

*Transición logística de enclaves agroex-
portadores: estándares de calidad
y nuevas relaciones de valor (Murcia,
España)*



A

G

E

R

Miguel Ángel Sánchez-García
Universidad de Murcia, España

DOI: 10.4422/ager.2024.13

ager

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

Transición logística de enclaves agroexportadores: estándares de calidad y nuevas relaciones de valor (Murcia, España)

Ideas clave:

1. En los enclaves agrícolas europeos el transporte hortofrutícola transita hacia una logística intensiva exportadora.
2. Los estándares de calidad permiten a los grandes supermercados extraer y apropiarse de mayor valor en la cadena logística.
3. Los estándares de calidad forman parte de los nuevos modos de regulación del sistema alimentario corporativo.
4. La racionalidad logística del gran supermercado refuerza procesos de concentración empresarial en el sector logístico exportador.
5. Los estándares son una barrera de entrada que subordina y desvaloriza a transportistas pequeños y autónomos.

Resumen: En los análisis sobre la cadena global agroalimentaria, la logística y el transporte suelen ocupar un lugar periférico. Sin embargo, el canal logístico desempeña un papel central en un contexto en el que los grandes supermercados gobiernan las actividades logísticas dentro de sus cadenas de suministro. Este artículo examina cómo la racionalidad comercial de las grandes empresas de distribución influye en la reestructuración de las actividades logísticas en los enclaves agroexportadores. El objetivo es doble: estudiar la gobernanza de la logística por parte de los supermercados europeos y el rol que juegan los estándares de calidad en este proceso. Los resultados revelan que el control de la logística de exportación por parte de las cadenas de distribución europeas ha favorecido en la agroindustria de la Región de Murcia la evolución del transporte de larga distancia hacia una logística tecno-intensiva estandarizada, que supera la función clásica de distribución de mercancías. Una transición logística que permite a los supermercados extraer mayor valor de cada fase del suministro y refuerza procesos de concentración y subordinación empresarial dentro del sector logístico. El estudio realiza una aproximación cualitativa a estos fenómenos, basada en entrevistas en profundidad con empresas de logística y de transporte murcianas que prestan sus servicios a cadenas de supermercados europeas.

Palabras clave: Logística hortofrutícola, supermercados, estándares de calidad, cadenas globales agroalimentarias, Murcia (España).

Logistic Transition of Agro-Export Enclaves: Quality Standards and New Value Relations (Murcia, Spain)

Highlights:

1. In Europe's agricultural enclaves, fruit and vegetable transport is moving towards export-intensive logistics.

2. Quality standards allow large supermarkets to extract and appropriate more value from the supply chain.
3. Quality standards are part of the new ways of regulating the corporate food system.
4. The supermarket's logistical rationality is reinforcing the concentration processes in the export logistics sector.
5. Standards are a barrier to entry that subordinates and devalues small and self-employed truckers.

Abstract: In analyses of the global agri-food chain, logistics and transport often take a back seat. However, the logistics channel plays a central role in a context where large retailers dominate logistics activities within their supply chains. This article examines how the commercial rationality of large retailers influences the restructuring of logistics activities in agro-export enclaves. The objective is twofold: to study the governance of the logistics sector in the Region of Murcia by supermarkets and the role played by quality standards in this process. The results show that the control of export logistics by European distribution chains has favoured the evolution of long-distance transport in the Region of Murcia towards standardised techno-intensive logistics that go beyond the traditional function of goods distribution. This transition allows supermarkets to extract more value and reinforces processes of corporate concentration and subordination within the logistics sector. The study takes a qualitative approach to the issue, based on in-depth interviews with Murcian logistics and transport companies that provide their services to European supermarket chains.

Keywords: Fruit and vegetable logistics, supermarkets, quality standards, global agri-food chains, Murcia (Spain).

Recibido: 14 de marzo de 2024
Devuelto para revisión: 29 de julio de 2024
Aceptado: 26 de septiembre de 2024

Cómo citar este artículo: Sánchez-García, M. A. (2024). Transición logística de enclaves agroexportadores: estándares de calidad y nuevas relaciones de valor (Murcia, España). *AGER: Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural (Journal of Depopulation and Rural Development Studies)*, (40), 269-301 <https://doi.org/10.4422/ager.2024.13>

Miguel Ángel Sánchez-García. <https://orcid.org/0000-0002-5523-4053>
Correo electrónico: miguelangel.sanchez7@um.es

1. Introducción y justificación

Existe en las ciencias sociales un interés creciente por la logística (López Calle, 2020; Benvegnù y Gaborieau, 2020; Colectivo Arosa Sun, 2020). De ser una actividad limitada al mundo del transporte de mercancías, en la actualidad es analizada desde diferentes aproximaciones que le atribuyen un papel destacado dentro del capitalismo global contemporáneo. En efecto, la logística es hoy un objeto de estudio con entidad propia, vinculado a las transformaciones recientes en el ámbito de la producción, el trabajo y el consumo. Sin embargo, en el campo de los estudios sociales sobre el sistema alimentario apenas ha recibido atención. Una ausencia que se explica, en parte, por la centralidad que siguen ocupando en este ámbito las cuestiones relacionadas con las prácticas agrarias, los trabajadores/as agrícolas y las dinámicas de consumo. A lo que hay que añadir el carácter técnico-económico con el que se asocia habitualmente a la logística, que favorece un mayor acercamiento desde las ciencias económicas y las teorías de las organizaciones, y menos desde disciplinas como la sociología, la antropología o la teoría política (Grappi, 2016).

El canal logístico cumple una función esencial para la extensión global de la cadena de suministro agrícola. En él se desarrollan las actividades de tipo físico (como el transporte, el almacenamiento o la preparación y diferenciación de pedidos), que permiten conectar una oferta concentrada geográficamente en enclaves agroexportadores (Pedreño, 2014), con una demanda más dispersa, aunque desigualmente repar-

tida entre el Norte y el Sur Global (Green, 2002). Desde la segunda mitad del siglo XX, la evolución de la tecnología del transporte refrigerado ha sido clave para la globalización del consumo de productos frescos, así como para regionalizar la producción en determinadas zonas que suministran frutas y verduras frescas a los mercados durante todo el año a precios bajos (Friedland, 1994). Sin embargo, en las últimas décadas las innovaciones logísticas han dado lugar a todo un conjunto de nuevos servicios especializados para productos frescos, que superan la función clásica vinculada al transporte de larga distancia a temperatura controlada (Grappi, 2016). Algunos autores se han referido a estas innovaciones como "revolución logística" (Allen, 1997), y subrayan que estos cambios logísticos implican una mayor conexión entre las funciones de producción, almacenamiento y transporte dentro de la cadena de valor (Cowen, 2014). En el caso de las cadenas globales agrícolas, sobre las que los grandes distribuidores ejercen una gran influencia (Gereffi et al., 2005), la producción y el suministro se gestionan, gracias a la síntesis que permite la logística actual, como partes de un único flujo conectado dentro de sus cadenas de suministro (Grappi, 2016). Una mejora que resulta especialmente importante en el caso de productos frescos y perecederos, donde la gestión del tiempo es crucial para poder acortar las distancias entre los espacios productivos y los centros de consumo (Freidberg, 2010).

La consolidación de las regiones agroexportadoras en los mercados globales ha tenido en el transporte de larga distancia a temperatura controlada una de sus condiciones de posibilidad. Sin embargo, muchas de estas regiones transitan en el presente hacia una logística integral que combina la recogida en finca, el almacenamiento refrigerado y el transporte de larga distancia. Almería, en el sur de España (García Barranco y Pérez Mesa, 2015), California, en Estados Unidos (Rees, 2016) o el sur de Italia (Pulina y Timpanaro, 2012) son algunas de las regiones que reflejan esta tendencia. Como también Murcia, uno de los principales territorios agroexportadores de Europa y la provincia con mayor número de camiones refrigerados de España (FROET, 2023). Características que la convierten en un buen laboratorio para analizar las transformaciones de la logística agroalimentaria.

Desde finales de la década de 1980 la estrategia de desarrollo de la Región de Murcia ha pivotado, fundamentalmente, sobre la producción y exportación de productos hortofrutícolas en fresco hacia los países del centro y norte de Europa (Segura et al., 2002; Pedreño et al., 2015). Al igual que la producción, la logística agroalimentaria regional está orientada a aprovisionar a las marcas de supermercados que acaparan la distribución alimentaria en el continente europeo. Entre los requisitos de estos grandes distribuidores destacan, desde la década de 1990, los estándares privados de cali-

dad, convertidos desde entonces en un mecanismo central de gobierno de la cadena de valor agrícola (Busch y Bain, 2004).

En este artículo se analiza cómo la racionalidad comercial y burocrática de las grandes empresas de distribución influye en la reestructuración de las actividades logísticas en los enclaves agroexportadores. En concreto, se estudia cómo los supermercados europeos regulan y organizan el sector logístico exportador de la Región de Murcia a través de estándares de calidad y seguridad alimentaria. Los resultados muestran que el gobierno de la cadena de suministro por parte de la gran distribución ha favorecido la transición del transporte en la región hacia una logística refrigerada tecno-intensiva que va más allá de la función clásica del transporte de mercancías. Una transición que permite a los supermercados extraer mayor valor de mercado (sincronizar tiempos entre origen y destino, abaratar precios, aumentar calidad, seleccionar proveedores), y que ha reforzado los procesos de concentración y subordinación empresarial dentro del sector logístico murciano. En este proceso las normas privadas de calidad han tenido una importancia decisiva, dado que, a través de ellos, los supermercados definen las condiciones que deben cumplir los actores logísticos y certifican su cumplimiento.

El artículo se organiza en cuatro apartados. En el primero se presentan las bases teórico-conceptuales en las que se asienta la investigación, con especial atención al fenómeno de los estándares privados y a su proliferación en el ámbito de la logística y el transporte. En el segundo se detalla la metodología, el trabajo de campo y el caso de estudio. En el tercero se presentan los resultados principales, organizados en torno a dos dimensiones: la racionalidad logística del supermercado europeo y las dinámicas de subcontratación-subordinación del transporte de frutas y hortalizas. Por último, el trabajo se cierra con un apartado de discusión, conclusiones y futuras líneas de investigación.

2. Bases teórico-conceptuales

2.1. Burocracia de mercado en la cadena de valor agroalimentaria

Como se ha expuesto en anteriores trabajos (de Castro et al., 2021; Sánchez-García et al., 2022), un estándar hace referencia a los criterios acordados por medio de los que se evalúan las características de un producto, su proceso de elaboración o el desempeño de un trabajador/a (Bain et al., 2013). Como señala Busch (2011), el proceso de

estandarización es más reciente que el de elaboración de normas de tipo público. Si bien las normas, al igual que las leyes, se han dirigido históricamente a las personas, los estándares van más allá y actúan no sólo sobre las personas, sino también sobre las cosas y la interacción entre las personas y las cosas. Los estándares de calidad surgen a mediados de la década de 1980, como respuesta al aumento de la división internacional del trabajo dentro de las cadenas de suministro y a la globalización del comercio. Cambios que llevaron tanto a los mercados como a los Estados a exigir "garantías de calidad" a las empresas involucradas. En este contexto, organismos normalización nacionales e internacionales, como la ISO (International Organization for Standardization), comenzaron a desarrollar estándares en torno a un concepto de calidad global y orientado al mercado (Higgins y Hallström, 2007). Una calidad basada en la gestión de riesgos, la comprobación documental y la autoevaluación, y expresada en términos estandarizados para ser generalizada a diversos sectores y territorios (Power, 1999).

Para Higgins y Hallström, la aparición de estándares de calidad respondió al progresivo retroceso de la regulación "dura", propia de los Estados y articulada en torno a leyes nacionales e inspecciones públicas directas, en favor de una regulación "blanda", de carácter voluntario y de gestión, emitida por organismos de normalización no estatales (2007: 685). En este sentido, los estándares de calidad reflejan el paso de la "governabilidad" a la "governanza" en el marco del neoliberalismo (Alonso y Fernández Rodríguez, 2018: 152). Es decir: la rearticulación de la autoridad pública en una serie de nuevos entramados normativos donde participan actores públicos y privados, empresariales y sociales, nacionales y transnacionales, que traducen las demandas del mercado a un nuevo lenguaje burocrático y gerencial (Hibou, 2020; Ponte et al., 2011).

Uno de los ámbitos donde más se ha estudiado la proliferación de estándares así llamados "privados" (Ponte et al., 2011) ha sido en la cadena de valor agrícola. La bibliografía que ha analizado la aplicación de estándares privados en la agricultura global se ha centrado, principalmente, en países del Sur Global (Loconto, 2015; Bonanno y Cavalcanti, 2012; Bain, 2010). Estos trabajos han evaluado la incidencia de estándares de mercado promovidos por líderes de la industria alimentaria, como Global G.A.P. (Lockie et al., 2015). Y, también, han puesto el foco en el alcance que tienen en estos países los estándares sociales de ONG o de múltiples partes interesadas que regulan el comercio justo, la sostenibilidad ambiental o las condiciones laborales (Ferrando, 2017; Djama et al., 2011; Ponte y Riisgaard, 2011).

En el contexto europeo, cada vez más investigadores/as han incorporado el estudio de los estándares privados agroalimentarios en sus objetivos (Pedreño y Ramírez, 2021; Torres y Pérez, 2021; de Castro et al., 2017). Esta literatura se ha cen-

trado, en gran medida, en los estándares de calidad y seguridad alimentaria impulsados por coaliciones de grandes marcas de supermercados europeas desde finales de la década de 1990 y comienzos de los 2000 (Fulponi, 2006). Estándares voluntarios que, no obstante, se convirtieron rápidamente en un requisito obligatorio para acceder a unos mercados cada vez más concentrados (Busch, 2000). En los últimos años, algunos autores se han interesado, también, por la incorporación de criterios ambientales, éticos y laborales en las normas de supermercados (Pedreño et al., 2022; Mozo et al., 2022; Reigada et al., 2021). Si bien se observa cierto consenso en el hecho de que los estándares de mercado han aportado mejoras en la inocuidad y seguridad alimentaria (Fuchs et al., 2011), la mayoría de los trabajos destacan que estos dispositivos han permitido a los grandes distribuidores aumentar su control en la cadena de valor agrícola, responder de manera selectiva a los conflictos socioecológicos locales y seleccionar a los proveedores más competitivos (Fama y Corrado, 2023; Guthman, 2007).

2.2. Los estándares privados en la transición del transporte a la logística

En la literatura sobre estándares de mercado y agricultura global apenas se ha atendido a las implicaciones que este tipo de normas han tenido en otros eslabones de la cadena de suministro como, por ejemplo, la logística de alimentos. En la década de 1980 la distribución europea comenzó a externalizar las actividades de transporte, una actividad que anteriormente estaba internalizada y representaba para estas compañías un coste fijo (Green, 2002). Una externalización que provocó, según Green, que distintas empresas de transporte, en un mercado europeo cada vez más desregulado y abierto, compitieran entre sí en costes y servicios introduciendo transformaciones en ambos aspectos. Como, por ejemplo, la utilización de camiones a temperatura controlada, que hizo posible alcanzar una cadena completa de frío, y con ello, el transporte de frutas y hortalizas frescas a largas distancias (Friedland, 1994). Este y otros desarrollos tecnológicos en el ámbito del transporte a finales del siglo XX permitieron comprimir la distancia y el tiempo dentro de las cadenas globales de frío. Las grandes empresas de distribución podían así acceder a enclaves hortofrutícolas lejanos, como Andalucía o la Región de Murcia, y estas zonas, a su vez, integrarse en los mercados globales (Green, 2002).

De la necesidad de supervisar por parte de las principales cadenas de supermercados un transporte de exportación cada vez más externalizado surgieron estándares de calidad para el sector de logística en 2006. Normas que forman parte de un conjunto más amplio de estándares de calidad y seguridad alimentaria impulsados por federaciones de grandes distribuidores a finales de 1990. En el ámbito de la logística son dos los principales

y más extendidos: IFS Logistics, gestionado por la International Featured Standards, integrada principalmente por supermercados alemanes, franceses e italianos; y BRC Storage and Distribution, regulado por la British Retail Consortium que forman distribuidores británicos. Ambos surgen en 2006 motivadas, según se recoge en la norma IFS, porque:

Los compradores y los directores de calidad de la distribución y de la industria requieren cada vez más transparencia sobre la manera en la que sus productos son tratados durante la cadena Logística y estaban buscando una solución (IFS Logística, 2021: 14).

Con el tiempo, los estándares privados de logística han adquirido mayor relevancia en la organización social del trabajo dentro del ámbito del transporte y la logística, así como en las dinámicas de valorización y desvalorización empresarial dentro del sector. Como ha apuntado Henson (2008), las empresas de transporte y logística que deben incorporar estas normas se enfrentan a costes adicionales en forma de inversiones, procesos técnicos y personal. Otros autores, como Urciuoli (2018), han planteado que las normas privadas son más eficaces que las públicas a la hora de preservar la seguridad alimentaria y la calidad, aunque, al mismo tiempo, refuerzan el poder de los grandes distribuidores en la cadena de suministro.

Este artículo parte, por lo tanto, de la consideración del estándar de calidad como un mecanismo de gobierno privado de la cadena global agroalimentaria, de la que forma parte el canal logístico. Desde este punto de vista, se argumenta que la intensificación y complejización de las exigencias de tipo logístico de la gran distribución han acelerado en los enclaves agroexportadores europeos la transición desde el transporte de mercancías hacia una logística tecno-intensiva estandarizada. Una transición que, a nivel local, ha reforzado la concentración empresarial de la logística de exportación en un reducido grupo de grandes empresas, que pueden hacer frente a las exigencias de la distribución europea.

3. Objetivos, metodología y fuentes, áreas o casos de estudio

El objetivo principal de este trabajo es analizar la transformación que ha experimentado el transporte hortofrutícola de la Región de Murcia en los últimos años, atendiendo, particularmente, a la función que cumplen los estándares privados de logística.

Murcia es uno de los principales enclaves exportadores de frutas y hortalizas frescas, muy dependiente del mercado europeo¹ (Pedreño, 2014). Es un modelo agroexportador que está basado en un alto grado de especialización productiva, de innovación tecnológica, de constante ampliación y producción de suelo útil para el cultivo y de extensión del trabajo asalariado (Segura et al., 2002; Pedreño, 2001). A lo que hay que añadir el uso intensivo del transporte refrigerado de larga distancia. En efecto, Murcia es la provincia española con la mayor flota de camiones frigoríficos, utilizados en su mayoría para el traslado de frutas y hortalizas frescas a países europeos (FROET, 2023)², y la quinta en metros cuadrados dedicados a almacenes de transporte (OTLE, 2022a).

Para responder al objetivo de investigación se ha seguido una metodología cualitativa, basada en entrevistas en profundidad a intermediarios de la distribución europea y responsables de empresas del sector logístico de la Región de Murcia. La elección de la entrevista cualitativa permite, además de conocer la manera en la que se gestiona el transporte internacional de frutas y hortalizas, profundizar en la percepción que los actores involucrados en la cadena de suministro tienen de las demandas logísticas de los supermercados y su impacto en el sector. De manera complementaria al diseño cualitativo, se han consultado diferentes bases de datos, como la del Observatorio del transporte y la logística en España (OTLE), de Eurostat y Comercio Exterior sobre exportaciones e importaciones de productos hortofrutícolas en Europa, y del INE y la Seguridad Social sobre estructura empresarial y laboral en el ámbito del transporte y el almacenamiento.

Para la elección de informantes dentro del espacio de la gran distribución se establecieron dos requisitos. En primer lugar, que la/el entrevistado formara parte de alguna de las principales cadenas de supermercados a nivel europeo del sector de la alimentación y, en segundo lugar, que tuviera relación comercial con proveedores logísticos de la Región de Murcia. A partir de estos dos requisitos, para buscar una mayor heterogeneidad dentro de este perfil se tuvo en cuenta el país de origen, diferenciando entre supermercados ingleses, franceses, alemanes y neerlandeses.

1• Los cuatro primeros importadores de frutas y hortalizas murcianas concentran el 65% del total de las exportaciones: Alemania (26,5 %), Francia (15,7 %), Reino Unido (14 %) y Países Bajos (8,5 %) (Cámara de Comercio, 2022).

2• Las exportaciones hortofrutícolas del sureste de España se realizan prácticamente al 100 % a través del transporte terrestre (García Barranca y Pérez Mesa, 2015).

En el caso del sector de la logística y el transporte, los informantes se seleccionaron dentro del grupo de empresas murcianas de logística y transporte agroalimentario que prestan servicios a alguna de las principales cadenas de supermercados europeas. Estas empresas se dividen en tres tipos: a) empresas grandes de logística y transporte, con una importante flota propia de camiones y un nivel de subcontratación alto que les permite cubrir un gran volumen de viajes; b) operadores logísticos, que subcontratan la mayor parte de los viajes y tienen una amplia base de plataformas logísticas de frío; y c) empresas grandes de transporte, que no han mutado aún en empresas logísticas y siguen ofreciendo un servicio exclusivamente de transporte estandarizado, con distintos niveles de subcontratación en función de la empresa. En este caso, se aplicaron dos variables para diferenciar posiciones sociales dentro de este perfil: tipo de empresa (operador logístico / empresa de logística-transporte / empresa de transporte) y composición del transporte (elevada subcontratación-poca flota propia / poca subcontratación-elevada flota propia).

En total se seleccionaron 12 entrevistas para este trabajo, 6 para cada uno de los perfiles (distribución y logística). El trabajo de campo se realizó entre septiembre de 2021 y junio de 2023³. Por su parte, el guion se estructuró en cuatro apartados: evolución del transporte hortofrutícola de exportación; exigencias de los supermercados europeos en materia de transporte y logística; tipo de empresas logísticas que acceden a grandes supermercados; manejo de los estándares de calidad en la relación proveedor-supermercado.

Para el análisis de las entrevistas cualitativas se ha seguido la perspectiva socio-hermenéutica propuesta por Alonso (2013). Este enfoque ha permitido pensar la logística agroalimentaria en los enclaves agroexportadores como un campo de fuerzas sociales y un "campo comunicativo" en el que existen diferentes posiciones sociales y diferentes posiciones discursivas. En este sentido, las entrevistas han permitido desentramar la racionalidad logística de la gran distribución a partir de los distintos posicionamientos, relaciones y estrategias de los actores que participan dentro de este espacio social.

3• Las entrevistas que se utilizaron para este artículo se realizaron en el marco de un proyecto de investigación más amplio sobre el uso estándares privados de calidad, seguridad alimentaria y sostenibilidad ambiental en la industria agroalimentaria (ver fuentes de financiación).

4. Resultados

4.1 La transición logística en la Región de Murcia

Al igual que ocurre en el ámbito de la producción, la logística agroalimentaria en la Región de Murcia está orientada al suministro de los grandes supermercados que dominan el sector minorista europeo. Dada la centralidad que ha adquirido el canal logístico en la gestión de la cadena de producción (Grappi, 2016), los supermercados han aumentado en los últimos años los requisitos en materia de logística hortofrutícola. En el caso de Murcia, esta mayor presencia del supermercado en la gestión de la logística ha modificado la organización de las actividades de transporte y almacenamiento de frutas y hortalizas, así como las dinámicas de subcontratación-subordinación dentro del sector.

4.2. Nuevas relaciones de valor en el ámbito de la logística agroexportadora

Para explicar la transformación del transporte de exportación en la Región de Murcia hay que tener en cuenta dos procesos. En primer lugar, la coordinación globalizada de la cadena global de frutas y hortalizas por parte de las empresas de distribución alimentaria. En efecto, a mediados de los noventa la gran distribución europea comenzó a apostar por las secciones de frutas y hortalizas debido a su rentabilidad (Busch y Bain, 2004). Dada la complejidad que implicaba organizar una cadena-producto como la hortofrutícola (muchos proveedores repartidos en territorios periféricos y semiperiféricos y con una producción en función de ritmos climáticos), las grandes distribuidoras optaron por encargarse por sí mismas de organizar y garantizar el suministro. Establecieron, para ello, un mecanismo de compras centralizadas a través del uso de plataformas de compra y empresas filiales. Centrales de compra que intervienen en cada una de las fases de la cadena hortofrutícola y tienen relación directa con todos los agentes que participan, desde empresas agrícolas a transportistas. Este sistema permitía a los supermercados abastecerse de frutas y hortalizas durante todo el año, a precios baratos, con menos intermediaciones y bajo determinados estándares de calidad y seguridad (Green, 2002). Como señala Gereffi (1994), el

subsector de frutas y hortalizas es un ejemplo claro de una cadena global de valor dirigida por compradores/distribuidores. Es el capital comercial, concretamente grandes grupos de la distribución agroalimentaria, quienes se encargan de coordinar la cadena y al conjunto de empresas proveedoras que participan en ella (Pedreño, 2014). Se trata de lo que Friedmann denomina "cadenas de suministro corporativas" (2005: 258).

Además de la centralidad que las cadenas de supermercados han adquirido en el gobierno del sistema alimentario global en el marco del neoliberalismo (McMichael, 2013), otro de los factores clave para entender la evolución del transporte de exportación por carretera son las innovaciones logísticas. Es decir, el paso de la actividad logística como una simple función de distribución física, de transporte de mercancías, a convertirse en un punto desde el que se coordinan todas las operaciones de compra, venta y producción con el fin de distribuir los productos adecuados, en la cantidad adecuada, en el lugar adecuado y en el tiempo adecuado (Allen, 1997: 116).

Dado el oligopolio que existe en el ámbito de la distribución europea (García Barranco y Pérez Mesa, 2015), la competencia entre las grandes empresas europeas es, sobre todo, una competencia entre cadenas de suministro: la cadena de suministro de Carrefour contra la de Lidl, Aldi o Tesco. En esta carrera por el consumidor la gestión de las actividades logísticas juega un papel crucial. Es a través del canal logístico donde la distancia y el tiempo se convierten en dimensiones calculables, abstractas y racionales, que permiten extender la frescura y la calidad de las frutas y hortalizas murcianas en los puntos de venta de los supermercados. La distancia, gracias al desarrollo de la tecnología de refrigeración y de navegación se comprime y se gestiona en tiempo real (Rees, 2016). Y el tiempo, gracias al uso de plataformas logísticas y los viajes *non-stop*, se acorta en los campos de Murcia y se alarga en los frigoríficos de Londres o Berlín.

En las entrevistas con plataformas de compra de grandes supermercados europeos que operan en la Región de Murcia, se constata la fuerte intervención de la gran distribución en la logística de exportación. Es el importador, es decir, el gran supermercado a través de sus centrales de compra, comercializadoras o sucursales quien costea y establece las condiciones del transporte de mercancías, contratado a empresas murcianas especializadas de logística y transporte. El transporte es así una actividad externalizada pero bajo control: "nosotros llevamos también lo que es el control del trayecto. Lo que queremos es ver que funcionan las cosas, que la mercancía sea la correcta y que llegue al sitio a las horas correctas", explica la responsable de una empresa de intermediación de Lidl en España. Una frase que resume de manera evidente la lógica *just in time* que sigue la organización global de la cadena agrícola, a partir de la cual la producción se programa "de abajo a arriba" partiendo de los pedi-

dos y de los productos ya vendidos (Coriat, 1993). El acaparamiento del tráfico internacional de frutas y hortalizas por parte de los distribuidores europeos, así como el endurecimiento de sus requisitos en materia de costes, volumen, tiempos de entrega y tecnología, han obligado al sector del transporte regional a una renovación profunda de su estructura y servicios:

Igual los últimos 10-15 años ha sido la transformación. Y también pues, eh, acompasado a la expansión de empresas [de transporte] que eran medianas y se han hecho enormes, supongo que también tiene que ver ahí la expansión de retail [gran supermercado] eh, el cambio de la dinámica del consumo del negocio pequeño a la gran superficie (Empresa grande de logística 1).

En la industria agroalimentaria murciana el control de la gestión del transporte por parte de supermercados ha sustituido a modelos anteriores, en los que éste era gestionado también por las cooperativas, los almacenes productores o los agricultores. Además del precio, en los procesos de selección de proveedores logísticos la gran distribución prioriza la capacidad de suministro continuo y el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad alimentaria. Dada la importante demanda de mercancía, el proceso de selección de los supermercados se limita a empresas que pueden asumir una ruta concreta durante todo el año o campañas enteras bajo unas condiciones de temperatura, trazabilidad y tiempos muy estrictas y reguladas a través de estándares. Estándares que funcionan, así, como una barrera de entrada, un elemento de diferenciación entre empresas y un modo de legitimación y justificación de las desigualdades dentro del sector:

Al final los que crean la norma son ellos [supermercados] y se encargan, según la necesidad que tienen de filtrar clientela o de sus necesidades de negocio, pues van marcando el paso de la certificación. Siempre digamos que, aunque esto se llame voluntario, sabemos que es claramente una barrera de entrada y que de voluntario no tiene nada. No hay empresa que se certifique en nada si no hay, o bien un incentivo de la administración, o bien una barrera de cliente, de entrada a mercado (Empresa grande de logística 1).

Es importante tener en cuenta el tejido empresarial en el que aterriza esta racionalidad logística intensiva del supermercado europeo. En la última década, el sector del transporte en España se ha caracterizado, como señalan Riesco et al. (2018), por dos lógicas principales. Una relación de fuerzas desigual entre distintos segmentos de capital (grandes empresas de distribución vs. transportistas). Y una tendencia hacia la concentración empresarial dentro del sector de la logística y el transporte, con

grandes empresas de logística y transporte en la cúspide y un amplio número de medianas y pequeñas empresas (y/o trabajadores autónomos) en la base (López Calle y Fernández Gómez, 2013).

En la Región de Murcia, en 2022, el porcentaje de autónomos en el ámbito del transporte y el almacenamiento era del 20,2 %, algo más que la media del resto de sectores (19,6 %). A nivel empresarial, el 48 % de las empresas de transporte murcianas no tienen asalariados⁴, un 26,6 % tiene a una o dos personas contratadas y un 10,15 % tienen entre tres y cinco trabajadores (INE, 2022; TGSS, 2022a). Este bajo porcentaje de empleo en relación con el alto número de empresas es una característica estructural del sector que diferencia a España del resto de países europeos (CCOO, 2019). El reducido tamaño de la mayoría de las empresas de la región hace que sean sólo unas pocas las que, por tamaño, recursos técnicos y coste puedan cumplir con los requisitos que marcan los supermercados:

Y, bueno, ellos exigen normas que un autónomo no es capaz de poner, un autónomo no se puede componer un BRC o IFS ni, ni de broma, o sea, lo que te exige, las normativas que te exigen y el coste, o sea, realmente es un coste anual. Ya no, ya no sólo por la inversión, es un coste anual la revisión de esas normas, la auditoría de esas normas, cada vez que llegan aquí los editores es un gasto (Empresa grande de transporte 1).

El método por el cual compiten las grandes empresas de logística y transporte por los viajes de los distribuidores europeos sigue un formato de subasta, un método extendido en el mundo del transporte tras la liberalización que experimentó el sector con la entrada de España en el mercado común europeo (López Calle, 2016). Sin embargo, no se trata de subastas abiertas, sino que están restringidas a empresas que previamente han sido seleccionadas como candidatas:

El supermercado lanza un viaje, una ruta, sí, te dicen ruta, te dicen volúmenes, y el día y la hora [...] Las empresas que entran ahí [aplicación web] ya son empresas que ellos han elegido antes, ¿eh?, no es abierto, no es abierto a todo el mundo, ya saben con qué empresa pueden trabajar. Entonces imagínate que son diez empresas, las diez empresas entran a esa puja y van diciendo a qué pueden llegar. 'Yo quiero, a mí me interesa la ruta Alicante-Londres, por ejemplo, porque yo tal, pues yo cojo la ruta esa y la ruta esa te la puedo ofrecer a este precio' y así. Suele ser

4• Dentro de la sección de actividades CNAE de 2009, el INE tiene en cuenta a empresas de transporte por carretera y servicios de mudanza.

por campañas o anual. Normalmente suelen ser campañas, las campañas suelen ser nueve o diez meses (Empresa grande de transporte 2).

El acceso limitado que impone la gran distribución no elimina la competencia entre las candidatas, más bien al contrario, la intensifica. Una vez que una determinada empresa demuestra que es capaz de responder a las exigencias puede entrar en la subasta. Con esta estrategia la gran distribución cumple tres objetivos. En primer lugar, dado que las diferencias en cuanto a productividad, calidad y certificaciones implementadas son muy estrechas entre las empresas preseleccionadas, la pugna por conseguir el cliente se traslada al terreno de los costes, funcionando en la práctica como subastas a la baja que abaratan el precio final de los viajes. En segundo lugar, este formato permite a los distribuidores no depender de forma total de ninguna empresa y sufrir las consecuencias negativas de tener solamente un proveedor, presionando con la sanción o la exclusión si alguno no cumple con lo que dice el contrato, por ejemplo, sobre los tiempos de entrega. Y, en tercer lugar, simplifica la gestión del transporte limitando la interlocución y el control a unas pocas empresas de gran tamaño.

Las necesidades de los supermercados europeos en materia de frutas y hortalizas relacionadas con el mantenimiento de la cadena de frío y la reducción de costes y tiempos, han llevado a muchas empresas regionales a incrementar la calidad, la complejidad, la fiabilidad y la predictibilidad de sus servicios de transporte y logística (Riesco et al., 2018). Por ejemplo, para reducir los tiempos de llegada algunas empresas ofrecen viajes *express*, utilizando dos conductores, o viajes *non-stop*, donde se relevan los conductores y la cabeza tractora del camión, sin detener en ningún momento el remolque frigorífico. Otra de las innovaciones más importantes en los últimos años ha sido la apertura de plataformas logísticas frigoríficas cercanas a los centros de producción. Estas instalaciones permiten acortar los almacenamientos intermedios, reducir la manipulación de los productos y agrupar un gran volumen de mercancías recogidas directamente por los camiones de las fincas, que son conservadas a temperatura controlada listas para salir a destino cuando el cliente lo precise (Gosling et al., 2010).

La apertura de plataformas frigoríficas es uno de los instrumentos a partir del cual algunas empresas de transporte regionales evolucionan del transporte a la logística refrigerada. Una evolución que se observa también en el marketing de estas empresas. En los vídeos promocionales, las páginas webs, el nombre de las empresas o el diseño de los camiones las apelaciones al transporte son ocultadas en favor de las

referencias a la logística y, últimamente, a la "logística verde"⁵. Una nueva identidad en la que no aparecen camiones ni camioneros, sino oficinas, certificados enmarcados, directivos y responsables de calidad: es la transición del pesado y contaminante transporte a la innovadora, ligera y sostenible "logística 4.0"⁶.

Pero no sólo es una transición discursiva. La transición a la logística del transporte hortofrutícola regional la reflejan también los datos disponibles. Según el Observatorio del Transporte y la Logística en España, Murcia es la cuarta provincia con más metros cuadrados ocupados por plataformas logísticas a temperatura controlada para distribución alimentaria, solo por detrás de Valencia, Barcelona y Madrid. Desde 2014, la superficie dedicada a estas instalaciones ha pasado de 4.500 a 54.000m², siendo la provincia donde más han crecido estos espacios en los últimos ocho años (OTLE, 2022b). La obligación de añadir constantemente valor logístico a sus servicios exige a las empresas, a pesar de que los márgenes son cada vez más estrechos, realizar fuertes inversiones para seguir siendo competitivas. En muchos casos, este esfuerzo financiero se ha realizado a través de la entrada de fondos de inversión y grandes grupos empresariales, siguiendo una dinámica ya observada en el sector agrícola (COAG, 2019). Paralelamente a la entrada de capital financiero, se han producido fusiones empresariales y adquisiciones de empresas de transporte por parte de grupos u operadores logísticos. Movimientos que han potenciado la tendencia del mercado de transporte hortofrutícola regional hacia la concentración y la oligopolización empresarial (Alimarket, 2023).

4.3. Dinámicas de subcontratación-subordinación del transporte de frutas y hortalizas

La dinámica de concentración de la actividad logística y de transporte de exportación en un reducido grupo de grandes empresas ha intensificado en lo local

-
- 5• Las demandas de sostenibilidad en el mundo del transporte se están regulando cada vez más a través de estándares –impulsados no siempre por supermercados– que certifican una "logística verde". Un ejemplo es el sello holandés Low & Green. La empresa de transportes y logística murciana El Mosca, en el marco de esta transición, ha pasado del eslogan 'Mosca Go Global' al más reciente 'Mosca Go Green'. Al igual que A.T. La Espada, rebautizada como ESP Solutions, que ha optado por el verde como el color predominante para sus camiones.
 - 6• "Logística 4.0" es como ha denominado la empresa murciana de logística y transporte Primafrío a su cátedra de investigación en la Universidad Politécnica de Cartagena.

dos procesos: la subcontratación y la asalarización. Dos procesos que en su entrelazamiento dificultan la supervivencia del camionero/a autónomo/a y la pequeña empresa de transporte en el sector. En efecto, el gran volumen de viajes que gestionan las grandes empresas les obliga a subcontratar un porcentaje de los mismos, mecanismo a través del cual trasladan las incertidumbres y las oscilaciones del mercado a quienes ocupan las posiciones inferiores en el sector (López Calle, 2016). La forma más extendida es la subcontratación estable con empresas de transporte medianas, así como la utilización flexible de pequeñas empresas y camioneros autónomos para los casos en los que es imposible cubrir la demanda de viajes en picos de campaña.

Ya sea un tipo de subcontratación total-permanente (utilizado por empresas de transporte que han mutado en operadores logísticos y tienen muy pocos chóferes en plantilla) o de una subcontratación parcial-flexible (más propio de empresas de logística y transporte que cuentan con un nivel de asalarización medio o alto) se trata de un proceso muy controlado. Este control viene motivado por los requisitos que establece la gran distribución europea en materia de productos frescos y el temor ante posibles sanciones; como expresa una responsable de una gran empresa de transporte: "que subcontrates mal te puede costar una cuenta muy grande". Las empresas deben garantizar, al subcontratar, la calidad, la seguridad y la trazabilidad durante el trayecto como exigen los estándares de calidad. Esto provoca que prefieran subcontratar a empresas de transporte de cierto tamaño que tienen capacidad para cumplir con las demandas de calidad y trazabilidad antes que trabajar con camioneros autónomos. Y hacerlo, además, de manera continuada, lo que facilita la supervisión y minimiza el riesgo. En el caso de los estándares, dado que la mayoría de las empresas subcontratadas no tienen la capacidad económica ni burocrática para implementarlos, se deben comprometer a cumplir con las normas, siendo este un punto clave en el proceso de selección⁷:

El proceso de clasificación de proveedores es muy importante. Es decir, nosotros a los proveedores los homologamos antes de comenzar a trabajar, ellos rellenan un cuestionario de homologación donde, ya no es que les dices lo que tienen que hacer, no, no te tienen que justificar que cumplen con los parámetros para poder trabajar con nosotros dentro de los estándares de calidad. Lo ideal es que

-
- 7• La tecnología y el proceso de digitalización es otra fuerte barrera de entrada para las medianas y pequeñas empresas de transporte. Las innovaciones en materia de control de temperaturas y trazabilidad del viaje hacen de los remolques frigoríficos un instrumento cada vez más complejo tecnológicamente y más costoso. En muchos casos, las empresas grandes alquilan o ceden los remolques y los GPS a los transportistas subcontratados que no tienen la capacidad para incorporar una tecnología en permanente proceso de renovación.

a mi me llegue una empresa y me enseñe su IFS [certificado] igual que el mío, pero no todos lo tienen, ¿no?, ni tienen capacidad para obtenerlo [...] Nosotros les hacemos un cuestionario, y aparte del cuestionario les damos unas normas propias de cada... o sea, antes de comenzar a trabajar (Operador logístico 1).

Generalmente, las empresas subcontratadas trabajan en exclusividad para una misma compañía, de la que dependen de manera total. No ocurre lo mismo en el caso de las empresas pequeñas y los transportistas autónomos, que ocupan el escalón más bajo en la cadena de subcontratación, y a los cuales se recurre únicamente cuando los viajes no se pueden cubrir con la propia flota y las empresas subcontratadas estables. Las dificultades de acceso del camionero autónomo y la pequeña empresa a un mercado internacional tan exigente, hacen que muchos de estos trabajadores estén optando por convertirse en asalariados de empresas de logística, bien limitarse al mercado hortofrutícola nacional o, incluso, cerrar⁸.

El aumento de los viajes y la exigencia de cumplir con los estándares de calidad generan en las grandes empresas de logística una tensión entre la necesidad de subcontratación y el temor a posibles incumplimientos. Una situación que, en algunos casos, se está resolviendo a través de la contratación de trabajadores inmigrantes como asalariados y la reducción de las operaciones de subcontratación⁹.

Sobre todo, lo que quieren es tener la trazabilidad de todo, tanto del vehículo como de los vehículos subcontratados. Entonces, lo que hacen es hacer extensibles también las normas y tus protocolos a los transportistas en la medida de lo posible. Ahí es donde encontramos la mayor complejidad, porque tú tienes un

8• Según datos de empresas activas del INE, en la Región de Murcia entre 2008 y 2023 ha descendido un 30 % el porcentaje de empresas activas en el sector del transporte por carretera y servicios de mudanza. Un descenso que se concentra, principalmente, en las empresas sin asalariados, en las de uno y dos trabajadores y en las que tienen de tres a cinco empleados.

9• Los datos muestran un incremento significativo de la asalarización en el transporte regional, donde los trabajadores por cuenta ajena han pasado del 73 % en 2009 al 81,4 % en 2023. Este incremento se explica, fundamentalmente, por la contratación de trabajadores inmigrantes del norte de África y Europa del Este y, en menor medida, de conductores jóvenes autóctonos (TGSS, 2022b). Sin embargo, la capacidad de reclutamiento del sector del transporte de larga distancia no alcanza para cubrir la demanda debido a la mala calidad del empleo y la constante presión a la baja de los salarios. "Faltan conductores" se ha convertido en una de las demandas más repetidas por parte de los profesionales del sector regional, que elevan a 1.500 el déficit de chóferes (de Miguel, 2023).

sistema de trabajo, tenemos un departamento, tenemos gente formada y podemos controlar lo de nuestros camiones. El problema es cuando ya trabajas con más de 100 transportistas, que algunos de ellos son autónomos que se han subido en su propio camión, pues extender nuestras normas y nuestros protocolos a esos transportistas es lo más complejo que nos hemos encontrado, lo más difícil, ¿no? (Operador logístico 1).

En este contexto de innovación y estandarización logística, los transportistas autónomos de mayor edad han experimentado un proceso de desvalorización y descalificación. Dentro de un discurso corporativo que enfatiza la necesidad de *profesionalización* del transporte, este perfil es percibido por parte de la gran empresa logística como un factor de riesgo y difícil de adaptar a las nuevas necesidades de formación, control y flexibilidad de las empresas logísticas:

La gente mayor es cabezona ¿vale? y cuando esto se ha hecho así toda la vida, tú no le digas a tu padre que esto lo tienes que hacer de otra manera porque esto se ha hecho así toda la puñetera vida ¿vale? Entonces trabajar con gente que tiene unos vicios y unos hábitos de trabajo que son incompatibles con la certificación...Pues es complicado. Cuando coges a gente [más joven] que sabe que tiene que regirse por las normas de la empresa y que está en la disciplina laboral y punto [...] También son más jóvenes, más, más permeables a la formación, es decir, hay mayor capacidad de, de que penetren, eh, ciertas, ciertas necesidades (Empresa grande de logística y transporte).

5. *Discusión*

Los principales resultados de este trabajo muestran la influencia de las grandes empresas de distribución en la transición del transporte a la logística en los territorios agroexportadores europeos. El artículo dialoga con las aportaciones que han analizado el papel que juegan las corporaciones alimentarias transnacionales en la reestructuración de los sistemas alimentarios y las cadenas globales de valor (McMichael, 2013; Gereffi et al., 2005). Sin embargo, estos enfoques, como señala Pedreño (2014), han tendido a dirigir la atención sobre todo a la circulación de mercancías y al poder de mercado de las empresas logísticas, desatendiendo, más a menudo, las condiciones sociales, normativas e institucionales necesarias para acumulación de capital y la apropiación de valor.

Teniendo en cuenta lo anterior, este texto trata de complejizar el rol de los grandes supermercados en la regulación de las cadenas de valor agrícolas. El análisis se centra en los estándares privados de calidad, entendiéndolos, de modo amplio, como formas de autoridad económica, técnica, social, moral y normativa (Busch, 2011). Los estándares, dentro de los enfoques de gobernanza y burocracia, se han leído habitualmente en la literatura como un ejemplo de *soft power* o poder blando, que permite gobernar a los actores sociales de manera intensa, aunque indirecta (Brown, 2016). Una burocracia que moldea las subjetividades y establece el marco de juego (Hibou, 2020), y que se parece más a una "jaula de goma" que a una "jaula de hierro" (Alonso y Fernández Rodríguez, 2018: 154). Los resultados de este trabajo constatan, en efecto, cómo los estándares de calidad producen una suerte de "autonomía regulada" (Rose y Miller, 1992: 173), donde las estrategias de diferenciación comercial de las empresas locales de logística se acompasan a las necesidades de valorización de la distribución europea. Las entrevistas ponen de manifiesto, en efecto, cómo las normas de los supermercados han contribuido a movilizar un discurso a nivel local sobre la profesionalización, la calidad y la innovación empresarial que pretende deshacerse de la imagen "pesada" y "atrasada" asociada al transporte por carretera y de la "mala" imagen vinculada al camionero de mayor edad.

No obstante, esta lectura del gobierno suave, a distancia, por medio de estándares privados oscurece en ocasiones los procesos de expulsión y las dinámicas extractivas que se dan también en la cadena logística. Por un lado, los estándares funcionan como una barrera de entrada que descualifica y subordina a la pequeña empresa y al camionero autónomo: son, en la práctica, un mecanismo directo de selección de proveedores. Además, son un dispositivo decisivo para la generación y apropiación de plusvalor, en la medida en que representan la ganancia extra asociada a la calidad de las frutas y hortalizas como resultado de operaciones de capital (de distribuidores y operadores logísticos), y no como resultado del *plustrabajo* realizado por transportistas asalariados y subcontratados. Y, por último, ayudan a organizar y privatizar la relación capital-trabajo y capital-naturaleza dentro del "régimen alimentario corporativo-ambiental" (Fama y Corrado, 2023; Mozo et al., 2022; Friedmann, 2005). Es decir, en tanto que normas legitimadas a nivel institucional, los estándares de calidad permiten a las empresas transnacionales trasladar a los espacios y empresas locales la resolución de los conflictos y contradicciones socioambientales de la agricultura intensiva exportadora.

En este sentido, podemos ver cómo la burocracia de mercado se expande en los enclaves agrícolas en el marco de una constelación de intereses y posiciones sociales diversas, en el que los actores locales pueden ser tanto "impulsores" como "víctimas" de la burocracia (Hibou, 2020). En definitiva, lo que ha tratado de poner de manifiesto

este artículo, siguiendo a Grappi (2016), es el carácter político de la revolución logística en los enclaves agroexportadores: las nuevas formas de regulación que genera, los procesos de acumulación que favorece y las relaciones de poder que le dan forma.

6. Conclusiones

El sector de la distribución en Europa se encuentra dominado por la gran distribución, organizada y concentrada en un pequeño número de grandes marcas de supermercados que acaparan la venta de alimentos formando un oligopolio de oferta. La literatura sobre cadenas globales agroalimentarias ha atendido al impacto de la gran distribución en la agricultura global, mostrando las dificultades de los pequeños productores y la intensificación del trabajo y el control del asalariado agrícola. Sin embargo, la logística y el transporte agroalimentarios no han recibido la misma atención, a pesar de que cumplen un papel fundamental en la integración de los espacios productivos en los mercados globales. Además, estudiar la logística y el transporte permite ilustrar cómo la competencia entre grandes distribuidores es hoy una competencia entre cadenas de suministro, en la que se movilizan múltiples actores, prácticas y territorios en pugna por el consumidor.

El sector agroalimentario de la Región de Murcia es uno de los principales suministradores de frutas y hortalizas frescas de los supermercados europeos, convertidos hoy en especialistas en productos frescos. El modelo hortofrutícola intensivo regional orientado a la exportación ha tenido en el transporte frigorífico barato una de sus condiciones de posibilidad. Un sector que está evolucionando en los últimos años hacia una logística intensiva refrigerada al ritmo de las demandas de la gran distribución. Una logística integrada en la que se sincronizan los tiempos de producción y consumo, se comprimen las distancias y se estandariza el trabajo.

Según informes recientes del sector, la logística hortofrutícola murciana está fuertemente concentrada en un reducido grupo de grandes empresas (Alimarket, 2023). Las causas de esta tendencia hacia la concentración que atraviesa el sector se relacionan, en gran medida, con la gestión que hacen los supermercados del canal logístico dentro de sus cadenas de suministro. Una gestión que tiene como principal objetivo extraer valor de cada momento desde la producción a la distribución: ajustar los tiempos de transporte y almacenamiento, abaratar precios, simplificar controles, mejorar la trazabilidad, etc. Todas ellas, demandas inscritas en estándares oficiales que

permiten legitimar las necesidades del capital distribuidor como mejoras para el consumidor y las empresas locales.

Las estrategias de las empresas regionales de logística y transporte para acceder como proveedores de la gran distribución son principalmente tres: la inversión y aplicación de estándares de calidad, la contención de costes salariales y la apuesta por la apertura plataformas logísticas. Una estrategia, esta última, que permite ahorrar tiempos en origen para ganarlos en los supermercados y los frigoríficos de los consumidores europeos.

7. Orientaciones futuras

A corto y medio plazo es fundamental un mayor número de investigaciones desde la Sociología sobre las actividades logísticas de exportación dentro de las cadenas globales agroalimentarias. Especialmente en lo relacionado, por ejemplo, con las condiciones laborales de los transportistas asalariados y autónomos de larga distancia que trabajan con productos perecederos y frescos, donde el tiempo ocupa el centro de la disputa por el valor. Los horarios desocializados, las presiones con los tiempos de llegada o la reducción de los salarios parecen estar empeorando una situación que por parte de los actores sindicales se viene calificando de límite. Empezar a pensar en los camioneros como trabajadores de la industria agroalimentaria ayudaría a comprender mejor y más ampliamente los procesos de apropiación-explotación que atraviesan el actual sistema alimentario, tanto en países del Sur Global como en zonas más privilegiadas. Además, es igualmente relevante prestar atención a la transición ecológica en la logística y el transporte. El paso hacia la "logística verde" que están dando las empresas más grandes de la Región de Murcia dibuja en el horizonte un nuevo escenario que amenaza con desencadenar nuevos vectores de desigualdad en el sector.

8. Financiación

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).

9. Referencias

- Alimarket (2023). *Transporte hortofrutícola. Nuevos socios financieros e industriales invaden el mercado*. Publicaciones Alimarket. Recuperado de: <https://www.alimarket.es/logistica/informe/362777/informe-2023-del-sector-de-transporte-hortofruticola-en-espana>
- Allen W. B. (1997). The Logistics Revolution and Transportation. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 553(1), 106-116. <https://doi.org/10.1177/0002716297553001010>
- Alonso, L. E. (2013). La sociohermenéutica como programa de investigación en sociología. *ARBOR*, 189(761), a035. <http://dx.doi.org/10.3989/arbor.2013.761n3003>.
- Alonso, L. E., y Fernández Rodríguez, C. J. (2018). *Poder y sacrificio. Los nuevos discursos de la empresa*. Siglo XXI.
- Bain, C. (2010). Structuring the Flexible and Feminized Labor Market: GlobalGAP Standards for Agricultural Labor in Chile. *Sing*, 2(35), 343-370. <https://doi.org/10.1086/605479>
- Bain, C., Ransom, E., y Higgins, V. (2013). Private Agri-food Standards: Contestation, Hybridity and the Politics of Standards. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1(20), 1-10. Recuperado de: <https://scholarship.richmond.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=socanth-faculty-publications>
- Benvegnù, C., y Gaborieau, D. (2020). La producción fluida. El almacén como forma logística en la nueva era industrial. *Arxius de sociologia*, (43), 109-115. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/10550/80862>
- Bonanno, A., y Cavalcanti, J. S. (2012). Globalization, Food Quality and Labor: The Case of Grape Production in North-Eastern Brazil. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 19(1), 37-55. <https://doi.org/10.48416/ijisaf.v19i1.235>
- Brown, W. (2016). *El pueblo sin atributos*. Malpaso.
- Busch, L. (2000). The moral economy of grades and standards. *Journal of Rural Studies*, (16), 273-283. [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00061-3](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00061-3)
- Busch, L. (2011). *Standards: Recipes for Reality*. The MIT Press.
- Busch, L., y Bain, C. (2004). New! Improved? The Transformation of the Global Agrifood System. *Rural Sociology*, 69(3), 321-346. <https://doi.org/10.1526/0036011041730527>
- Cámara de Comercio (2022). *Bases de datos de comercio exterior* [Fichero de datos]. Recuperado de: <http://aduanas.camaras.org/>

- CCOO - Gabinete técnico de la Federación de Servicios a la Ciudadanía (2019). *Informe sobre el transporte en España. Retos sindicales en el empleo*. Comisiones Obreras. Recuperado de: https://fsc.ccoo.es/cms.php?cd cms_conte=587849&cd cms_pag=18471&cd cms_elconmaster_to=18&bus=1#
- Colectivo Arosa Sun (2020). Trabajadores migrantes en la logística holandesa. El papel de reclutadoras y agencias de trabajo temporal en la producción de vulnerabilidad. *Arxius de sociologia*, (43), 37-59. <https://hdl.handle.net/10550/80857>
- Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) (2019). *La "uberización" del campo español. Estudio sobre la evolución del modelo social y profesional de agricultura*. COAG. Recuperado de: <https://chil.me/download-file/104758-275997>
- Coriat, B. (1993). *El taller y el robot*. Siglo XXI.
- Cowen, D. (2014). *The Deadly Life of Logistics. Mapping Violence in Global Trade*. University of Minnesota Press.
- de Castro, C., Gadea, E., y Sánchez-García, M. A. (2021). Estandarizadores. La nueva burocracia privada que controla la calidad y la seguridad alimentaria en las cadenas globales agrícolas. *Revista Española de Sociología*, 30(1), a16. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.16>.
- de Castro, C., 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), 111-138. <http://doi.org/10.5209/POS0.51494>
- de Miguel, C. (09 de diciembre de 2023). Si buscas trabajo, te pagan la formación como conductor profesional. *La Razón*. Recuperado de: https://www.larazon.es/motor/buscas-trabajo-pagan-formacion-como-conductor-profesional_2023120965743b2262c50d0001c4f903.html
- Djama, M., Fouilleux, E., y Vagneron, I. (2011). Standards-setting, Certifying and Benchmarking. A Governmentality Approach to Sustainability Standards in the Agro-Food Sector. En S. Ponte, P. Gibbon, y Vestergaard, J. (Eds.), *Governing through Standards. Origins, Drivers and Limitations* (pp. 184-209). Palgrave Macmillan.
- Fama, M., y Corrado, A. (2023). EU Agricultural and Rural Development Policies Vis-à-Vis the Ecological Crisis. *Forum for Social Economics*, 1-19. <https://doi.org/10.1080/07360932.2023.2245975>
- Federación Regional de Organizaciones y Empresas de Transporte de Murcia (FROET) (16 de mayo de 2023). El transporte frigorífico no pasa por su mejor momento. *FROET*. Recuperado de: <https://www.froet.es/el-transporte-frigorifico-en-murcia-no-pasa-por-su-mejor-momento/>
- Ferrando, T. (2017). Corporate governance through certification schemes and eco-labeling: the value of silence. En G. Baars, y A. Spicer (Eds.), *The Corporation: a critical, interdisciplinary handbook* (pp. 372-382). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781139681025.025>
- Freidberg, S. (2010). *Fresh. A Perishable History*. Harvard University Press.
- Friedland, W. (1994). La nueva globalización: el caso de la producción frescos. En A. Bonanno (Ed.), *La globalización del sector agroalimentario* (pp. 273-321). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica.

- Friedmann, H. (2005). From colonialism to green capitalism: Social movements and emergence of food regimes. En F. H. Buttel, & P. McMichael (Eds.), *New directions in the sociology of global development* (pp. 229-267). Elsevier.
- Fuchs, D., Kalfagianni, A., y Havinga, T. (2011). Actors in private food governance: the legitimacy of retail standards and multistakeholder initiatives with civil society participation. *Agric Hum Values*, (28), 353-367. <https://doi.org/10.1007/s10460-009-9236-3>
- Fulponi, L. (2006). Private voluntary standards in the food system: The perspective of major food retailers in OECD countries, *Food Policy*, (31), 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2005.06.006>
- García Barranco, M. C., y Pérez Mesa, J. C. (2015). *Influencia de la distribución europea en la gestión logística del exportador. El caso de España, Alemania, Francia y Países del Este*. Universidad de Almería.
- Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains, how U.S. retailers shape overseas production. En G. Gereffi, y M. Korzeniewicz (Ed.), *Commodity chains and global capitalism* (pp. 95-122). Praeger. <https://hdl.handle.net/10161/11457>
- Gereffi, G., Humphrey, J., y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 1(12), 78-104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Gosling, J., Purvis, L., y Naim, M. (2010). Supply chain flexibility as a determinant of supplier selection. *International Journal of Production Economics*, 128(1), 11-21. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2009.08.029>
- Grappi, G. (2016). *Logística*. Ediesse.
- Green, L. (2002). Tendencias de la logística alimentaria de productos frescos. *Distribución y consumo*, 12(63), 37-52.
- Guthman, J. (2007). The Polanyian Way? Voluntary Food Labels as Neoliberal Governance. *Antipode*, (39), 456-478. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.2007.00535.x>
- Henson, S. (2008). The role of public and private standards in regulating international food markets. *Journal of International Agricultural Trade and Development*, 4(1), 63-81.
- Hibou, B. (2020). *La burocratización del mundo en la era neoliberal*. Dado Ediciones.
- Higgins, W. y Hallström, K. (2007). Standardization, globalization and rationalities of government. *Organization*, 14(5), 685-704. <https://doi.org/10.1177/1350508407080309>
- INE - Instituto Nacional de Estadística (2022). *Empresas por CCAA, actividad principal (grupos CNAE 2009) y estrato de asalariados* [Fichero de datos]. Recuperado de: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=294&L=0>
- International Featured Standards (2021). *IFS Logística. Norma para auditar servicios logísticos en relación con la calidad y seguridad del producto. Versión 2.3*. IFS Management GmbH (Deutschland) Recuperado de: https://www.ifs-certification.com/images/ifs_documents/IFS_Logistics_v2.3_standard_ES.pdf

- Lockie, S., Traverro, J., y Tennent, R. (2015). Private food standards, regulatory gaps and plantation agriculture: social and environmental (ir)responsibility in the Philippine export banana industry, *Journal of Cleaner Production*, (107), 122-129. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.03.039>
- Loconto, A. (2015). Assembling governance: the role of standards in the Tanzanian tea industry. *Journal of Cleaner Production*, (107), 64-73. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.05.090>
- López Calle, P. (2016). Autoexplotación al volante: los camioneros autónomos españoles. *La nouvelle revue du travail*, (8) (en línea). <https://doi.org/10.4000/nrt.2726>
- López Calle, P. (2020). La judicialización de las relaciones laborales como dispositivo de organización del trabajo: tres fases del proceso de producción logístico en Europa. En A. Riesco (Ed.), *Las fronteras del trabajo asalariado* (pp. 75-102). Catarata.
- López Calle, P., y Fernández Gómez, J. A. (2013). Camioneros: la pesada carga de la fabricación ligera. *Sociología del trabajo*, (78), 72-94. Recuperado de: <https://revistas.ucm.es/index.php/STRA/article/view/60455/4564456547363>
- McMichael, P. (2013). *Food Regimes and Agrarian Questions*. Practical Action Publishing.
- Mozo, C., Moreno, J., y Reigada, A. (2022). La salud de las temporeras de frutos rojos bajo el prisma de las certificaciones privadas: límites y desajustes de un sistema tecnificado y estandarizado. En C. de Castro, A. Reigada, y E. Gadea (Eds.), *La producción de la calidad en el sector agroalimentario: un análisis sociológico* (pp. 79-118). Tirant lo Blanch.
- OTLE - Observatorio del Transporte y la Logística en España (2022a). *Plataformas logísticas de distribución alimentaria* [Fichero de datos]. Recuperado de: <https://otle.transportes.gob.es/logistica>
- OTLE - Observatorio del Transporte y la Logística en España (2022b). *Almacenes de transporte* [Fichero de datos]. Recuperado de: <https://otle.transportes.gob.es/logistica>
- Pedreño, A. (2001). Efectos Territoriales de la Globalización: El caso de la ruralidad agroindustrial murciana. *Estudios Regionales*, (59), 69-96. <http://www.revistaestudiosregionales.com/documentos/articulos/pdf676.pdf>
- 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 A. Pedreño (Coord.), *De cadenas, migrantes y jornaleros* (pp. 13-37). Talasa.
- Pedreño, A., de Castro, C., y Sánchez-García, M. A. (2022). Producir la naturaleza: agricultura intensiva, estándares de calidad y controversias ambientales en el Mar Menor. En C. de Castro, A. Reigada, y E. Gadea (Eds.), *La producción de la calidad en el sector agroalimentario: un análisis sociológico* (pp. 17-78). Tirant lo Blanch.
- Pedreño, A., de Castro, C., Gadea, E., y Moraes, N. (2015). Asalariados inmigrantes en enclaves de agricultura intensiva: crisis del sur de Europa y sostenibilidad social. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, (131), 49-59. Recuperado de: www.fuhem.es/papeles_articulo/asalariados-inmigrantes-en-enclaves-de-agricultura-intensiva-tesis-del-sur-de-europa-y-sostenibilidad-social/

- Pedreño, A., y Ramirez, A. J. (2021). Sobre el "espíritu" de la calidad y la nueva racionalización de la producción de frutas y uvas en la Región de Murcia. *Revista Española De Sociología*, 30(1), 1-19. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.18>
- Ponte, E., Gibbon, P., y Vestergaard, J. (2011). Governing through Standards: An Introduction. En S. Ponte, P. Gibbon, y J. Vestergaard (Eds.), *Governing through Standards. Origins, Drivers and Limitations* (pp. 1-24). Palgrave Macmillan.
- Ponte, S., y Riisgaard, L. (2011). Competition, 'Best Practices' and Exclusion in the Market for Social and Environmental Standards. En S. Ponte, P. Gibbon, y J. Vestergaard (Eds.), *Governing through Standards. Origins, Drivers and Limitations* (pp. 236-265). Palgrave Macmillan.
- Power, M. (1999). *The Audit Society. Rituals of Verification*. Oxford Academy.
- Pulina, P., y Timpanaro, G. (2012). Ethics, sustainability and logistics in agricultural and agri-food economics research. *Italian Journal of Agronomy*, 7(3), e33. <https://doi.org/10.4081/ija.2012.e33>
- Rees, J. (2016). *Refrigeration Nation. A history of ice, appliances, and enterprise in America*. Johns Hopkins University Press.
- Reigada, A., Moreno Nieto, J., y Mozo, C. (2021). Innovación y distinción bajo el objetivo de la calidad en la producción de frutos rojos en Huelva. *Revista Española De Sociología*, 30(1), 1-18. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.17>
- Riesco, A., García López, J., y Maira, M. M. (2018). *Desplazamiento de trabajadores en la Unión Europea. El caso del transporte por carretera*. Bomarzo.
- Rose, N., y Miller, P. (1992). Political Power beyond the State: Problematics of Government. *The British Journal of Sociology* 43(2), 173-205.
- Sánchez-García, M. A., Pedreño, A., y de Castro, C. (2022). The nature of standards: How standards shape the value of nature. *International Sociology*, 37(6), 612-629, <https://doi.org/10.1177/02685809221115962>
- Segura, P., de Juana, S., y Pedreño, A. (2002). Configurando la Región de Murciana para las frutas y hortalizas: racionalización productiva, agricultura salarial y nuestra estructura social del trabajo jornalero. *Áreas: revista internacional de ciencias sociales*, (22), 71-94. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10201/23042>
- TGSS – Tesorería General de la Seguridad Social (2022a). *Afiliados medios en Régimen General y Autónomos* [Fichero de datos]. Recuperado de: [https://w6.seg-social.es/PXWeb/pxweb/es/Afiliados%20en%20alta%20laboral/Afiliados%20en%20alta%20laboral__Afiliados%20Medios/04m.%20Por%20provincia,%20%20seccion%20de%20actividad%20y%20regimen%20\(RG%20y%20RETA\).px/](https://w6.seg-social.es/PXWeb/pxweb/es/Afiliados%20en%20alta%20laboral/Afiliados%20en%20alta%20laboral__Afiliados%20Medios/04m.%20Por%20provincia,%20%20seccion%20de%20actividad%20y%20regimen%20(RG%20y%20RETA).px/)
- TGSS – Tesorería General de la Seguridad Social (2022b). *Afiliados en alta laboral. Afiliados medios extranjeros* [Fichero de datos]. Recuperado de: https://w6.seg-social.es/PXWeb/pxweb/es/Afiliados%20en%20alta%20laboral/Afiliados%20en%20alta%20laboral__Afiliados%20Medios/

- Torres, F., y Pérez, Y. (2021). Los últimos y las últimas de la cadena. Calidad y trabajo en el sector citrícola valenciano. *Revista Española De Sociología*, 30(1), 1-20. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.19>
- Urciuoli, L. (2018). The risk of standards proliferation-An analysis of differences between private and public transport standards. *Transportation Research*, (116), 591-602. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.06.02>

Extended Abstract

The sociology of agriculture and agricultural studies has scarcely addressed the quality standards that regulate the international transport and logistics of fresh produce. This article emerges precisely from this gap in research on market standards and global agricultural chain studies. The logistics of fresh produce plays an indispensable role in the integration of agro-export enclaves into global markets. In the case of the Region of Murcia, the ability to transport goods over long distances at controlled temperatures has been a significant factor in the region's specialisation in the export of fresh fruit and vegetables. Indeed, Murcia is the Spanish province with the highest number of lorries dedicated to the international transport of fruit and vegetable products (FROET, 2023). The empirical material comes from qualitative interviews with transport and logistics companies in Murcia that provide services to European supermarket chains.

In 2006, the two principal quality standards were introduced in the agri-food logistics: IFS Logistics, which was developed by German, French and Italian supermarket chains, and BRC Storage and Distribution, which was mandated by English supermarkets. The impetus for the development of both standards was the necessity to implement effective control measures for food safety, temperature and the traceability of agricultural goods during the transportation process, particularly within the European distribution network. These developments represent a further instance of retailers seeking to extract and capture greater value from the logistics channel, namely the transport, storage and distribution operations of fresh produce within their supply chains. The demands of distributors that monopolise the European fruit and vegetable traffic have become increasingly complex over time, considerably limiting the pool of transport companies that are able to meet their conditions of supply. To illustrate, the volume of products that transport companies are required to supply has increased, new temperature-controlled storage logistics services have emerged with the objective of reducing post-harvest handling processes, and a plethora of technological innovations have been introduced in relation to temperature requirements, time management and GPS tracking of lorries.

The combination of distribution requirements and competition between companies in the sector for access to supermarkets is driving agro-export transport

towards intensive and integrated logistics specialising in fresh produce, going beyond the traditional function of transporting goods. At present, this intensive logistics sector in Murcia is dominated by a small number of large companies that coexist in a competitive oligopoly. These companies were historically engaged in the transportation industry and have expanded their services to include new logistical functions, some of which have evolved from transportation providers into logistics operators in response to the demands of large-scale distribution systems.

The article shows how in this transition from transport to integrated logistics, quality standards play an essential role, yet they also present a significant barrier to entry for small and medium-sized transport companies, which are unable to assume the financial and technological investment required to obtain the necessary certificates. The standards define food safety criteria, including those pertaining to the handling and traceability of products during the journey, quality parameters associated with the control and maintenance of product temperature, and external inspection, which is conducted by certification companies through audits. Compliance with the standards has a significant impact on the day-to-day operations of transport and logistics companies. Such standards oblige transport and logistics companies to provide training to drivers in food safety, to invest in technology and even to modify their subcontracting practices, which are common in this field.

The Spanish transport sector is primarily comprised of a small number of large companies at the top and a significant proportion of medium-sized and small companies (and/or self-employed workers) at the bottom (Riesco-Sanz et al., 2018). In the case of the Region of Murcia, the complexity of international transport conditions, particularly with regard to perishable products, necessitates the implementation of a questionnaire-based assessment process for subcontracted companies prior to their engagement by large regional logistics and transport firms that supply European supermarket chains. This assessment process is designed to ensure that the subcontracted companies are able to meet the required standards. This has resulted in large logistics companies opting for stable subcontracting with medium-sized transport companies, which can guarantee adherence to the guidelines set out in the certificate, and more occasional subcontracting during peak seasons with small companies and self-employed truck drivers. In many instances, self-employed individuals provide only the workforce and the truck's tractor unit, while renting the required refrigerated trailer with the necessary technology from the logistics operator. However, this is not the only factor to be considered. The article demonstrates that standards also influence the driver selection process employed by large transport and logistics companies. The introduction of new tasks related to food safety, training

requirements, comprehensive journey monitoring and the bureaucratic tasks associated with quality standards has gradually diminished the value of the older drivers with long careers. This is because they are less able to adapt to the new obligations of the logistics company and are far removed from the *professionalisation* requirements of the sector.

Consequently, the monopolisation of international fruit and vegetable traffic by supermarket chains, with their associated supply requirements and standards, presents a significant challenge for small and medium-sized transport companies seeking to maintain a competitive position in the export market. For smaller companies, the ability to survive is contingent upon a combination of factors, including the occasional subcontracting of services and a strategic shift towards a less demanding national fruit and vegetable market. This phenomenon is also observed among self-employed lorry drivers, with an increasing number of individuals opting to cease their independent operations and instead become salaried drivers for larger transport companies and logistics operators.

Furthermore, Murcia is witnessing the emergence of a standardised logistics footprint. In recent years, a considerable number of warehouses and cold logistics platforms have been constructed in close proximity to the areas where produce is grown. These new facilities enable supermarkets to manage their orders in close alignment with consumer demand, representing a further advancement in the *just-in-time* model. Orders are collected directly from farms or handling warehouses and stored at controlled temperatures in logistics platforms, prepared for delivery at the client's convenience. This results in greater flexibility, predictability and speed of delivery. Furthermore, the product is not subjected to any loss of freshness between the time of picking and the departure of the truck. The compression of time and distance serves to enhance the freshness (quality) of Murcian fruit and vegetables, ensuring their availability in European supermarkets and consumers' refrigerators. In addition, the strategy of large-scale distribution of auctioning journeys and routes has resulted in a reduction in costs.

The case of Murcia exemplifies one of the elements that Weber (1993) [1922] associates with the functioning of bureaucracy, including market bureaucracy. This is the intensive and qualitative expansion of its spheres of action. The establishment of logistics standards has addressed the regulatory vacuum that existed in the agricultural supply chain with regard to the storage and transportation of goods. Nevertheless, it would be erroneous to reduce this expansive logic of bureaucracy to the profit logic of supermarkets. As Béatrice Hibou elucidates in her characterisation of neoliberal bureaucracy (2020), market bureaucracy expands within a diverse

constellation of interests. Indeed, transport and logistics companies have also adopted standards as a means of differentiating themselves commercially. Indeed, some of these companies are recently incorporating sustainability standards applied to transport and other types of "green seals" that measure the impact of the carbon footprint of vehicles. In this sense, it can be argued that, as with farmers, logistics companies are victims of bureaucracy, but also act as "carriers" (Hibou, 2020). This concept demonstrates this novel market bureaucracy entails elements of compulsion and control, yet necessitates the involvement and conviction in its advantages among local stakeholders.

Lastly, this study examines the processes of *detritorialisation* and *reterritorialisation* shaped by the rationality of large supermarkets in agro-export enclaves. The formation of private norms within agro-export enclaves influences the selection of qualities, types of relations and criteria of valuation, which in turn interact with the historical forms of organisation and representation that exist in these places. This logic of *detritorialisation*, which enables the dissemination of global norms across a range of geographical contexts, coexists with a dynamic of *reterritorialisation*. In the case of logistics, this implies the *synchronisation* of export agriculture with the rhythm set by value chains. The processes of *detritorialisation* and *reterritorialisation* are both part of the same rationality, which reduces the socio-environmental complexity of territories to measurable, controllable and manageable forms.

In this context, standards indicate the emergence of a novel multimodal and hybrid form of sovereignty (Grappi, 2016), characterised by the coexistence of diverse modes of value capture, accumulation processes and extractive logics. These dynamics reshape between capital, labour and nature in agricultural areas. Additionally, they underscore the need for ongoing investigation into the impact of these novel regulatory forms within the agri-food sector. For instance, the transportation of fresh produce is subject to considerable pressure due to the need to balance time, shelf life and quality.

