiente. En el caso de la Región de Murcia y el Vinalopó, en un primer momento (años setenta y ochenta) fueron las migraciones internas las que suministraron de trabajo jornalero (desde Andalucía, La Mancha...), para posteriormente, a partir de los noventa, cobraron todo el protagonismo las migraciones internacionales procedentes de Marruecos, Ecuador u otros orígenes. El caso de Sonora (México)

ofrece un caso espectacular de movilidad del trabajo desde las regiones del sur hacia las regiones productoras de uva en el norte.

La Asociación de Empresarios de la Uva y Fruta de la Región de Murcia estima en unos seis mil o siete mil trabajadores las necesidades de trabajo del manipulado del producto y doce-trece mil trabajadores para la recolección. En otros trabajos (Pedreño 1999) se ha mostrado que, este reclutamiento de trabajo se ha venido organizando, por un lado, movilizándolo las desigualdades de género de tal forma que se han constituido como "femeninas" las tareas de manipulado (en los almacenes de confección del producto) u otras que requieren un trato esmerado y meticuloso como las tareas de raleo (Gadea *et al.* 2016), y por otro, recurriendo a las migraciones internacionales que han venido aportando a los cultivos intensivos una fuerza de trabajo barata flexible y disciplinada.

El caso del Val del Vinalopó (San Miguel 2013) arroja también características similares en lo relativo a la movilización del trabajo: 1º) necesidades intensivas de mano de obra asalariada –los informantes estratégicos estiman que en la producción agrícola participa un número entre 500 y 1.000 trabajadores masculinos; y, durante la campaña de la uva (agosto a diciembre) trabajan en los almacenes entre 2.000 y 3.000 mujeres, en tareas de preparación y envasado de la uva–, aunque en este caso también cobra importancia el trabajo familiar o inclusive el apoyo mutuo entre familias agricultoras; 2º) la importancia de la mano de obra inmigrante, y 3º) la centralidad de la desigualdad de género, especialmente en los almacenes de manipulado, aunque también en el campo. Se trata de un mercado laboral menos organizado que el de la Región de Murcia, pues al predominar una estructura agraria de explotación pequeña y/o a tiempo parcial, el reclutamiento de trabajo asalariado se hace en condiciones de mayor informalidad y acusada estacionalidad.

El caso de Sonora (México) muestra la relación entre orientación global de los territorios y movilidad del trabajo. En los últimos años se ha dado una demanda ascendente de jornaleros temporales en Sonora: en 2012 el volumen fue de 21.000 y en 2014 de 29.052 trabajadores (Lara y Sánchez 2015). Este incremento no solamente se debe a la ampliación de las superficies cultivadas, sino también a las nuevas tareas definidas por las exigencias de calidad y diferenciación del producto. De esta forma aparecen cuadrillas especializadas para tareas de cuidado de los frutos –como el raleo, desbroce, deshoje, atomizado, anillado y selección–, que requieren gran destreza manual.

En los años setenta y ochenta, los productores de uva organizaron el reclutamiento de trabajo mediante sistemas de enganche y migración estacional de campesinos-jornaleros procedentes de los estados del centro y el sur de México. Así cristalizó

la figura del intermediario laboral tradicional que tenía un papel activo en la segmentación étnica y de género del trabajo, basada en la alta proporción de población indígena y familiar de estos flujos migratorios. Posteriormente,

"el desarrollo de modernas cadenas agroalimentarias, como en el caso de la uva de mesa, ha propiciado que los sistemas de intermediación laboral readecuen sus funciones a los procesos de reestructuración productiva y programas de certificación, modificando el perfil de la mano de obra reclutada, así como las medidas de control y disciplina en el proceso de trabajo, acordes con los nuevos estándares de calidad exigidos" (Saldaña y Sánchez 2016).

De esta forma las certificaciones de calidad exigidas por los distribuidores a los productores de uva terminan modelando, a través de los intermediarios, el tipo ideal de trabajador disciplinado y más adaptable (Lara y Sánchez 2015) a las nuevas exigencias de diferenciación y calidad del producto de los mercados: mayor nivel cultural, esmerado y cuidadoso con el producto, protocolos de higiene, etc.

Control y tiempos del trabajo

La apuesta por la uva global de las tres regiones estudiadas se enfrenta a un problema común que se deriva de los altos costes laborales que tiene este tipo de producción. Desde la misma selección de las variedades de uva se debe tener en cuenta la cuestión del trabajo para que los costes de producción sean competitivos frente a las regiones de salarios más bajos.

El caso de la Región de Murcia muestra un territorio de producción de uva cuya competitividad ha sido fundamentalmente por la vía de una reducción muy importante de los costes de producción: "hace diez años posiblemente era 70 u 80 por cien de costes de mano de obra. Mano de obra de gasto de cultivo. Y ahora pues está entre el 50-60 por cien" (entrevista a director técnico de gran empresa frutícola).

Las empresas de uva han venido emprendiendo notables esfuerzos para reducir los costes laborales –en un proceso de producción en el cual fases cruciales del mismo son muy intensivas en trabajo vivo (recolección, almacén, tareas cualificadas como la poda o el raleo...). Esta búsqueda se ha realizado mediante la reorganización de la producción en diferentes direcciones:

A) Técnicas de imposición de tiempos de trabajo de carácter fordista, como se aprecia en la organización de las líneas de producción de los almacenes de manipu-

lado. También el salario a destajo que se emplea en la tarea del embolsado de la uva del Vinalopó o en la recolección en los campos de Sonora es una forma de intensificación de los ritmos de trabajo.

B) Eliminación de tareas muy intensivas en trabajo, como el aclareo o raleo, gracias entre otras innovaciones, a las características genéticas de las nuevas variedades. Se trata, por tanto, de incrementar la composición orgánica de capital sustituyendo aquel trabajo vivo que más encarezca los costes de producción. Se buscan variedades que no requieran tanta mano de obra, disminuyendo las necesidades de tareas como el raleo, que es una tarea muy intensiva en habilidades manuales y por tanto costosa en términos de salario.

C) Las características de los nuevos parrales, en cuanto a altura, anchura, optimizan de los espacios, etc., posibilitan una mayor rapidez de la circulación de los flujos de trabajadores, materiales y productos, posibilitando un incremento de la intensificación del trabajo.

D) una integración de las tareas de recolección de la uva y las tareas de manipulado y confección, de tal forma que se tiende a eliminar el transporte y confección de la uva en los almacenes de manipulado para realizarse en el campo justo en el momento de la recolección, una estrategia de deslocalización del almacén de manipulado que integra los tiempos de trabajo y abarata el coste salarial.

En definitiva, esta búsqueda constante de reducción de costes laborales por la vía de la intensificación del tiempo de trabajo y de la sustitución de fuerza de trabajo humana por tecnología genera un ejército de mano de obra jornalera en la reserva, el cual está segmentado por líneas de género y etnia, como se ha expuesto para los diferentes casos de estudio. El paisaje social de los territorios de producción de uvas y frutas globales viene caracterizado por esta presencia de una población vulnerable y disponible que introduce en las localidades un vector de desigualdad social muy característico.

Conclusiones

En este artículo hemos realizado una aproximación histórica a una serie de geografías especializadas en la producción de uva de mesa. En el Mediterráneo cabe localizar una historia antigua en la que la uva de mesa formó parte de la vida material de

los pueblos y desde allí se extendió a través de mercaderes y mercados a otros territorios. Es a partir de siglo XIX, con la formación del régimen alimentario imperial, en el contexto de la industrialización europea y el dominio global británico, en el que la producción de uva es organizada para el mercado global. El acceso progresivo de las clases populares a la relación salarial y su incorporación a la nueva norma de consumo alimentaria, expande la demanda de frutas frescas y posibilita que aparezcan en la periferia de la economía-mundo áreas especializadas en la producción y exportación de uva como el sureste ibérico o como México, Chile o Argentina.

Tras la Segunda Guerra Mundial, el nuevo régimen alimentario de carácter intensivo posibilita una reorganización productiva de estas áreas productivas y exportadoras de uva mediante la incorporación de nuevas técnicas de cultivo que introducen una lógica de intensificación productiva, especialización en variedades de mayor rendimiento, expansión de superficies, centralización productiva y asalarización. A partir de este momento histórico, la uva de mesa se estructura en cadenas globales bajo el poder de las grandes distribuidoras, que será la seña distintiva del tercer régimen alimentario de carácter corporativo, el cual eclosiona en los años ochenta bajo los principios de la economía neoliberal y perdura hasta la actualidad. De esta forma las geografías especializadas en la producción de uva de mesa han seguido las actuales tendencias de las cadenas globales agroalimentarias, caracterizadas por asegurar su rentabilidad mediante la contratación de mano de obra especializada y de alto rendimiento, así como potenciar su capacidad competitiva con nuevas variedades apirena que posibilitan una orientación y adaptación a un nuevo consumo más diferenciado y selecto, al tiempo que logran avances muy importantes en la desestacionalización de las producciones.

Los tres territorios objeto de nuestra investigación se posicionan de forma diferenciada ante las nuevas variedades apirena o uvas globales. Mientras que la Región de Murcia y Sonora (México) despuntan como regiones productoras y exportadoras de uva de mesa, gracias, en el primer caso, a la formación de una potente economía en red intraeuropea bajo la dirección de los grandes supermercados, y en el segundo caso, a las ventajas climáticas que dotan al norte de México de una posibilidad de una producción contraestacional de uva. Frente a estas dos trayectorias territoriales exitosas, encontramos el otro territorio estudiado en nuestra investigación, el Valle del Vinalopó (Alicante), que sigue una tendencia de declive, dadas las dificultades de los pequeños productores a adaptarse a las exigencias de la uva global. En esta comparación entre territorios se vislumbran las tendencias hegemónicas de concentración y centralización productiva que desplazan progresivamente a las pequeñas explotaciones agrarias de carácter familiar. Igualmente el recorrido histórico realizado nos

permite constatar que si los pequeños productores protagonizaron el ciclo exportador almeriense de fines del XIX y principios del XX, sin embargo, a finales del siglo XX y primeras décadas del XXI, con el predominio de la lógica de la uva global, el protagonismo pasa a ser de las grandes empresas productoras-comercializadoras.

Este desplazamiento del pequeño productor y el predominio de la gran producción tienen que ver con las importantes inversiones que exigen los campos de las nuevas variedades de uva sin semilla, tanto en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, como en mano de obra asalariada. No obstante, el contraste de los casos de la Región de Murcia y de Sonora revela la importancia de los factores institucionales del territorio y de las coaliciones de crecimiento. Aunque en ambos casos, las certificaciones están vinculadas al poder del capital comercial sobre el productivo, sin embargo, en el caso español hay una incipiente iniciativa por parte de los poderes públicos de regulación de la cadena agroalimentaria. Igualmente, el caso de la Región de Murcia demuestra que las instituciones públicas pueden intervenir en garantizar cierta distribución equitativa en el acceso a los avances en nuevas variedades de uva, mediante el estímulo y financiación de centros públicos de investigación y desarrollo. También los poderes públicos favorecen la movilización del capital social de un territorio para la promoción del cooperativismo de pequeños y medianos agricultores, fórmula asociativa que en la Región de Murcia ha tenido un notable éxito. En definitiva, el contraste entre los tres territorios de estudio evidencia la importancia de atender a las interacciones entre agentes, instituciones y estructuras sociales para captar la diversidad de las respuestas locales a sus anclajes globales (Berdegué *et al.* 2015).

La cuestión del trabajo asalariado adquiere una enorme centralidad en la uva de mesa, tanto por sus determinaciones cuantitativas, en la fase de recolección y confección del producto, como por sus exigencias cualitativas, en la sucesión de tareas específicas para garantizar la calidad del producto como el raleo, el anillado u otras. El reclutamiento de fuerza de trabajo se ha venido garantizando mediante la movilidad del trabajo. Esta movilidad se realiza a través de los trabajadores procedentes de las migraciones internacionales en el caso de la Región de Murcia y el Val de Vinalopó o, en el caso de Sonora, a través de un denso, complejo y extenso sistema reticular de organización de desplazamientos internos de jornaleros capitaneado por intermediarios informales. Pero el problema fundamental a resolver tiene que ver con los elevados costes de producción que genera la uva de mesa. Las grandes empresas productoras han sido muy eficaces en la puesta en marcha de estrategias de reducción de costes laborales (destajos, técnicas fordistas y tayloristas, integración de tareas, definición genética de variedades que ahorren tareas de trabajo, etc.), demostrando que es la determinación y dominación del tiempo de trabajo el contenido esencial de

la relación salarial. Los protocolos de calidad y certificación exigidos a los productores por parte de las grandes cadenas de distribución comercial modelan el tipo ideal de trabajador disciplinado y adaptable culturalmente que se busca, como muestran los casos de Sonora y la Región de Murcia (Castro *et al.* 2017). En última instancia, la presencia de un vigoroso ejército de reserva de mano de obra disponible, segmentado en términos de género y etnicidad, garantiza el funcionamiento de un mercado laboral en los términos descritos.

La uva de mesa es un producto de los campos de la globalización que ha posibilitado un salto en las economías de diferenciación, como en la década de los 80 lo fue la lechuga (Friedland *et al.* 1981; Pedreño 1999). Así concluimos que una característica específica de estas regiones agroproductoras se deriva de las determinaciones de la norma global de competitividad, según la cual continua y permanentemente se ha de estar buscando economías de diferenciación.

Agradecimientos

Este artículo presenta resultados del proyecto "Gobernanza de la calidad en las cadenas globales agroalimentarias. Un análisis comparado de los territorios agro-exportadores en España", financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (CSO2017-85507). El autor desea agradecer los comentarios y sugerencias efectuados por los evaluadores anónimos.

Referencias

- Alonso, F., Cuevas, J., Hueso, J. J., Marzo, B., Pérez, J. y Sánchez Picón, A. 2006. *La uva de Almería: dos siglos de cultivo e historia de la variedad ohanes*. Cajamar: Almería.
- Bagnasco, A. 1991. "El desarrollo de economía difusa, punto de vista económico y punto de vista de la sociedad", *Sociología del Trabajo*, número extraordinario 1: 167-74.
- Bair, J. 2009. "Global commodity chains, genealogy and review". En *Frontiers of commodity chain research*, ed. J. Bair (ed.), 1-34. Stanford: Stanford University Press.

- Berdegú, J. A., Bebbington, A. y Escobal, A. 2015. "Conceptualizando la diversidad espacial en el desarrollo rural latinoamericano: estructuras, instituciones y coaliciones", documento n.º 164 del Grupo de Trabajo Cohesión Territorial para el Desarrollo (RIMISP).
- Bonanno, A. 1995. *La globalización del sector agroalimentario*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Bonanno, A. y Cavalcanti, J. S. B. 2012. "Globalization, food quality and labour: the case of grape, production in north-eastern Brazil". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 18 (1): 37-55.
- Braudel, F. 1997. *Memorias del Mediterráneo*. Cátedra: Madrid.
- Buttel, F. H. 2001. "Some reflections on late twentieth century agrarian political economy". *Sociologia Ruralis* 41 (2): 165-182.
- Castro, C. de, Moraes, N. y Cutillas, I. 2017. "Gobernar la producción y el trabajo por medio de estándares. El caso de la industria agroalimentaria en Murcia". *Política y Sociedad* 54 (1): 111-142.
- Equipo ENCLAVES-Universidad de Murcia. 2016. "¿Cómo hicimos el proyecto de investigación Enclaves: «Sostenibilidad social de los enclaves de agricultura intensiva: España y México» (2012-2015)?" *Sociología del Trabajo* 86: 107-124.
- FAO-OIV. 2016. *Table and dried grapes*. Roma: FAO y OIV.
- Friedland, W. H., Barton, A. E. y Thomas, R. J. 1981. *Manufacturing green gold: capital, labor and technology in the lettuce industry*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedmann, H. 1993. "The political economy of food: a global crisis". *New Left Review* 197: 29-57.
- Friedmann, H. y McMichael, P. 1989. "Agriculture and the State system. The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present". *Sociologia Ruralis* 29 (2): 93-117.
- Gadea, E., Pedreño, A. y Castro, C. de. 2016. "Producing and mobilizing vulnerable workers. The agribusiness of the Region of Murcia, Spain". En *Migration and agriculture: mobility and change in the Mediterranean area*, eds. A. Corrado, C. de Castro y D. Perrotta, 79-94. Londres: Routledge.
- Gadea, E., Pedreño, A., Castro, C. de y Ramírez, A. J. 2016. "Almaceneras. Género y trabajo en los almacenes de manipulado de fruta en la Región de Murcia". *Revista Andaluza de Antropología* 11: 121-145.
- Gereffi, G. 1994. "The organization of buyer-driven global commodity chains, how U.S. retailers shape overseas production networks". En *Commodity chains and global capitalism*, eds. G. Gereffi y M. Korzeniewicz, 95-122. Westport: Praeger.
- Gibbon, P., Bair, J. y Ponte, S. 2008. "Governing global value chains, an introduction". *Economy and Society* 37 (3): 315-338.
- Gómez, J. M. y Gil, E. 1987. "La exportación española de uva de mesa en la segunda mitad del siglo XX". *Papeles de Geografía* 13: 87-104.
- Haro, J. A. 2007. "Globalización y salud de los trabajadores. Jornaleros agrícolas y producción de la uva en Pesqueira". *Región y Sociedad* 40: 73-105.

- Hidalgo, L. 2002. "La viticultura levantina". *Agricultura: Revista agropecuaria* 846: 826-833.
- Hopkins, T. K. y Wallerstein, I. 1977. "Patterns of development of the modern world-system". *Review* 1 (2): 11-145.
- Lara, S. y Sánchez, K. 2015. "En búsqueda del control: enganche e industria de la migración en una zona productora de uva de mesa en México". En *Asalariados rurales en América Latina*, comps. A. Riella y P. Mascheroni, 73-94. Montevideo: CLACSO.
- Logan, J. R. y Molotch, H. L. 1987. *Urban fortunes. The political economy of place*. Berkeley: University of California Press.
- López Marín, J. V. 2015. "Importancia de la uva de mesa apirena con estudio de viabilidad para una plantación en Totana", trabajo fin de grado, Universidad de Valencia.
- McMichael, P. 2016a. *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*. Icaria: Barcelona.
- McMichael, P. 2016b. "Commentary: food regime for thought". *Journal of Peasant Studies* 43 (3): 648-670.
- Morilla, J. 1995. "La irrupción de California en el mercado de productos vitícolas y sus efectos en los países mediterráneos (1865-1925)". En *California y el Mediterráneo: Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*, ed. J. Morilla, 255-318. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- ODESPA [Oficina de Estudios y Políticas Agrarias]. 2013. "Uva de mesa: se ratifica liderazgo exportador mundial de Chile", www.odepa.gob.cl
- Olmstead, A. y Rhode, P. 1995. "La competencia internacional en productos mediterráneos y el auge de la industria frutícola californiana, 1880-1930)". En *California y el Mediterráneo: Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*, ed. J. Morilla, 173-232. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Pedreño, A. 1999. *Del jornalero agrícola al obrero de las factorías vegetales*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Pedreño, A. 2000. *Ruralidad globalizada. Sociología de los territorios de las factorías vegetales*. Murcia: Diego Marín.
- Pedreño, A. 2014. "Encadenados a fetiches. Del enfoque de las cadenas de mercancías a la sostenibilidad social de los enclaves de producción de la 'uva global'". En *De cadenas, migrantes y jornaleros. Los territorios rurales en las cadenas globales agroalimentarias*, ed. A. Pedreño, 13-37. Madrid: Talasa.
- Pedreño, A. y Quaranta, G. 2002. "Introducción. Trabajo y sociedad en los campos de la globalización agroalimentaria". *Áreas* 22: 9-27.
- Pedreño, A., Castro, C. de y Gadea, E. 2014. "Labour, Gender and Political Conflicts in the Global Agri-food System. The case of Agri-export model of Murcia, Spain". En *Labor relations in a globalized food*, eds. A. Bonanno y J. S. Cavalcanti, 193-214. Bingley: Emerald.
- Piqueras, J. 1985. *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

- Rico Amorós, A. 1995. "Repercusiones territoriales de la política agraria comunitaria sobre las estructuras agrarias del Alto y Medio Vinalopó (Alicante)". *Investigaciones Geográficas* 14: 145-174.
- Rodríguez, F. 2016. "Apuestas para una economía diversificada: la inserción de la uva de Mendoza (Argentina) en mercados externos (1907-1930)". *América Latina en la Historia Económica* 23 (1): 152-183.
- Seccia, F., Gaetano, F. y Nardune, G. 2016. "Trade competitiveness in table grapes: a global view", MPRA paper nº 70.931.
- SAGARPA. 2010. *Anuario de la Producción Agrícola de México*. <http://www.siap.gob.mx/portales-estatales-oidrus/>
- Sánchez, K. 2013. "Viñas de Sonora: Sistemas de Intermediación Laboral para un enclave agrícola del noroeste de México", informe de investigación inédito del Proyecto ENCLAVES.
- Sánchez, K.; Saldaña, A. y Lara, S. 2014. "Viñedos de Sonora: Principales Estrategias de Suministro de Mano de Obra", informe de investigación inédito del Proyecto ENCLAVES.
- Sánchez, K. y Saldaña, A. 2015. "Vámonos a Sonora". Ejército (Agro) Industrial de Reserva en Puebla y Morelos para la uva de mesa". En *Diversidad cultural, territorios en disputa y procesos de subordinación. Reflexiones desde la antropología*, ed. K. Sánchez, 113-142. Cuernavaca: UAEM.
- Sanderson, S. 1986. "The emergence of the 'world steer': internationalization and foreign domination in Latin American cattle production". En *Food, the state and international political economy*, eds. F. L. Tullis y W. L. Hollist, 81-98. Lincoln: University of Nebraska.
- Saldaña, A. y Sánchez, K. 2016. "Estándares de calidad de la uva de mesa de exportación: implicaciones en la gestión de la mano de obra", presentado en el Congreso Internacional Agroalimentario y XI Reunión de la Red de Investigación Socioeconómica en Hortalizas, Frutas y Flores (RISHORT) (Autlán, Jalisco).
- San Miguel, B. y Hurtado, J. 2013. "Sostenibilidad social de los nuevos enclaves agrícolas: producción, trabajo y empleo en el sector de la uva de mesa en la provincia de Alicante", informe de investigación inédito del Proyecto ENCLAVES.
- Segura, P. y Pedreño, A. 2006. "La hortofruticultura intensiva de la Región de Murcia: un modelo productivo diferenciado". En *La agricultura española en la era de la globalización*, coord. M. Etxezarreta, 369-422. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- SIACON-SIAP [Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta- Servicio de información Agroalimentaria y Pesquera]. 2012. "Módulo Agrícola del SIACON", <http://wwsiap.gob.mx/optestadisticasiacon2012parcialsiacon-zip/>
- Vázquez, N. 2011. *Modelo de la agricultura moderna en México en el siglo XXI*. México: Asociación Agrícola Local de Productores de Uva de Mesa.
- Ybarra, J. A. y Torregrosa, R. 2013. "El tránsito del valor sentimental al valor económico de una actividad agrícola tradicional: la uva de mesa del Vinalopó", informe de investigación inédito del Proyecto ENCLAVES.