

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS,
EMPRESARIALES Y JURÍDICAS
UNIVERSIDAD DE ALMERÍA**



TESIS DOCTORAL

**DE LA EXPANSIÓN AL DECLIVE DE LA UVA DE ALMERÍA (SIGLOS XIX Y
XX). MODELOS DE ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL DE UN
CULTIVO DE EXPORTACIÓN**

*FROM THE EXPANSION TO THE DECLINE OF THE GRAPE OF ALMERÍA (19th AND 20th CENTURIES).
MODELS OF PRODUCTIVE AND COMMERCIAL ORGANIZATION OF AN EXPORT CROP*

AUTORA: María Dolores Haro Gil

DIRECTOR DE TESIS: Andrés Sánchez Picón

Almería, marzo de 2023

RESUMEN

La presente tesis doctoral tiene por objetivo analizar diferentes cuestiones dentro del sector uvero de la provincia de Almería, un cultivo que, a lo largo de casi dos siglos, supuso una importante fuente de recursos.

En un primer capítulo nos centraremos en realizar una contextualización y breve repaso a su historia, además de incidir en el carácter transformacional que tuvo, no solo en la estructura agrícola, sino en el propio paisaje del territorio allí donde se asentó.

En el capítulo dos nos ocuparemos de analizar el desenvolvimiento del negocio uvero desde sus inicios, prestando especial atención a las peculiaridades del cultivo, sistemas de comercialización e intentos de organizarlo para regular la oferta en origen.

El tercer capítulo lo hemos dedicado a realizar una aproximación al papel que tuvo la mujer en labores del ciclo productivo y durante la faena, siendo un factor de mano de obra esencial en las labores de limpieza y envasado y prestando atención a la brecha salarial existente.

La financiación del sector ha sido recogida en el cuarto capítulo, dado que el cultivo requería de una fuerte inversión inicial para la adecuación del terreno y las instalaciones de la estructura sobre la cual se asentarían los parrales una vez crecieran; pero también de inversiones anuales para desarrollar la campaña.

Seguidamente, en el quinto capítulo, nos centramos en estudiar la reconstrucción del negocio a partir de los años cuarenta del siglo XX, en la España autárquica; se analiza la evolución de la comercialización según mercados de destino, los cambios en los insumos requeridos, los importantes cambios logísticos que hicieron que el grueso de

las exportaciones se produjeran por tierra en lugar de por barco y, especialmente relevante, el deterioro de la rentabilidad del cultivo junto con el aumento de los salarios en el campo.

En el último capítulo, en el sexto, se contextualiza el sector de la uva de mesa dentro del marco del comercio agroalimentario en la segunda globalización y se propone un modelo de declive a través de los diferentes factores que convergieron a partir de los años sesenta del siglo XX y que desembocaron en la práctica desaparición de las explotaciones comerciales de uva de mesa de la variedad Ohanes en la provincia de Almería hacia finales de la década de los noventa.

Finalmente recogemos las conclusiones de cada uno de los capítulos aquí descritos sintéticamente.

ABSTRACT

The objective of this doctoral Tthesis is to analyze different issues within the grape sector of the province of Almería, a crop that, throughout almost two centuries, has been an important source of provincial resources.

In the first chapter we will focus on carrying out a contextualization and brief review of its history, in addition to influencing the transformational nature that it had, not only in the agricultural structure, but in the landscape of the territory where it was settled.

In chapter two we will deal with analyzing the development of the table grape business since its inception, paying special attention to the peculiarities of the crop (since it was a crop with an export vocation), marketing systems and attempts to organize it to regulate the supply at origin.

The third chapter has been dedicated to making an approximation to the role that women developed in tasks of the cycle, being an essential labor factor in cleaning and packaging tasks and paying attention to the existing wage inequality.

The financing of the sector has been collected in the fourth chapter, since the crop required a strong initial investment for the adaptation of the land and the facilities of the structure on which the plants would settle once they grew; but also annual investments to develop the campaign.

Next, in the fifth chapter, we focus on studying the reconstruction of the business from the forties of the 20th century, in autarchic Spain; evolution of commercialization according to destination markets is analyzed, changes in the inputs required, important logistical changes that caused the bulk of exports to be produced by land instead of by

maritime and, especially relevant, the deterioration of profitability of the crop together with the increase of wages in the field.

In the last chapter, in the sixth, the table grape sector is contextualized within the framework of agri-food trade in the second globalization and a decline model is proposed through the different factors that converged from the 1960s until the 20th century and which led to the virtual disappearance of commercial exploitations of table grapes of the Ohanes variety in the province of Almería towards the end of the 1990s.

Finally we collect the conclusions of each of the chapters described here synthetically.

ÍNDICE

RESUMEN.....	3
ABSTRACT	5
ÍNDICE.....	7
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	13
ÍNDICE DE TABLAS.....	15
ÍNDICE DE GRÁFICOS	17
ESTADO DE LA CUESTIÓN	21
CAPÍTULO I. ESCENARIO Y CONTEXTUALIZACIÓN. UNA VISIÓN GENERAL DEL SIGLO Y MEDIO DE CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE LA UVA DE OHANES	29
I.1. Siglo y medio del cultivo del parral	29
I.2. Caracterización del parral de uva de Ohanes	32
I.2.1. El cultivo, el entorno, y su extensión territorial	33
I.2.2. El paisaje del parral: los bancales de piedra seca	35
I.2.2.1. La construcción en piedra seca para los parrales de Almería	36
I.2.3. Un cultivo comercial especializado para la exportación.....	40
I.2.4. Los ciclos productivo y comercial: mano de obra y agentes implicados.....	43
I.3. Evolución histórica.....	46
I.3.1. Los inicios: 1830-1870	47
I.3.2. Consolidación del negocio y lucha contra la filoxera.....	47
I.3.3. Tiempos de crisis: el ‘problema uvero’	51
I.3.4. Guerras y posguerra: el cierre de los mercados y la implantación de una organización corporativa.....	53
I.3.5. Recuperación a partir de los años cincuenta.....	55
I.3.6. Decadencia y cambio de cultivo: último tercio del siglo XX.....	57
CAPÍTULO II. ORGANIZACIÓN DEL SECTOR HASTA 1936.....	61

II.1. Agentes del sector	65
II.2. El carácter del cambio agrario. La dotación de factores productivos	66
II.2.1. Una agricultura industrial.....	66
II.2.2. Una agricultura intensiva en trabajo	67
II.2.3. La rapidez del cambio agrario	69
II.3. La explotación parralera y la comercialización hasta 1936	73
II.3.1. Los mercados. Continuidad y saturación	73
II.3.2. La estructura de la comercialización y el ‘problema uvero’	77
II.4. Los intentos de organización de la oferta de forma libre.....	85
II.4.1. Organizaciones del primer tercio del siglo. Casos	88
II.4.1.1. Asociación de cosecheros de uva de Ohanes (1904).....	91
II.4.1.2. Sociedad del gremio de barrileros de Alhama “El Progreso” (1919).....	95
II.4.1.3. Asociación uvera de Berja (1918)	97
II.4.1.4. Sociedad Anónima “Productores y Exportadores de Frutas Frescas de Canjáyar (1919-1933).	99
II.4.1.5. Sindicato Católico Agrario de Canjáyar (1925)	102
II.4.1.6. Cooperativa uvera de Ohanes (1933)	103
II.4.1.7. Asociación de importadores de uva en Nueva York (1935).....	105
II.5. La organización del sector de forma intervenida (hasta 1936)	108
II.5.1. La Cámara Oficial Uvera.....	109
 CAPÍTULO III. UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO. LA MUJER EN EL SECTOR UVERO	 113
III.1. Funciones durante el ciclo productivo y comercializador de la uva.....	114
III.2. Brecha salarial de género en el sector uvero almeriense	115
III.2.1. Funciones durante el ciclo productivo y comercializador de la uva.....	116
III.2.2. El trabajo femenino en la faena	117

III.2.3. Salarios pagados en el sector	121
III.3. Acción colectiva femenina: el caso de las asociaciones de emporronadoras	124
III.3.1. La Sociedad Obrera Femenil de Limpiadoras y Embarriladoras de Uva `Libertad` de Huércal (1911)	126
CAPÍTULO IV. PROBLEMAS DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR. EL CRÉDITO AGRÍCOLA DE 1935	129
IV.1. La comercialización financia la expansión uvera.....	130
IV.2. Entre el cambio de siglo y la Primera Guerra Mundial.....	133
IV.3. El Servicio Nacional de Crédito Agrario	135
IV.3.1. El crédito agrícola de 1935	135
IV.3.1.1. La concesión de anticipo a los productores de uva de Almería en 1935	135
IV.3.1.2. La regulación del negocio y el crédito durante la Guerra Civil.....	136
IV.3.1.3. El crédito tras la reorganización sectorial	140
CAPÍTULO V. DEL CIERRE DE LOS MERCADOS A LA RECUPERACIÓN. LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DURANTE EL FRANQUISMO (1939-1975)....	147
V.1. La justificación para la reorganización del sector	150
V.2. Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas	152
V.2.1. Hermandades Sindicales	153
V.2.2. Cooperativas	155
V.2.2.1. Las primeras cooperativas del período en la provincia	157
V.2.2.1.1. Ejemplo de cooperativa: Cooperativa Agrícola Ganadera El Patrocinio (Huércal de Almería).....	159
V.3. Cierre de los mercados y dificultades años en los años cuarenta	160
V.3.1. El consumo obligatorio de la década de los cuarenta	162
V.3.2. Productores y comerciantes, encuentros y desencuentros	165
V.4. Producción y ventas entre 1939-1976.....	173

V.4.1. Consideraciones previas sobre la fuente utilizada	173
V.4.2. Hectáreas en cultivo y rendimiento	175
V.4.3. Destino del fruto vendido en territorio nacional	179
V.4.4. Remuneración para el productor en el campo y costes de producción	184
V.5. Exportaciones de uva 1944-1976	187
V.5.1. Cantidades comercializadas según destino	189
V.5.2. Ingresos obtenidos por las ventas	191
V.5.3. Análisis por total de kilos exportados en el período 1945-1976 por destinos (mercado interior o mercado exterior)	192
V.5.4. Equivalencia en pesetas de las divisas obtenidas con el negocio uvero	202
V.6. Insumos requeridos	202
V.6.1. Abonos y tratamientos anticriptogámicos	202
V.6.2. Otros suministros industriales: el alambre para la reconstrucción	210
V.6.3. Personal técnico	211
V.6.4. Proyectos y propuestas a lo largo del tiempo	211
V.7. Logística	219
V.7.1. Transporte	219
V.7.1.1. Transporte ferroviario	219
V.7.1.2. Transporte por carretera	225
V.7.1.3. Transporte marítimo	226
V.7.1.4. Intentos de uso del aeropuerto	231
V.7.2. Envases	231
CAPÍTULO VI. DECLIVE Y DESAPARICIÓN DE LA AGRICULTURA	
PARRALERA	237
VI.1. El debilitamiento en los mercados de la uva de mesa de Almería. Exportaciones agroalimentarias en la segunda mitad del siglo XX: el caso de la uva de mesa	238
VI.2. Componentes del modelo de declive y desaparición del parral	246

VI.2.1. Debilitamiento de la competitividad.....	246
VI.2.2. Pérdida de rentabilidad: revalorización de la peseta y aumento de los costes	252
VI.2.3. Barreras a la innovación y a la concentración de la oferta	256
VI.2.4. Coste de oportunidad creciente.....	260
VI.2.5. Incentivos de políticas públicas	263
VI.2.5.1. Ayudas a los productores y a la exportación.....	263
VI.2.5.2. Ayudas a reconversión y arranque	264
VI.2.6. Inviabilidad de una industria auxiliar	269
VI.2.7. Accidentes climáticos	271
CONCLUSIONES.....	275
FUENTES Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	281
ANEXOS	293
ANEXO FOTOGRÁFICO	344

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Parrales en la provincia de Almería hacia 1922-1928 y en 1954.....	34
Ilustración 2. Vista general del pueblo de Ohanes y del barranco del río Chico.....	37
Ilustración 3. Ladera de pronunciada pendiente con abanalamientos	38
Ilustración 4. El pueblo de Ohanes al fondo y muro de piedra seca sobre el que aún pueden observarse restos de alambres de las estructuras parraleras.....	39
Ilustración 5. Balates en Ohanes con cultivo de parrales en las paratas.....	40
Ilustración 6. Taller de barrilería de la familia Yebra en Terque (1916).....	42
Ilustración 7. Mujeres realizando las labores de limpieza del fruto antes de su envasado en el cortijo de los Paniagua (Terque, 1905).....	44
Ilustración 8. Un almacén de confección y personal del empresario Navarro Moner hacia mediados del siglo XX.....	45
Ilustración 9. Anuncio de prensa de la época en la que se anuncia la venta de pies americanos resistentes a la filoxera	48
Ilustración 10. Fragmento de una portada de un periódico de la época en plena campaña uvera	50
Ilustración 11. Los plateaux o platós fueron los envases que fueron ganando presencia para el transporte de la uva de mesa desde mediados del siglo XX	56
Ilustración 12. Estructura de la comercialización de la uva en el mercado británico.....	79
Ilustración 13. Precios de suministros ofertados por la Sociedad anónima Productores y exportadores de frutas de Canjáyar	101
Ilustración 14. La faena de la uva en 1905	118
Ilustración 15. La faena de la uva en 1911	119
Ilustración 16. La faena de la uva en almacén y con envasado en cajas, finales del siglo XX	120
Ilustración 17. Proporción de mujeres empleadas en labores de limpieza y envasado del fruto	120
Ilustración 18. Diagrama de la estructura de comercialización en la agricultura intensiva de hortalizas desde el último tercio del siglo XX en Almería.....	259

Ilustración 19. Estructura de alambre sobre la que se asientan y crecen las ramas del parral.....	344
Ilustración 20. Preparando el escobajo para proceder al engarpe de la parra.....	344
Ilustración 21. Preparando el escobajo para proceder al engarpe de la parra.....	345
Ilustración 22. Tratamiento contra plagas y enfermedades	345

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Agentes del sector uvero	64
Tabla 2. Distribución de la superficie cultivada en regadío en Canjáyar	71
Tabla 3. Evolución de la superficie de parral en la provincia de Almería (1885-1930)	72
Tabla 4. Jornales para un mismo momento y por géneros expresadas en pesetas. Algunos importes oscilan según zonas de la provincia	122
Tabla 5. Brecha salarial para el mismo trabajo y año.....	122
Tabla 6. Niveles de la organización sindical agrícola	154
Tabla 7. Cooperativas agrícolas fundadas en la provincia de Almería (1945-1960) según el Registro de Cooperativas del Ministerio de Trabajo consultado en el Boletín Oficial del Estado	158
Tabla 8. Evolución por quinquenios de los jornales y precios de venta de la uva	187
Tabla 9. Indicación del número de países diferentes a los que se exportó uva en ciertos años del período 1945-1976	194
Tabla 10. Superficie y producción de viñedo dedicado a uva de mesa en Almería, Alicante, Murcia y España en los años 1975-2000	240
Tabla 11. Producción y superficie cultivada de viñedo dedicado a uva de mesa considerando conjuntamente a Almería, Alicante y Murcia respecto al total nacional (1975-2000)	240
Tabla 12. Gastos en una hectárea de parral en 1984	255
Tabla 13 Síntesis de las ayudas por hectárea para el abandono definitivo de superficies vitícolas para el caso de la variedad Ohanes	269
Tabla 14. Precio por kilo de uva percibido por el agricultor (1945-1976). Pesetas constantes	293
Tabla 15. Pesetas promedio por hectárea de parral (1945-1976). Pesetas constantes..	294
Tabla 16. Toneladas y pesetas obtenidas en cada campaña entre 1939-1976. Pesetas corrientes	295
Tabla 17. Resumen de pesetas obtenidas por campaña según el destino del fruto fueran mercaos exteriores o venta en el propio país. Pesetas constantes	296
Tabla 18. Comparativa de reglamentos de asociaciones uveras.....	297

Tabla 19. Comparativa de reglamentos asociaciones de barrileros.....	319
Tabla 20. Comparativa de reglamentos de asociaciones de limpiadoras y envasadoras de uva	339

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Principales destinos de las exportaciones de uva de Almería en los años 1877-1936.....	43
Gráfico 2. Exportaciones de uva de Almería (1850-1665). Medias móviles trienales...	63
Gráfico 3. Exportaciones de uva de Almería expresado en escala logarítmica (1830-1995).....	63
Gráfico 4. Mercados de la uva de Almería (1877-1936).....	75
Gráfico 5. Distribución mensual de los barriles de uva vendidos en el mercado británico en las campañas de 1925 y 1926	82
Gráfico 6. Precios medios semanales de la uva en los mercados británicos. Campañas de 1925 y 1926	83
Gráfico 7. Evolución de la cuantía de los préstamos hipotecarios. Comarca del Andarax (partido judicial de Canjáyar) en el período 1868-1896.....	131
Gráfico 8. Evolución del número de hectáreas y productores (1943-1976).....	177
Gráfico 9. Rendimientos por hectárea y rendimiento por productor.....	178
Gráfico 10. Producción y producción en medias móviles trienales (1939-1976)	178
Gráfico 11. Tamaño medio de la explotación (1943-1976).....	179
Gráfico 12. Destino de la producción uvera expresado porcentualmente (1945-1976)	182
Gráfico 13. Destino de la producción uvera (1945-1976).....	182
Gráfico 14. Destino de la uva vendida en el mercado interior (1942-1976)	183
Gráfico 15. Cuantía percibida por el agricultor por kilo de uva (1945-1976). Pesetas constantes.	185
Gráfico 16. Pesetas promedio por hectárea de parral (1945-1976). Pesetas constantes.	186
Gráfico 17. Pesetas por tonelada de fruto según destino del fruto (1945-1976). Pesetas constantes	192
Gráfico 18. Número de años en que se envía fruto a cada país en el período 1945-1976	195
Gráfico 19. Número de países a los que se envió fruto en el período 1945-1976.....	195

Gráfico 20. Exportaciones de uvas por países expresadas en toneladas en el período 1946-1976.....	197
Gráfico 21. Exportaciones de uva expresadas en toneladas a los diez principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976.....	199
Gráfico 22. Exportaciones de uva a los diez principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976 expresado porcentualmente.....	199
Gráfico 23. Exportaciones de uva expresadas en toneladas a los cinco principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976.....	201
Gráfico 24. Exportaciones de uva a los cinco principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976 expresado porcentualmente.....	201
Gráfico 25. Divisas expresadas en pesetas en valor corriente obtenidas en cada país al que se exportó uva de mesa en el período 1943-1976.....	203
Gráfico 26. Divisas en pesetas en valor corriente obtenidas en cada país al que se exportó uva en el período 1943-1976 expresadas porcentualmente.....	204
Gráfico 27. Suministro por hectárea de sulfato de cobre en el período 1943 a 1960... ..	208
Gráfico 28. Suministro por hectárea de azufre en el período 1943 a 1960	209
Gráfico 29. Número de vagones Renfe y Transfesa usados para dar salida al fruto (1942-1946).....	224
Gráfico 30. Número de vagones Renfe y Transfesa usados para dar salida al fruto expresados porcentualmente (1942-1946).....	224
Gráfico 31. Vía de salida de la producción de uva de mesa de Almería tanto al mercado exterior como interior en el período 1942-1976 (vía terrestre o marítima).....	230
Gráfico 32. Salidas por vía marítima de la uva de mesa de Almería y cantidades exportadas en el período 1942-1976.....	230
Gráfico 33. Kilos exportados a Inglaterra según el envase usado en el período 1946-1976	233
Gráfico 34. Kilos exportados a Inglaterra según el envase usado en el período 1946-1976 (expresados porcentualmente).....	234
Gráfico 35. Mayores exportadores de uva de mesa en 1975 (toneladas)	239
Gráfico 36. Mayores exportadores de uva de mesa en 2000 (toneladas)	239

Gráfico 37. Producción de uva para consumo en fresco expresada en toneladas en la provincia de Almería en el período 1974-2017	243
Gráfico 38. Producción de uva para consumo en fresco expresada en toneladas en la provincia de Almería en el período 1974-2017. Medias móviles trienales	243
Gráfico 39. Producción de hortalizas y uva de mesa en la provincia de Almería expresadas en toneladas (1975-2016).....	244
Gráfico 40. Producción de hortalizas y uva de mesa en la provincia de Almería expresadas porcentualmente (1975-2016).....	245
Gráfico 41. Evolución de la producción de hortalizas y uva de mesa en la provincia de Almería expresada en toneladas (1975-2016). Escala logarítmica.....	246
Gráfico 42. Tipo de cambio de la peseta y la libra esterlina (1959-1998)	253
Gráfico 43. Cultivos en la comarca de Berja expresados porcentualmente en 1991....	261
Gráfico 44. Cultivos en la comarca de Canjáyar expresados porcentualmente en 1991	262
Gráfico 45. Hectáreas de cada cultivo por comarcas en 1991	268

ESTADO DE LA CUESTIÓN

El tema abordado en la presente tesis doctoral trata de dar respuesta a diversas cuestiones relacionadas con la producción y comercialización de un tipo de uva de mesa cultivada en la provincia de Almería durante casi dos siglos, popularmente conocida en la zona como uva de Ohanes o de barco.

Las investigaciones realizadas sobre el tema previamente se pueden agrupar a grandes rasgos según la disciplina en la que se encuadren: desde ingenieros agrónomos a historiadores económicos, pasando por geógrafos se han acercado al tema desde sus respectivas disciplinas a lo largo de los años.

Los monográficos más antiguos y exhaustivos sobre el tema pertenecen al grupo de los trabajos realizados por ingenieros agrónomos. El estudio de Ramón y Vidal (2006), publicado originalmente en 1902, comenzaba con la historia de los parrales en la provincia de Almería, para después abordar en el grueso de sus páginas cuestiones relacionadas con el cultivo y cuidado del fruto para, finalmente, abordar someramente lo relacionado con la comercialización del fruto y ofrecer unas conclusiones finales que reflejan seis recomendaciones al sector, algunas de las cuales serán reiteradas a lo largo de los siguientes años como problemas del mismo sin que se les den soluciones efectivas, como es el caso de la necesidad de constituir asociaciones y cooperativas o aportar por variedades tempranas que eviten la saturación de los mercados.

Por su parte, Rueda Ferrer (1932), también desde la perspectiva agronómica, realiza un estudio más profundo que el anterior sobre la uva de mesa de la provincia de Almería. Con un primer capítulo dedicado al origen del fruto de la variedad Ohanes y su historia, refleja en él también cuestiones relevantes sobre la comercialización hasta ese

momento. A continuación, los capítulos dedicados a cuestiones más propias de su especialidad, finaliza con cuestiones sobre los productos secundarios.

Otro grupo de trabajos relevantes sobre el material, los encontramos publicados en la década de los años setenta del siglo XX., en concreto, nos referimos a tres trabajos realizados desde el ámbito de la Geografía: uno general de la provincia de Almería y dos que se centran en dos comarcas diferentes. Estas tesis clásicas de geografía regional, defendidas en aquella década bajo la dirección de Joaquín Bosque Maurel, estuvieron precedidas en 1960 por el estudio geográfico fundamental sobre la uva de Almería, abordado por el maestro de esta escuela de geógrafos: Bosque Maurel (1960)¹.

El trabajo que se centra en toda la provincia es la tesis de Puyol Antolín (1975); en él se realiza un profuso análisis de la provincia de Almería, prestando atención en el apartado de la agricultura al parral, recogiendo algunos datos sobre el coste de puesta en explotación, cuestiones sobre su cultivo y comercio a finales de los años sesenta y principios de los setenta del siglo XX, apuntado ya la propensión a la compra del fruto por parte de comerciantes de levante en cantidades reseñables.

Otro estudio geográfico fue el realizado por Ferre Bueno (1979) sobre la zona del valle del Almanzora. En el capítulo dedicado al sector agrario, nuevamente encontramos páginas dedicadas al parral, concretamente en esta zona de la provincia, lo que supone poder ampliar el espectro de análisis del fruto ya que aunque tuvo mayor presencia y permanencia en la zona del valle del Andarax y zona sur de la sierra Gádor, también se

¹ Bosque Maurel, J. (1960): «La uva de Almería. Estudio geográfico», Zaragoza, Geographica, VII. pp. 3-27.

cultivó en el valle del Almanzora, con información sobre la evolución del cultivo allí y la conclusión de que su menor presencia allí hace que las crisis del sector afecten a esa zona con menor intensidad de lo que inciden en zonas de la provincia con mayor proporción de parrales sobre el conjunto de sus cultivos.

El tercero de los trabajos de índole geográfica es el de Sáenz Lorite (1977) centrado en el valle del Andarax y Campo de Níjar. El interés en el mismo radica en que, precisamente, analiza una de las zonas más intensamente cultivadas de parrales en la provincia. En él, además del parral y los agrios, encontramos referencias a los cultivos enarenados, que en los años setenta estaban experimentando una expansión importante en la provincia. Además, se señalan problemas para la exportación del fruto en relación al Mercado Común que da preferencia a los productos de los países miembros en detrimento de países terceros como era el caso de España en ese momento según el calendario fijado. También se expone la evaluación experimentada en el transporte del fruto, para el cual, el barco cada vez es una opción menor frente al transporte por carretera.

Ya desde la perspectiva de la historia económica y más próximos en el tiempo encontramos trabajos como los de Morilla Critz (1988, 1989, 1995), que abordan condiciones de comercialización y cambios a finales derivados de la crisis de finales del siglo XIX y las implicaciones para el comercio internacional de la entrada en escena de los productos vitícolas californianos; trabajos necesarios que permiten contextualizar el comercio del fruto dentro del marco del comercio global del momento.

Especialmente relevante es el trabajo de Sánchez Picón (1992), en el cual se analiza exhaustivamente y en profundidad lo relacionado con la economía parralera desde sus

orígenes en el primer tercio del siglo XIX hasta el año 1939: su comienzo y expansión, las crisis experimentadas, su vocación exportadora y su encaje en las dinámicas comerciales internacionales y los intentos (sin el éxito deseable) de soluciones para tratar de paliar los problemas desorganización en los envíos de fruto que perjudicaban a los intereses generales.

Además de los ya mencionados trabajos, encontramos otros que apuntan cuestiones relacionadas con el sector, como el de Gómez Díaz (1999) sobre la herencia estructural que supuso el saber acumulado en relación a las estructuras en las que se sustentaban los parrales para con la agricultura en invernaderos. O el caso de un trabajo de síntesis de los casi dos siglos de cultivo de esta variedad de uva (Alonso López et al., 2006) bajo una mirada interdisciplinar, pero sobre la que todavía es necesario profundizar en la fase final de declive y abandono del cultivo.

Cuestiones más particulares sobre las dificultades para llevar a cabo asociaciones efectivas en defensa de los intereses del sector han sido tratadas por Lucas Victoriano (1924), Moreno Baró (1999) o Marzo López (2006).

Sobre la situación en España tras la Guerra Civil, dado que la variedad de uva de mesa objetito de estudio aquí se dedicó durante buena parte de su cultivo a las exportaciones, resultan necesarios los trabajos de Martínez Ruiz (2001, 2003) sobre las relaciones exterior españolas en el período autárquico y, a nivel provincial, Cazorla Sánchez (1999) centra sus investigaciones en el campesinado almeriense en el período de la dictadura franquista.

Conviene además adoptar una perspectiva más general para comprender la relevancia que tuvo el fruto dentro de las dinámicas comerciales globales. En concreto, tanto en el

marco de la primera como de la segunda globalización. Por un lado, Gallego y Pinilla (1996) y Gallego (2003) sobre la primera globalización y los productos agroalimentarios españoles y, posteriormente, Clar, Serrano y Pinilla (2015), sobre la segunda globalización proporcionan una visión general del sector agroalimentario español en ambos momentos.

Contribuir al estudio del comercio de uva de mesa en la segunda mitad del siglo XX vendría a unirse a estudios realizados para otras producciones de interés en el conjunto de las exportaciones agroalimentarias españolas como las de la naranja (Piqueras Haba, 1997), el aceite de oliva (Zambrana, 2013) o el vino (Fernández, 2012; Fernández y Pinilla, 2014).

Como podemos observar, tras este breve apunte de los principales estudios realizados sobre el asunto que nos ocupa, se detectan áreas pendientes de abordar y que nutren la agenda de investigación pendiente. Precisamente, tanto la reorganización del sector uvero tras la Guerra Civil, la evolución de la comercialización en los años cuarenta, en plena etapa autárquica y con dificultades de acceso a los mercados exteriores tradicionales, así como la recuperación de los años cincuenta y sesenta, son asuntos que intentamos abordar en esta tesis doctoral. Así mismo, el deterioro de su rentabilidad, las dinámicas de los mercados de destino y el análisis de los factores que abocarían finalmente, en las dos últimas décadas del siglo XX, al declive y desaparición del cultivo, tras más de un siglo y medio de historia, también ocupan la atención de este trabajo.

Para este trabajo se van a combinar las metodologías hipotético-deductiva y la inductiva. Se van a completar series históricas de muy largo plazo sobre producción,

comercio y cuestiones relacionadas con estos aspectos. Todo ello mediante la explotación sistemática de fuentes primarias y hemerográficas. Se van a estudiar, además, casos de respuestas de acción colectiva a los problemas del sector, el trabajo femenino y la configuración medioambiental del cultivo.

Así pues y a la vista del panorama de las principales investigaciones realizadas sobre el ámbito que nos ocupa y de las líneas de investigación pendientes, nos planteamos varias hipótesis con el objetivo de contribuir al conocimiento de aspectos todavía no estudiados en profundidad sobre este tema:

1. Comprender las condiciones ambientales y físicas del cultivo de los parrales y las consecuencias legadas a nivel y territorial en el momento presente. A esta cuestión se dedica buena parte del capítulo primero.

2. Resulta necesario conocer cómo se articulaban las estructuras de comercialización a lo largo del tiempo en que el cultivo se desarrolló, dado que se atravesaron diferentes épocas en las cuales dominaban un tipo de políticas u otras. Considerando que estamos ante un cultivo que hacia principios del siglo XX ya experimentaba problemas tanto a nivel productivo como a nivel comercial, resulta necesario acercarse a las soluciones de acción colectiva que se plantearon, ya fueran de abajo a arriba (es decir, desde los propios comerciantes o desde iniciativa de los productores parraleros) o de arriba a abajo (desde la autoridad política del momento hacia el sector). Se intuye cierta desorganización, descoordinación y fugacidad y para las iniciativas de abajo a arriba. Para las iniciativas llevadas a cabo desde instancias superiores, lo que se aprecia es una mayor duración de las mismas. No obstante, conviene analizar los éxitos y fracasos cosechados pormenorizadamente. Estas cuestiones serán abordadas en el capítulo dos.

3. Otro de los aspectos que se considera insuficientemente tratado es el papel de la mujer en este tipo de cultivo. Las mujeres han ocupado roles en el ámbito de la agricultura familiar y comercial en diferentes frutos de peso económico destacable dentro del conjunto nacional, como es el caso de las naranjas y de las hortalizas. Por lo tanto, parece lógico preguntarse por su papel en la agricultura parralera y las labores desempeñadas vinculadas con la preparación del fruto para su comercialización, la existencia de brecha salarial y las características esenciales de sus asociaciones; y así lo haremos en el capítulo tres.

4. En cuanto a las necesidades de financiación del sector cabe señalar que eran altas, dado que el agricultor parralero debía afrontar altos costes de puesta en cultivo del parral, así como de compra de diversos suministros campaña tras campaña para poder garantizar el buen desarrollo del fruto a lo largo de la misma. Por tanto, en un primer momento se sabe que eran las casas fruterías inglesas las que otorgaban estos anticipos a cuenta de la cosecha futura. Sin embargo, con el paso de las décadas y la aparición de otros mercados donde abastecerse, estos anticipos de las empresas extranjeras fueron desapareciendo, quedando el productor local desprovisto de tales medios. Por lo tanto, poco a poco se van conformando otras vías de financiación sobre las que cabe preguntarse en el capítulo cuatro cómo se articularon y que consecuencias tuvieron en el sector.

5. Queda pendiente de realizarse un estudio pormenorizado de los informes que cada año recogían las memorias del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas desde que finalizó la Guerra Civil y hasta 1976. El análisis de estos datos contribuiría a conocer en profundidad cómo se reconstruyó el sector, cómo evolucionaron las ventas del fruto, cómo cambiaron los medios de transporte y cómo evolucionó la rentabilidad

de este cultivo en una horquilla de años determinante en el contexto de la segunda globalización. Se dedica el capítulo cinco a profundizar en todas estas cuestiones.

6. En cuanto a la etapa final o de declive de este cultivo con finalidad comercial se dedica el capítulo seis, tratando de ofrecer un modelo explicativo de los factores que convergieron y que supusieron el final de casi dos siglos de agricultura de la uva de mesa de la variedad Ohanes en la provincia de Almería. Se pretende ofrecer un abanico de los sucesos acontecidos y de su incidencia en el sector, así como contextualizar el sector uvero a nivel nacional, dado que se estaban produciendo cambios sustanciales en el mismo, con la configuración de nuevas zonas productivas en el levante español.

CAPÍTULO I. ESCENARIO Y CONTEXTUALIZACIÓN. UNA VISIÓN GENERAL DEL SIGLO Y MEDIO DE CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE LA UVA DE OHANES

El presente capítulo tiene por objetivo presentar el cultivo de la uva de Ohanes en la provincia de Almería y para ello se partirá de una caracterización de la misma, su cultivo, el entorno en que comenzó a cultivarse y su posterior expansión, el paisaje que se configuró conforme se iba expandiendo su uso, con especial atención a las construcciones de aterrazamientos de piedra seca, su dedicación a la exportación y los ciclos productivo y comercial, así como a la descripción de la mano de obra necesaria en las labores productivas. En definitiva, se trata de conocer el fruto y sus características dentro de su contexto y es necesario realizarlo para poder seguir avanzando en los posteriores capítulos de la presente tesis doctoral.

En el apartado de evolución histórica, se recoge una síntesis de las etapas e hitos importantes para el sector a lo largo de su más de siglo y medio de historia donde se recogen contribuciones de autores que han estudiado el tema con anterioridad.

I.1. Siglo y medio del cultivo del parral

Desde el segundo tercio del siglo XIX² comienza a expandirse por la provincia de Almería el cultivo de una variedad de uva que será designada como de Almería, de Ohanes, de embarque o de barco. De todas estas formas se llamó a un tipo de uva blanca de mesa que debido a que tenía un hollejo grueso, pulpa carnosa y dura, tenía la

² El contenido de este capítulo fue publicado como artículo aval de la presente tesis doctoral bajo el título de “La uva de Almería: un cultivo comercial que construyó un paisaje agrario en la montaña mediterránea (siglos XIX y XX)”. Fue publicado en la revista *Gazeta de Antropología* en el año 2020 con María Dolores Haro Gil y Andrés Sánchez Picón como autores.

peculiaridad de poder soportar varios meses fresca desde su recolección y, por ello, era susceptible de ser comercializada y enviada a destinos lejanos (generalmente por vía marítima hasta mediados del siglo XX) y llegar en buen estado a las mesas de los consumidores finales (Rueda Ferrer, 1932; Bosque Maurel, 1960; Puyol Antolín 1975).

Nos encontramos por tanto ante un cultivo tradicional con una vocación netamente comercial, que precisaba una gran cantidad de mano de obra en determinados momentos del ciclo y que con el paso de las décadas adquirió tal peso en la agricultura provincial que llegó a ser una origen de ingresos fundamental para las familias que lo cultivaban en particular y para el conjunto provincial en general (Sánchez Picón, 1992).

Tuvo su primera etapa de auge en el contexto de la primera globalización hasta que la crisis de la filoxera a finales del siglo XIX sacudió los cultivos. Tras su recuperación usando pies de parra americanos el cultivo continuó su desarrollo con gran vigor tanto en expansión por el territorio, como con la articulación de canales de comercialización desde la producción y hasta el consumidor final, hasta tal punto que la dificultad con la que tendrían que lidiar desde finales del siglo XIX fue con el llamado ‘problema uvero’ (Sánchez Picón, 1992), esto es, un exceso de oferta reiterado que dificultaba la salida de género a precios remuneradores que se convertiría en un situación crónica, foco de problemas campaña tras campaña y que no pudo ser solventada pese a los intentos de promover iniciativas que agruparan los intereses del sector (Marzo López, 2006).

A estos problemas desde el lado de la oferta, vino a unirse un problema de demanda, pues con el inicio de la Primera Guerra Mundial, muchos mercados receptores de este producto, restringieron sus compras por la situación bélica que se atravesaba. Con la llegada de los años veinte, el cierre del mercado americano a este producto vino a seguir

ahondando los problemas que se atravesaban (Sánchez Picón, 1992). Más tarde aún, la crisis derivada del crac de 1929 sumió al sector en una deriva en la que se tocaría fondo tras la guerra civil española y la Segunda Guerra Mundial.

La recuperación tras estos acontecimientos fue lenta ya que el nuevo régimen político instaurado en España acarrió un período autárquico en el que el sector tenía que reorganizarse al amparo de un marco institucional diferente, el mercado desde el gobierno central articulado a través del Sindicato Vertical/Nacional y, además, reconstruirse tras los daños y deterioros lógicos acaecidos durante el tiempo que duró la contienda española. Además, pasaron a estar también bajo la supervisión de las organizaciones al servicio del Estado el consumo de los inputs que se requerían para su cultivo y el proceso de comercialización (Cazorla Sánchez, 1999).

Una vez normalizada la situación a partir de la década de los cincuenta, con la reactivación de los flujos comerciales de este producto hacia el extranjero, se empezó a producir en la provincia de Almería también el desarrollo de la agricultura intensiva de productos hortícolas. Junto a esta circunstancia, se añadió la progresiva mejora en los sistemas de transporte (acortamiento de los tiempos y generalización de las cámaras frigoríficas), el aumento de competencia e, íntimamente relacionado, el cambio de gustos de los consumidores hacia uvas de otras características organolépticas y junto a la incapacidad para reconvertir el sector ante estos acontecimientos, todo ello terminó por abocarlo hacia su decadencia y desaparición, llegándose a conceder ayudas en su etapa final orientadas a su sustitución por otros cultivos. Ante esta situación, el coste de oportunidad de mantener el cultivo del parral en relación a otras alternativas, como el arranque o la sustitución por otras producciones agrícolas de mayor rentabilidad y

posibles dadas las condiciones climáticas de cada zona, fue aumentando hasta resultar inasumible.

La importancia de este cultivo comercial fue fundamental en la provincia pues, de una parte, fue desde el último cuarto del siglo XIX hasta los años 1970, esto es, durante más de un siglo, uno de los pilares económicos de la provincia de Almería; de otro, cómo cultivo comercial orientado hacia los mercados exteriores, supuso el nexo entre los cultivos tradicionales y el actual modelo agrícola intensivo; y, finalmente, las necesidades de adecuación del territorio para su cultivo y la importante dedicación de recursos (tanto humanos como materiales) durante los casi dos siglos en que se desarrolló, dejaron una profunda huella en el paisaje y vidas de los habitantes de las zonas parraleras.

I.2. Caracterización del parral de uva de Ohanes

El parral de uva de mesa constituye un ejemplo de cultivo comercial; esto es, no estaba orientado hacia la satisfacción de la demanda local, sino dirigido a abastecer la demanda internacional mediante su exportación desde los momentos iniciales (hacia 1830). Al mismo tiempo, era un cultivo intensivo en mano de obra, continuación de la tradición del campesinado de montaña mediterránea, por lo que se adaptaba a la estructura de propiedad minifundista que caracterizaba la sociedad de la zona de sus orígenes y aprovechaba la gran abundancia de mano de obra disponible en las montañas mediterráneas en la sociedad tradicional anterior al proceso de modernización. Este cultivo es una verdadera producción de transición por lo que consta de rasgos modernos y tradicionales a la vez. Lo moderno es la apuesta por un cultivo especializado y de mercado que además va a transformar de manera intensa el paisaje y que requiere una

logística muy avanzada para su distribución por el mercado internacional (vapores fruteros). De tradicional tuvo que supo crecer y desarrollarse aprovechándose de los recursos de las comunidades rurales mediterráneas (los cultivadores de las explotaciones familiares minifundistas).

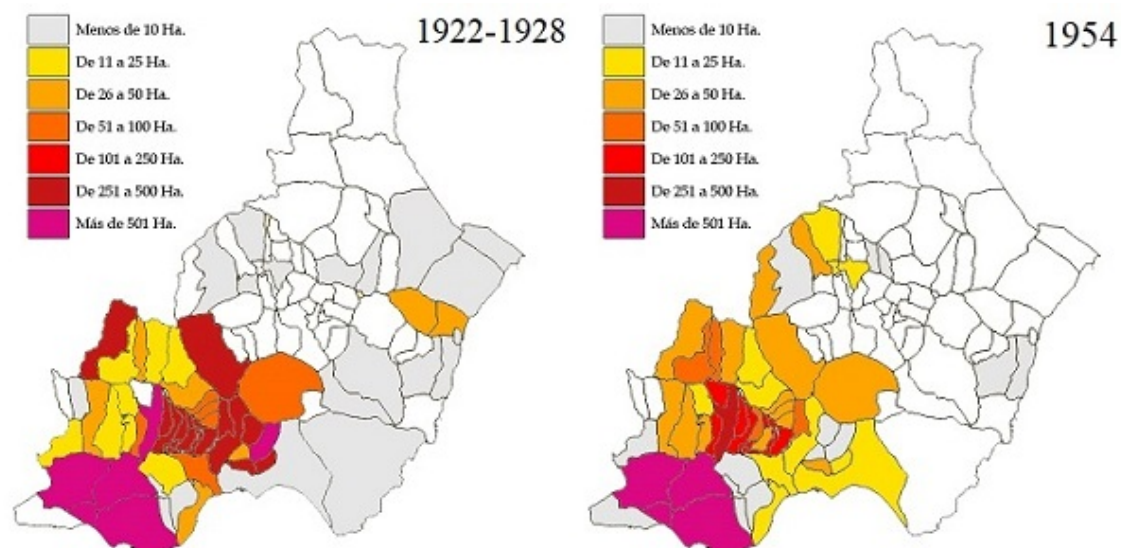
I.2.1. El cultivo, el entorno, y su extensión territorial

El origen del cultivo de esta variedad de uva lo encontramos a principios del XIX a caballo entre los términos de Rágol y Ohanes, diversos autores a lo largo del tiempo (Ramón y Vidal, 1902; Rueda Ferrer, 1932; Bosque Maurel, 1960; Puyol Antolín, 1975), han localizado las primeras plantaciones del fruto en los márgenes del río Andarax antes de comenzar su expansión décadas después a los pueblos de la misma zona y con posterioridad también a otras comarcas de la provincia.

Las condiciones edafológicas de buena parte del territorio provincial con alta radiación, temperatura media elevada, humedad relativa, escasa pluviometría, intensa evaporación (Puyol Antolín, 1975) favorecían este tipo de cultivo y por ello su expansión fue cuestión de tiempo a partir de que se conocieran las buenas perspectivas comerciales que se abrían para el mismo. Las principales zonas de la provincia de Almería por las que se cultivó fueron: los valles alto y medio del río Andarax, la vertiente meridional de la Sierra de Gádor, el valle del Almanzora y la comarca del río Nacimiento (Sáenz Lorite, 1977). En la Ilustración 1 vemos cómo para 1922-1928 el parral se había extendido ya por todas las zonas mencionadas, aunque con desigual intensidad. Posteriormente, en 1954 se puede ver el reajuste que se produjo en las siguientes décadas con una menor presencia en territorios como los del bajo Almanzora,

compensada por la conquista de posiciones en municipios de la cabecera alta del mismo río.

Ilustración 1. Prrales en la provincia de Almería hacia 1922-1928 y en 1954



Fuente: coloreado a partir de Bosque Maurel (1960).

Las grandes áreas productoras estarían primero en el Andarax medio (Canjáyar, Ohanes, Alhama), pero tras la lucha contra la filoxera, el cultivo se extendió hacia el suroeste de la provincia, encontrado en las amplias vegas de Berja y Dalías la zona de preferente localización.

Fue la tradición oral lo que se recogía en los primeros y más antiguos textos donde se hacía mención a los orígenes del fruto y a su comercialización (Alonso López et al., 2006) dándose por bueno lo que se iba contando en la zona sobre el surgimiento de esta variedad como consecuencia de una hibridación espontánea entre dos tipos que se cultivaban en la zona: viñedos de uva de Jaén (dedicados a la elaboración de vino y cultivados a lo largo del valle del Andarax) y la uva de colgar de Rágol (Rueda Ferrer, 1932). Surgió así un fruto descrito como uvas oblongas y blancas, crujientes, con el

hollejo grueso, muy sabrosas, con pepitas y tardías (Rojas Clemente y Rubio, 2002). Será uno de estos rasgos, su hollejo grueso, el que resulte trascendental para que el fruto aguantara en buenas condiciones durante incluso meses desde el momento de su recolección y le hiciera ganar su fama en aquellos momentos.

I.2.2. El paisaje del parral: los bancales de piedra seca

El cultivo del parral en una orografía como la almeriense, poblada de montañas y sierras en buena parte de su territorio, requirió el empleo de técnicas como la de la piedra seca con el fin de habilitar superficie de cultivo en aquellos territorios de laderas inclinadas donde no era posible cultivar parrales tal y como se presentaba el terreno. Estas modificaciones realizadas por el hombre dieron lugar a un paisaje característico en las zonas parraleras de montaña: un aterrazamiento que ascendía por la ladera cubierto del verdor propio de las hojas de la parra durante la primavera y el verano.

Fue en 1972 cuando la UNESCO creó un instrumento internacional para proteger y conservar el patrimonio natural y cultural (Centro del Patrimonio Mundial de la UNESCO, 2005). Responde a sus requerimientos como paisaje cultural en la provincia de Almería el municipio de Ohanes, especialmente la zona del barranco del río Chico, que ha conservado en sus laderas la infraestructura que dio soporte a las plantaciones (Instituto Andaluz del Patrimonio Histórico, 2016).

Asimismo, más recientemente, en 2018, la UNESCO inscribió en su *Lista Representativa del Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad* los muros en piedra seca de varios países europeos, entre los que figuraba España (UNESCO, 2018).

Es por tanto este doble motivo el que nos lleva a poner el acento en estos territorios de la provincia de Almería como ejemplo de paisaje singular; la citada zona constituye un

inmejorable ejemplo tanto de paisaje cultural en general, como de uso de balates de piedra seca en particular.

I.2.2.1. La construcción en piedra seca para los parrales de Almería

En concreto, los parrales se expandieron por el territorio provincial almeriense a lo largo del tiempo desde su localización originaria, en la media montaña de la zona de los pueblos de Ohanes y Rágol (en torno a los 800 metros de altitud sobre el nivel del mar en las estribaciones de Sierra Nevada), hasta ocupar extensiones prácticamente a nivel del mar; aunque "su óptimo vegetativo se da entre las curvas de nivel de 500 a 800 metros" (Bosque Maurel, 1960, p. 7). Es por ello que, debido a que la localización de estas altitudes óptimas para el cultivo venía a coincidir en la provincia con terreno montañoso, surgiera la necesidad de habilitar las laderas de manera que se pudieran hacer las plantaciones recurriendo al empleo de la piedra seca para contener los aterrazamientos que se practicaban.

Esta primera etapa de preparación del terreno en las laderas causaba un gran impacto en el espacio donde se iba a proceder a plantar. Comenzaba con la construcción de pedrizas o balates, ya se localizasen en los márgenes de ríos o ramblas, en llanos altos, o en laderas con pendiente. Se conoce que el agricultor comenzaba la labor teniendo que crear el propio suelo rompiendo "el roquedo con dinamita, sobre todo cuando se trata de lastral o travertino, que aflora muy frecuentemente; después ha lavado la tierra para disminuir el salitre (...); finalmente ha construido unos muretes de piedra y tierra, a fin de abanclar las laderas, haciendo surgir un viñedo escalonado en suave pendiente" (Bosque Maurel, 1960, p. 10). Si la pendiente de la ladera era muy marcada, los bancales allí creados eran "estrechos, no teniendo más de dos filas de plantas, y a veces

solo una" (Rueda Ferrer, 1932, p. 71). Este trabajo constituyó un esfuerzo titánico por parte del campesinado que con escasísimos medios y gran esfuerzo consiguieron poner en producción tierras que hasta ese momento no lo eran (Lucas, 1924). Después de la adecuación del terreno, cobraba importancia el desfondarlos, nivelarlos y abonarlos para proceder a plantarlos (Ramón y Vidal, 1902); hasta la instalación de la estructura en la que tendrían que desarrollarse las parras de forma que la cubierta vegetal fuera proveedora de sombra para el fruto durante los meses del verano.

A la vista de la evolución de la superficie de parral en el municipio de Ohanes (Sánchez Picón, 1992), se puede observar cómo pasó de ser ésta de 26 hectáreas en 1885 a 143 en 1889. Esto nos lleva a pensar que coincidiendo aquellos años con los de gran auge en la expansión del cultivo en esa zona y dado el escarpado relieve del municipio, ésta pudo realizarse debido a los trabajos de aterrazamiento de las laderas antes descritos y visibles en las Ilustración 2 y en la Ilustración 3.

Ilustración 2. Vista general del pueblo de Ohanes y del barranco del río Chico



Fuente: fotografía cedida por Francisco Javier Martínez Rodríguez.

Otro de los desafíos que presentaba esta puesta en cultivo de nuevos terrenos era la necesidad de dotarlos de sistemas de riego. Estos podían alcanzar grandes alturas remontando los cursos de agua o ascendiendo hasta la cima de las montañas donde se elevaba el agua artificialmente, siendo así como la hidráulica tradicional, aprovechando los acuíferos superficiales disponibles, abasteció a estos regadíos de montaña y dando lugar a un aumento de las sociedades hidráulicas para su gestión (Bosque Maurel, 1960; Sánchez Picón, 1997b).

Ilustración 3. Ladera de pronunciada pendiente con abancalamientos



Fuente: fotografía cedida por Francisco Javier Martínez Rodríguez.

En la actualidad, como podemos apreciar en la Ilustración 2, Ilustración 3 e Ilustración 5, la zona conserva los elementos paisajísticos que se han descrito, aunque con usos diferentes o en abandono. En la imagen 2 tenemos una visión general del pueblo de Ohanes con encinar tradicional que aún perdura en la parte alta bordeando la población y el ya explicado abancalamiento efectuado en la ladera del río Chico y que otrora estaba destinado al parral. También se conservan algunos parrales, pero en general se ha procedido a ocupar algunos de esos bancales con otros cultivos (como olivos) al mismo tiempo que están siendo ocupados por ejemplares de *celtis australis* (conocidos con el nombre de almeces en la zona). También pueden verse (Ilustración 2) algunas zonas donde han surgido bosquetes de ribera.

Ilustración 4. El pueblo de Ohanes al fondo y muro de piedra seca sobre el que aún pueden observarse restos de alambres de las estructuras parraleras



Fuente: fotografía cedida por Francisco Javier Martínez Rodríguez.

Ilustración 5. Balates en Ohanes con cultivo de parrales en las paratas



Fuente: Instituto Andaluz del Patrimonio Histórico (2016).

I.2.3. Un cultivo comercial especializado para la exportación

El surgimiento y desarrollo de la agricultura del parral supuso la principal novedad en el campo almeriense del siglo XIX. Dio lugar a una auténtica revolución agraria que reorientó el aprovechamiento de los factores productivos, con importantes repercusiones demográficas y sociales, y dio lugar a una convulsión en el agro provincial, solo superada en su intensidad y transcendencia por la reciente expansión (en la segunda mitad del siglo XX) de los cultivos bajo plástico, a la que, de alguna manera, sirve de preámbulo, en el sentido de compartir la vocación comercializadora de sus producciones (Sánchez Picón, 1992).

Esta agricultura de orientación comercial requería gran cantidad de inputs industriales para su adecuado desenvolvimiento. En un primer momento, para el montaje de la estructura del parral, se recurría a sogas de esparto, sin embargo desde finales del siglo

XIX comenzó a ser la tónica habitual la introducción de nuevos materiales como el alambre, siendo el "que mejores resultados da el galvanizado belga" (Rueda Ferrer, 1932, p. 74). La introducción del alambre mejoró el sistema ya que no era excesivamente costoso, era de fácil transporte e instalación y no cobijaba parásitos (Gómez Díaz, 1999). También se producía el aprovechamiento de raíles de ferrocarril (Sáenz Lorite, 1977) para los soportes de hierro de las esquinas debido a la gran cantidad de peso que habrían de resistir cuando el parral estaba en pleno rendimiento. Además se prefería el uso de puntales hechos con tubos de hierro frente a los de madera.

El uso de insumos para evitar enfermedades criptogámicas parasitarias como el oídium o el mildiu y el abonado eran otros de los productos requeridos. El oídium (también conocido popularmente como 'ceniza') se combatía con la aplicación de tres tandas de azufrados en distintos momentos del ciclo vegetativo, mientras que el mildiu requería del uso de sulfato de cobre para prevenir su aparición existiendo variadas formulaciones para su preparación como eran el caldo bordelés, delfinés, con jabón o con colofonia entre otros (Ramón y Vidal, 1902). Todo ello pone de relieve la importancia de tener acceso a todos estos insumos para conseguir una producción sana y abundante.

También la industria auxiliar de este cultivo requería una gran cantidad de inputs. El caso más destacado es el de la industria artesanal de la barrilería que era necesaria para el envasado del fruto. Pronto proliferarían tanto en la capital como por las comarcas uveras talleres dedicados a la creación del envase más icónico de este fruto en una primera etapa del negocio: el barril de dos y de una arroba. Un ejemplo de estos talleres se puede observar en la Ilustración 6. Los materiales requeridos para su elaboración eran tablas de madera de roble, castaño o pino (que frecuentemente procedían del extranjero, incluso de los, por aquel entonces, más lejanos que hoy en día Estados Unidos), castaño

o avellano para los arcos, adelfa para los fondos, el serrín de corcho para el relleno y púas (Buendía Muñoz y López, 2005). Los barriles eran especialmente adecuados para soportar las largas travesías marítimas de la época de esplendor de la comercialización del fruto ya que los buques empleados, con frecuencia, no reunían las condiciones idóneas para el transporte de frutas. No obstante, con el paso del tiempo y avanzado ya el siglo XX, estos barriles irían siendo paulatinamente sustituidos por cajas (popularmente conocidas como platós), ya que éstas se adaptaban mejor a las circunstancias del negocio de ese momento.

Ilustración 6. Taller de barrilería de la familia Yebra en Terque (1916)

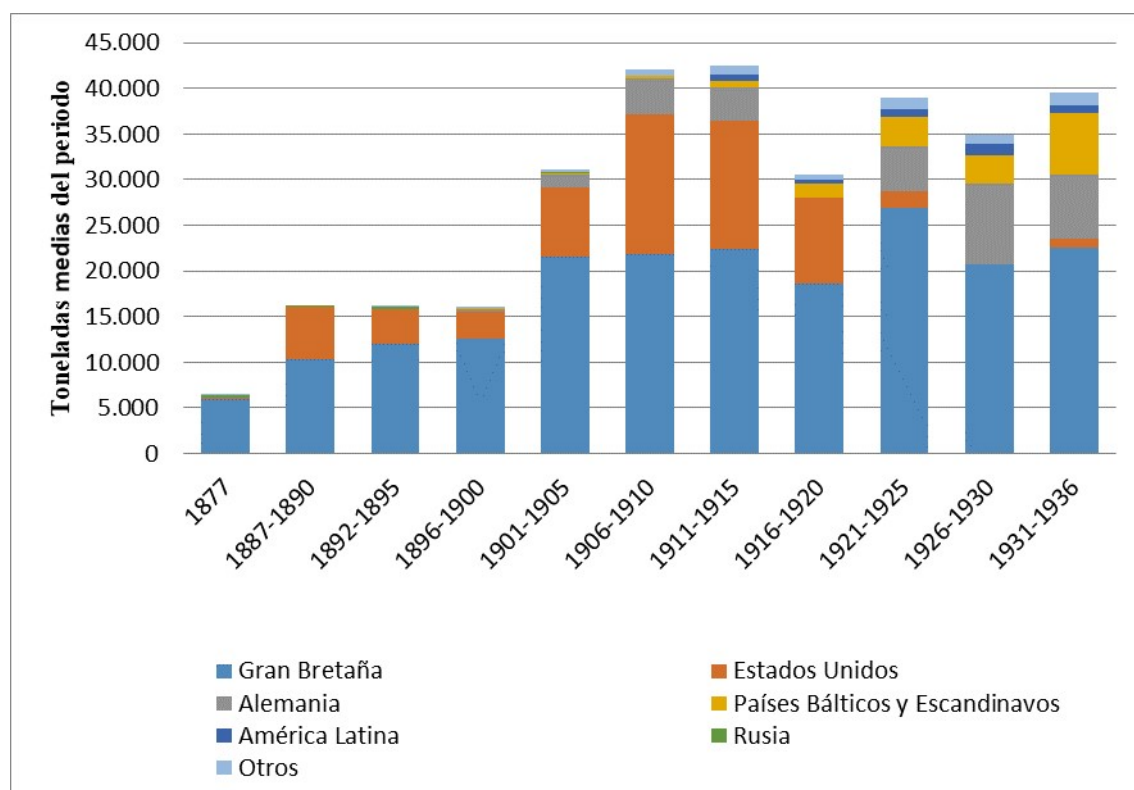


Fuente: Centro de documentación de los Museos de Terque (2011).

Desde el inicio de su comercialización el destino principal de esta variedad de uva fueron eminentemente los mercados extranjeros, salvo momentos puntuales en que se producían restricciones en dichos mercados, bien por factores bélicos o políticos. A lo largo del siglo XIX y del primer tercio del XX, como se puede observar en el Gráfico 1, aumentando o disminuyendo su peso en el conjunto debido a los avatares históricos,

encontramos siempre como destino principal a Gran Bretaña seguido de otros más o menos estables a lo largo de las décadas como Alemania o Estados Unidos y, finalmente, un conjunto de mercados que absorbían una menor proporción de los envíos tales como los países del Báltico y Escandinavia, Rusia y países de América Latina.

Gráfico 1. Principales destinos de las exportaciones de uva de Almería en los años 1877-1936



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Sánchez Picón (1992, p. 357).

I.2.4. Los ciclos productivo y comercial: mano de obra y agentes implicados

Los trabajos requeridos por este cultivo empezaban con la preparación y sembrado del terreno donde se ubicaría el parral. Después, ya con la plantación en producción, a lo largo del año tenían lugar las labores de poda, abonados, riegos, engarpe (fecundación artificial) y recolección.

Realizada la recolección, la uva seguía requiriendo trabajo y una abundante mano de obra al iniciarse la fase de preparación del fruto para ser comercializado. Estas necesidades de mano de obra eran abundantes tanto en el propio medio rural donde tenía lugar la recolección, limpieza y envasado; como en la industria auxiliar relacionada con la fabricación de los envases. Se observa aquí una gran multiplicidad de trabajos realizados por mujeres y hombres.

Desde su origen se dio una clara división de las ocupaciones por género. Los hombres eran requeridos como jornaleros en el parral para la recolección, arrieros o en los talleres de barrilería. Las mujeres lo eran como limpiadoras de uva, repasadoras, emporronadoras y envasadoras.

Ilustración 7. Mujeres realizando las labores de limpieza del fruto antes de su envasado en el cortijo de los Paniagua (Terque, 1905)



Fuente: Catálogo de la exposición *La faena de la uva* (Buendía Muñoz, 2006).

Ilustración 8. Un almacén de confección y personal del empresario Navarro Moner hacia mediados del siglo XX



Fuente: Centro de documentación de los Museos de Terque.

Todo ello pone de relieve que el cultivo de este producto era intensivo en trabajo a lo largo de todo el año, alcanzando sus mayores picos en la época en que había que realizar el engarpe y también en el momento de la faena (recolección y posterior limpieza y envasado de la uva). A su vez, cabe señalar que estos oficios requerían cierto grado de especialización y, además, que aunque la dedicación al parral en la provincia de Almería se ha relacionado con el trabajo familiar, en los mencionados picos, era habitual recurrir a mano de obra extrafamiliar (Sánchez Picón, 1992). En cuanto al trabajo femenino, habitualmente infrarrepresentado en las investigaciones sobre temas agrarios, conviene señalar que las mujeres eran parte esencial en muchas de las citadas

labores, uniendo a su quehacer doméstico y otras ocupaciones fuera del hogar, las propias del momento del ciclo productivo y comercial del producto.

Tras la recolección era preciso limpiar la uva y envasarla. A lo largo del tiempo, como vemos reflejado en la Ilustración 7 y en la Ilustración 8, la forma de organizar este trabajo fue variando: hasta los años cuarenta del siglo XX se realizaba en los propios cortijos situados cerca de la correspondiente plantación, mientras que a partir de entonces comienza a observarse un cambio en el modelo que hacía que los grandes exportadores de uva concentraran en sus propios almacenes estas labores.

Una vez realizado el envasado, el fruto estaba listo para ser transportado hasta los puertos, embarcado y vendido. Esta última fase del proceso implicaba también la participación de numerosos agentes: asentadores, asentistas, casas fruteras, consignatarios de buques, casas embarcadoras y agentes de seguros (Alonso López et al., 2006).

I.3. Evolución histórica

Las exportaciones de la uva de Ohanes a partir del último tercio del siglo XIX experimentaron un espectacular aumento constituyendo con ello uno de los más destacados capítulos del comercio exterior español de productos agrarios al destinarse su producción a la venta en el extranjero. En el Gráfico 1 se puede observar su evolución hasta el año 1936, el inicio y aumento progresivo con una primera gran etapa expansiva (1875-1914) solo interrumpida por los problemas causados por la plaga de la filoxera que afectó tanto a Europa como a España, un primer paréntesis consecuencia del cierre de los mercados internacionales por la Primera Guerra Mundial y una recuperación con fuertes oscilaciones. Después se vivió un nuevo parón derivado de la

sucesión de la Guerra Civil, la Segunda Guerra Mundial y del período autárquico de la económica española (años cuarenta del siglo XX), recuperación a partir de la década de los cincuenta (aunque sin recuperar las magnitudes precedentes) y declive progresivo desde finales de los setenta. Todo ello será explicado con más detalle a continuación.

I.3.1. Los inicios: 1830-1870

Los primeros envíos de uva a destinos extranjeros (a Gibraltar concretamente), de los que se tiene constancia en la actualidad, adquieren regularidad a partir de 1831 (Alonso López et al., 2006). Después, durante el segundo tercio del XIX, gran parte del comercio del fruto se realizaba tanto desde el puerto de Málaga como desde el de Almería, ya que las casas malagueñas venían a Almería a embarrilar y embarcar la uva bien desde el puerto local o desde el de Málaga (Rueda Ferrer, 1932). No obstante, antes de finalizar este tercio del siglo, los flujos comerciales desde Málaga fueron disminuyendo para ir pasando a realizarse los envíos desde Almería. La tendencia ascendente de las exportaciones de este período sufrió el bache derivado de la epidemia de oídium de la década de los cincuenta (Bosque Maurel, 1960). Superado éste, las exportaciones continuaron creciendo a un ritmo todavía mayor que en el período anterior con dos rasgos; por una parte, los altos precios registrados tras reanudarse las ventas y, por otra, se produjo un aumento de los costes de producción al encarecerse las labores productivas que cada vez se fueron especializando más (Alonso López et al., 2006).

I.3.2. Consolidación del negocio y lucha contra la filoxera

En esta segunda etapa, el parral se extendió intensamente dentro de la comarca en la que había surgido y poco a poco se fue extendiendo a otras zonas no muy alejadas

geográficamente, pero sí ya pertenecientes a otras comarcas (municipios del río Nacimiento, zona de Berja y Dalías y zona baja del río Andarax aproximándose a la ciudad) (Sáenz Lorite, 1977). Fue con esta expansión del cultivo cuando se empezó a dejar notar que una parte considerable de las nuevas plantaciones en algunas de estas zonas (vegas bajas del Andarax y zona de Berja y Dalías concretamente) venían de la mano de fortunas de origen minero y comercial, que disponían de patrimonios rústicos que sembrarían de parrales en régimen de explotación indirecta, dando así lugar a una mayor desigualdad en la distribución de la propiedad (Sánchez Picón, 1992).

Ilustración 9. Anuncio de prensa de la época en la que se anuncia la venta de pies americanos resistentes a la filoxera

Los parrales modernos
sabe todo el mundo que deben formarse sobre pies americanos resistentes á la Filoxera y á la Clorosis, y la Rupestris de Lot y la Riparia x Rupestris 101¹⁴ de Millardét ocupan en lugar distinguido entre los de esta clase.
Injertos encabezados de uva legítima de embarque, de 2 metros de altura, 60 centímetros de postura, madera bien agostada, soldadura perfecta y gran desarrollo, sobre pie Rupestris del Lot y Riparia x Rupestris 101¹⁴, los vende á 4 reales uno, Antonio G. Galán en Alhabia.

Fuente: La Crónica Meridional (1902).

La expansión se vio perturbada por una nueva crisis que golpeó al sector: el brote de filoxera que afectó a Europa. En los años ochenta empezaron a dejarse sentir sus mayores efectos en la zona sin haber sido éstos tan graves como en otras áreas españolas de viñedos (Sáenz Lorite, 1977). Los mayores daños que produjo este parásito en distintos territorios (tanto nacionales como europeos) supusieron un

estímulo para promover su reconstrucción empleando para ello pies americanos que eran resistentes al parásito, pero también es cierto que también produjo desequilibrios en la productividad normal de las plantas injertadas (Bosque Maurel, 1960). Los anuncios en prensa de estos pies fueron habituales desde entonces, haciendo mención a su capacidad para resistir la filoxera, como vemos en la Ilustración 9.

Además de estos acontecimientos críticos, durante este período también fue cambiando el modo en que se habían venido produciendo las transacciones entre productores y comerciantes. Se pasó de un sistema en el que la uva recién cortada era comprada en firme al agricultor, quedando por cuenta del comerciante el resto de gastos y riesgos; a otro en el que pasó a ser el agricultor quien asumía los gastos de preparación y transporte hasta los almacenes de los exportadores, así como los riesgos derivados de la cotización final del producto en destino y la consecuente necesidad de créditos y anticipos para poder afrontar los gastos de cada campaña (Alonso López et al., 2006). Las expectativas de precios remuneradores seguían haciendo que este cambio compensase aún los esfuerzos adicionales que pasaron a recaer sobre el agricultor. Sin embargo, a medida que la producción seguía aumentando y los parrales extendiéndose por terrenos aptos para su cultivo, entre 1885 y 1903 se quintuplicó el número de hectáreas (de 632 a 3.000) y casi se dobló la extensión en los catorce años siguientes (Sánchez Picón, 1992) con el consiguiente aumento de la producción, anticipo de los problemas que se desencadenarán como consecuencia del exceso de oferta. En la época se acuñó la expresión ‘fiebre uvera’ para referirse a este incremento sin precedentes. Fue precisamente esta ‘fiebre uvera’ la que transformó los paisajes de buena parte de la media montaña de la provincia de Almería en busca de la creación de nuevas tierras para la plantación de parrales tal y como se ha explicado en el apartado sobre el paisaje

parralero y la piedra seca. Algunos de estos balates e incluso algunas estructuras de los propios parrales serán aprovechadas alrededor de un siglo después y reconvertidas en invernaderos para el cultivo de hortalizas (Caparrós Lorenzo, 2005) como se observa en el municipio de Alhama de Almería (situado en la misma comarca y a tan solo 18 kilómetros lineales del ya mencionado municipio de Ohanes).

Ilustración 10. Fragmento de una portada de un periódico de la época en plena campaña uvera

BARRIL CILÍNDRICO

Se expenden á precios reducidos con serrin y sin él, en la fábrica situada en la calle del Cuartel, en esta capital.

Para informes, dirigirse á su Director D. Ramón Loyarte ó á su Agente don Diego Herrera.

EL PROBLEMA UVERO

Sr. Director de El Radical.

Muy señor mío: Después de todo como se ha escrito sobre el modo de solucionar en la mejor forma posible el negocio y pavoroso por lo mismo, resulta que nada se ha adelantado. Cuantas medidas se han creado en el caso de adoptar, así los cooperadores como las casas fruteras, se han encontrado contra la impetuosa realidad. Bien lo dicen los desastres de las ventas de uva en todos los mercados y el clamor general que entre los parraleros ha levantado la rima que se corre sobre sus cultivos. Poco a poco se adquiere nuevos datos que demuestran más y más la ineficacia de aquellas medidas y que hacen augurar que se y más terribles males. Por eso acudo á V. suplicándole que preste hospitalidad en su periódico á estas líneas, á fin de que todos los parraleros se enteren de lo que sucede y van á quien escribir sus intereses más ciertos.

Se había convenido por el Traut, que se se admitiera para los mercados de América carga superior á 15.000 barriles. No es esto? Fines á despecho del Traut y contra sus acuerdos se suministró un vapor que ha venido ahora desde América, el Olla de Palermo lleva la carga de 20.000 barriles. Digo que con este motivo se han producido en el Traut grandes disgustos, que trasarán cosas que de ello lo que fuere, quienes han de pagar el peso son los pobres cooperadores, que son los abarrota- mientos de carga y son los inmensos vapores, llevo hasta los topes, que salen á diario para todos los mercados, venden en fardo tirado por los rulos, después de haberse consumado

Serrin de corcho
DE LOS SRES. LARIOS HERMANOS
GIBRALTAR
Informar: Miguel Martín. Obispo Obispo, 13
ALMERIA

VAPOR DIRECTO PARA NEW YORK

ANCHOR LINE
(LÍNEA DEL ANCLA)

El rápido y magnífico vapor PE- RUGIA, (botado al agua en 1901) de pasaje y carga. Llegará á este puerto el martes 11 del actual; saliendo di- recto para New York el mismo día de su llegada ó al siguiente.

Los vapores de esta Línea no pue- den detenerse en este puerto más de 36 horas.

Para huecos é informes, dirigirse á su Agente RICARDO GIMENEZ, en Liquidación.

VAPORES FRUTEROS DE LA CREOLE LINE

PARA NEW YORK DIRECTO.

El magnífico y rápido vapor MONTEJO está en puerto á la carga para NEW YORK.

Nota.—Este vapor toma tránsbordos para Boston y Philadelphia á 40t. cheli- nes.—Agente, JOSE GONZALEZ CANET.

SERRINES DE CORCHO
de los Sres. Juan Cornero y Compañía
DE SEVILLA.

Fuente: El Radical (11/10/1904).

Por su especial significación reveladora de la envergadura del negocio, cabe mencionar las cifras alcanzadas en la campaña de 1907 (Bosque Maurel, 1960): 2.492.273 barriles que se traducían en casi 60.000 toneladas y un total de 66 mercados diferentes, destacando por su especial importancia los del Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania. Así pues, con una media de 40.000 toneladas anuales en la primera década del siglo XX, se abría la puerta a una saturación sistemática de los mercados y al aumento de la dependencia financiera y comercial de los parraleros respecto de las casas

fruteras (Alonso López et al., 2006). Se pasaba entonces de hablar de la ‘fiebre uvera’ a hacerlo del ‘problema uvero’ al producirse campaña tras campaña una superproducción crónica y una incapacidad de organizar los envíos de tal forma que no saturaran los mercados de destino, perdiéndose así la utilidad de la ventaja competitiva de esta variedad de uva (su capacidad de resistencia en buenas condiciones durante largo tiempo desde el momento de su recolección). Los problemas relacionados con este tema ocuparon numerosas líneas en la prensa local de la época tal y cómo se muestra a modo de ejemplo en la Ilustración 10.

I.3.3. Tiempos de crisis: el ‘problema uvero’

El panorama poco alentador de este período vino derivado de una serie de factores que determinaron la crisis del negocio (Sánchez Picón, 1992): la estructura comercial carente de un mercado de origen, la desorganización y atomización de la oferta, la superproducción y el aumento de la competencia, la desvinculación del mercado interior, la debilidad financiera y crediticia y la incapacidad de establecer industrias auxiliares.

Pese a estos problemas, es en este período cuando se empiezan a observar producciones en la zona del valle del Almanzora, aunque con la peculiaridad de producirse en convivencia con la introducción de naranjos. En esa comarca los primeros parrales plantados en el municipio de Tíjola de los que hay constancia datan de finales de la etapa anterior y se extenderán desde la parte alta del valle del río Almanzora mientras que los naranjos lo iban haciendo desde la parte baja del valle, de tal forma que en su zona media entraban en contacto ambos tipos de plantaciones (Ferre Bueno, 1977).

Con el estallido de la Primera Guerra Mundial y el cierre de los mercados internacionales se contrajo la demanda. Las incertidumbres derivadas del inicio del conflicto bélico se tradujeron en un incremento del precio de los fletes y los seguros, a lo que se sumó el abarrotamiento temprano de los mercados ante las perspectivas nada alentadoras del horizonte. Todo ello causó que la campaña de 1914 fuese la que obtuvo un menor precio medio de la historia uvera hasta el momento (Alonso López et al., 2006).

El deterioro de la situación intentó ser paliado mediante algunas tentativas para organizar la oferta en una época de gran efervescencia asociacionista en un intento de dar una respuesta a la variada problemática del sector.

A los problemas mencionados al inicio del apartado, debemos añadir los derivados de la evolución de la coyuntura internacional del momento: el aumento de la competencia derivada de las medidas proteccionistas que en la década de los años veinte muchos mercados extranjeros practicaron. El cierre de los mercados de los Estados Unidos a partir de 1924 supuso un nuevo jarro de agua fría. Siendo este destino uno de los más importantes, se decretó su cierre argumentando por parte de sus autoridades que se habían detectado envíos de mercancía afectados por la mosca mediterránea, aunque detrás de este motivo lo que se escondía realmente eran presiones proteccionistas de productores californianos de uvas (Alonso López et al., 2006).

En este contexto surgió la Cámara Oficial Uvera (1924) para organizar y regular las exportaciones ante esta mala situación. Encargada inicialmente de abrir nuevos (y necesarios) mercados, organizar las salidas de los frutos y, además, iniciar experiencias destinadas a que una industria auxiliar pudiera absorber el exceso de fruto para la

obtención de otros productos (bebidas o conservas). De corporación forzosa y con una dirección mayoritariamente ocupada por personalidades que inclinaban las decisiones a favor de sus propios intereses y no en los del bien general, a la postre seguiría sin ser capaz de dar solución a los problemas que motivaron su creación y fue menguando hasta desaparecer absorbida por el nuevo orden sindical del franquismo (Marzo López, 2006).

Un nuevo golpe llegaría como consecuencia de la crisis derivada del crac de 1929, otro de los principales mercados, el británico, estableció la política de la preferencia imperial sobre productos de terceros países, como era el caso de España. Se produjo entonces un estancamiento del sector parralero hasta un mayor en buenas condiciones declive al iniciarse la Guerra Civil en nuestro país.

I.3.4. Guerras y posguerra: el cierre de los mercados y la implantación de una organización corporativa

La situación que venía atravesando el sector, no hará otra cosa que agudizarse por los terribles acontecimientos bélicos que el mundo afrontaría en esta etapa: desde el inicio de la Guerra Civil española al final de la Segunda Guerra Mundial, la situación del sector no hizo otra cosa que casi desaparecer, alargándose sus repercusiones más allá de la duración de los conflictos como consecuencia del régimen autárquico que se vivía en España en los años cuarenta.

La situación periférica y marginal que ocupaba la provincia de Almería en el contexto nacional, viendo mermadas sus opciones comerciales con el exterior, con falta de material para reconstruir los parrales deteriorados por los avatares de los años previos y sin acceso a otros insumos necesarios para el adecuado mantenimiento de las plantas

(Mignon, 1982), condicionó una recuperación que se produjo de forma paulatina en las décadas siguientes.

En los primeros años de la década de los cuarenta, la (no olvidemos que más que menguada) producción fue consumida en un 90 % dentro del territorio nacional y el 61 % entre 1945 y 1948 (Bosque Maurel, 1960). Esto fue debido a la serie de normas dictadas y campañas realizadas para apoyar el consumo de productos nacionales entre los que se incluía la uva de Almería en el complejo contexto de aislamiento comercial en que se encontraba la economía española.

Otro de los factores característicos en el período, el intervencionismo, centrado en una doble dirección de formar precios y asignar los recursos, regulados por una pesada maquinaria burocrática (Carreras y Tafunell, 2003) derivó en el surgimiento de una nueva estructura centralizada de gestión de los procesos productivos en su totalidad: primero se materializó en el Sindicato Nacional de la Vid, Cervezas y Bebidas pero después, y ya con aspiración a perdurar, en el Sindicato Nacional Frutas y Productos Hortícolas en 1943. En este sentido:

El Sindicato se convirtió desde el primer momento en el portavoz de los intereses de grandes propietarios y exportadores (figuras minoritarias que en muchas ocasiones iban de la mano), de los que fue también un útil instrumento para la especulación en torno a la uva de embarque y las naranjas; concretamente para la obtención de divisas y la concesión de licencias de exportación durante los años cuarenta, un negocio muy rentable en tiempos de racionamiento y generalización del mercado negro. (Alonso López et al., 2006, p. 186)

En la zona del valle del Andarax, ampliamente poblado por parrales durante la expansión tras la crisis de la filoxera antes descrita, se producirá una basculación, sin llegar a desaparecer los parrales en su totalidad, hacia la preferencia por el cultivo de naranjas que se apreciará notablemente una vez finalizada la Guerra Civil (Sáenz Lorite, 1977).

I.3.5. Recuperación a partir de los años cincuenta

En estas décadas se fue recuperando la tradicional tendencia de que la producción se comercializara casi en su totalidad en mercados extranjeros. En el quinquenio 1948-1953 solo se comercializaba el 12 % en el mercado nacional y entre 1954-1957 esta cantidad se redujo al 2 % (Bosque Maurel, 1960). Para finales de los cincuenta, el flujo de exportaciones se da por recuperado y el volumen de producción y comercialización exterior volvían a alcanzar cuotas de antes de las últimas guerras.

Los medios de transporte se adaptaron a una mayor presencia del movimiento de mercancía por tierra según la documentación consultada conservada en el Archivo Histórico Provincial de Almería y ello derivó en una evolución del tradicional envase, el barril, a otros tipos, tales como las cajas, que estaban más acorde con los gustos del mercado y los cambios logísticos (Sáenz Lorite, 1977). En la Ilustración 11 se pueden ver varios de estos envases y la máquina grapadora empleada para su ensamblaje.

No obstante, en determinados momentos antes, sobre todo, de la recuperación en los años cincuenta, seguirían produciéndose dificultades tales como los problemas de acceso en cantidad y calidad adecuada a insumos requeridos por este tipo de agricultura. Otra cuestión que tuvo incidencia en estos años fue el descenso poblacional observado en muchas de las comarcas productoras con motivo de la emigración rural hacia otras

zonas con mayores oportunidades. Por lo demás, se sucedían proyectos frustrados para modernizar y diversificar el sector.

A todo lo dicho, vendría a unirse que en los últimos tiempos de este período, se vino a producir un cambio progresivo en el cual los agricultores almerienses, que habían dependido tradicionalmente de empresas de comercialización del entorno, pasaron a hacerlo de empresarios levantinos que se desplazaban hasta aquí para comprar las cosechas y posteriormente reexportarlas (Cazorla Sánchez, 1999). Las cooperativas constituidas en este período como vía de defensa frente a estas prácticas no fueron todo lo exitosas que se esperaba al detectarse con frecuencia comportamientos oportunistas por parte de muchos productores (Sáenz Lorite, 1977).

Ilustración 11. Los plateaux o platós fueron los envases que fueron ganando presencia para el transporte de la uva de mesa desde mediados del siglo XX



Fuente: Centro de documentación de los Museos de Terque (2011).

Finalmente, contextualizando el momento en el marco europeo, el libre comercio entre los países miembros de la C.E.E. y los asociados vino a perjudicar las posiciones de España en general y de Almería en particular en relación a los envíos de uva de mesa.

I.3.6. Decadencia y cambio de cultivo: último tercio del siglo XX

El declive progresivo que experimentó el sector a partir de la década de los setenta, pese a la recuperación en hectáreas cultivadas de parra y en volumen de producción de las dos décadas precedentes; puede explicarse como una confluencia de varios motivos (Marzo López, 2005) tales como: los efectos a largo plazo que tuvo el intervencionismo estatal y la dicotomía que se había producido entre productores e intermediarios.

Además, en el contexto global de mejora de los medios y condiciones de transporte (carretera y refrigeración), la ventaja de la uva de Ohanes, dejó de serlo y los consumidores se inclinaban ya hacia otro tipo de uvas (de hollejo más fino y sin pepitas) dado el nuevo escenario en el que más frutos podían competir. Atrás quedaron los tiempos en que las uvas de Almería eran las que llegaban a los mercados extranjeros en régimen de semimonopolio al mantenerse sin cambios la estrategia de comercialización mientras que sí cambiaban las preferencias del consumidor (Gómez Díaz, 1999; Cazorla Sánchez, 1999).

Ante este panorama lo que vino a ponerse de manifiesto fue la incapacidad del sector para reconvertirse: bien realizando injertos para pasar a cultivar otras variedades susceptibles (o no) de otros usos. Por el contrario, lejos de buscarse soluciones en esa línea, cuando las protestas de los agricultores pasaron a ser continuas a finales de los

setenta, se promulgaron normativas como el Real Decreto 354/1980 de 22 de febrero³, por el que se establecían ayudas a la reconversión de uva de mesa variedad Ohanes en la provincia de Almería.

Después, durante estos años de estertores del cultivo con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en 1986 como miembro de pleno derecho (Góngora Mota, 1997), los reglamentos del sector pretendían eliminar cultivos de rentabilidad marginal y excedentarios, en los que encajaban las uvas de Almería. Lejos de ser una oportunidad, la entrada en este momento y el auge que experimentaban los cultivos bajo plástico en la provincia, supusieron otro motivo para la aceleración del abandono del parral.

Finalmente, considerando el contexto general de la uva de mesa en el país, los problemas de la variedad 'Ohanes' conviene estudiarlos dentro del conjunto nacional que se fue fraguando durante la segunda mitad del XX: Alicante y Murcia encabezaban la producción y la distribución hacia el exterior, solo Valencia y Badajoz destacaban en el resto del panorama del territorio nacional en el mismo período (Gómez Espín y Gil Meseguer, 1987). Se observa pues, no solo que se produjo el relevo en la hegemonía productora y distribuidora de la uva de mesa, sino que se trataba de un camino decadente para la uva de Almería.

Más recientemente y al amparo de iniciativas puntuales, han surgido voces que apuestan, de la mano de variedades de uva de mesa, por la puesta en valor de los territorios antaño sembrados de uva de Ohanes como forma de diversificar la actual especialización hortofrutícola de la provincia y también para contribuir a frenar la

³ Puede consultarse en el Boletín Oficial de Estado: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1980-4506

erosión y deterioro paisajístico en los territorios en baldío de las comarcas de tradición uvera. No obstante, ya se ha producido el aprovechamiento de parte del conocimiento generado durante la época de esplendor uvero, al servirse los primeros invernaderos que empezaron a funcionar en las décadas sesenta y setenta de las estructuras que se empleaban en los parrales.

CAPÍTULO II. ORGANIZACIÓN DEL SECTOR HASTA 1936

En un medio sometido a fuertes restricciones ambientales como es el que ocupa la provincia de Almería, desde el segundo tercio del siglo XIX se desarrolló una agricultura de exportación con extraordinario ímpetu. El objeto de este apartado⁴, después de presentar las condiciones de oferta que permitieron el nacimiento de una actividad intensiva en trabajo y en capital, va a ser analizar los sistemas de comercialización que facilitaron también la coexistencia de una agricultura netamente comercial, con el mantenimiento de unas formas de explotación campesinas. A largo plazo, y una vez que se produzca una situación de saturación del mercado a partir de 1907, la confluencia de una oferta atomizada y de una dependencia comercial y financiera respecto de unos centros y agentes mercantiles más concentrados, se revelará como uno de los factores limitantes para el desarrollo del sector.

El espectacular crecimiento de las exportaciones de uva de Almería a partir del último tercio del siglo XIX constituyó uno de los capítulos más destacados del comercio exterior español de productos agrarios. Los envíos de uvas blancas para su consumo en fresco en los mercados internacionales, pertenecen a ese conjunto de exportaciones agrarias más dinámicas, con una tendencia a largo plazo de crecimiento permanente entre 1850 y la Guerra Civil, que Domingo Gallego y Vicente Pinilla han identificado en su análisis del comercio exterior español de productos agrarios (Gallego Martínez y

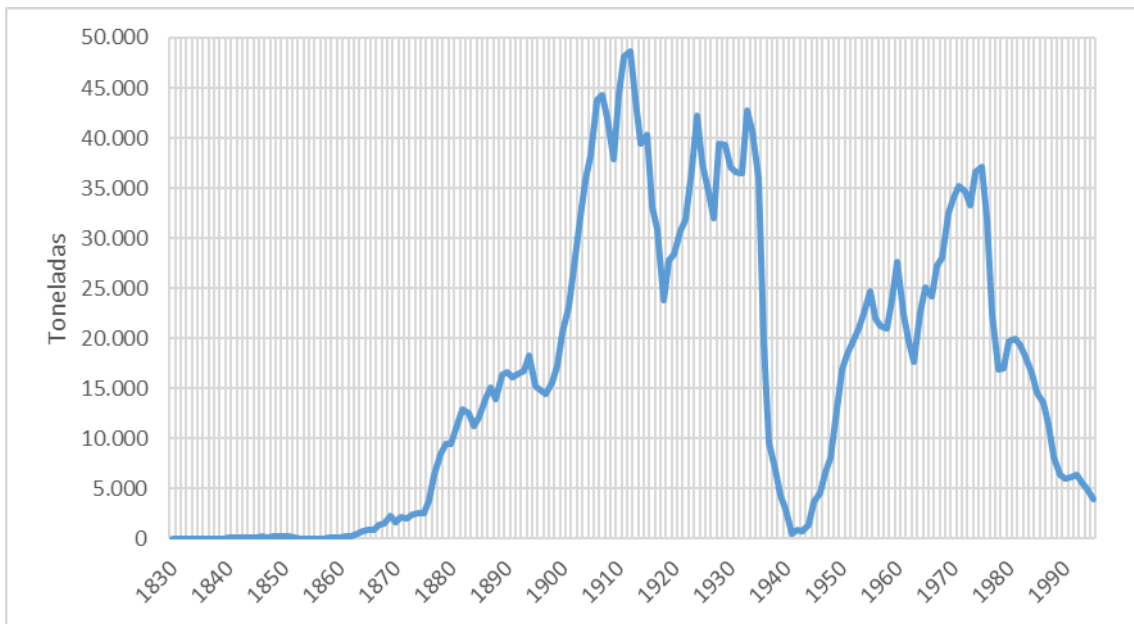
⁴ Parte de este capítulo forma parte de un borrador de artículo en el que se está trabajando en la actualidad sobre comercialización y financiación del sector uvero y que se desarrolla a lo largo de diferentes apartados del presente capítulo y en parte del capítulo dedicado a la financiación; así pues, para la redacción del mismo se toma como partida la comunicación presentada por Andrés Sánchez Picón (1997a) al VI Congreso de la Asociación de Historia Económica celebrado en Gerona.

Pinilla Navarro, 1996)⁵. En el Gráfico 2 y en el Gráfico 3 se presenta una serie de exportaciones anuales desde 1830 hasta 1995, suavizada mediante medias móviles en el primer caso; en escala logarítmica en el segundo, que nos permite situar las grandes etapas de la exportación uvera almeriense.

La escala aritmética del Gráfico 2 aplasta los progresos de las exportaciones anteriores a la década de 1880, por lo que podemos detectar, en primer lugar, dos grandes etapas expansivas (1875-1895, 1898-1914) separadas por la rápida caída de la segunda mitad de la década de 1890, achacable a la relativamente benigna crisis filoxérica. Las dificultades que sobrevinieron a este comercio durante la Primera Guerra Mundial (cierre de algunos mercados, carestía del transporte), marcan el fin de la expansión uvera. A continuación, en el período 1920-1936, las exportaciones detienen su crecimiento y se mantienen, con las fuertes oscilaciones que le caracterizan, entre las 25.000 y las 45.000 toneladas anuales. Llama la atención, sin embargo, por su mayor profundidad y extensión el paréntesis de verdadera interrupción en las exportaciones del fruto que se advierte en los años de la guerra española y la inmediata postguerra. A continuación, la recuperación de la década de los cincuenta y, sobre todo, de los sesenta, no permite alcanzar, sin embargo, los niveles de exportación alcanzados durante el primer tercio del siglo XX.

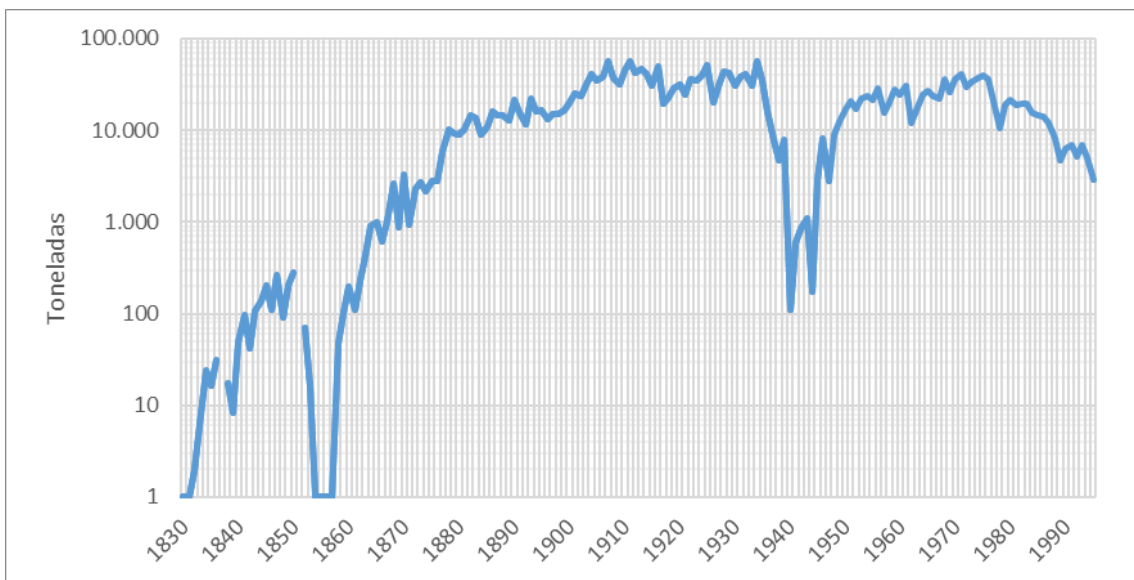
⁵ Las exportaciones de uva en Almería crecieron a un ritmo mayor que el del grupo más dinámico de las exportaciones agrarias españolas: a una tasa del 13,5 % entre 1850 y 1890, para estancarse por debajo del 2 % anual hasta 1910 y presentar, finalmente, tasas muy bajas o negativas entre 1910 y 1930.

Gráfico 2. Exportaciones de uva de Almería (1850-1665). Medias móviles trienales



Fuente: elaborado a partir de Sánchez Picón (1992, p. 352), Molina Herrera (1991, p. 34), Revista Sindical de Estadística (1958, 1959, 1961, 1962) y en *Informe Económico de la provincia de Almería* de la Cámara de Comercio (1990-1995).

Gráfico 3. Exportaciones de uva de Almería expresado en escala logarítmica (1830-1995)



Fuente: elaborado a partir de Sánchez Picón (1992, p. 352), Molina Herrera (1991, p. 34), Revista Sindical de Estadística (1958, 1959, 1961, 1962) y en *Informe Económico de la provincia de Almería* de la Cámara de Comercio (1990-1995).

En el gráfico 2 que dibuja la serie en escala logarítmica se puede ampliar este recorrido ya que nos permite valorar la importante progresión de las exportaciones en fechas anteriores a 1880. Incluso se detecta la brusca interrupción de la serie en los años 1854-1858, como consecuencia de la incidencia de plagas de oídium en las pioneras plantaciones del valle del Andarax.

Tabla 1. Agentes del sector uvero

Parralero/cosechero	Casa frutera o consignataria
Grupo heterogéneo que comprende a grandes propietarios absentistas, empresarios familiares, medianos y pequeños productores, aparceros y arrendatarios. Afrontaban la puesta en cultivo y explotación del parral, y después también gastos derivados de la faena.	Empresa radicada en el extranjero o de origen local que, una vez que el fruto ha llegado al mercado de destino, se encarga de él para la subasta o para su comercialización en los mercados donde no había subasta. Concedían anticipos a los parraleros para financiarlos a cambio del fruto futuro.
Corredores/asentistas	Comerciantes
Pujaban por el fruto en las subastas. Era frecuente que se organizaran en asociaciones para evitar competencia perjudicial.	Radicados en Almería, Compraban el fruto para venderlo a una empresa importadora en los mercados donde no había subasta.
Consignatarios de vapores/vaporistas	Casas embarcadoras
Agentes de empresas navieras responsables de fletar o conseguir buques para el transporte del fruto. En ocasiones condicionaron la calidad con la que llegaba el fruto a destino en función de las vicisitudes alrededor de su gestión.	Encargadas de recepcionar la mercancía envasada al llegar al puerto y disponerla para su embarque, disponiéndola en tinglados a la espera del mismo y trasladándola desde los mismos hasta los barcos en barcasas de su propiedad.
Agentes de seguros	Barrilería
Compañías que incluyeron entre su oferta de servicios los de coberturas relacionadas con el negocio uvero en el ámbito de la navegación.	Industria auxiliar del sector uvero que agrupaba a un numeroso grupo de trabajadores que fabricaban el envase del fruto para su transporte en barco, el barril.
Jornaleros y carreteros/arrieros	Mano de obra femenina
Mano de obra necesaria para diferentes labores a lo largo del ciclo productivo y transporte del fruto hasta el puerto desde su lugar de procedencia.	Encargadas de realizar la limpieza y envasado del fruto. También podían realizar el engarpe.

Fuente: síntesis elaborada a partir de Sánchez Picón (1992) y Alonso López et al. (2006).

La uva, como otras producciones agrarias mediterráneas en constante crecimiento desde mediados del siglo XIX, se caracteriza por ser una mercancía con una elevada

elasticidad renta de la demanda. Los avances en los niveles de renta por habitante en los países consumidores (Gran Bretaña y Estados Unidos, por encima del resto) a partir de los últimos veinte años del siglo XIX, estimularon el crecimiento de un mercado amplio y consistente para la uva de Almería que supo aprovechar una serie de ventajas de origen locacional (proximidad al consumidor europeo, condiciones excepcionales de resistencia del fruto al transporte marítimo) que la encaramaron a una posición de privilegio en el mercado mundial de frutas hasta la tercera década del siglo XX.

La serie de exportaciones de la uva de Almería confirma, de todos modos, la situación de sobreoferta en el mercado mundial de productos vitícolas durante el primer tercio del siglo XX, sobre la que ha llamado la atención Morilla Critz (1995).

II.1. Agentes del sector

Antes de proceder a exponer el desarrollo del negocio uvero, conviene repasar quienes eran los principales agentes intervinientes en el mismo. Para ello se ha elaborado la Tabla 1. Agentes del sector uvero⁶ que contiene una enumeración de los mismos y una síntesis del rol que desempeñaban en el sector uvero. Desde el parralero hasta el consumidor final, existió un abundante número de agentes que engrosaban el ciclo comercializador del fruto, habiendo sido esta cuestión, la del abundante número de intermediarios, objeto de estudio hasta el punto de comprobarse cómo sus comisiones engrosaban el precio final del producto pero que, en caso de una subasta baja, el perjudicado último terminaba siendo el parralero productor.

⁶ En la Tabla 1 se incluye una reseña de sus principales funciones, pudiéndose consultar la fuente empleada para su elaboración para más detalles sobre los mismos.

II.2. El carácter del cambio agrario. La dotación de factores productivos

Presentados ya los agentes que intervenían en el sector, pasamos ahora a desarrollar las principales características que tuvo el mismo, destacando aquellos elementos diferenciadores que lo definieron y que condicionaron tanto su desarrollo como las relaciones entre los diversos agentes.

II.2.1. Una agricultura industrial

La producción de uva supuso el rápido abandono de las fórmulas de explotación de la tierra sobre una base orgánica. Los parrales consumían inputs de origen industrial, externos al sistema agrario. El suministro de fertilizantes químicos (nitratos, primero, sulfatos y superfosfatos desde la última década del siglo XIX), fue creciente en el sector, ya que resultaban tanto más necesarios en los suelos pobres de un terrazgo recién conquistado tras dinamitar, en algunas de las laderas de las antiguas terrazas fluviales, la costra caliza que las recubría. Relativamente pronto, sin embargo, también se denunciaron los peligros de la sobrefertilización. Ya en 1912 en un Congreso Nacional de Viticultura se presentaba un estudio sobre la degeneración del parral de Almería como consecuencia de algunas prácticas negativas como el abuso en el abonado químico (González Matallana, 1912). La necesidad de “fabricar barriles” para atender los compromisos con las casas importadoras, a los que más adelante se hará mención, también empujaron a los cultivadores a abusar del abonado químico para aumentar la cantidad de fruto en demérito, no obstante, de su calidad y aguante⁷.

⁷ Un observador en 1925 advertía que “la abundancia de abonos químicos está en razón directa de la cantidad de uva producida, pero en razón inversa de su calidad de aguante” (Cazard, 1925).

El parral fue también una agricultura pionera en el uso de plaguicidas de origen industrial contra las patologías de la vid como el ‘mildium’ o el ‘oidium’, a partir del sulfato de cobre y del azufre, respectivamente. La importación, además, de alambre galvanizado belga para la construcción de los ‘emparrados’, o de las duelas de origen norteamericano con las que se elaboraban los barriles de madera en los que se envasaba el fruto para la exportación, insisten en ese panorama de dependencia de recursos externos al sistema, que alejan bastante a la agricultura de uva de embarque de las prácticas agrícolas tradicionales. Se trataba de una actividad que requirió para su puesta en marcha un volumen de inversión mucho mayor que el de los cultivos preexistentes y que supone el triunfo de la especialización y de la intensificación.

Esta impresión se corrobora por la presteza, además, con la que se combatió la filoxera tras la constatación de su presencia entre 1885 y 1895, a través de una vertiginosa importación de portainjertos americanos (Jiménez Blanco, 1986; Sánchez Picón, 1992), que hizo de la lucha antifiloxérica la etapa de mayor crecimiento de la superficie emparrada.

II.2.2. Una agricultura intensiva en trabajo

Aunque más intensiva en capital que cualquiera de las agriculturas tradicionales, el desarrollo del cultivo de la uva de mesa se benefició también de una elevada disponibilidad del factor trabajo. Si la vid de secano ha sido uno de los cultivos que más jornales ha generado, en particular durante la época de la recolección y vendimia, en el caso de la uva de embarque la preparación del suelo, la construcción y mantenimiento de los emparrados, las podas, la realización y supervisión de los riegos, los tratamientos contra las plagas (sulfatado y azufrado), la peculiar tarea primaveral de la fecundación o

polinización artificial (el engarpe) y, en fin, la faena uvera, que incluía a los recolectores y a las mujeres encargadas de la confección de los barriles para la exportación, generaban una gran demanda de empleos. Bosque Maurel (1960) precisó que cada hectárea de parral requería unos 170 jornales anuales más que cualquier cultivo herbáceo. Esto sin contar los trabajos auxiliares en las barrilerías, en los almacenes de distribución de abonos y plaguicidas, o los centenares de arrieros o carreteros que conducían durante el otoño los barriles hasta el puerto.

Aunque la explotación familiar se presenta como el modelo predominante en este tipo de agricultura, determinadas puntas en el proceso de trabajo obligaban al recurso de mano de obra extrafamiliar incluso en fincas de pequeño tamaño. Así ocurría especialmente durante el engarpe o fecundación y, sobre todo, durante la recolección y preparación del fruto para la exportación (la faena).

El elevado crecimiento demográfico en las comarcas donde se asentará el parral, durante el segundo tercio del siglo XIX proveerá con suficiencia el factor trabajo hasta los años de la guerra europea⁸. Además, se trataba de una población de origen campesino, ubicada en la región alpujarreña y que, por lo tanto, acumulaba un conjunto de saberes prácticos obtenidos en el tradicional policultivo serrano en el que, por ejemplo, el viñedo de secano prefiloxérico había tenido gran importancia, y que

⁸ En los partidos judiciales de Berja y Dalías el ritmo de crecimiento anual de la población había sido del 1,7 % y 0,8 %, respectivamente, entre 1822 y 1877. Tras las dificultades del último tercio del XIX, ocasionadas por la crisis minera, la población se recuperó entre 1900 y 1910, para caer después de la guerra europea, en los años álgidos de la emigración transoceánica (Sánchez Picón, 1992). De todos modos, las necesidades de mano de obra eran cubiertas también por braceros y jornaleras de la Alpujarra alta que bajaban hasta las comarcas parraleras durante la faena.

constituía, por ello, un capital humano fácilmente receptivo a las labores del nuevo viñedo comercial⁹.

II.2.3. La rapidez del cambio agrario

Las excelentes perspectivas del mercado exterior, con míticas cotizaciones que se mantenían por encima de las 30 y hasta las 40 pesetas por barril, hacia 1880, y que, aunque bajaran posteriormente, se mantendrían durante por lo menos los siguientes 15 años, sostenidas por la elevada cotización de la libra esterlina frente a la devaluada moneda española, animaron un rápido cambio agrario en las comarcas parraleras. La utilización de las tierras del fondo del valle para los cultivos de cereales de trigo y cebada y para las hortalizas supuso un cada vez mayor coste de oportunidad, por lo que muy rápidamente se procederá a la sustitución de los productos herbáceos por los del parral. La conquista de estos terrenos por el nuevo cultivo fue tan espectacular que sus contemporáneos no dudaron en hablar de una verdadera ‘fiebre de plantar parras’. La expansión en los años previos a la filoxera, décadas de 1870 y 1880, se produjo en los terrenos del valle medio del Andarax, a partir del núcleo originario de Ohanes, que da nombre, también, a esta variedad vitícola. La Comisión del Amillaramiento de Canjáyar, con el habitual tono pesimista de este tipo de órganos municipales, nos ofrece, sin embargo, un directo testimonio de las repercusiones de la rápida transformación a la altura de 1888:

Fascinados y esperanzados con el cultivo de parral por el buen precio que en aquella época alcanzaba la uva de embarque en los mercados extranjeros, fueron reduciendo a éste casi todos sus cultivos y al aumentarse tanto, no solo

⁹ Sobre la confluencia de las innovaciones técnicas con los saberes tradicionales campesinos en los primeros pasos de la agricultura comercial valenciana, ver Calatayud Giner y Mateu Tortosa (1995).

en este término sino en los demás pueblos de la provincia, su precio ha venido a tal baja en los mercados extranjeros a donde se exportaba, que la mayor parte de las ventas resultan ruinosas, hasta el extremo de no cubrir los gastos de envase para su exportación, como se ve en los catálogos de ventas que se publican en Londres, Liverpool, Estados Unidos y demás puntos consumidores. La transformación expresada anteriormente ha dado por resultado no cosecharse hoy cereales ni para el consumo de un mes, habiendo necesidad por lo tanto de importarlo de los pueblos del Marquesado del cenet (sic) y algunos otros. (AHPAL, sig. CH. 883)¹⁰

Al margen de la queja sobre la negativa coyuntura mercantil, asunto sobre el que se volverá más adelante, interesa subrayar la constatación del cambio agrario hacia la especialización que convierte a la zona en importadora neta de granos, en un proceso similar al que en mayor escala se estaba produciendo coetáneamente en California, donde la economía triguera retrocedía ante el avance del cultivo de frutales a la altura de 1880 y 1890 (Rhode, 1995)¹¹. Unos datos, los de la Tabla 2, referidos también a Canjáyar y separados por 75 años, nos permiten situar las dimensiones del proceso en un municipio que durante el esplendor uvero, se destacaría como uno de los de mayor producción de la provincia¹².

¹⁰ Cuenta de los productos y gastos. Distrito Municipal de Canjáyar, 1888.

¹¹ Aparte del abastecimiento tradicional de granos de la comarca granadina del Marquesado, las entradas de trigo y harina por vía marítima se iban incrementando al compás de los avances en la especialización. Con importaciones decrecientes, como efecto de la protección arancelaria, e introducciones por cabotaje cada vez mayores, el valor de estas entradas -en pesetas corrientes- había pasado de un promedio anual de 3,2 millones de pesetas en el quinquenio 1880-1884, a una media de 7,05 millones de pesetas en el período 1905-1909, lo que supone un incremento porcentual del 121 % (Sánchez Picón, 1992, p. 340).

¹² Los grandes núcleos de producción eran los municipios de Berja, Dalías -que aportaban hacia 1925 en torno al 36 % de los barriles exportados-, seguidos a distancia por las poblaciones de Alhama y Canjáyar,

Tabla 2. Distribución de la superficie cultivada en regadío en Canjáyar

	1858		1928	
	Hectáreas	%	Hectáreas	%
Hortalizas	2	0,5	-	-
Cereal de riego	141	37,0	155	28,2
Olivares	114	29,9	33	6,0
Viñas	81	21,3	2	0,4
Parral	43	11,3	357	64,9
Frutales	-	-	3	0,5
Total regadío	381	100,0	550	100,0

Fuentes: Amillaramientos de 1858 (AHPAL, GH. 883) y resumen de cultivos 1928 (AHPAL, GH. 916).

Los datos de la Tabla 3 nos permiten observar la marcha del sector desde la perspectiva de la evolución de la superficie cultivada. En principio, se observa una coincidencia con las tendencias apuntadas en los gráficos de las exportaciones. Tras la expansión de los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, y en particular durante los años de la ‘fiebre uvera’ (1895-1905) con tasas anuales que superan el 9 % anual, la ralentización de los años de la guerra e inmediata postguerra, anuncian una contracción en las superficies a partir de la segunda mitad de la década de los veinte que se extendería durante los siguientes veinticinco años, con el cierre de los mercados exteriores, hasta por lo menos los años cincuenta¹³.

Las manifestaciones del ‘problema uvero’ (así era recurrentemente denominado en la prensa de la época) que se notaron ya en las campañas anteriores a 1914, a partir de la desastrosa de 1907, se mantienen tras la terminación del conflicto. El encarecimiento de

en la comarca originaria del valle del Andarax, que por las mismas fechas contribuían con el 12 % de la exportación total (Cámara Oficial Uvera de la provincia de Almería. Memoria de la campaña de 1926).

¹³ En esta época, 1925-1950, es cuando los agricultores de los municipios del Bajo Andarax, inmediatos a la capital provincial, escarmentados por sucesivos vapuleos comerciales y aquejados de ciertas desventajas ambientales para el desarrollo del cultivo parralero respecto a los municipios del interior del valle (la humedad costera no favorecía las condiciones de aguante del fruto) comienzan a abandonar la producción de uva, sustituyéndola en sus fincas por plantaciones de naranjos (Sáenz Lorite, 1977).

las labores de cultivo, tanto en los suministros de origen industrial (abonos y plaguicidas¹⁴) como en la mano de obra, y el incremento del riesgo comercial en unos mercados internacionales que manifestaban signos de saturación y sobre los que soplaban aires cada vez más proteccionistas, constituyen factores de oferta y demanda que se complementan para explicar este retroceso.

También otro factor endógeno, como el bloqueo tecnológico que afectaba a la expansión del regadío, limitado todavía al aprovechamiento de los acuíferos superficiales, con caudales cada vez más sobreexplotados, y con una motorización insuficiente para acceder a los recursos subterráneos, intervenía imposibilitando la ampliación de la superficie parralera en los Campos de Dalías o Níjar, fuera de las vegas tradicionales¹⁵.

Tabla 3. Evolución de la superficie de parral en la provincia de Almería (1885-1930)

Años	Hectáreas	Índice	Tasas medias de crecimiento anual
1885	632	100	-
1903	3.000	474	9,0
1917	5.276	834	4,1
1928	4.905	776	-0,6
1930	4.800	759	-0,2

Fuentes: Interrogatorio del Servicio Agronómico de la provincia de Almería, (AMA, leg. 80; Jiménez Blanco (1986), relación de superficies cultivadas elaborada por el Servicio Catastral (AHPAL, GH. 919).

¹⁴ El superfosfato de cal, que suponía el 68 % del abono compuesto con el que los agricultores mejoraban el pobre mantillo natural, pasó de valer 6 pesetas el quintal métrico en 1907 a 16 pesetas en 1921 (Cazard, 1925).

¹⁵ Morilla Critz se ha referido recientemente a esa generalizada ‘bajada al llano’ que se dio en muchas agriculturas del Mediterráneo, de antigua y preferente ubicación montañosa, desde la segunda mitad del siglo XIX (Morilla Critz, 1995, pp. 267-268). Este desplazamiento constituiría la plasmación territorial de los avances de la especialización y la intensificación de la mano de la ampliación del regadío. El proceso, constatable también en Almería, ha debido retrasarse aquí, sin embargo, hasta la resolución del bloqueo tecnológico que impedía la colonización agraria de las llanuras litorales durante ya la segunda mitad del siglo XX.

II.3. La explotación parralera y la comercialización hasta 1936

Las explotaciones de carácter familiar se adecuaban particularmente a la intensidad en trabajo de la agricultura parralera. Las fincas, con una superficie media de menos de 1 hectárea¹⁶, eran explotadas directamente por sus propietarios o en régimen de explotación indirecta, más en aparcería más que en arrendamiento. Así, en 1928 las 700 hectáreas de cultivo de la uva de embarque del partido de Gérgal (equivalentes al 14 % del total provincial), se cultivaban en un 63,5 % directamente por sus propietarios (445 hectáreas), repartiéndose el porcentaje restante entre el 16 % cultivado en arrendamiento y el 20,5 % en aparcería¹⁷. Sin embargo, este territorio quizás resulte relativamente poco representativo de la distribución de la propiedad y la explotación parralera. Se trata de una comarca más interior, con la propiedad más repartida que en las vegas bajas del Andarax o en las zonas de Berja o Dalías, donde a lo largo del siglo XIX fortunas de origen minero o comercial habían redondeado importantes patrimonios rústicos, lo que supondría un incremento del peso de la explotación indirecta y una mayor desigualdad en la distribución de la propiedad¹⁸.

II.3.1. Los mercados. Continuidad y saturación

La producción de uva de mesa de Almería se dirigió prácticamente en su totalidad hacia los mercados exteriores hasta los años treinta del siglo XX. La presencia del mercado nacional no tendría alguna significación hasta la recuperación de los años cincuenta. Las

¹⁶ En las zonas más antiguas, como los municipios del medio valle del Andarax, las propiedades de menos de media hectárea oscilaban entre el 80 y el 90 % del total hacia 1960 (Sáenz Lorite, 1977).

¹⁷ Catastro de la Riqueza Rústica. Distribución de fincas, extensión y cultivos según las diversas formas que tienen de explotar la tierra. Provincia de Almería. Partidos judiciales de Gérgal y Purchena (1928) (AHPAL, GH.919).

¹⁸ En la principal localidad parralera de la provincia (Berja) en el año 1934.

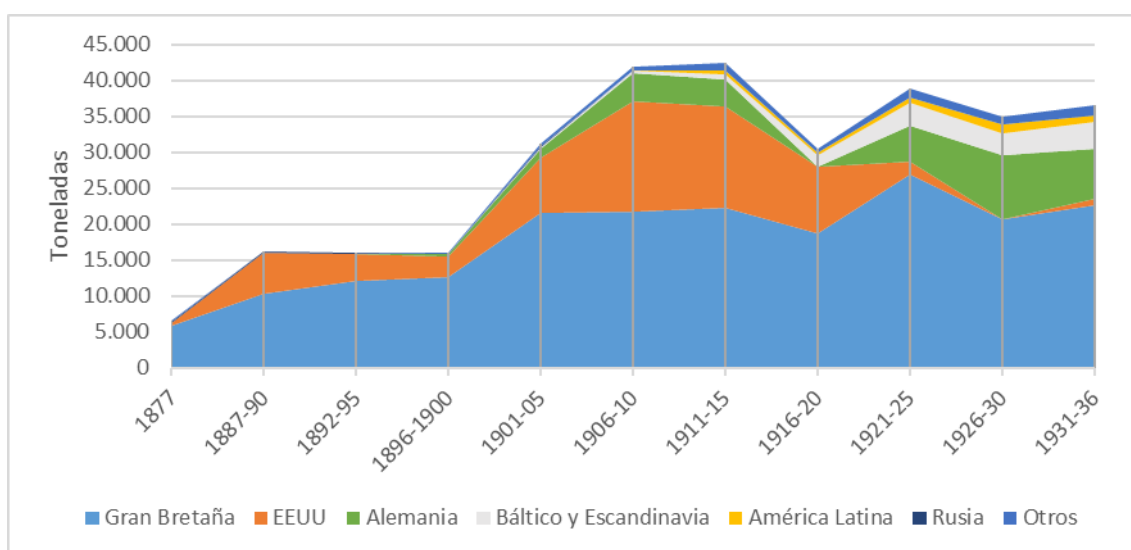
deficientes comunicaciones con el interior convirtieron a la uva de Almería en la conocida en la época como uva del barco¹⁹. En el Gráfico 4 se trata de recoger la evolución de los mercados receptores de la uva de Almería desde los orígenes del comercio, hacia 1830, hasta 1936. Lo primero que llama la atención es la constante situación de predominio del mercado británico. Desde los primeros envíos hacia Gibraltar, la demanda de las Islas será el motor del crecimiento parralero en la provincia de Almería. A lo largo de toda la serie la preponderancia británica nunca se ve amenazada, mientras que los mercados secundarios, con menos del 25 – 30 % de los envíos, van a ir siendo ocupados por diferentes países a lo largo del tiempo. Así ocurre tras el parón de los años 1850, durante los años (1860-64) en los que los envíos a Rusia llegan a significar casi el 30 % del total, para languidecer en las décadas siguientes hasta casi su desaparición en las décadas de 1880 y 1890.

A finales de siglo, entre 1896 y 1900, en plena fiebre uvera, el mercado inglés amplía, si cabe, su preponderancia: casi el 80 % de la uva exportada se dirige a puertos ingleses, Liverpool y Londres, principalmente. La novedad más destacada en estos años la constituye el crecimiento de los envíos a Nueva York, una plaza a la que ya se remitieron algunos cargamentos en los primeros años del comercio, pero que hasta estas fechas de fin de siglo no se confirma como un mercado de interés. Los datos del siguiente período representado, 1906-1910 (los años dorados de la exportación del fruto), confirman este ascenso de los Estados Unidos, hasta el punto de que Nueva York llega a convertirse en algunos de estos años en la principal plaza importadora de uva de

¹⁹ En los años 1920 por cabotaje sólo salía entre el 0,5 y el 1,5 % de la producción total. El ferrocarril, por otro lado, con un trazado lento y vinculado al servicio de la minería y con unas tarifas muy elevadas para el tráfico frutero desde Almería, fue un sistema de transporte insignificante en esta etapa (Sánchez Picón, 1992, pp. 396-397).

Almería de todo el mundo, por encima de las británicas, consideradas aisladamente. Asoma con fuerza el mercado alemán, concentrado en el puerto de Hamburgo, que junto con el norteamericano llega a casi equilibrar la aportación del consumo del Reino Unido. De hecho, va a ser durante los primeros diez años del siglo XX cuando la agricultura parralera progrese más en la diversificación de sus mercados, aun cuando el británico siga recibiendo más del 50 % de la producción.

Gráfico 4. Mercados de la uva de Almería (1877-1936)



Fuente: elaboración propia a partir de los libros de exportación de Aduana de Almería (AHPAL), las consultas de reportes del vicecónsul inglés en Almería (AHPAL) y resúmenes de las campañas fruteras aparecidas en el diario 'La Crónica Meridional' y datos de las memorias de la Cámara Oficial Uvera.

En 1925-1930 se aprecian una serie de mutaciones esenciales. Por un lado, la desaparición del mercado de los Estados Unidos, a raíz de la prohibición de importar uva de Almería decretada en 1924 bajo la acusación de estar infectada por la 'mosca mediterránea' (imputación espolada asimismo por las presiones proteccionistas de los

productores uveros californianos²⁰). Por otro, la recuperación de la demanda alemana, tras el cierre de este mercado durante la guerra y las dificultades de la inmediata postguerra, lo que eleva su participación hasta la cuarta parte de las exportaciones almerienses. Se fortalecen, asimismo, los envíos a los mercados septentrionales de Europa y en especial a los países escandinavos.

La situación de saturación de los mercados tradicionales lleva a los exportadores almerienses y, desde 1924, al organismo corporativo que agrupa a los cosecheros, la Cámara Oficial Uvera, a realizar un esfuerzo tan denodado como poco fructuoso por ampliar los mercados. Si en los veinte Gran Bretaña sigue controlando casi el 60 % de la uva de embarque, en los años treinta todavía aumentará más su predominio hasta hacerse cargo nuevamente de las dos terceras partes de la producción almeriense.

Los factores del predominio británico a lo largo de toda esta centuria tienen que ver con la supremacía de su red comercial articulada en una estructura con efectos ventajosos hacia atrás y hacia adelante. Hacia atrás, en primer lugar, por la estrecha relación con los productores uveros que, como veremos en el siguiente apartado, dependían

²⁰ Olmstead y Rhode nos han relatado, con referencias específicas a la competencia de la uva almeriense, las presiones de los productores californianos para conseguir una reserva efectiva del mercado estadounidense que se suceden desde los años 1890. Los resultados de la batalla proteccionista hacen afirmar a estos autores que “el auge de California es una historia tanto política como económica” (Olmstead y Rhode, 1995, p. 176). Un negativo efecto añadido a la prohibición consistió en que a partir de 1924 en una serie de países latinoamericanos (Argentina y Cuba, como los más importantes) que habían empezado a recibir uva de Almería, se irían adoptando medidas parecidas. Todo el mercado americano se cerraría en la segunda mitad de la década de los veinte con la mera excepción de Brasil. En 1935, las autoridades norteamericanas levantarían la prohibición, aunque, eso sí, con sujeción a extraordinarias cautelas y después de que el abastecimiento de las plazas del Noreste --Nueva York-- estuviese controlado por la producción californiana. Sobre las incidencias de la prohibición norteamericana de 1924 (Sánchez Picón, 1992).

financieramente de los anticipos de las casas fruteras británicas que se dedicaban a la importación. Además, hacia adelante, tanto por las dimensiones del mercado inglés y su dinamismo responsable del gran crecimiento de las exportaciones en los años anteriores a la Gran Guerra, como por el papel redistribuidor de las plazas comerciales británicas hacia amplios territorios ultramarinos o del norte de Europa²¹. Existían asimismo economías externas asociadas al predominio británico en el comercio mundial y en la navegación marítima. Así, las relaciones antiguas y diversificadas entre Gran Bretaña y diferentes zonas del Mediterráneo, aseguraban retornos a la flota encargada del transporte de la uva y facilitaban que la, por lo demás, poderosa marina mercante británica encauzara la mayor parte de este tráfico.

II.3.2. La estructura de la comercialización y el ‘problema uvero’

La situación de sobreoferta estructural que caracteriza al sector desde los años anteriores a la Primera Guerra Mundial se había manifestado en campañas de cotizaciones ruinosas como lo fue de manera destacada la de 1907. Desde entonces bajo la denominación de ‘problema uvero’ verterían ríos de tinta en la prensa provincial y en

²¹ La capacidad creciente de admisión de barriles de las plazas británicas de Liverpool o Londres (unos 300.000/400.000 barriles por campaña, cada una con más de la cuarta parte del total enviado a las islas), o Glasgow o Hull, que seguían a aquellas a bastante distancia, dependió no sólo de su capacidad de consumo sino de su actuación como plazas de comisión y reexportación. Así, desde Liverpool se reexportaban en cada campaña uvas de Almería hacia los Estados Unidos y otras repúblicas americanas. Por otro lado, los países escandinavos, y principalmente Noruega, se abastecían desde el puerto de Hull. Después de la Primera Guerra Mundial, la reexportación a lo largo del vasto territorio del Imperio, siguió dotando de una posición de indiscutible ventaja a los comerciantes británicos (Memoria anual de la Cámara Oficial Uvera de Almería. Campaña de 1925, consultado en AHDA).

numerosas monografías. La mayoría de estas disquisiciones no dudaban en criticar severamente los sistemas de comercialización de la producción uvera²².

La característica primordial de la comercialización de uva de Almería era la ausencia de mercado de origen. Muy pronto, en 1898, ya se alzaron voces que echaban de menos las primeras décadas del comercio uvero en el que los exportadores y las casas inglesas

Compraban el fruto en los parrales, hacían por su cuenta la faena de limpia y emporronado, la embarcaban y la vendían del mismo modo en los mercados del Reino Unido, abonando a los cosecheros en el acto de adquirir el fruto a razón de 50 a 60 reales la arroba (...) ¿Y qué sucedió? Que la producción que antes era de unos 30.000 ó 40.000 barriles de fruto superior y de aguante probado, se elevó en pocos años a más de 600.000, de género por lo regular menos que mediano, y que los ingleses que antes tenían aquí sus casas establecidas para la compra del fruto, prefirieran, y con razón, que fuera allá por cuenta de los cosecheros para pagarlo al precio que quisieran, toda vez que teniéndolo en sus mercados, ellos eran los únicos árbitros para justipreciarlo. Creáronse en Londres casas comerciales dedicadas a este negocio (...) y, en cambio, los productores, en vez de fundar siquiera un sindicato que regulara las remesas e inspeccionara las ventas, limitase los más a tomar dinero anticipado por su mercancía, a enviar semanalmente a dos o tres puertos ingleses diez o doce vapores con carga cada uno de cinco a doce mil barriles, sin comprender

²² En la monografía más importante de la época, la del ingeniero Rueda Ferrer escrita en 1932, se valora muy negativamente la conversión de los productores en comerciantes, enfrentados en una feroz competencia en un comercio anárquico y suicida (Rueda Ferrer, 1932).

que esta aglomeración del producto debilita la demanda y rebaja considerablemente los precios²³.

Ilustración 12. Estructura de la comercialización de la uva en el mercado británico



Fuente: La comercialización de la uva de Almería (Alonso López et al. 2006 p. 140).

La exportación de la uva de Almería antes de la Guerra Civil quizás pueda ser un ejemplo interesante de cómo las condiciones de acceso a los mercados (control, capacidad de influencia, costes de transacción e información) son relevantes a la hora de garantizar un éxito económico y un desarrollo sostenido del sector que lo protagoniza. En la Ilustración 12 se muestra un diagrama de la estructura de comercialización de la uva en el mercado británico, por ser este el más representativo por ser el principal destino del fruto de los años estudiados en el presente epígrafe y que resume lo

²³ Párrafos de una extensa carta firmada por ‘un parralero viejo’ y reproducida por ‘El Defensor de Granada’ y por el periódico de Almería ‘La Crónica Meridional’ en fechas de 15/11/1898 y 16/11/1898.

explicado en relación a los anticipos otorgados por las casas fruteras, reexportación a otros mercados, etcétera.

El parralero asumía en la estructura de comercialización de la uva, los riesgos comerciales. Tras el declive de las compras en origen o 'a pie de parra', corría de cuenta del cosechero no sólo la recolección, sino también la preparación y envasado del fruto. Remitía sus barriles a la casa frutera que le había anticipado, por mediación de alguno de sus agentes o directamente, algún dinero para los gastos de la temporada; y quedaba a la espera de la liquidación que la firma importadora le remitía tras la subasta en el mercado mayorista de Londres, Liverpool, Glasgow o Hull, y que incluía, con cargo al cosechero, los gastos de transporte marítimo (fletes) y donde el importador cargaba su comisión, unas veces un porcentaje sobre la venta (4-6 %) y otras fija sobre cada barril (4 peniques)²⁴.

Las estructuras comerciales del negocio uvero resultaban bastante asimétricas y con la situación de saturación del mercado que se observa desde la segunda década del siglo XX, muy negativas para los agricultores. Del lado de la oferta la atomización y la desorganización fue el panorama predominante. Frente a no menos de 7.000 cosecheros²⁵ que no disponían de un mercado de origen y que no eran capaces de concentrar un suficiente volumen de mercancía, se encontraban unas pocas docenas de intermediarios en destino, las casas fruteras instaladas en los mercados (británicos en su mayoría, aunque también había españolas) que controlaban la colocación de la

²⁴ Correspondencia del cosechero y exportador José Rovira (Íllar, 1926-1929, archivo privado familiar).

²⁵ La estimación trata de situarnos en un orden de magnitud. Según una relación realizada con posterioridad a las fechas que tratamos, en 1953, con unos volúmenes de producción inferiores a los del período de entreguerras y con una reducción constatable de la superficie del parral en los municipios del Bajo Andarax, en la provincia de Almería se contaban 6.390 productores de uva de mesa (Reseña Estadística de la provincia de Almería, Presidencia del Gobierno, 1955).

producción en los mercados mayoristas (Covent Garden en Londres o el Fruchthof de Hamburgo)²⁶. En un clima de incertidumbre, los agricultores remitían sus barriles a las firmas consignatarias, sin información clara de los precios y de la situación de los mercados y con la urgencia de liquidar lo más pronto posible la cosecha para poder obtener liquidez con la que cubrir los gastos de la faena (recolección y ‘embarrilado’ de la uva).

En la exportación uvera anterior a la Guerra Civil las propias condiciones de atomización de la oferta generaban no sólo insolvencia, sino también el desaprovechamiento de las ventajas comparativas de la producción. Una fruta prestigiada por su resistencia, veía cómo casi la mitad de la exportación se concentraba en poco más de treinta días (ver Gráfico 5).

La concentración de los envíos ocasionaba un conjunto de efectos perniciosos agravados por la evolución depresiva de los precios en un mercado saturado²⁷. Así, el

²⁶ La impresión que produce la lectura de la correspondencia comercial del exportador Rovira o las referencias en los informes de la Cámara Uvera o de la prensa especializada, es que se trataba de un sector bastante integrado mediante acuerdos de fusión o asociación. Por ejemplo, hacia 1893 cuando el mercado estadounidense absorbía unos 250.000 barriles cada año (unas 5.500 toneladas de uva), un solo importador, E.C. Goodsell controlaba todo este flujo (Olmstead y Rhode, 1995). La firma de Londres Campion, Goodsell Co. Ltd. concedía anticipos entre productores de Almería hacia 1904. Otras casas destacadas eran la ya citada Margetson & Co., o la londinense de origen judío Swann & Co. En el Fruchthof de Hamburgo actuaban Timm & Gerstenkorn y Astheimer. A finales de la década de 1920 en torno a la casa frutera White & Son, se organizó muy influyente con sucursales o filiales abiertas en las principales plazas británicas, Keeling & White Ltd. (Londres); Rogers, White & Co. (Liverpool); White & Leatherland (Newcastl), entre otras; y con acuerdos con otras firmas en otras plazas europeas como Amberes (Spiers & White, S.A.) o Hamburgo (Timm & Gerstenkorn). En España canalizaban la exportación de naranja valenciana y uva de Almería a través de la sociedad White, Harker y Cía. S.L., con casa abierta en Gandía. Algunos exportadores españoles tenían abierta consignataria de frutas en Londres o Liverpool: González Egea, A. Morales o E. Romay (Sánchez Picón, 1992 y correspondencia de José Rovira).

²⁷ Los promedios de los precios medios anuales del barril de uva de 21 kilos habían evolucionado así:

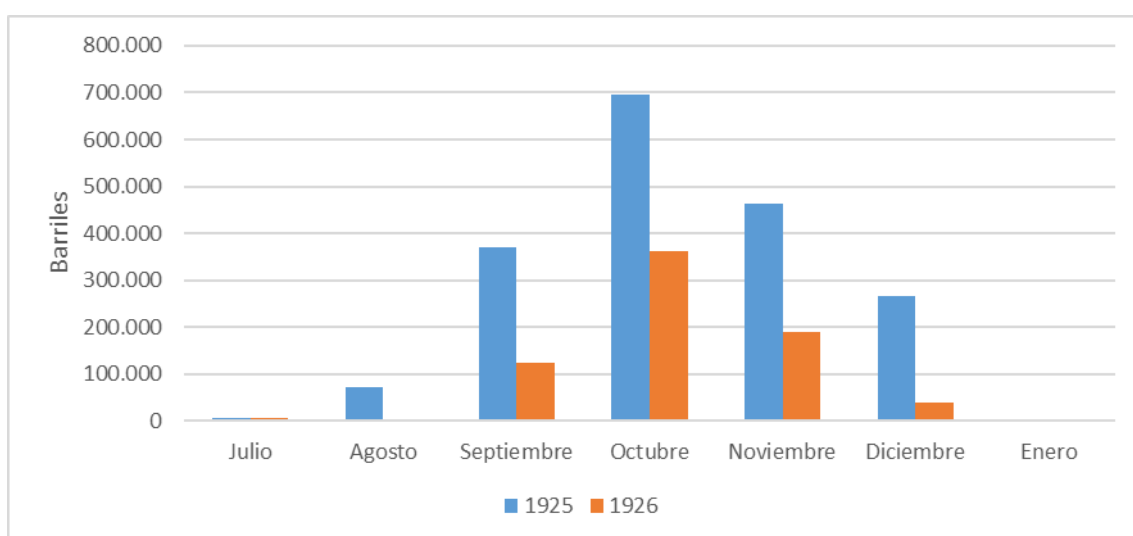
1896/1898: 28,8 pesetas.

1904/1909: 17,1 pesetas.

1914/1916: 14,2 pesetas.

agravamiento del alto riesgo de precio que ha caracterizado tradicionalmente a los mercados de frutas y hortalizas. La volatilidad de los precios se acentuó con el paso del tiempo y la incertidumbre y los costes de transacción e información asociados a la misma, se elevaron en el marco de una organización comercial poco eficiente (ver Gráfico 6).

Gráfico 5. Distribución mensual de los barriles de uva vendidos en el mercado británico en las campañas de 1925 y 1926



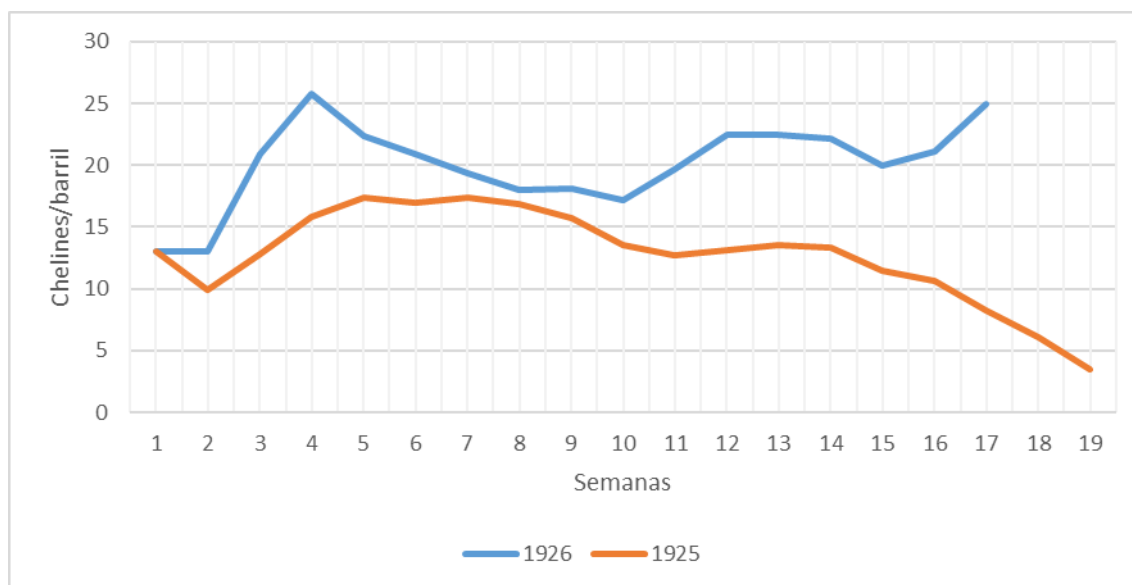
Fuente: elaboración propia a partir de datos de las memorias de Cámara Oficial Uvera.

1921/1926: 20,3 pesetas.

1929-1931: 19,0 pesetas.

Además, la marcha de la cotización de la libra esterlina, ante una revalorizada peseta, van a limitar el efecto beneficioso que el tipo de cambio había producido durante los años de gran crecimiento de las exportaciones. De unas cotizaciones de unas 34 pesetas/libra de 1896-1898, a las menos de 25 pesetas de 1921-1926 (Sánchez Picón, 1992).

Gráfico 6. Precios medios semanales de la uva en los mercados británicos. Campañas de 1925 y 1926



Fuente: elaboración propia a partir de datos de las memorias de Cámara Oficial Uvera.

En contra de la tendencia general de reducción de los costes del transporte marítimo (Morilla Critz, 1995), la uva de Almería debió soportar el sobrecoste de unos fletes más elevados, para dar salida a los miles de barriles de uva que, recalentados, esperaban en los tinglados del puerto almeriense en las semanas centrales de la campaña. La incertidumbre del mercado y los riesgos climatológicos, crecientes conforme avanzaba el otoño, y la inexistencia de instalaciones donde concentrar y conservar la producción, conducían, ante las primeras noticias de precios remuneradores en las subastas mayoristas, al embarque masivo de fruta con el consecuente derrumbe de los precios.

Además, una oferta atomizada era incapaz de garantizar una presentación homogénea del producto, por lo que ante los requerimientos de las casas importadoras, que demandaban barriles con los que saldar los anticipos, el productor incrementaba la cosecha recurriendo al abuso del abonado o envasando fruto de mala calidad. Las casas importadoras reaccionaron en los años posteriores a la guerra europea endureciendo las

condiciones de los anticipos o suprimiéndolos sin más²⁸, con lo que la situación financiera de los parraleros se tornaría angustiosa. Por otro lado, la ausencia de normalización en la producción penalizaba a los agricultores que obtenían uva de la mejor calidad, que, a pesar de sus mayores cotizaciones, veían cómo los precios se resentían ante el abarrotamiento del mercado. Asimismo, las malas condiciones del fruto se manifestaban en precios tan ruinosos como los de las últimas semanas de la campaña de 1925, que contrastaban con los resultados que se obtenían treinta años antes, cuando las mejores cotizaciones se alcanzaban en diciembre y enero, fechas en las que el aguante de la uva de Almería, le confería una hegemonía indiscutible²⁹.

A la altura de 1930 la producción uvera almeriense se encontraba abocada a un crack inmediato. Del lado de la demanda, las malas condiciones de acceso a los mercados, el incremento de la competencia por la concurrencia de nuevas zonas productoras o las presiones proteccionistas que ya le habían hecho perder el mercado norteamericano, constituían circunstancias negativas que en la coyuntura de inflexión del consumo de los años treinta no hicieron más que agravarse. Desde la oferta, el encarecimiento de los factores productivos -regadío, abonos y fertilizantes y mano de obra-, junto con la carestía e incertidumbre del transporte marítimo, ponían bajo mínimos el margen de rentabilidad del sector.

²⁸ Este fue el caso de Margetson, recogido en la correspondencia de José Rovira.

²⁹ Los beneficios derivados de la resistencia del producto se habían transferido, no obstante, al comprador. En Estados Unidos, Goodsell almacenaba las uvas de Almería, compradas en el otoño, para su venta a precios elevados en enero, febrero y marzo, “cuando no había suministro de ninguna otra fruta fresca” (Olmstead y Rhode, 1995, p. 185).

II.4. Los intentos de organización de la oferta de forma libre

Durante el largo período de existencia del sector uvero, la evolución de su expansión y de las estructuras comerciales que se fueron generando a su alrededor, supusieron modificaciones sustanciales en relación a la situación de competencia que imperaba en el sector.

En un período inicial, a lo largo del siglo XIX en Almería, etapa en que se produjo el inicio del cultivo de la uva de Ohanes con una finalidad comercial y su progresiva expansión por buena parte del territorio que abarcaba la provincia donde era viable su cultivo por razones climáticas y edafológicas, se podría calificar esta situación como de monopolio por parte de los productores, es decir, de la oferta del producto ya que las características de la uva y su cultivo exclusivo en territorio almeriense hacía que los interesados en comprarla, solo pudieran recurrir a estos productores. Si bien el sector parralero se caracterizaba por estar muy atomizado en forma de pequeños productores, el riesgo comercial de las operaciones recaía en los comerciantes que compraban en firme el fruto en el momento de su recolección, quedando así el productor remunerado por el fruto vendido con independencia de los avatares futuros que pudieran surgir y de los precios que se alcanzasen en las subastas del mismo. Estamos ante la etapa de oro del cultivo desde la perspectiva de los productores, cuando las remuneraciones recibidas eran tales que producían un efecto llamada para cultivar más parrales que se conoció popularmente como la fiebre uvera.

Posteriormente, con la expansión del cultivo y su rápida recuperación del episodio de filoxera que asoló los cultivos de viñedos y parrales hacia el último tercio del siglo XIX en España, fueron un caldo de cultivo propicio para un progresivo cambio en las

relaciones con los compradores del fruto. En concreto, comenzó a desarrollarse una red de intermediarios entre productores y consumidores finales que engrosaría el precio de la uva, pero siendo ahora el productor el que corría a cargo de los riegos comerciales. Se estaba pues consolidando un monopsonio que afectaba de lleno al sector uvero local, dado que la dependencia del mercado inglés y de los anticipos³⁰ que comenzaron a facilitar a los parraleros para llevar a cabo el laboreo a lo largo de la campaña, colocó a éstos en una situación de franca dependencia de las casas fruteras.

La nueva situación generada, suponía un escenario de competencia imperfecta que a partir de ahora perjudicaría los intereses de los productores, supuso el inicio de la génesis que apuntaba a la necesidad de establecer algún tipo de alianza entre los productores locales con la finalidad de minimizar los costes de transacción a los que se enfrentaban con el nuevo escenario que se dibujaba en el sector.

Superando el enfoque neoclásico donde los supuestos contemplados eran los de la competencia perfecta, ante una situación de imperfecciones de mercado como era la que nos ocupa, la teoría de los costes de transacción tenía como punto de partida el trabajo de Coase (1937) y posteriormente fue desarrollada por Williamson (1975,1985). Según esta teoría, se contemplan formas alternativas al mercado para organizar los procesos de intercambio de bienes, teniendo que tener en cuenta tanto los costes de producción que supondría la internalización de las funciones y los costes de transacción que tendría realizarlas en el mercado. Aplicándolo al sector uvero en este momento, se comprueba cómo concurrían los supuestos de partida de la teoría: la racionalidad limitada y el comportamiento oportunista.

³⁰ A la cuestión de la financiación del sector se ha dedicado el Capítulo IV en el presente trabajo.

Sobre la racionalidad limitada, tenemos a los parraleros que, al no estar en contacto directo con los mercados de destino por la proliferación de intermediarios, desconocen buena parte de la información que les podría ser de interés a la hora de realizar sus acuerdos de venta. La asimetría de la información en este sentido, lastraría los intereses uveros hasta el punto de quedar desconectados por completo del conocimiento de los mercados de destino³¹.

Si, por otra parte, y en relación al comportamiento oportunista, añadimos el hecho de que parece obvio que los diferentes intermediarios buscarían su propio interés a la hora de desenvolverse en el negocio, tenemos las condiciones necesarias para que los oferentes necesiten dotarse de mecanismos de protección frente a esta situación.

Es por ello que surgirían voces en relación a la necesidad que había de que los productores parraleros se agrupasen para poder organizar la salida del fruto y tratar con ello de minimizar el poder que tenían el resto de agentes de la cadena sobre el devenir del fruto.

Y lo que es más, no solo serían los productores los que comenzarían a ensayar diferentes fórmulas de asociación, sino también gremios íntimamente relacionados con el sector uvero como los barrileros y las mujeres que hacían la limpia y envasado del fruto. Los cambios políticos que se fueron sucediendo alrededor del cambio de siglo, propiciaron asimismo la libertad de asociación y en torno a sus intereses y a la legítima defensa se constituirían asociaciones prácticamente en todos los municipios donde la actividad uvera era la predominante en aquellos momentos.

³¹ Este hecho será estudiado a lo largo del presente trabajo tanto para el caso de la dependencia de las casas fruterías inglesas hasta el primer tercio del siglo XX, como de la intermediación de empresarios levantinos cada vez con mayor frecuencia en el negocio uvero desde la recuperación de posguerra. Ambas situaciones desembocaron en esa falta de información directa para poder tomar decisiones adecuadas.

Llegados a este punto, a la vista de la multiplicidad de intentos de solucionar problemas del sector alrededor del establecimiento de asociaciones que agruparan a individuos de colectivos afectados por los mismos problemas, se torna pertinente introducir la relevancia que pasa a cobrar en el sector las cuestiones sobre las que se asienta la economía institucional (Hamilton, 1919) que pone el foco en la importancia de las relaciones y de las instituciones sociales dentro del comportamiento económico de los agentes.

En los siguientes subapartados se profundiza en este sentido aplicándolo al caso concreto de diversas asociaciones surgidas en el sector uvero a lo largo del primer tercio del siglo XX.

II.4.1. Organizaciones del primer tercio del siglo. Casos

Fruto de esta importancia, diversos estudios que serán citados en cada uno de los apartados posteriores, han abordado cuestiones relativas a los mismos, presentándose aquí una síntesis comentada de las tablas de anexos que se han elaborado para sintetizar el contenido que presentaban una muestra de esta multiplicidad de asociaciones, agrupadas por tipologías (de productores y de barrileros)³², donde se muestra y compara el contenido de sus reglamentos. Ello nos permite comprobar cuáles eran los intereses que más interesaba defender en cada colectivo.

³² Un análisis similar se ha realizado también para el caso de una muestra de reglamentos de asociaciones de mujeres dedicadas a la limpia y envasado del fruto, pero se presenta en el capítulo que se ha dedicado en su totalidad a tratar el tema de la división del trabajo en función del sexo en el sector uvero.

En el primer tercio del siglo XX fueron varias las iniciativas que se llevaron a cabo para intentar aunar los intereses del sector³³, en la Tabla 18. Comparativa de reglamentos de asociaciones uveras, se puede encontrar en el anexo, se detallan su articulado. Las principales cuestiones que se desprenden de los reglamentos son las siguientes:

Para el caso de la Ohanes (1904), los socios se obligaban a aportar uva propia, de la misma zona en la que se constituía la asociación, se identificarían los barriles con sellos del productor y de la asociación y su empeño se focalizaba en conseguir calidad en el fruto cultivado y en gestionar los embarques de los barriles propios de la asociación.

- Para el caso de las uveras de Almería y Berja (1918), mientras que la de Almería destacaba por su especial interés en lo relacionado con la consecución de los embarques, la de Berja, además, ponía énfasis en el fomento de la producción. Téngase en cuenta que la I Guerra Mundial supuso grandes restricciones de consumo del fruto, también para la consecución de ciertos suministros y para la distribución marítima.
- Sobre la condición requerida para ser miembro, en la de Almería (1918) se permitía la entrada tanto de productores como a consignatarios dedicados a la exportación, mientras que en Berja (1918) solo tenían cabida productores.
- La obligación de exportar los frutos a través de la asociación era obligatoria en Berja (1918), mientras que el fruto que no era para la exportación era de libre disposición para el asociado; para el fruto exportado existía obligación de comunicar a la asociación su cantidad y demás detalles de su salida.

³³ Se han revisado los reglamentos de la Asociación Uvera de Ohanes (1904) (AMO, 532-2), Asociación Uvera de Almería (1918) (AHPAL, C. 4810-25), Asociación Uvera de Berja (1918) (AHPAL, C. 4853-22) y Cooperativa Uvera de Ohanes (1933) (AHPAL, C. 4490-58).

- Sobre los derechos de los socios, tanto en Almería como en Berja (1918) se indica que podrán asistir a las respectivas sedes para informarse de cuestiones relativas a la exportación; cuestión está especialmente interesante dada la cantidad de intermediarios existentes y la configuración del negocio que dificultaba tener acceso precisamente a esta información de destino.
- Finalmente, el caso de la Cooperativa Uvera de Ohanes (1933), se crea según el reglamento de Ley de Cooperativas de 1931. Los socios eran parraleros y la cooperativa se encargaría de adquisición de suministros, elaboración de envases, hacer contratos de transporte y otras operaciones relacionadas con la venta. Incluye una mención al caso de las mujeres socias, indicándose que las que sean casadas, no necesitarían autorización del marido para intervenir.

Para el caso de las asociaciones de barrileros que se crearon³⁴, se ha elaborado la Tabla 19, que se encuentra en los anexos, siendo las cuestiones más relevantes que tenían en común las relativas a:

- Sus objetivos y fines de mejorar la condición moral y material de los asociados y defender mutuamente sus intereses, incluso dando trabajo con preferencia a los asociados en los talleres, conseguir remuneraciones justas valiéndose de los medios legales e impedir que los dueños y/o encargados de los talleres maltratasen la dignidad de los asociados.

³⁴ Se han revisado los reglamentos de las asociaciones de barrileros que se enumeran seguidamente: Unión Hendedora de Almería (1911) (AHPAL, C. 4404-26), 'Hacia la luz' de Pechina (1912) (AHPAL, C. 4491-36), 'El progreso' de Alhama (1919) (AHPAL, C. 4398-6), Barrileros de Alicún (1933) (AHPAL, 4398-26), 'El progreso' de Dalías (1919) (AHPAL, 4441-53) y 'Adelante' de Berja (1911) (AHPAL, C. 4408-5).

- También se recogían algunas cuestiones relativas al apoyo económico que prestarían a los asociados que en determinadas circunstancias no pudiesen trabajar y necesitasen sustento. Se detalla sobre todo el caso de la concesión de una cuantía de ‘socorro diario’ para los asociados que perdieran el trabajo por realizar reclamaciones justas a sus superiores.
- Del mismo modo, también se regula la situación contraria, es decir, que un asociado sea despedido de su trabajo por razones enteramente achacables a él, en cuyo caso, una vez despedido, también sería sometido a una comisión en la asociación con el fin de imponerle una sanción.
- Sobre los requisitos de ingreso en las asociaciones, se hace insistencia en que los aspirantes deben acatar el reglamento y tener una conducta correcta.
- Sobre el cobro de las cuotas, además de fijarlas, se establecen excepciones para aquellos que estén parados, enfermos o ausentes con la previa justificación a la sociedad de tales circunstancias.

Finalmente, en el resto de apartados que siguen, se expone una representación de la variada tipología de asociaciones surgidas del contexto anteriormente descrito³⁵.

II.4.1.1. Asociación de cosecheros de uva de Ohanes (1904)

Una temprana asociación de cosecheros fue la fundada en el municipio de Ohanes, en pleno corazón de la zona en que había surgido la variedad de uva objeto de estudio. En el archivo municipal de Ohanes (AMO, C. 538-2 y 765-8) se conserva documentación relacionada con el sector uvero en dicho municipio. De su visita se ha podido encontrar

información sobre una asociación en los albores del siglo XX (concretamente de 1904) que ya intentaba solventar las vicisitudes del negocio en aquellos momentos.

Se trata de la Asociación de cosecheros de uva de Ohanes³⁶. El legajo se compone de varios documentos que narran sus cometidos.

Se conserva el reglamento de la misma, donde se indica que a 31 de julio de 1904 se reunieron todos los propietarios y cosecheros de uva de embarque de la localidad. El presidente³⁷ de la misma, Juan Moreno González, enumeraba los perjuicios que sufrían por el sistema de embarque que se llevaba a cabo y aportando unas conclusiones que son las que siguen:

1. La faena debe efectuarse por todos con el mayor esmero posible, cuidando de que los barriles lleven buen peso y uva bien clasificada.
2. Los barriles de la asociación que debe constituirse, lleven un distintivo que los diferencie de los demás³⁸.
3. Que estos barriles se envíen a los mercados en vapores exclusivamente destinados a la asociación. (AMO, C. 538-2)

Seguidamente se da cuenta del reglamento por el que se regirá la asociación (se encuentra manuscrito en la documentación que conforma el legajo). Entre el contenido más destacable del articulado encontramos la petición de compromiso de que los miembros efectúen la faena con esmero, el marcaje de los barriles tanto con el distintivo

³⁶ También se denomina como ‘Sociedad uvera de Ohanes’ en algunos de los documentos del legajo y constituida a 31 de julio de 1904.

³⁷ La primera junta directiva de la asociación quedó constituida por los siguientes cargos y miembros. Presidente: Juan Moreno González. Vicepresidente: Juan Leseduarte Pérez. Vocal: Juan Vizcaíno Escamilla. Tesorero: Matías Ferre Carretero. Secretario: José García Esteban.

de la asociación como con el del cosechero concreto, la obligación del envío de sus barriles en los barcos conseguidos por la asociación y en ningunos otros, la obligación de aportar solamente uva procedente de sus propiedades³⁹. En caso de no atender a esas obligaciones se procedería a la expulsión del socio de la asociación.

El artículo duodécimo detalla lo relativo del reparto de beneficios, indicando que éstos “solo podrán aplicarse en beneficio de la misma⁴⁰ y de los gastos verificados, dándose cuenta de los mismos en la Junta General primer domingo del mes de marzo” (AMO, C. 538-2), siendo elegida la casa consignataria `Ricardo Giménez, en liquidación` de Almería capital.

En el mes de agosto, una comisión de esta asociación se desplazó a la capital para gestionar el flete de vapores para la uva del pueblo de Ohanes⁴¹, lo que concuerda con lo establecido en el artículo 15.2 en relación a que dicha comisión trataría con los consignatarios para conseguir los acuerdos más ventajosos para la asociación (AMO, C. 538-2).

El principal objetivo de esta asociación era la consecución de hueco en los vapores para embarcar sus barriles y, con la asociación, se pretendía disponer de un elevado número de éstos para poder agrupar y embarcar conjuntamente. Muestra de ello las anotaciones sobre las comunicaciones mantenidas sobre el espacio disponible en los vapores que iban arribando al puerto de Almería y las vicisitudes sobre si, una vez en puerto, eran correctas las informaciones sobre el espacio de las que se disponía; intercambio de

³⁹ Además, se especifica que dichas propiedades solo podrán estar ubicadas en el término de Ohanes y en los pagos del Marchal y en la Quinta de Canjáyar (artículo noveno del reglamento).

⁴⁰ Elemento común con la S.A. de Canjáyar de los años veinte.

⁴¹ El Radical, 14/08/1904.

información sobre barriles sin etiquetar y cuyo marcaje debía ser solventado para evitar problemas en el momento de llevar a cabo el embarque; reflejar problemáticas tales como que “los consignatarios no quieren traer vapores, quieren que los cargadores los pidan para subir los fletes”.

En 1904 concretamente, la documentación conservada es la relativa a las conversaciones mantenidas con la empresa ‘Ricardo Giménez, en liquidación’. Una de las peticiones hechas desde la empresa indicaban lo siguiente:

Procuren aumentar la cantidad hasta un mínimo de 12.000 barriles, pues habiendo subido los fletes en todas partes, el tonelaje se hace muy escaso muy difícil, y como a Vds lo mismo les da que manden dos mil más o menos, a mí me facilitaría grandemente para obtener barcos en buenas condiciones, y como el flete es tan reducido, si la cantidad que carga cada uno no llega a la cifra que le indico como mínimo, se pierde mucho dinero y estoy seguro que Vds no tienen interés en que se pierda dinero ni que el negocio se haga difícil, y que, por lo tanto, no tendrán inconveniente de aumentar hasta los 12.000 barriles la cantidad para cada vapor⁴².

La intensidad de las misivas fue alta en el tiempo de exportación del fruto y ya recién constituida la asociación⁴³. Entre la asociación, ‘Ricardo Giménez, en liquidación’ (con Ulpiano García Blanes como apoderado) y José Calvo Carretero (este último parece ser la persona designada para vigilar el movimiento en los vapores, tal y como se especifica

⁴² Fechado a 2 de octubre de 1904. Remitente: ‘Ricardo Giménez, en liquidación’.

⁴³ No se conserva información catalogada posterior a 1904 en el archivo municipal de Ohanes, puede que haya algo más pero que aún no esté catalogada. En prensa solo se ha localizado una mención a la asociación en dicho año. Por tanto, podemos deducir que la vida de la asociación fue corta pero no disponemos de fuentes para poder conocer los motivos de su extinción.

en el artículo 15.3 del reglamento de la asociación, y que tendrá que velar de que solo se embarquen barriles de la misma (AMO, C. 538-2).

Se conserva también un cuaderno de gastos de esta asociación de 1904 (AMO, C.765-8) y relaciones de vapores con indicación del número de barriles que aportada cada cosechero. No se señala si las cantidades indicadas son dinero o barriles, aunque por lo elevado de las mismas parece que se trata de barriles aportados. Esto nos permite hacernos una idea de quienes eran los que mayores cantidades de uva aportaban a la asociación. El cuaderno finaliza tras la sexta lista de embarques realizados y no se conserva más en el legajo.

II.4.1.2. Sociedad del gremio de barrileros de Alhama “El Progreso” (1919)

La documentación consultada sobre la asociación de barrileros de Alhama de Almería incluye su reglamento como principal elemento de información al respecto junto a la comunicación de su constitución en 1919. Se puede constatar, de su comparación con el reglamento de una asociación homónima instituida en la capital en el año 1908 (Gómez Díaz, 1994).

Volviendo sobre la que nos ocupa, la de Alhama, como muestra de la expansión de las asociaciones por los enclaves uveros de la provincia, el artículo primero de su reglamento recoge que el objeto de la sociedad es mejorar la condición moral y material del asociado y la defensa mutua de sus intereses. Para ello, en el artículo segundo indican que los medios que persigue son “dar con preferencia trabajo en los talleres a sus asociados, conquistar por todos los medios legales que estén a su alcance justa remuneración a su trabajo, impedir que los dueños de talleres o encargados maltraten en

su dignidad a los asociados” (AHPAL, C. 4398- 6). Además, se indica en su artículo tercero que uno de los motivos a comunicar a la asociación será “cuando no convenga con el dueño o maestro del taller donde trabaje la remuneración del mismo” (AHPAL, C. 4398- 6). Todavía ahondando más en el espíritu gremial, el artículo sexto y octavo prevén un fondo para aquellos que se queden sin trabajo por alguna reclamación que el asociado pudiera formular los patronos, cuota que denominan *socorro* semanal y que ascendería a doce pesetas. Asimismo, el artículo vigésimo se especifica que “teniendo esta Sociedad por objeto mejorar las condiciones del trabajo de los individuos que la forman y exigiendo esto la unión de todos, deberá tenerse presente que la totalidad de las reclamaciones a los patronos deberán ser acordadas en Junta general” (AHPAL, C. 4398- 6).

No obstante, en sentido contrario, es decir, en previsión de comportamientos indebidos por parte de los asociados, se encarga el artículo décimo octavo al contemplar que:

El individuo que sea despedido de un taller por faltas en el cumplimiento de su deber y afecten a su conducta moral previamente justificadas, será sometido al fallo de un jurado que se nombrará al efecto por la Asamblea en la primera Junta que se celebre. La misma pena sufrirá el que hiciese rebaja en los precios del trabajo, así mismo el que calumniase por mera suposición o capricho a otro de sus consocios, siendo irrevocable el fallo de este Jurado; estos castigos podrán consistir en suspensión de voz y voto, prohibición de asistencia a las reuniones, multa de fácil pago, y por último con la expulsión de la Sociedad, según la importancia de la falta cometida. (AHPAL, C. 4398- 6)

Estamos ante una asociación en pro de la defensa de las condiciones en las que sus socios desempeñan su actividad hasta el punto de no solo reivindicarlas, sino de asistir al que pudiera quedar fuera de su trabajo por llevarlas a cabo.

Las asociaciones de barrileros, continuarán extendiéndose por las zonas uveras en las siguientes décadas, contando en sus reglamentos con artículos con contenido similar a los arriba descritos, tal es el caso, por ejemplo de la Sociedad de barrileros de Alicún de 1933 (AHPAL, C. 4398-26); la Sociedad del gremio barrileros 'Hacia la Vida' de Pechina de 1912 (AHPAL, C. 4991-36); Asociación barrileros hendedores 'La Hendedora' (también denominada Sociedad de Obreros Hendedores) de Almería⁴⁴ de 1911 (AHPAL, C. 4404-26); la Sociedad de barrileros de Berja de 1919 (AHPAL, C. 4408-5); 'El Progreso' de Dalías de 1919 (AHPAL, C. 4441-53); incluso 'El Despertar' de Dalías de 1931 (AHPAL, C. 4441-41), aunque amplía su articulado notablemente, sigue manteniendo el mencionado contenido en relación al sustento de los asociados que sean depuestos de su puesto de trabajo.

II.4.1.3. Asociación uvera de Berja (1918)

Sobre la Asociación Uvera de Berja de 1918⁴⁵, en su reglamento indica que está encargada de la defensa y fomento de la producción y que

Tiene por objeto realizar cuantas gestiones sean precisas cerca de los poderes públicos, casas navieras y de cualquiera otra entidad, con el fin de contar con el tonelaje necesario para embarcar los frutos de exportación de la comarca, bien

⁴⁴ En el estado de cuentas del año 1912 de esta asociación podemos destinar que se destinó al socorro de sus asociados un total de 181 pesetas, que suponía un 79,5 % del total de sus gastos anuales.

⁴⁵ Las referencias en prensa de esta asociación son escuetas, habiéndose solo encontrado una del mismo año de su constitución fechada pocos días después de la misma (Gente Nueva, 21 de julio de 1918, p. 1-2).

por el puerto de Adra, o en su defecto por el que acuerde la Junta General.
(AHPAL, C. 4853- 22)

Sobre los socios, en su artículo cuarto, se indica que es preciso “ser productor de uvas o almendras, ya como propietario o arrendatario de las fincas cuyos productos se destinen a la exportación, ya como comerciantes de dichos frutos y al mismo fin” (AHPAL, C. 4853- 22), como peculiaridad a la entrada de nuevos socios, se indica en el mismo artículo que no se admitirán entradas de más socios entre agosto y diciembre (meses estos en los que tiene lugar la campaña de recogida y envío de frutos al exterior) y como se ve la condición de socio queda limitada a ser productor, algo que no ocurría en la asociación para el mismo fin que existía en el ese mismo momento en Almería capital, donde se permitía también la entrada de consignatarios relacionados con las exportaciones. En el artículo sexto se indica que los socios quedan obligados a embarcar todo el fruto que dediquen a la exportación pidiendo tener libertad absoluta de disponer de sus frutos no destinados a la exportación (AHPAL, C. 4853- 22).

Sobre los pagos, se indica en el artículo duodécimo que

Los socios quedarán obligados a pagar la cantidad por cada un barril que la Junta Directiva determine antes de efectuarse el primer embarque; y deberán hacerlo efectivo al presentar la declaración escrita de sus remesas, sin cuyo requisito perderán el derecho a embarcar hasta tanto satisfagan dicho impuesto (AHPAL, C. 4853- 22).

II.4.1.4. Sociedad Anónima “Productores y Exportadores de Frutas Frescas de Canjáyar (1919-1933).

Constituida en marzo de 1919 y disuelta en 1933 (Sánchez Picón, 1992)⁴⁶ fue un ejemplo más de intento de afrontar los avatares de los ciclos productivo y comercial por parte de parraleros de la zona de Canjáyar, como ya ocurriera con la Asociación de cosecheros de uva de Ohanes (1904) y la actividad del Sindicato Católico Parralero en la misma zona. Resulta interesante conocer su trayectoria por los motivos siguientes: haber adquirido forma de sociedad anónima (aunque el reparto de los dividendos no era en absoluto su prioridad, sino que servían para alimentar el capital social), el contexto de crisis que atravesó el sector en sus años de funcionamiento (cierre del mercado norteamericano desde el años 1924), ciertos objetivos similares a los perseguidos por la Cámara Oficial Uvera y por tener presencia en ella productores destacados del momento. Su objetivo principal era:

Constituir una entidad jurídica que, con personalidad independiente de la de cada uno de sus socios, realice, directamente y prescindiendo de comisionistas intermediarios, cuantas operaciones de carácter civil o mercantil sean necesarias poner en práctica para perfeccionar y desenvolver, en todo sus aspectos, el negocio de exportación de frutas frescas a los mercados Españoles o del Extranjero, bien se trate de los barriles que pertenezcan a la Sociedad o bien de aquellos que se le entreguen en consignación. (AHPAL, C. 21.268)

⁴⁶ La escritura de constitución y sus estatutos pueden consultarse íntegramente en el AHPAL (C. 21.268). Documento titulado” Copia de la escritura de constitución de la Sociedad Anónima Productores y Exportadores de frutas frescas de Canjáyar”. Escritura de constitución ante el notario de Canjáyar Alfonso Caro Portero en 28-3-1919, incluida en el “Expediente de liquidación del impuesto de utilidades de la sociedad Productores y Exportadores de frutas frescas de Canjáyar”.

Como ya apuntaba Sánchez Picón (1992), la Sociedad Anónima de “Productores y Exportadores de Frutas Frescas de Canjáyar” se constituyó para defender los intereses de los productores que suscribieran sus acciones o les consignaran sus producciones, aunque sus aspiraciones eran aún mayores, las líneas de actuación de la sociedad se centraron en la adquisición de suministros y en la fabricación de corcho y barriles, la eliminación del mayor número posible de intermediarios se consiguió reservando un cuartel en el puerto y la apertura de representación en Liverpool y, finalmente, las actividades bancarias para financiar las campañas.

A lo largo de los cien artículos de los que se componen los estatutos, se indica detalladamente la forma de proceder en cada uno de los ámbitos de actividad en los que la sociedad desarrollaría su actividad. Una de las obligaciones destacadas de los accionistas era la de consignar cincuenta barriles de uva cada cosecha, caso de no hacerlo tendrían que indemnizar a la sociedad con doscientas cincuenta pesetas por acción (AHPAL, C. 21.268).

A modo de ejemplo, podemos ver cómo se publicaba en prensa local el precio al que servían los suministros de azufre y sulfato tanto a socios como a no socios (ver Ilustración 13).

Su auge y declive fueron rápidos. En 1922 se logró gestionar el 6 % de la producción provincial, aunque no consiguieron avanzar más en sus propósitos (Sánchez Picón, 1992), y desde ese momento se sucederían las dificultades, pero en 1923 sería una pugna con los consignatarios del puerto de Almería (finalmente resuelta en perjuicio de los precios de los barriles consignados a la sociedad) supuso la semilla de la desafección en el proyecto. La última aparición en prensa local localizada está fechada en 1933, lo

que refrenda el inicio de unos años difíciles para la sociedad que quedó liquidada en el mismo año, si bien su actividad se inició de forma intensa, fue decreciendo pronto y progresivamente por la realización de algunos de los objetivos por parte de la Cámara Oficial Uvera, los altibajos en la producción barrilera que llevaba a cabo y por la caída de la confianza de los productores a la hora de confiarles sus producciones para exportar, prefiriendo de forma creciente la venta en firme a pie de parra (Sánchez Picón, 1992).

Ilustración 13. Precios de suministros ofertados por la Sociedad anónima Productores y exportadores de frutas de Canjáyar

**Sociedad anónima Productores
y exportadores de frutas de Canjáyar**

ANUNCIO

**A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y PARRALEROS
DE LA PROVINCIA**

La Sociedad anónima « Productores y Exportadores de Frutas frescas de Canjáyar », pone en conocimiento de los accionistas y parraleros en general, que desde el día de la fecha queda abierto el periodo para suscribir acciones.

Los suscriptores tendrán que abonar como cuota de entrada dos pesetas cincuenta céntimos por acción más el timbre que corresponda, y recibirán desde el presente año, el anticipo a que tiene derecho cada accionista.

La suscripción se hará directamente en Secretaría o por conducto de los representantes de cada pueblo.

La Sociedad facilitará a liquidación a sus asociados, cien kilos de azufre y diez de sulfato, por acción. Si alguno solicitase mayor cantidad de estas materias, se le venderá al contado o a plazos, si se compromete a consignar el total de su cosecha.

**PRECIOS A QUE LA SOCIEDAD VENDERÁ SUS AZUFRES Y SULFATOS
A LOS ACCIONISTAS**

	Cien kilos.	Quintal.	Kilo de sulfato.
En Almería	24.00	11.05	0.95
» Alhama	25.50	11.75	0.95
» Alhambra	26.00	11.96	0.96
» Huéctija y Alicún	25.75	11.84	0.96
» Iñar e Instinción	26.70	11.95	0.96
» Rágol	27.00	12.42	0.97
» Canjáyar	28.00	12.83	0.98
» Ohanes	28.50	13.11	1.00
A LOS NO SOCIOS			
En Almería	24.50	11.50	0.94
» Alhama	26.00	11.96	0.96
» Alhambra	26.50	12.19	0.97
» Huéctija y Alicún	26.25	12.07	0.97
» Iñar e Instinción	26.50	12.19	0.97
» Rágol	28.00	12.88	0.98
» Canjáyar	29.00	13.34	0.99
» Ohanes	29.50	13.57	1.01

Estas materias son sin envase.—Canjáyar 30 de abril de 1923.—El gerente, Fernando García Espín.

Fuente: periódico El Estratégico (23/8/1923).

II.4.1.5. Sindicato Católico Agrario de Canjáyar (1925)

El Sindicato Católico Agrario de Canjáyar fundado 1925 es otro ejemplo de la proliferación de uniones de diversa índole alrededor del negocio uvero. Precisamente eran los avatares que atravesaba el sector uvero en la zona los que parecen justificar primero, la aparición algo tardía de este sindicato respecto a otros pertenecientes al mismo movimiento y, segundo, su duración temporal, al congregarse en su seno la problemática de un cultivo en un momento en que aunque seguían surgiendo iniciativas asociacionistas e institucionales, no se terminaba de dar solución a los problemas que afectaban al sector; un sector que ya en aquellos años aglutinaba a una parte notable de la población local de la zona (Moreno Baró, 1999).

Además, se indica que hay dos peculiaridades más a destacar que se desprenden del análisis de sus estatutos como son el hecho de tener un carácter de cooperativa de producción y de comercialización y la evitación de conflictos entre sus socios (como era propio de la doctrina eclesial (Moreno Baró, 1999). Sobre el primer asunto, el de la comercialización, conviene poner el acento destacando que se dice que:

En efecto, la singularidad del sindicato de Canjáyar viene dada por su atipicidad en el marco del sindicalismo católico agrario del que recoge más el nombre que los objetivos, para convertirse, por mor de sus actividades, en una entidad muy similar, a lo que hoy llamaríamos una cooperativa de comercialización, y desde luego, en una asociación uvera que trata de buscar salida a la crisis. Pensamos que en esta actuación excesivamente pragmática y demasiado alejada de los objetivos y finalidades del sindicalismo católico, estriba una de las principales causas de su fracaso (...). En los mecanismos de comercialización y exportación de la uva de embarque repiten los modelos

llevados a cabo por las restantes asociaciones uveras de la zona que nada tenían que ver con el sindicalismo católico, como se ve al recurrir a los anticipos de las casas comisionistas, en el sistema de embarque, etc. (Moreno Baró, 1999, p. 161)

Nos encontramos pues ante otra respuesta bajo la fórmula del asociacionismo a la que se recurrió, a modo de paraguas, como intento de paliar los efectos de la crisis que recurrentemente venían azotando al sector desde hacía ya más de dos décadas.

II.4.1.6. Cooperativa uvera de Ohanes (1933)

El documento titulado `Organización Cooperativa de la Producción Uvera de Almería`⁴⁷, obra de Rafael Pérez Carretero (1933)⁴⁸ y, se hace eco de la constitución un año antes de la Cooperativa Uvera de Ohanes y con el respaldo de la Cámara Oficial Uvera procede a dar difusión al mismo para dar a conocer este ejemplo cooperativo.

El texto comienza reflexionando, como ya hemos visto en ejemplos anteriores, sobre la gran cantidad de intermediarios que orbitan alrededor del negocio uvero:

El negocio uvero se desenvuelve en condiciones, que muy bien pudiéramos decir: si una mina de oro de sometiera al sistema y al número de intermediarios que lo está la producción uvera, sería improductiva. ¿Se han dado cuenta los productores de uva, del número y calidad de los intermediarios, que viven y se enriquecen a su costa y de su trabajo? No. Si se hubieran dado, ya hubieran entablado la lucha necesaria para librarse de ellos. ¿Se han dado cuenta los parraleros, de la manera como se negocia y trafica su preciado fruto? No. Si se

⁴⁷ Documento consultable en la sección digital del AHDA.

⁴⁸ En 1933 constaba cómo secretario de la misma, siendo el presiente Francisco del Rey Fuentes (AHPAL, C. 4490- 58).

hubieran dado, ya hubieran buscado el procedimiento para mejorarlo y ponerlo en condiciones de defensa. ¿No es público y notorio, que mientras muchos parraleros se han arruinado, por ser improductivo el fruto, una serie indefinida de intermediarios se han enriquecido a costa del mismo fruto que ha ocasionado la ruina de su productor? ¿Pero es posible que mientras quien produce se arruina, haya quien negociando por cuenta y riesgo del productor se enriquezca? Esta es la frase bonita, que estampan en todas sus operaciones, los intermediarios del negocio uvero. Todo por cuenta y riesgo del productor; y luego las ganancias para el intermediario (...) ¿Si un tercero puede obtener créditos, para operar por cuenta y riesgo de varios productores; porque representa la unificación de éstos, no sería más fácil suprimir la persona del tercero y crear una entidad comercial y crediticia, que hiciese sus funciones? Aquí está la clave del asunto. Para hacer las funciones de ese tercero, nada mejor que una Cooperativa. (AHDP)

Tras las reflexiones iniciales se anima a crear cooperativas en cada uno de los pueblos aduciendo argumentos, entre otros, se aduce que; el conocimiento mutuo dentro de cada pueblo sobre los individuos es positivo para la organización, que el existir cooperativas en cada pueblo evitaría la situación de un derrumbe de la misma si solo existiera a nivel provincial una sola. Una vez creadas, se procedería a su federación a nivel provincial. Dicha federación podría ser capaz de tener mayor influencia en los precios de venta en el exterior (AHDA).

De la Cooperativa Uvera de Ohanes se conserva documentación desde 1933 y hasta 1938 que incluye la relación de socios y cabida que cada uno cultivaba entonces, que según las declaraciones era patata (AHPAL, C. 4490-58; AMO, C. 637-5). Se

constituye con arreglo a la Ley de Cooperativas de 1931⁴⁹, siendo sus fines la adquisición de insumos, envases, contratos para el transporte, representación y venta... es decir, pretendía dar respuesta a la totalidad de gestiones que precisara el parralero derivadas tanto del ciclo productivo como comercial del fruto. Se anotan 86 socios en un listado remitido por el secretario a fecha de 17 de marzo de 1933 y 46 a fecha de 12 de abril de 1938. El número de parraleros que ahí aparece es muy reducido comparándolo con los censos del primer lustro de la década de los años treinta que se conservan. Ese documento se puede complementar con el del censo de agricultores (AMO, C. 765-10)⁵⁰ que contiene relación de los nombres de los miembros de la Cooperativa Uvera de Ohanes, paraje donde está la finca, superficie (áreas) y suministros requeridos (amoníaco, superfosfato, potasa) y que asciende a 46 y aquí sí se anota el cultivo del parral. Nótese que mientras que en el primero se anota el cultivo de patata en el segundo documento se anota parral de riego.

II.4.1.7. Asociación de importadores de uva en Nueva York (1935)

Si bien hasta el momento se han mencionado diversos casos de asociaciones radicadas en la zona productiva, también conviene señalar que existieron ejemplos de asociaciones en destino para el caso de los importadores.

⁴⁹ Disponible en Gaceta de Madrid: <https://www.boe.es/gazeta/dias/1931/10/21/pdfs/GMD-1931-294.pdf>

⁵⁰ Merece la pena destacar un documento conservado que contiene los datos sobre (AMO, C. 801-01) las asociaciones y los miembros de sus juntas directivas y número de asociados entre 1935 y 1938, nos permite ver el asociacionismo en una localidad que en aquel momento se movía alrededor de los 2.100 habitantes y de los 520 hogares (Instituto Nacional de Estadística).

Centro agricultor (60 asociados en 1935); Sindicato agrícola de parraleros de Ohanes (98 asociados en 1935).; Sindicato Cooperativa Uvera de Ohanes (107 asociados en 1935); Sociedad de Barrileros "Al fin libres" (47 asociados en 1935); Círculo Instructivo Benéfico Republicano (126 asociados en 1935); Sociedad de Obreros Agricultores y Oficios Varios (16 asociados en 1935).; Agrupación Socialista (de Ohanes) (10 asociados en 1935); Sindicato Único de Oficios varios (no hay detalle).; Radio Comunista (no hay detalle); Sociedad Obrera Unión Femenina (solo se detalla la directiva formada por 9 mujeres en 1938); Juventud Socialista Unificada (solo se detalla la directiva 7 personas en 1938).

Una década después del cierre americano, su reapertura parecía una oportunidad para la reanudación de las exportaciones a Estados Unidos. Surgió entonces una nueva propuesta para la llevar a cabo la defensa de los intereses uveros almerienses en forma de asociación de importadores. Fue la llamada `Asociación de Importadores de uva de Almería`⁵¹ (AMV, C. 446-8)⁵² en forma de memoria de actividad sobre la situación del mercado uvero en Nueva York en 1934 y la reproducción de las cartas intercambiadas con distintos estamentos comerciales durante los primeros meses de vida de citada asociación.

El objetivo de la asociación era promover las transacciones entre los Estados Unidos y España, actuando “como intermediarios o agente corredor a comisión, previniendo con ello, pérdidas o gastos innecesarios en lo posible, y dedicaremos nuestros esfuerzos por conseguir comunicación directa con el consumidor” (AMV, C. 446-8).

Entre las informaciones que se aportan en el documento sobre la situación que atraviesa el comercio del fruto en este mercado, se señala que la uva argentina es ampliamente importada en ese país (Estados Unidos), pese a estar igualmente afectada de lo que se acusó a la española (mosca mediterránea). Otra de la problemática apuntada es el hecho de que se haya delegado en las casas importadoras la confianza en su buen hacer, algo que ya había repercutido en que no se produjeran buenas ventas para el producto almeriense. Además, se indica que, pese a que la Cámara Oficial Uvera informó de que

⁵¹ Esta asociación decía contar en 1934 con domicilio social en el número 67 de West 44 th. Street, suite no. 1503, New York City.

⁵² Además del documento custodiado en citado archivo (fechado en abril de 1935), durante varios días del mes de mayo de 1935 (Heraldo de Almería, 4, 5, 8 y 9 de mayo de 1935, consultado en AHDA) el diario almeriense “Heraldo de Almería” se hizo eco de esta memoria e incluyó su contenido en sus páginas.

se tenían que marcar todos los envases con el país de procedencia, no todos lo hicieron, lo que creó problemas a la llegada de la mercancía a puerto norteamericano.

De esta problemática descrita y de otras cuestiones más surge el interés de esta asociación, de entre “los pocos importadores españoles que recibían en consignación” que “representará la defensa de todos aquellos exportadores españoles, persona o personas, Firmas y Casas Comerciales que deseen una defensa local y económica al mismo tiempo, del producto que para su venta a esta Asociación sea consignado a comisión” AMV, C. 446-8). Además, se buscaría suprimir la refrigeración que es considerada inútil por esta agrupación y se tratará de suprimir al máximo la actual tarifa aduana. También se quiere usar la naviera García Díaz⁵³ para hacer los transportes, en lugar de que lo hagan casas navieras extranjeras. También se pretendía “llegar a un acuerdo tácito con los representantes de la uva doméstica californiana, para eliminar la tirantez actual” (AMV, C. 446-8).

En el mismo documento consultado, se incluye informe al Cónsul General de España en Nueva York fechado a 15 de febrero de 1935 resumiendo la situación respecto a los diferentes aspectos de los que han mencionado que van a preocuparse. Se adjunta un listado de gastos para la exportación a este mercado:

Flete por barril: 1.10\$ / Aduana 0.50 / Transporte muelle a refrigeradora 0.16 /
Renta refrigeradora primer mes 0.20 – segundo mes 0.15 / Subasta, corredor,
seguro, interés, etc 0.08 / Total por unidad 2,19 \$.

⁵³ A propósito de esto se indica que “Ofertó un precio de entre cuarenta y cincuenta centavos por barril. Estaba previsto el transporte de cuarenta mil, pero fue “denegada cuando el referido vapor estaba casi a la vista del puerto de Almería” AMV, C. 446-8).

Ahora sumamos nuestros gastos a los originados en España y aproximadamente el valor del fruto, que ascenderá poco más o menos a dos dólares con diez centavos, y tenemos un gasto de 4.29\$. (AMV, C. 446-8)

La última información recogida en el documento de la asociación es la composición de su Junta Directiva⁵⁴: Arcadio Arcos (Alhama) como presidente, José Villegas (Dalías) como vicepresidente, Melchor Rodríguez (hijo) de Alhama como vocal, Juan Ros (Instinción) como vocal, Francisco Martín Sánchez (Huelva) como secretario y Tesorero de la Asociación.

Por lo tanto, este documento nos permite conocer la problemática de la uva de Almería en su intento de reintroducirlo con el éxito que ostentaba antes del cierre del mercado norteamericano en el año 1924. El no haber encontrado más documentación sobre la actividad de la asociación en prensa de la época ni en otros archivos visitados, nos lleva a pensar que su trayectoria no fue prolongada, pero sí un nuevo ejemplo del dinamismo alrededor de las motivaciones asociativas del momento.

II.5. La organización del sector de forma intervenida (hasta 1936)

Frente a los ejemplos del apartado anterior, que se fundamentaban en ser fruto de la libertad para establecerse como asociación a la hora de defender intereses comunes, también tenemos que considerar la iniciativa que se presentó de forma oficial para, del mismo modo, pretener dar respuesta a la problemática que persistía en el sector y que,

⁵⁴ Junto al listado de miembros de la Junta Directiva también se acompaña las indicaciones de tres socios fundadores que han causado baja y el motivo aducido: Andrés Aparicio (Laujar), “por no dedicarse en el futuro a la importación de uva”; José Salvador (Rágol) “por el mismo motivo”; Cayetano Artes (Alhama) “por su ausencia indefinida a España, donde representara para este pueblo a nuestra asociación” (AMV, C. 446-8).

como se irá comprobando, tanto ni una opción (la voluntaria), como la respuesta oficial intervenida sirvieron para solucionar lo que acontecía en el sector.

Ante una situación de fallos de mercado como la que se ha descrito con anterioridad, que redundaba en ostensibles pérdidas del bienestar colectivo; desde las instituciones del Estado se estableció un intento para superarlas bajo la forma de Cámara Oficial Uvera (creada en 1924 y desaparecida por su absorción por parte del Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas), una institución corporativa obligatoria que tenía como fin la intervención en el negocio uvero en un contexto sectorial de pérdida de mercados, aumento de la competencia y pérdida de competitividad.

II.5.1. La Cámara Oficial Uvera

La investigación más exhaustiva que se ha llevado a cabo sobre la Cámara Uvera de Almería fue la desarrollada por Marzo López en 2006⁵⁵. Tras haber podido tener acceso a este trabajo inédito, este epígrafe toma dicho trabajo como fuente para recoger los principales rasgos y vicisitudes de esta institución. Sobre la creación de dicho organismo y el contexto en el cual tuvo lugar se explica:

El proceso que desembocó en la creación de la Cámara Oficial Uvera está íntimamente ligado con la llegada al poder del general Primo de Rivera y con su intento de implantar desde arriba los planteamientos regeneracionistas y corporativistas desarrollados a raíz de la crisis del 98 (...). En el verano de 1924 la Cámara Oficial Uvera asumió la tarea rectora del negocio uvero almeriense, pasando a manejar un presupuesto anual superior a las 250.000 pesetas y tutelando, al menos en teoría, el destino de más de millón y medio de

⁵⁵ El título del mencionado trabajo de Bienvenido Marzo López (2006) es “La Cámara Oficial Uvera de la Provincia de Almería. La intervención frustrada en un negocio de exportación (1924-1941)”.

barriles de uva y, con ellos, el de unos 10.000 pequeños y grandes productores (...). En consecuencia, difícilmente pueden analizarse la evolución institucional de la Cámara Uvera ni los enfrentamientos – personales e ideológicos – que se generaron en su interior sin tener muy presente, aunque sea a grandes trazos, la dinámica política almeriense del período de entreguerras y un plano de situación de la geografía del clientelismo político y de las relaciones interpersonales que entonces se generaron en el territorio provincial. (Marzo López, 2006, p. 78)

Esta introducción a modo de contextualización resulta necesaria para comprender en profundidad la multiplicidad de intereses y la, podríamos decir, ingobernabilidad, que caracterizaba a los productores parraleros a la hora de evitar los comportamientos oportunistas en relación a la remisión ordenada del fruto a los puertos de destino de tal forma que se evitara el abarrotamiento de los mercados, con el consiguiente exceso de oferta y, por ende, caída de los precios. No se puede entender el organismo como algo aséptico limitado al sector uvero, sino que en su seno tenían cabida y convergían los protagonistas de la vida política y económica del momento (Marzo López, 2006).

Con la aparición de este organismo, nacieron también sus dificultades:

Desde un primer momento se significaron diversos sectores contrarios a la restricción de exportación como forma de levantar la rentabilidad y el crédito del productor exterior. (...) Al margen de cuestiones meramente políticas, también desde fechas muy tempranas la Cámara empezó a ser acusada de limitarse tan solo a la ordenación de los embarques y, en el mejor de los casos, a gestionar una rebaja relativa a los fletes marítimos, descuidando el resto de

sus atribuciones. Entre los objetivos fundacionales de la Cámara que no estaban siendo atendidos, que aparecían explicitados en su Real Decreto de constitución y que comenzaron a ser exigidos, destacaba la puesta en funcionamiento de un servicio agronómico a disposición de los parraleros (la célebre Estación Ampelográfica); la apertura de una cámara frigorífica de grandes dimensiones que permitiera distribuir el grueso de la producción de forma discrecional, sin los apremios de la meteorología o del mercado; la compra en común y la distribución de los diferentes suministros de los que hacía un uso intensivo la agricultura uvera (abonos, alambres, maderas); y, sobre todo, la representación de los intereses de Almería en las más altas esferas del Estado, donde se presionara por la consecución de mejoras en los tratados comerciales internacionales y en contra de la protección estatal a las materias primas que demandaba el negocio. Sin olvidar, por supuesto, el desiderátum por excelencia de todo el período para los cosecheros: la reapertura del mercado norteamericano que ayudase a compensar el régimen de oligopolio importador de las subastas británicas. (Marzo López, 2006, p. 296)

Las críticas a la gestión aumentaron en años sucesivos, en la medida en que seguían quedando sin atender las demandas más imperiosas del sector como era conseguir la reapertura del mercado de los Estados Unidos, que permaneció diez años (hasta 1934) cerrado a la uva almeriense (Marzo López, 2006). Como consecuencia del deterioro de estos años en la posición competitiva española y de los acontecimientos que perjudicaron los intereses del fruto se llegaría al punto de que la Cámara solicitase un crédito al Servicio Nacional de Crédito Agrario, asunto que será tratado en profundidad en el capítulo correspondiente a la financiación del presente trabajo (Capítulo IV).

Estamos pues ante un nuevo fracaso del sector para ser capaz de organizarse en defensa de sus intereses de forma conjunta quedando patente, a través de este repaso a diferentes fórmulas orquestadas para promover la lucha conjunta por los intereses del sector. Con una dependencia de agentes sin intereses económicos en la provincia de Almería, en un contexto global de proteccionismo de los mismos, de un lado; y del progresivo aumento de competencia internacional, por otro, los intereses veros locales seguirían sufriendo las consecuencias de la incapacidad de regular su oferta en su favor.

CAPÍTULO III. UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO. LA MUJER EN EL SECTOR UVERO

A lo largo de la historia, la mujer ha tenido un papel importante en labores relacionadas con la preparación de los frutos para su comercialización. Podemos encontrar ejemplos en relación a productos agrarios que han tenido y tienen especial peso en el sector primario nacional, como las naranjas y las hortalizas. También ocurrió lo propio en el caso de la uva de mesa de Almería.

Desde los primeros momentos en que la recolección, limpia y envasado de la uva tenía lugar por parte del cosechero-agricultor, hay constancia de la intervención intensiva de la mujer en la parte correspondiente, al menos, a la liga, a la limpieza del fruto y a su posterior envasado (Sánchez Picón, 1992), ambos momentos son especialmente intensivos en mano de obra. El primero por la necesidad de realizar la liga en el momento más oportuno para garantizar el cuaje y, posteriormente, durante la faena, por el gran volumen de fruto que necesitaba ser preparado para la exportación. En ambos momentos la mujer ocupaba puestos de trabajo como engarpadora (aunque en este caso también lo hacían los hombres) y como limpiadora y envasadora del fruto, ahora sí, sin presencia masculina en estos puestos.

Los datos recogidos a través de la investigación sobre este asunto, y el peso creciente de este tipo de investigaciones en el marco de la Historia Económica justifican la inclusión del presente capítulo exponiendo así explícitamente la relación de las mujeres rurales con el sector uvero, tanto de forma individual, mediante la comparación de salarios para contrastar la existencia de brecha salarial; como desde la perspectiva del asociacionismo

practicado en las primeras décadas del siglo XX como respuesta a algunas de las problemáticas existentes en el momento y que pueden ser aprehendidas de sus estatutos de constitución.

III.1. Funciones durante el ciclo productivo y comercializador de la uva

A lo largo tanto del ciclo productivo como exportador de la uva de mesa se tenían que llevar a cabo una serie de labores tanto en el terreno, como después de haber recolectado el fruto; bien en la misma finca donde se hubiera hecho, bien en otra o, con posterioridad, en almacenes dispuestos especialmente para tal fin.

Como cabría esperar, de todas las labores que era necesario realizar, se ha observado una división del trabajo por sexos que ha llegado a nuestros días tanto por la documentación conservada, como también a través de testimonios orales y fotográficos.

Dentro de las labores desempeñadas por los hombres se han recogido aquellas que consistían en labranza, alambradores, labores de poda, tala e injertos, recolección del fruto, engarpadores y arrieros, además de en la industria auxiliar barrilera, que tuvo un papel fundamental durante el tiempo donde lo que predominaba era el transporte marítimo.

Para el caso femenino, las labores desempeñadas en el campo parecen haber estado limitadas a las del engarpe. Sin descartar la participación femenina durante el tiempo de recolección de la fruta; no obstante, el rol principal de la mujer durante el tiempo de cosecha fue el de limpiar la fruta y envasarla, esto es, desempeñando labores como limpiadoras, repasadoras, emporronadoras o envasadoras del fruto.

III.2. Brecha salarial de género en el sector uvero almeriense

Uno de los temas clásicos en la historiografía económica son los estudios sobre brecha salarial entre hombres y mujeres en diferentes sectores de actividad. Pese a que desde la teoría del capital humano (Becker, 1964), en condiciones de competencia perfecta, la remuneración debería ser igual para individuos con similar productividad marginal, son numerosos los estudios empíricos que han puesto de manifiesto la existencia de diferencias salariales, dando lugar a una amplia línea de investigación sobre los motivos, evolución y razones de las mismas a lo largo del tiempo.

Sobre las diferencias salariales entre hombres y mujeres se ha apuntado a cuestiones como las planteadas por Anker (1998) sobre a que las mismas vendrían explicadas al ocupar los hombres puestos de trabajo mejor considerados que los que ocupan las mujeres.

Mientras que para la explicación de las diferencias no justificables por diferencias de productividad entre los géneros, encontramos las teorías experimentales que han explicado las mismas a través de diversas justificaciones psicosociales de diversa índoles (Eckel y Grossman, 2008; Bertrand, 2011).

Además, otro asunto sobre el que se ha llamado la atención ha sido la atención preferente que se ha prestado a las investigaciones sustentadas en datos provenientes de la población masculina, algo sobre lo que pusieron su atención las teorías feministas, al destacar la infrarrepresentación de datos relativos a las mujeres y con la consiguiente invisibilización y mantenimiento de sesgos en los estudios realizados (Feber y Nelson, 2004), surgiendo progresivamente toda una línea que persigue conocer en mayor

profundidad las diferencias entre hombres y mujeres en diferentes cuestiones ya estudiadas para el caso masculino.

Concentrándonos en el sector agrario, en investigaciones ya realizadas sobre la participación de la mujer en el mismo, encontramos referentes abundantes que nos sirven de marco general para encuadrar el caso de la mujer emporronadora de la uva de Almería. Los trabajos de Sarasúa García (2014) y Sarasúa y Molinero (2008), nos proporcionan un análisis de la realidad del trabajo femenino en diversos contextos del territorio español de los últimos siglos. Otras autoras, como Ortega López (2015) y Ortega López y Cabana Iglesia (2021), han centrado sus estudios en la mujer rural.

El atraso en el proceso de industrialización de algunas zonas peninsulares, como es el caso de la provincia de Almería, hacen que sea de especial interés conocer la evolución del trabajo femenino en el campo a lo largo del siglo XX por ser este un lugar en el que la agricultura seguía contribuyendo de forma considerable al sustento económico local.

Estudios recientes, como el de Martínez Soto (2015) o más antiguos, como el de Vicente Abad (1988), ya han centrado su atención en el sureste peninsular en el contexto agrario del siglo XX, como es el caso de Murcia y cuestiones concretas sobre la identidad político-sindical de mujeres en el mercado de trabajo agro-industrial de esa zona y, de forma más sucinta, en estudios generales sobre el sector naranjero de Levante, respectivamente.

III.2.1. Funciones durante el ciclo productivo y comercializador de la uva

A lo largo del ciclo productivo y del exportador de la uva de mesa se tenían que llevar a cabo una serie de labores tanto en el terreno, como después de haber recolectado el

fruto, bien en la misma finca donde se hubiera hecho, bien en otra o, con posterioridad, en almacenes dispuestos especialmente para tal fin.

Como cabría esperar, de todas las labores que era necesario realizar, se ha observado una división del trabajo por sexos que ha llegado a nuestros días tanto por la documentación conservada, como también a través de testimonios orales y fotográficos.

Dentro de las labores desempeñadas por los hombres se han recogido aquellas que consistían en labranza, alambradores, labores de poda, tala e injertos, recolección del fruto, engarpadores y arrieros, además de en la industria auxiliar barrilera, que tuvo un papel fundamental durante el tiempo donde predominaba el transporte marítimo.

Para el caso femenino, las labores desempeñadas en el campo parecen haber estado limitadas a las del engarpe. Sin descartar la participación femenina durante el tiempo de recolección de la fruta; no obstante, el rol principal de la mujer durante el tiempo de cosecha fue el de limpiar la fruta y envasarla, esto es, desempeñando labores como limpiadoras, repasadoras, emporronadoras o envasadoras del fruto.

III.2.2. El trabajo femenino en la faena

Sobre los jornales recogidos para el año 1933 (ver la Tabla 4), el listado consultado es completo y apunta hacia reflexiones a tener en cuenta sobre las cantidades pagadas en el campo en general y en las labores de la uva en particular. Por ejemplo, se observa como el puesto femenino mejor pagado era el de emporronadora o embarriladora (y el de la inmediata superior denominado como de ‘maestra emporronadora’), es decir, las mujeres que colocaban los racimos en los barriles junto al serrín y que debían cuidar especialmente de una distribución adecuada de la carga en cada recipiente para que el

fruto no sufriera desperfectos durante el trayecto hasta el puerto, su carga, la espera durante el viaje y el final desembarque y la distribución local ya en el país de destino.

Por debajo se encontraban los jornales de las repasadoras y después de las limpiadoras (Museos de Terque, 3/9/2020). Las limpiadoras tenían que eliminar el fruto defectuoso o que pudiera perjudicar al sano y las repasadoras, tenían que asegurarse que, efectivamente, ya no quedaba en el racimo ninguna uva en mal estado.

Ilustración 14. La faena de la uva en 1905



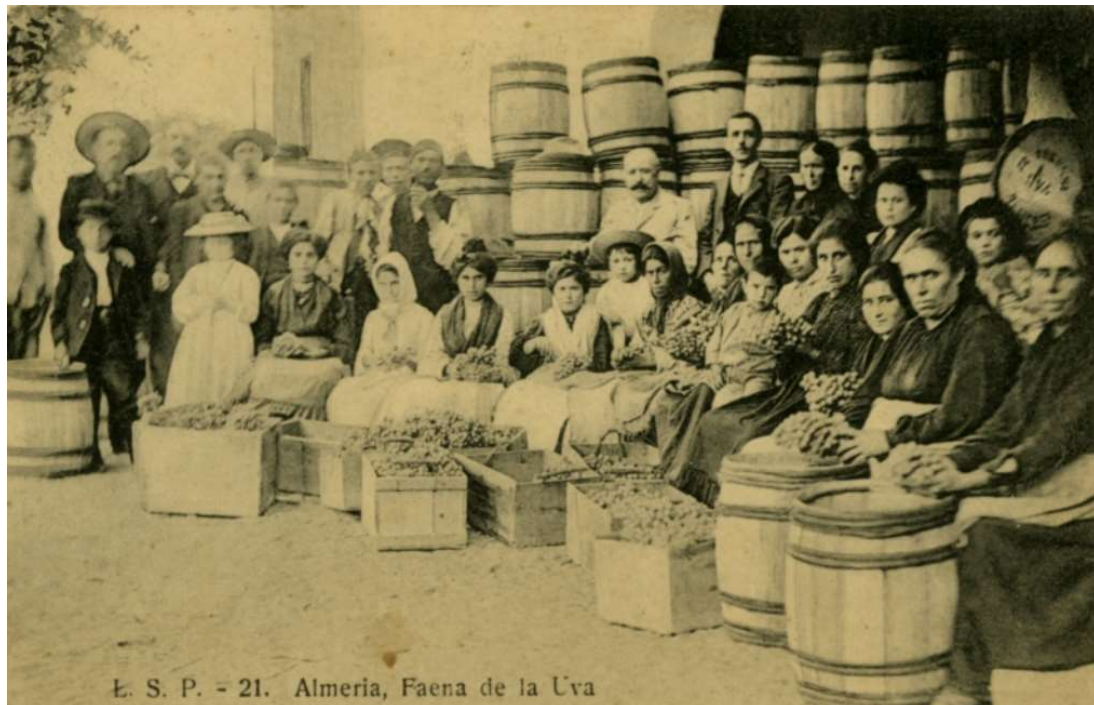
Fuente: AHDA.

Las ilustraciones conservadas exponen estas labores en diferentes momentos. La Ilustración 14 y en la Ilustración 15, de los años 1905 y 1911 respectivamente, muestran la forma típica de los retratos de la época en este ámbito: las mujeres están sentadas en porches de cortijos rodeadas de racimos, barriles, gavetas y útiles para la limpieza y, alrededor de ellas suelen aparecer otras personas relacionadas con la explotación y las labores que se llevaban a cabo durante los meses de faena e, incluso, los propietarios de

las fincas. La Ilustración 16 recoge una estampa propia de la última etapa del negocio uvero, con las mujeres trabajando en un almacén colocando en cajas de plástico y cartón el fruto para su posterior comercialización.

Sobre el número de mujeres necesarias para la faena, en el testimonio oral de Francisca Romero Romero se afirma que “en la faena de Juan Jurado en Alhabia, recuerdo que estábamos unas 40 limpiadoras, 8 repasadoras y 4 embarriladoras” (Museos de Terque, 3/9/2020), lo que nos permite aproximarnos a la proporción de mano de obra femenina empleada en la faena en cada función (ver Ilustración 17): relación 1 a 5 para el caso de las repasadoras y las limpiadoras y relación 1 a 2 para el caso de las embarriladoras con las repasadoras, es decir, que en las labores de limpia y envasado, el 77 % eran limpiadoras, el 15 % eran repasadoras y el 8 % eran emparronadoras.

Ilustración 15. La faena de la uva en 1911



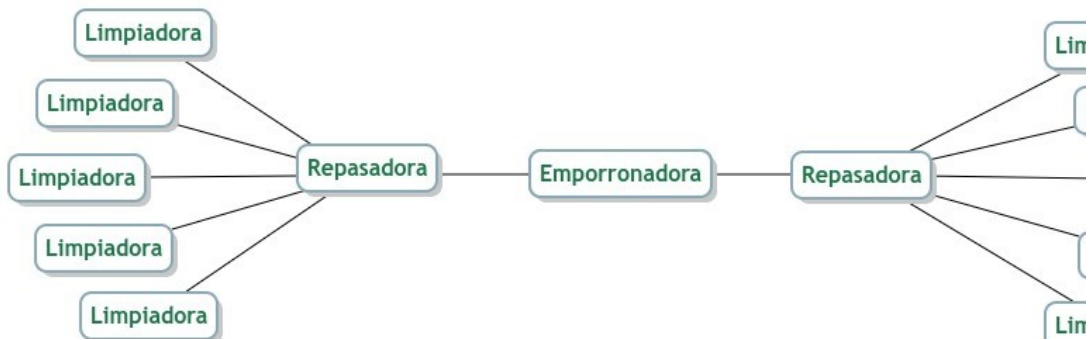
Fuente: AHDA.

Ilustración 16. La faena de la uva en almacén y con envasado en cajas, finales del siglo XX



Fuente: Alonso López et al. (2006).

Ilustración 17. Proporción de mujeres empleadas en labores de limpieza y envasado del fruto



Fuente: elaboración propia a partir del testimonio oral de Francisca Romero Romero (Museos de Terque, 3/9/2020).

III.2.3. Salarios pagados en el sector

A lo largo de investigaciones realizadas para el presente trabajo se ha tenido acceso a diferentes fuentes de información donde han quedado recogidos los jornales percibidos por hombres y por mujeres en sus respectivas labores en el sector uvero. Se presenta a continuación una síntesis de algunos de ellos en los cuales pueden observarse diferencias salariales entre hombres y mujeres, incluso ante igualdad de tareas realizadas. Además, se ha podido apreciar la especialización de tareas a las que estaba sujeto el sector al consultar listados de remuneraciones a percibir que recogían la especificación de lo estipulado para pagar por cada trabajo y, además, con desglose de si era realizado por mujeres, niños u hombres. La Tabla 4 recoge una muestra de ello que nos servirá seguidamente para calcular la brecha salarial entre hombres y mujeres.

También se dispone de testimonios orales que nos orientan sobre la escala de retribuciones que se pagaba, como ya mencionado de Francisca Romero Romero, del pueblo de Alhabia:

Todos los gastos de la faena corrían a cargo del comprador. Las que más ganaban eran las embarriladoras, después las repasadoras y por último, las limpiadoras. Los hombres ganaban más que las mujeres. Para las jóvenes era una de las pocas oportunidades que tenían de ganar algún dinero durante el año. Este dinero lo empleaban en ropa para ellas y en gastos personales. (Museos de Terque, 3/9/2020).

No obstante, pese a que se han podido localizar algunos jornales, no es lo habitual encontrar el desglose de lo percibido en cada labor y, por ende, género; dado que buena parte de las fuentes consultadas, al analizar los costes del ciclo productivo, se limitan a

mencionar el importe de los ‘jornales’, ‘peonadas’ o ‘labores’ sin entrar en más especificaciones sobre la naturaleza de las tareas realizadas. Una fuente que puede permitir completar series para un estudio más profundo de esta cuestión son las libretas de anotaciones de gastos de empresas que se conservan hasta nuestros días bien en archivos públicos o privados, ya que algunas de las mismas son especialmente minuciosas y reflejan claramente los pagos realizados y a qué personas (con indicación de nombre y apellidos).

Tabla 4. Jornales para un mismo momento y por géneros expresadas en pesetas. Algunos importes oscilan según zonas de la provincia

	MUJERES	HOMBRES
1929	Peonadas: de 1,50 a 1,75	Peonadas: 2,5 a 3
1933	Repasadoras: 2,75, 3,25 o 3,50 pesetas. Limpiadoras: 2,25, 2,5 o 3 pesetas. Emporronadoras de uva: 3,5, 4 o 5 pesetas. Maestras envasadoras: 5 pesetas. Engarpadoras: 2,50 pesetas. Mujeres cabeza de familia los dos tercios del jornal del hombre o 4 pesetas. Los jornales fijados para mujeres se entenderán para mayores de 14 años. De 12 a 14 ganarán las tres cuartas partes del jornal.	Alambradores: 7,50 pesetas u 8 pesetas. Poda, tala e injertos: 7,50 pesetas. Otros trabajos de la tierra: 5,25 pesetas. Engarpadores: 5,50 pesetas. Caseros, gañanes y muleros: 4,75 pesetas. Zagalones: 3,75 o 4 pesetas .
1970-1975	Jornal durante la faena: 250 pesetas	Jornal durante la faena: 350 pesetas

Fuente: documentación empresarial de Antonio Gutiérrez Murillo (AHPAL, 4029-9); bases del trabajo rural aprobadas por el Ministerio de Trabajo y publicadas en el Diario de Almería (30/7/1933) y Puyol Antolín (1975, p. 242).

Tabla 5. Brecha salarial para el mismo trabajo y año

Año	Brecha salarial
1929	0,40 a 0,42 (peonadas)
1933	0,55 (engarpar)
1970-1975	0,29 (jornales)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos recopilados en la Tabla 4.

Los datos recopilados para el mismo año y actividad en las mencionadas labores del campo y, con especial atención a los trabajos relacionados con la uva, nos resultan de especial utilidad para calcular la brecha salarial entre hombres y mujeres y poner de manifiesto la existencia de dicha brecha entre labores que, siendo desempeñadas por ambos géneros, eran remuneradas peor para el caso femenino (Tabla 5).

La columna brecha salarial se ha calculado tomando los datos de la tabla anterior, dividiendo la diferencia entre el salario percibido por el hombre menos el de la mujer entre el salario del hombre. En ella se aprecia claramente la existencia de una brecha salarial considerable en oficios relacionados del campo (alrededor del 0,4 para los jornales) y de un oficio específicamente relacionado con la uva, como era el engarpe o polinización artificial que tenía que hacerse de forma manual, donde la brecha se amplía hasta 0,55. Finalmente, volviendo a los jornales pagados, pero en la primera mitad de la década de los años setenta, la brecha seguía existiendo y se situaba en 0,29.

Una ampliación de los datos aquí presentados, podría permitirnos una mejor comprensión de la dinámica que, aun quedando claramente evidenciada ya, su estudio podría extenderse a otros ámbitos agrarios que convivían en el tiempo con las labores derivadas de la uva, como lo fueron las relacionadas con el cultivo, recolección y triaje de la naranja y poder así comprobar si la brecha era similar o existían diferencias entre ambas, pudiendo explicar eso la posible preferencia de algunas mujeres por trabajar en un sector o en otro en aquellas zonas donde era posible elegir dada la convivencia de ambos cultivo en zonas próximas y otorgarnos una visión más completa de la situación general en el campo en la época de mayor convivencia de cultivo y exportación de uvas y naranjas.

III.3. Acción colectiva femenina: el caso de las asociaciones de emporronadoras

Como se ha comentado con anterioridad, una vez recogida la uva, era necesario proceder a su envasado. Esta labor era desempeñada por mujeres que primeramente tenían que limpiar el fruto y después acomodarlo en los envases pertinentes. Por tanto, en el contexto de proliferación de asociaciones obreras que se produjo en el primer tercio del siglo XX, encontramos variados ejemplos de asociaciones de mujeres obreras de la agricultura en general y del gremio de la limpia y emporronado, en particular.

Ya se han analizado en el capítulo correspondiente (Capítulo II) el papel que desempeñaban las asociaciones obreras surgidas a lo largo del primer tercio del siglo XX, exponiéndose ahora el caso de algunas de estas asociaciones, pero que eran exclusivamente femeninas y que estaban vinculadas a las tareas de limpieza y envasado de la uva.

Se han consultado los reglamentos de diferentes asociaciones femeninas⁵⁶ dedicadas a las labores de limpia y envasado de la uva con la finalidad de comprender cuales eran sus aspiraciones a la hora de asociarse. La tabla completa puede consultarse en Anexos (Tabla 20) y aquí se recogen las cuestiones más destacables:

- Sobre sus objetivos y fines se destacan la mejora económica y moral de las asociadas, además de recogerse la posibilidad de que desde la asociación se organizaran actos de recreo y enseñanza.

⁵⁶ Se han revisado los reglamentos de las asociaciones de barrileros que se enumeran seguidamente: 'Fraternidad' de Pechina (1911) (AHPAL, C. 4991-37), 'Libertad' de Huércal (1911) (AHPAL, C. 4853-46), 'La decidida' de La Cañada de San Urbano (1919) (AHPAL, C. 4853-15), 'La defensora' de El Alquíán (1934) (AHPAL, C. 4398-34) y 'El Progreso' de Benahadux (1919) (AHPAL, C. 4408-28).

- Posibilidad de nombrar socios honorarios.
- Las propuestas de nuevas socias las pueden hacer las ya socias a la Junta Directiva y se decide en la siguiente junta general si se admite o no.
- Se contempla la posibilidad de no cobrar cuotas entre noviembre a junio (meses en que las asociadas no tendrían trabajo en las labores objeto de estas uniones).

Un aspecto distintivo sobre las asociaciones masculinas (que se han sometido a un análisis análogo a este), es el hecho de recoger las femeninas la posibilidad de realizar actividades de enseñanza entre sus asociadas, algo destacable en un contexto de altos índices de analfabetismo entre la población. Otra diferencia sobre las masculinas es que en las femeninas se contempla la posibilidad de tener socios honorarios. Además, resulta llamativa la mención a que la propuesta de nuevas socias la realizaran mujeres que ya fueran socias, por lo que parece ponerse de manifiesto el énfasis en extenderse vía recomendaciones de las socias que públicamente eran luego aprobadas o rechazadas, por lo que cabe esperar que una socia solo recomendaría la entrada de una nueva mujer a la que conociera y supiera que estaría dispuesta a cumplir las normas de la asociación. Finalmente, cabe señalar que mientras en las asociaciones barrileras (masculinas) se contemplaban fines relacionados con proporcionar un sustento pecuniario a socios en determinadas circunstancias, esto es algo que no se recoge en los reglamentos de las asociaciones féminas de limpiadoras y envasadoras de uva.

Se observa pues que además de la consabida brecha salarial de género, también había diferencias en los objetivos y ocupaciones de los asociados en función de si eran hombres o mujeres.

III.3.1. La Sociedad Obrera Femenil de Limpiadoras y Embarriladoras de Uva `Libertad` de Huércal (1911)

El motivo para destacar esta sociedad según Jiménez Martínez (2018) radica en que esta Sociedad Obrera Femenil de Limpiadoras y Embarriladoras de Uva de Huércal de Almería de 1911⁵⁷:

Es una de las primeras sociedades obreras formada por mujeres en la provincia de Almería, se creó a finales de 1911. Este tipo de sociedades fluctuaban en función de la coyuntura económica, algunas tenían una duración limitada, pero en este caso, como consta en la documentación, seguía funcionando en 1932, renovando su directiva el 5 de agosto de ese año (...) ⁵⁸. (Jiménez Martínez, 2018)

Sobre el reglamento de dicha sociedad, continúa indicando que:

La define como sociedad de resistencia, un modelo asociativo con carácter reivindicativo. En su artículo 1º se recoge que su objetivo es el mejoramiento económico y moral de sus asociadas, así como el fomento de relaciones entre esta agrupación sus afines. Buscaban efectivamente regular la remuneración del trabajo, evitar los abusos en las jornadas en general la mejora de sus condiciones laborales. (Jiménez Martínez, 2018)

Del resto del articulado de su reglamento, se puede destacar el número 8, donde indica que la propuesta de socias podría hacerla cualquiera de las que ya lo son a la junta

⁵⁷ Extraído del reglamento de esta asociación (AHPAL, C. 4853).

⁵⁸ La inclusión como cita literal de Jiménez Martínez (2018) proviene de un texto publicado con motivo de estar expuesto el reglamento de esta sociedad como documento del mes en el Archivo Histórico Provincial de Almería (AHPAL) en marzo del año 2018.

directiva. El artículo resulta de interés dado que lo que hace es extender la red de las asociadas en función de lazos y vínculos que tuvieran entre ellas; esto es, podríamos observar el componente de capital social en este tipo de asociaciones al formularse de tal forma la inclusión de nuevas socias. Un estudio pormenorizado de los posibles listados de socias conservados y censos locales podría dar pie a reconstruir estas relaciones de familiaridad y/o vecindad.

CAPÍTULO IV. PROBLEMAS DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR. EL CRÉDITO AGRÍCOLA DE 1935

Como se ha comentado en el capítulo precedente, la obtención de la financiación suponía un requerimiento básico en el negocio debido a los cuantiosos gastos que requería este cultivo. Y así se iría manifestando a lo largo de su historia. Se analiza a continuación y en profundidad el caso del anticipo concedido a los parraleros almerienses en 1935 y su desenvolvimiento hasta el momento de su cancelación hasta la década de los cincuenta, pasando por el parón productivo y exportador que supuso la Guerra Civil; pero antes se realiza un repaso a las fuentes de financiación de las que se nutrió el sector.

Es relevante destacar primeramente dos de las aseveraciones de Tortella (1994) sobre las consideraciones en las que debemos enmarcar las dificultades crediticias del sector agrario hasta traspasado el ecuador del siglo XX, a saber:

- Primeramente, los costes de transacción debido a la dispersión geográfica de las explotaciones. Esto implicaba que fuese difícil la obtención de información necesaria para la concesión de los mismos.
- Además, las dificultades para realizar previsiones sobre posibles incidencias del tiempo meteorológico en las cosechas, implicaba por ello dificultades para la diversificación de riesgos.

Debido a ello deben converger dos sucesos para poder superar esa situación: “de un lado, una acción estatal capaz de superar estos factores de riesgo y de otro, una red privada de crédito agrícola capaz de superar los problemas de información” Tortella (1994, p. 234).

Con esta somera pero diestra visión sobre las cuestiones relativas al crédito agrícola, pasamos a contextualizar lo acontecido en el sector uvero en relación al mismo en los siguientes apartados.

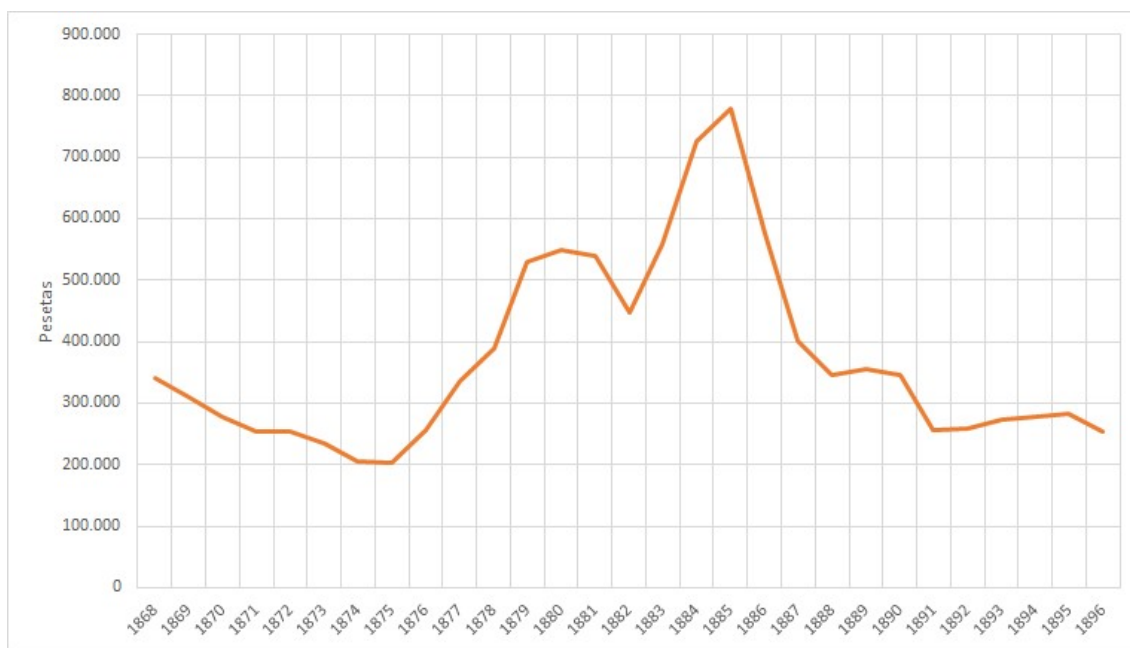
IV.1. La comercialización financiera la expansión uvera

Un hecho fundamental en la economía agraria almeriense de la época en que ocurrió la expansión uvera en el siglo XIX, fue la incapacidad local para dar respuesta a las cantidades de capital que requería la puesta en cultivo de las explotaciones uveras, así como de los inputs requeridos, tanto en su momento inicial, como en el desenvolvimiento de cada campaña.

A este respecto encontrados estudios de lo acontecido en este momento, como el caso del que a continuación se cita y que, por su interés y minuciosidad, se reproduce a continuación:

Ante la total ausencia de una red financiera y crediticia en las comarcas afectadas, el extraordinario esfuerzo de expansión del cultivo del parral fue financiado, mayoritariamente, desde los canales de comercialización que se iban ampliando con el crecimiento de las exportaciones. La autofinanciación de origen burgués resultó más tardía, realizada, en todo caso, a partir de la última década del siglo XIX en las haciendas de las vegas que rodeaban a las poblaciones más importantes -Almería, Berja y Dalías-. Sin embargo, el grueso de los viticultores pudieron afrontar la preparación del terreno, la construcción del emparrado, la replantación sobre 'Riparia' o 'Rupestris' a raíz de la invasión filoxérica, o los gastos de cada campaña, a partir del dinero adelantado por los comerciantes.

Gráfico 7. Evolución de la cuantía de los préstamos hipotecarios. Comarca del Andarax (partido judicial de Canjáyar) en el período 1868-1896



Fuente: Sánchez Picón y Navarro Pérez (2001, p. 178).

El Gráfico 7 recoge la evolución de la cuantía de los préstamos con garantía hipotecaria escriturados en el partido judicial de Canjáyar entre 1868 y 1896, último año del que disponemos datos. La comarca de Canjáyar, en donde quedan englobados los municipios originarios del cultivo de la uva de Ohanes durante la segunda mitad del siglo XIX y que a la altura de 1880 reunían más del 60 % de la superficie plantada de parras en la provincia, resulta altamente representativo de los mecanismos utilizados en esta primera fase expansiva del cultivo.

El recurso al crédito hipotecario fue decisivo en la coyuntura de crecimiento del cultivo de uva de mesa: el volumen de los capitales prestados creció desde unas cotas anuales que rondaban las 200.000 pesetas antes de 1879, a

duplicarse durante la década de 1880 hasta situarse entre las 400.000 y las 500.000 pesetas⁵⁹. La plantación de parras se encuentra en pleno apogeo -como nos confirman otros indicadores indirectos⁶⁰- y el crédito suministrado por los comerciantes parece haber resultado crucial. Entre los prestamistas destacan en esta época las firmas de los exportadores almerienses como González Canet, Berjón o Esteban Viciano, que se vinculan desde sus orígenes al negocio uvero. Otras casas como la de Spencer y Roda, se consiguen mantener hacia 1880 en el comercio y préstamo uvero, después de haber destacado en el comercio de minerales en torno a 1850. Las condiciones de los préstamos son similares en la muestra de escrituras analizadas: los cosecheros se obligan a devolver las cantidades prestadas en un plazo que oscila de seis meses a un año, coincidiendo con la terminación de la campaña uvera (31 de diciembre), a partir de la cual el préstamo devengaba un interés del 12 %. Los agricultores se obligaban a consignar la totalidad o parte de la producción de ‘barriles de uva blanca’ al prestamista para su consignación a los mercados extranjeros, de cuenta y riesgo del productor ⁶¹.

Los datos escasean a partir de 1890. Eso impide apoyar en una base cuantitativa más sólida las abundantísimas referencias que aparecen en la prensa de la época, en los informes de los vicecónsules británicos, en las memorias de los organismos de representación del sector o en alguna

⁵⁹ La serie de préstamos hipotecarios del partido de Canjáyar ha sido construida a partir de las estadísticas del Registro de la Propiedad que se conservan en el AHPAL (C. 1249, C. 1250 y C. 1251).

⁶⁰ Las importaciones medias anuales de alambre belga por el puerto de Almería pasaron de las 12 toneladas en el quinquenio 1870-74, a las 165 y 190 toneladas respectivamente durante los quinquenios 1880-84 y 1885-89 (Sánchez Picón, 1992).

⁶¹ Algunas copias de escrituras de préstamo en la sección de Contaduría de Hipotecas del partido de Canjáyar (AHPAL, C. 1226).

documentación empresarial que se ha podido consultar⁶², de las que se infiere que la financiación de la producción uvera dependió cada vez más del flujo de anticipos suministrados por las casas británicas de importación. Ya incluso en la década de los años ochenta, algunas tan importantes como Margetson y Cía, con sedes en Londres, Liverpool y Nueva York, aparecía adelantando directamente cantidades a los cosecheros. Otras utilizaban a los exportadores o comerciantes radicados en Almería, a los que giraban los anticipos, para que ellos, las distribuyeran entre los agricultores a cambio de asegurar la consignación de una cifra predeterminada de barriles durante la campaña. El enorme esfuerzo de ampliación de las plantaciones y de replantación de las afectadas por la filoxera que se realiza en las comarcas uveras a partir de 1890, encontraría esta vía de financiación, estimulada también por la perspectiva de unos mercados internacionales en alza que eran capaces de llevar el promedio anual de uva exportada desde una cifra de unas 12.000 toneladas en la década 1880-1889, a las más 40.000 de los años 1905-1914. (Sánchez Picón y Navarro Pérez, 2001, pp. 177-179)

IV.2. Entre el cambio de siglo y la Primera Guerra Mundial

La característica más reseñable de estos años era la debilidad crediticia que enfrentaba la agricultura parralera del momento. Pese a contar con sucursal del Banco de España en la capital, pero su actividad no estaba orientada a satisfacer las necesidades de financiación de los parraleros, si no que la actividad que desarrollaba se asentaba en la

⁶² Libros de correspondencia del Cosechero y Exportador José Rovira de la Casa, 1926-1929 (archivo familiar privado).

realizar operaciones de descuento y las transferencias de anticipos de las casas fruteras inglesas a los parraleros, quedando con ello un amplio mercado para la actividad de banca privada y prestamistas (Sánchez Picón, 1992).

Una iniciativa alternativa fue la del Banco Agrícola del Levante de Andalucía (Sánchez Picón, 1992), auspiciado desde estancias eclesiásticas, conscientes de las dificultades para el productor de obtener financiación, tenía el objetivo de poner freno, en la medida de sus posibilidades a esa situación; sin embargo, su existencia fue fugaz (1907) por la convergencia de dos situaciones: los requisitos que estableció para su funcionamiento y por el hecho de haber sido la campaña de debut la peor de las que se habían conocido hasta entonces.

La Primera Guerra Mundial supuso un aumento de las dificultades para la exportación y para acceder a la financiación que precisaba el sector, al mismo tiempo que se incrementaban los costes de los suministros requeridos y esta situación se extendió, por tanto, al resto de sectores relacionados con el negocio uvero tal y como estudió Méndez González (1980). El citado autor afirma que aunque se realizaron gestiones variadas para reclamar al gobierno medidas útiles para paliar la crisis del sector, éstas no se vieron materializadas y, sobre la Ley de anticipos reintegrables, indica que no pudo ser recibida por los parraleros de la provincia por las propias condiciones en que se basaba el requerimiento para su solicitud. Las dificultades que atravesó el sector en esa década tuvieron sus repercusiones, tanto en el número de hectáreas plantadas, que se redujo de 6.500 a 5.133, como a nivel demográfico, con una pérdida poblacional estimada en las zonas productoras de valle del río Andarax de 8.000 personas (Méndez González, 1980).

IV.3. El Servicio Nacional de Crédito Agrario

El Servicio Nacional del Crédito Agrario fue creado en 1925⁶³ y nació con la finalidad de “ayudar al pequeño y mediano labrador asociado como vía de fomentar el sindicalismo y las cooperativas del campo mediante el otorgamiento de créditos preferenciales” (Gámez Amián, 1997, p. 242). En cuanto a su funcionamiento, se deseaba fomentar el asociacionismo, de ahí que los créditos se otorgaran a este tipo de entes, se usarían las infraestructuras que ya existían, actuando después a través de las Cámaras Agrarias y mediando las sucursales del Banco de España para sus créditos, con lo que se abarataban costes (Gámez Amián, 1998).

Con ello estaríamos pasando a superar uno de los impedimentos que señalaba Tortella (al inicio del este capítulo) sobre que uno de los problemas que se daban y que era necesario superar era la disposición de una acción estatal que pudiera paliar los dos inconvenientes principales que tenían los créditos agrarios.

IV.3.1. El crédito agrícola de 1935

IV.3.1.1. La concesión de anticipo a los productores de uva de Almería en 1935⁶⁴

La década de los treinta no fue fácil para el sector uvero. Las consecuencias de la crisis desencadenada tras el crack del 29 y la dependencia que tenía el sector uvero del mercado inglés, que decretó medidas proteccionistas en estos años, dificultaron enormemente el normal desenvolvimiento de las campañas.

⁶³ Real Decreto de fundación del Servicio de 24 de marzo de 1925.

⁶⁴ Según Ley de 19 de julio de 1935 de Crédito Agrícola, según Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de enero de 1936, sobre préstamos reintegrables concedidos a los parraleros.

Se llegó a la situación de solicitar un crédito al Servicio Nacional de Crédito Agrario por parte de la Cámara Oficial Uvera que le fue concedido por un importe de 7.644.000 pesetas (Gámez Amián, Aurora; 1997).

Este crédito/préstamo reintegrable/anticipo⁶⁵ había sido solicitado desde la Cámara Oficial Uvera ante la ya mencionada y desastrosa situación que estaba atravesando el sector uvero almeriense en los años treinta del siglo XX en general y de la última campaña (la del año 1934) en particular; no obstante, su llegada se retrasó y el dinero comenzó a llegar de forma escalonada a partir de marzo de 1936 (Marzo López, 2006) y con un plazo de amortización de ocho años (Gaceta de Madrid de 27/10/1935).

Debido a la concesión del crédito, el presidente de la Cámara Oficial Uvera del momento procedió a remitir un escrito de agradecimiento en nombre de la institución por la concesión del mismo en 1935 (CDMH, PS-Madrid. 852-180).

Sin embargo, el optimismo inicial por su concesión se vería interrumpido por el inicio de la Guerra Civil y las alteraciones que ello producía en el país y en sus relaciones con el exterior.

IV.3.1.2. La regulación del negocio y el crédito durante la Guerra Civil

Al inicio de campaña de exportación 1936/1937, cuando debería haberse comenzado a cobrar el canon para la devolución del crédito, el gobierno declaró su aplazamiento “en consideración a la crisis por que atraviesa la exportación de este producto agrícola, agravada por las anormales circunstancias y la persistente sequía sufrida en la provincia de Almería” (Gaceta de Madrid, número 247, de 3 de septiembre de 1936).

⁶⁵ Las tres formas se usan indistintamente para referirse al dinero que llegó del Servicio Nacional del Crédito Agrícola en 1936.

Pocos días después, el gobierno delegaría en la Cámara Oficial Uvera de Almería la facultad para expedir autorizaciones de exportación de este fruto (Gaceta de Madrid, número 253, de 9 de septiembre de 1936) dado que el 25 de julio había quedado prohibida la exportación de comestibles, pero entendiendo que la uva de la provincia se destinaba desde antiguo a la exportación casi en su totalidad.

Las incautaciones de fincas a favor del Estado se realizaron al amparo del Decreto del Ministerio de Agricultura de 7 de octubre de 1936. Se tiene constancia de las mismas en municipios de larga tradición parralera como el de Alhama de Almería⁶⁶ (AMAA, L. 18 libro 100), a partir de enero 1937 se constituiría la Junta Municipal Calificadora de incautación de fincas rústicas a favor del Estado⁶⁷.

El desarrollo de la Guerra Civil vino también a modificar la cadena de mando en el funcionamiento por de la exportación de uva⁶⁸ y las actuaciones de la Cámara Uvera de Almería al quedar decretada la creación de la Central de Exportación de Uva de Mesa en Valencia en 1937:

Organismo encargado de la regulación, financiación, transporte, propaganda genérica y de cuantos problemas se relacionen con el comercio exterior de este producto, incluso la exportación directa, en los casos y en la medida en que se juzgue conveniente a los intereses de la economía nacional. (Gaceta de la República, número 219, de 7 de agosto de 1937⁶⁹),

⁶⁶ El nombre del municipio en aquel momento era realmente el de Alhama de Salmerón, en honor del presidente de la Primera República Nicolás Salmerón, que era de este lugar.

⁶⁷ La actuación de la junta de Alhama fue declarada nula y su junta destituida aduciéndose el no haberse amoldado a las disposiciones vigentes (22/7/1937), reiniciando su funcionamiento nuevamente.

⁶⁸ La documentación conservada sobre el negocio uvero en los años de la contienda civil es exigua.

⁶⁹ Decreto de 6 de agosto de 1937 que crea la Central de Exportación de Uva de Mesa.

determinándose igualmente la creación de delegaciones en las zonas productoras y rigiéndose la Central por un Consejo de Administración que contara con representación de los productores y el Estado.

Las normas para el funcionamiento de esta Central de Exportación de Uva de Mesa (Gaceta de la República, número 226, de 14 de agosto de 1937) concretarán la composición del Consejo de Administración con representantes⁷⁰ del Estado y de los productores uveros del Levante, entre los cuales, era la provincia de Almería la que contaba con una mayor representación al contar con tres de los siete representantes determinados.

Quedaba así establecido que con la creación de este organismo, que en todos los envíos al extranjero del fruto tendría que intervenir y quedaba la Cámara Oficial Uvera de Almería actuando bajo dependencia de la Central⁷¹ (artículo quinto, Gaceta de la República, número 219, de 7 de agosto de 1937). Esta Central fijaría los precios mínimos de exportación (AMAA, C. 318-1).

A nivel local, se han podido localizar algunas referencias al período en la documentación de archivo del municipio de Alhama de Almería, algo que nos permite tener algunas nociones de las gestiones realizadas desde la municipalidad durante los años de la contienda.

⁷⁰ La representación estaría compuesta por el Estado en la figura del Director general de Comercio, un representante de la Dirección general de Agricultura, uno de la Dirección general de Economía y otro de la Dirección general del comercio. En cuanto a los productores, serían tres por la provincia de Almería, uno por la de Castellón, uno por Valencia, uno por Alicante y otro por Murcia (Gaceta de la República, número 219, de 7 de agosto de 1937).

⁷¹ Las funciones de la Central de Exportación de uva de mesa se detallan en el artículo quinto (Gaceta de la República, número 219, de 7 de agosto de 1937).

Por ejemplo, en el libro de actas del Comité Agrícola Local del Frente Popular iniciado el 24 de septiembre 1936 (AMAA, L. 18, libro 101). Allí se encuentra recogido un acuerdo referido al agua y a las parras para facilitar el regado de la uva de embarque. A finales del año 1936, se acordó solicitar a la banca privada un crédito para la compra de simientes de cereales y suministros (superfosfato, potasa, amoníaco), comprometiéndose los firmantes de forma solidaria y colectiva respondiendo con sus fincas y productos en proporción a lo recibido. En julio de 1937 se relacionan ya las fincas abandonadas según la Policía Rural y el motivo es precisamente el relacionado con el préstamo anterior y su renovación por 9.000 pesetas.

Por tanto, se aprecian ciertos intentos de mantener la actividad productiva desde este municipio durante los años de Guerra Civil y, al menos, se plasmaban ciertos esfuerzos en intentar mantener la producción ya que, buena parte de la economía de estos municipios dependía de la misma. Desafortunadamente no se ha podido consultar documentación similar en otros municipios próximos que contaban con una dependencia de este cultivo análoga, pero resulta lógico pensar que debieron existir gestiones análogas a las realizadas en Alhama de Almería.

Volviendo a la actividad que tenía lugar desde el gobierno, entre las actividades de la Central, canalizadas a través del ente provincial (Cámara) y ayuntamientos locales, figuraba la recopilación de información en fechas previas al inicio de la exportación, de información sobre el número de envases y existencias para su fabricación con las que contaban los barrileros (AMAA, C. 318-1). También, en un documento de enero de 1939 (AMAA, C. 318-1), queda de manifiesto en una comunicación enviada al ayuntamiento de Alhama de Almería por parte de la Central de Exportación de Uva de

Mesa, la solicitud de información sobre los requerimientos de mano de obra para la preparación de la campaña:

Nos dirigimos a ese Comité Agrícola Local, con el fin de que solicite de la Jefatura de la Sección Agronómica de la provincia, el personal especializado en las labores de poda, sulfatado y cultivo de parrales, para que dicha Jefatura, con arreglo a la orden en vigor del Ministerio de Agricultura, interese de la Junta Provincial Agrícola la mano de obra militar necesaria para realizar estas operaciones (...). Conforme a lo que dispone la indicada Orden del Ministerio de Agricultura, de la que ese Comité debe tener conocimiento, es indispensable que se le señale a la Sección Agronómica, hombres que se precisan, clases de faena, hectáreas de plantaciones de parra a cultivar en todo el término municipal, y número de días que de permanecer trabajando los obreros soldado⁷². (AMAA, C. 318-1)

Esta comunicación, de la que no se ha podido localizar la respuesta emitida desde el municipio almeriense, pone de manifiesto el esfuerzo realizado incluso a esas alturas de la contienda nacional para intentar mantener en funcionamiento el negocio uvero dadas las implicaciones que tenía su comercialización en la obtención de divisas.

IV.3.1.3. El crédito tras la reorganización sectorial

El asunto del crédito repartido en 1936 coleará largamente, ya que una vez finalizada la Guerra Civil, se sucedieron las reclamaciones para su devolución y las iniciativas para que así fuera hecho por parte del Sindicato Provincial de Frutas y Productos Hortícolas,

⁷² Desgraciadamente no se ha podido localizar por el momento la respuesta dada desde el municipio (o municipios próximos con las mismas necesidades) ya que estos archivos todavía cuentan con documentación no organizada según se comentó en conversaciones mantenidas con personal local de algunos de estos lugares.

institución desde la cual se articulaba todo el negocio uvero desde la década de los años cuarenta. Así pues, a los problemas derivados de la reconstrucción de las plantaciones, a los bajos rendimientos del momento y a las dificultades para colocar la cosecha en los mercados por la Segunda Guerra Mundial, vendría a unirse la reclamación por parte de las autoridades nacionales del montante de los préstamos concedidos en la campaña 1936 a los parraleros al amparo de la Ley de 19 de julio de 1935 de Crédito Agrícola, Decreto de 26 de octubre del mismo año y Orden Ministerial de 3 de enero de 1936.

Concedido a través de las atribuciones que tenía la Cámara Oficial Uvera en aquel momento y dado que esta institución en el mes de agosto de 1941 fue incorporada al Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas de la provincia de Almería, correspondía ahora al mismo el deber de reclamarlo tal y como les informaban desde el Ministerio al quedar todo ello amparado por la Ley de 6 de diciembre de 1940 sobre Organización Sindical.

En fecha de su vencimiento, 4 de enero de 1944, se disponía de un plazo de seis meses para realizar gestiones para que los prestatarios los cancelaran y, de no ser así, se podrían exigir por vía ejecutiva. Estos préstamos se habían constituido para ser satisfechos en un plazo de ocho años, con garantía de las fincas y, además, con responsabilidad solidaria mancomunada e ilimitada para el reintegro ya que se trataba de socios de los Sindicatos y Cooperativas que estaban legalmente constituidas (AHPAL, C. 38578).

Para ejecutar las reclamaciones de los créditos, sirviéndose de la documentación conservada en la que figuraba que se habían otorgado 4.657 préstamos⁷³ y del contrato que, fechado a 4 de enero de 1936, se había llevado a cabo entre el Presidente de la Comisión Ejecutiva de Crédito Agrícola y el Presidente de la Cámara Oficial Uvera de Almería, así como con el saldo de 20.373,10 pesetas en la cuenta corriente abierta en la sucursal del Banco de España en Almería. Toda esta documentación era custodiada por el Sindicato en el momento de efectuarse la reclamación de los pagos (AHPAL, C.38578).

En 1945 llega la reclamación del dinero por parte de las autoridades en la fecha en la que la campaña estaba ya planificándose y se estaban comprando las partidas de uva para atender las órdenes antes de conocer esta reclamación. En la misma, el procedimiento que se pretendía implantar era el de cobrar a los exportadores un mínimo de una peseta por barril vendido (o su equivalencia para otros envases) en la campaña en vigor, tal y cómo se había determinado en las normas para la concesión del anticipo (Gaceta de Madrid del 27/10/1935). No obstante, se pudo aplazar la entrada en vigor de este canon para la siguiente campaña (AHPAL, C. 38917).

En la siguiente campaña se procedió a recordar por parte del Administrador Principal de Aduanas de la provincia a la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa la necesidad de realizar la recaudación en la campaña de 1946, tal y cómo establecía la Orden del Ministerio de Hacienda de 27 de enero de 1936 (AHPAL, C. 38578). El Ministerio de Agricultura propuso al de Hacienda que se gravara con el citado canon a toda clase de venta de uva con independencia de su destino (exterior o mercado nacional); y, dado

⁷³ Según la Ley de 20 de diciembre de 1952 (Boletín Oficial de Estado número 358 de 23 de diciembre de 1953), solo se consideran legítimamente concedidos para la finalidad del crédito 3.516 de ellos, por un montante de 5.479.643 pesetas, al haberse concedido hasta el 20 de julio de 1936.

que se aplicaría el canon a todas las ventas que pasaran por la aduana, se solicita de ésta un listado nominativo de lo recaudado para comprobar con la documentación del Sindicato quienes habían pedido crédito y quienes no (para proceder a la devolución del cobro de un canon que no tendría que aplicárseles) (AHPAL, C. 38578).

Los acuerdos tomados por parte de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa, giraban alrededor de las propuestas siguientes: gravar con 2 pesetas cada barril (y sus equivalencias en otros envases) que fuera vendido tanto a mercados extranjeros como con destino al mercado nacional, también el “solicitar la condonación de la parte expoliada por los rojos que no se destinó a ser prestado a los parraleros (1.117.987,10 pesetas)”, condonación de los intereses de devengo hasta la fecha en que deberá empezar la amortización, que la exención de la obligación mancomunada, reducir la deuda (tras haber retirado el montante de las mencionadas 1.117.987,10 pesetas) un 30 % por las circunstancias acaecidas por el estallido de la guerra (AHPAL, C. 38578). Dado que la cantidad anticipada a los parraleros ascendió a 7.644.000 para “atender las necesidades del cultivo” (Ley de 19 de julio de 1935) y en el argumentario de la Junta para apoyar sus propuestas figuraba el hecho de que la llegada del dinero se demoró hasta el 21 de marzo de 1936 y el estallido de la Guerra Civil se produjo cuatro meses después impidiendo el normal desenvolvimiento de las campañas que permitieran a los prestatarios obtener las ganancias derivadas de la aplicación en los cultivos del dinero obtenido con el préstamo. Se acordó por parte de la Junta remitirlo a los Servicios Centrales del Sindicato para que solicitasen a los Servicios Jurídicos de la Delegación Nacional de Sindicatos un dictamen técnico al respecto.

A partir de este punto dejamos de tener referencias a este asunto en las memorias sindicales, si bien a través de otra documentación también oficial podemos conocer la resolución final de la cuestión de la devolución del crédito.

Finalmente, el asunto del préstamo a los parraleros almerienses terminó siendo cancelado en el 1952⁷⁴ aduciéndose:

Que se tiene en cuenta que las cantidades reintegradas con la percepción de aquel canon, aunque ascienden a tres millones seiscientos veintitrés mil trescientas cuarenta y cuatro pesetas con cincuenta y tres céntimos, no llegan a cubrir los intereses devengados en el tiempo transcurrido; que el citado canon, tras los cambios que en diecisiete años han experimentado la propiedad de los parrales y el sistema de exportación de uva, es actualmente injusto por gravar en muy pequeña parte a los primitivos deudores; y, finalmente, que la casi totalidad de las divisas producidas por la uva exportada en la campaña mil novecientos treinta y seis – treinta y siete revirtió al Erario nacional después de la Liberación, aparecen evidentes la conveniencia de poner término a una operación cuya duración sería indefinida de mantenerse sus condiciones iniciales, y la justicia de tener presentes los hechos resumidos anteriormente. (Boletín Oficial del Estado número 358 de 23 de diciembre de 1952)

Las condiciones de esta cancelación se concretaban en el articulado que seguía (Boletín Oficial del Estado número 358 de 23 de diciembre de 1952). Solo se considera

⁷⁴ Según: Ley de 20 de diciembre de 1952 sobre cancelación del préstamo por importe de 7.644.000 pesetas, y con cargo a los anticipos del Tesoro para la regulación de mercados de trigo, otorgó en el año 1936 el Servicio Nacional de Crédito Agrícola a la Cámara Oficial Uvera de Almería, en virtud de la Ley de 19 de julio de 1935 y Decreto de 26 de octubre de 1935. (Boletín Oficial del Estado número 358 de 23 de diciembre de 1952).

legalmente distribuida la cantidad de 5.479.643 pesetas y siendo pues condonado el montante de 2.164.357 pesetas⁷⁵ y los intereses no satisfechos.

Se indica que la cantidad de 5.479.643 pesetas será reintegrada en la siguiente campaña (se refiere pues a la campaña 1953/1954 con un canon de 3,50 pesetas por barril (y su equivalencia para otros envases más pequeños), cobrado por las Aduanas y transferido mensualmente al Servicio de Crédito Agrícola (artículo tercero).

En caso de necesitarse más de una campaña para la recaudación del monto exigible, el canon se mantendría más tiempo vigente. Y si, finalmente, se hubiera generado una recaudación excesiva, la diferencia sería entregada al Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas para destinarlo “a fines de interés general de los parraleros de la provincia” (Boletín Oficial de Estado número 358 de 23 de diciembre de 1952).

Por tanto, atendiendo a la suma satisfecha antes de la Ley de 1952⁷⁶ que ascendía a 3.623.344,53 pesetas en concepto de intereses y las 5.479.643 pesetas que determinó devolver esta ley, el crédito concedido antes de la Guerra Civil de 7.644.000 pesetas, se tendrían que devolver, al menos, 9.102.987,53 pesetas (3.623.344,53 pesetas ya devueltas más 5.479.643 pesetas).

⁷⁵ El importe de 5.479.643 y de 2.164.357 suman 7.644.000 pesetas, es decir, el monto total concedido a la Cámara Oficial Uvera.

⁷⁶ No se ha localizado en el AHPAL la memoria sindical de 1952. En la de 1953 no hay mención explícita al asunto del crédito, tan solo se recogen en el apartado de ingresos la partida correspondiente al cobro del canon de uva de mesa. Tampoco se han localizado menciones al asunto en las actas de las reuniones de la Junta del subgrupo uva de mesa del Sindicato.

CAPÍTULO V. DEL CIERRE DE LOS MERCADOS A LA RECUPERACIÓN. LA COMERCIALIZACIÓN DE UVA DURANTE EL FRANQUISMO (1939-1975)

Una vez puesta en funcionamiento la maquinaria burocrática del nuevo orden establecido tras la finalización de la guerra civil española, las antiguas instituciones desaparecieron o fueron reconvertidas para su integración en el nuevo sistema centralizado impuesto desde el nuevo gobierno. Uno de los muchos asuntos a los que había que prestar atención era al establecimiento de una nueva forma de controlar y gestionar el flujo productivo y comercializador de los productos agrícolas del país.

Todo ello en un contexto donde “la instauración del Nuevo Estado, fue enormemente traumática para la sociedad española, debido, entre otras cosas, a que se fracturó la dinámica de crecimiento económico de las décadas anteriores” (Carreras y Tafunell, 2006, p. 278). Siguiendo a Tortella (1994), podemos tener una idea clara de las tentaciones para los empresarios del sector uvero almeriense a tenor del panorama general del momento donde el objetivo era lograr la autarquía económica mediante diversos procedimientos:

Puede imaginarse, además de la contracción del comercio internacional y la irracionalidad económica que estos sistemas trajeron consigo, la oportunidad de corrupción que contenían: el funcionario dispensador de licencias de importación, por ejemplo, tenía a mano enriquecer a un comerciante simplemente mostrándose generoso en la concesión de licencias de importación; la tentación de soborno para ambos era muy grande. (Tortella, 1994, p. 370)

La prevalencia de los intereses de los comercializadores sobre los productores que se desprenden de la lectura de las actas de las reuniones de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa (AHPAL, C.38577 a 38580), es algo a tener en cuenta durante estos años y que condicionará muchas de las decisiones adoptadas en el sector.

En la investigación que nos ocupa, la institución representativa de los intereses uveros vendría a ser el Sindicato Nacional de la Vid, Cervezas y Bebidas en un primer y fugaz momento, para dar paso al definitivo Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas⁷⁷. En resumidas cuentas, se trataba de un nuevo sistema burocratizado que extendía sus ramificaciones desde la centralidad de la capitalidad nacional en Madrid hasta llegar a los municipios a través de diversas instituciones que pretendían ordenar todo el sector, desde el suministro de las materias primas hasta el control de las ventas que se realizaran del fruto. Asunto este especialmente delicado e interesante en el contexto en el que se encontraba el país en los años cuarenta: un sistema autárquico en el que recordemos que la uva de Ohanes precisaba ser exportada ya que su consumo a nivel nacional no estaba extendido al preferirse en España otras variedades y, además, siendo las divisas un elemento importante para poder conseguir la importación de determinados bienes harto necesarios en un país que necesitaba reconstruirse.

Se fue diseñando así un entramado compuesto por el propio sindicato (de sindicación obligatoria) y sus ramificaciones en forma de organismos tales como hermandades y cooperativas auspiciadas desde lo público que abarcaban a elementos de los ciclos productor y comercializador.

Después del férreo control inicial a lo largo de los años cuarenta,

⁷⁷ Nos centraremos en analizar la información de este ente a nivel de la provincia de Almería en las siguientes páginas.

a partir de los Cincuenta comenzaron a relajarse estos controles laberínticos, aunque a un ritmo muy lento. Un paso muy importante se dio con el Plan de Estabilización de 1959 que, sin dismantelar totalmente ninguna de estas trabas, amplió los contingentes, disminuyó las prohibiciones, devaluó a un cambio realista la peseta y, eso sí, acabó con el sistema de cambios múltiples” (Tortella, 1994, p. 371).

Fue así cómo también, en este marco temporal se comenzaba a detectar una menor presencia de empresarios uveros locales dedicados a la comercialización y fueron teniendo cabida en mayor medida los empresarios levantinos que compraban el fruto almeriense. Ello, unido al encarecimiento de la mano de obra, al deterioro progresivo de la rentabilidad del fruto, la incipiente agricultura en enarenados e invernaderos y los cambios en las preferencias de los consumidores supusieron el principio del fin de un sector que para estas fechas ya contaba con un siglo de tradición a sus espaldas y, quizás, precisamente, esa tradición y falta de capacidad para reaccionar y acometer una reconversión efectiva, fue una de las causas de su futura decadencia total.

A lo largo del presente capítulo se desglosa lo acontecido en el período entre 1936 a 1976, desde su organización hasta las necesidades de insumos del sector, pasando por el análisis de la producción y comercialización del fruto, como por los cambios logísticos que tuvieron lugar. En los siguientes epígrafes se analiza la dinámica de estos elementos en relación con el negocio uvero en base a lo consultado en las memorias anuales del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas de Almería (AHPAL, C. 38915 a 38918) y también de otra documentación del período en cuestión, tales como actas de reuniones o informes diversos, documentación variada consultada en archivos

municipales, además de la consulta de las investigaciones de otros autores que ya han tratado asuntos relacionados con este tema.

V.1. La justificación para la reorganización del sector

Un documento de especial interés para comprender los motivos aducidos para la reorganización y el sistema establecido en este momento es el titulado “Ligeras consideraciones para una organización sindical de la producción uvera de Almería” (AHPAL, C. 38924-221)⁷⁸. En este apartado, comentaremos los elementos más destacados del mismo para poder componer esta justificación de la necesidad de organización de sector uvero en este nuevo contexto de posguerra.

El primer argumento que se esgrime es una recopilación de los intentos previos de agrupación habidos a lo largo del primer tercio del siglo XX. Ante el fracaso de los mismos, por considerarlos ‘parciales’, sin abordar la problemática del sector de una forma global en todas sus fases, incluyendo aquí también las actividades desarrolladas por la Cámara Oficial Uvera. A ello se añade el hecho de argumentar que no pueden los pequeños productores dedicar sus esfuerzos a ser, además de productores, ‘industriales y comerciantes’”

Seguidamente pasan a enumerarse los fines perseguidos por la nueva organización propuesta en base a la situación anteriormente descrita que “revestido de plenos poderes y sujeto a la autoridad de la C.N.S. se haría cargo de toda la producción de uva (...)”.

Lo primero que se describe es la forma de proceder para el cultivador, teniendo este que entregar a un “fondo común” del Sindicato y que le sería liquidada al término de la

⁷⁸ Este documento está fechado a 31 de mayo de 1940, lo que hay que tener en cuenta a fin de contextualizarlo.

campaña. Para después esbozar el sistema de ramificación que se va a emplear, esto es, las organizaciones sindicales de los pueblos que tendrían poderes para los fines pretendidos (como la tasación de la cosecha e información de cuestiones de interés durante la campaña).

También sería el Sindicato quien ordenase el orden de recolección y su remisión al puerto o ferrocarril una vez confeccionados, su espera en los tinglados del puerto y el movimiento por el interior de la provincia en camiones que debían ser provistos por el Sindicato de Transportes. Con esto, nuevamente podremos comprobar cómo las quejas ante la falta de los mismos y/o de la asignación de cupos de gasolina dificultarán que estos fines se cumplan diligentemente y al ritmo que demandaba la faena.

Sobre los envases, será el Sindicato quien los adquiriera e, incluso, teniendo en cuenta el momento de escasez propio de los años cuarenta, se plantean que los que tengan como destino el mercado interior fueran de tal forma que ocupasen poco espacio para poder ser devueltos y reutilizados.

Otra de las cuestiones que se planean es la necesidad de realizar las gestiones para que no vayan a los mercados nacionales uvas que pueden tener otros fines (elaboración de vino, vinagres o pasificación) para evitar la competencia con las mismas. Sin embargo, con el paso de los años, se comprobará que hay comentarios al respecto sobre la dificultad de que la uva de Almería tuviese buena acogida en plazas nacionales donde, por una parte, era una uva nueva y desconocida hasta el momento y, de otra parte, había uva de cercanía que, aunque tuviera como fin otro uso, era preferida para su consumo a la almeriense.

De especial interés resulta lo aquí recogido en relación a los mercados exteriores, sin embargo, la información es exigua, limitándose a indicar que el fruto destinado a estos mercados sería “excelentemente seleccionado y elegido en aquellas comarcas que reúnan condiciones más favorables” y que si la situación internacional continuaba (entiéndase en este momento que estaba teniendo lugar la Segunda Guerra Mundial) el Estado aseguraría un precio mínimo.

Más extenso es el contenido dedicado al mercado interior, que durante estos momentos estaba llamado a ser la vía de salvación o, al menos, de sustento en niveles de mínimos, para dar salida a la cosecha. Para él se apuesta por la venta en firme y la clasificación del tipo de uva ofrecido. También por la existencia de un agente o representante del Sindicato en los lugares de destino y que remitirá información sobre la evolución del mercado, con especial atención a establecer precios fijos para los que revenden al público a fin de evitar la competencia entre ellos, contemplándose la opción de otorgar exclusivas de venta por provincia si se contratasen precios en firme y mínimos de consumo.

El documento menciona también las ventajas teóricas que todo lo dicho anteriormente supondría para los diferentes agentes implicados en el proceso y que vienen a redundar en lo dicho al inicio del legajo sobre la multiplicidad de problemas que se afrontan a lo largo de los ciclos productor y comercializador.

V.2. Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas

Una vez tenidas en cuenta las consideraciones mencionadas en el apartado anterior sobre el nuevo marco que se pretendía configurar, centramos ahora nuestra atención en

el organismo surgido y alrededor del cual se canalizaron las cuestiones del sector uvero durante más de tres décadas, el Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas.

Este Sindicato (nacional y sus respectivas delegaciones provinciales) generó documentación (memorias anuales) a modo de síntesis de las informaciones agrarias relevantes en 1942, todavía bajo la denominación de Sindicato de la Vid, Cervezas y Bebidas. Un año después ya lo hará como Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas. De la información recogida en las memorias anuales del Sindicato en la provincia de Almería, buena parte de la misma es alusiva al desenvolvimiento del sector uvero en la provincia dada su importancia. No obstante, en vista del desarrollo agrícola que también vivieron otros sectores (como la naranja o posteriormente la agricultura en enarenados e invernaderos) poco a poco irán ocupando más espacio en sus páginas informaciones sobre los mismos.

Un año después, en 1944, se formalizaban reuniones de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa⁷⁹, y por lo intenso del trabajo de esos años, se creó una Comisión Consultiva que estaba formada por una selección de miembros de la Junta Sindical que residían en la capital para agilizar determinadas reuniones y toma de decisiones que operó entre 1944-1946.

V.2.1. Hermandades Sindicales

El nuevo sistema instaurado se articulaba alrededor de la creación de Hermandades Sindicales, así como de Cooperativas Agrícolas y Ganaderas, que venían a ser el órgano comercial de las primeras (AMHA, C.1 165). Es por ello que desde la Delegación

⁷⁹ Las actas de las reuniones de esta junta se han consultado en el AHPAL (C.38577, 583578, 38578, 38580) y abarcan los años entre 1944 a 1968, si bien la cantidad de sus reuniones y profusión de detalle y debates acontecidos en las mismas va decayendo con el paso de los años.

Provincial de Sindicatos de F.E.T. y de las J.O.N.S., la Obra Sindical de Cooperación inició una campaña de comunicaciones a los Delegados Sindicales y Jefes de Hermandad Sindical de la provincia dando a conocer la importancia y requisitos para la constitución de esas cooperativas aduciendo las ventajas de las que gozarían una vez inscritas en el Ministerio de Trabajo (AMHA, C. 1165). Se instaba así a los miembros de la junta de mando de la hermandad sindical de los municipios donde todavía no se hubiera constituido una cooperativa a reunirse para llevar a cabo la labor de crearla (ya que bastaba con 15 socios para formalizarla) y dar a conocer la instalación en la capital del Almacén Cooperativo de Venta de Productos Agrícolas. Junto a la carta, se enviaban al municipio en cuestión ejemplares de Estatutos, escritos a formalizar para la constitución y modelos (AMHA, C. 1165).

Tabla 6. Niveles de la organización sindical agrícola

Jefe Nacional de la Obra Sindical “Cooperación” (Jefe del Servicio de Cooperación del Ministerio de Trabajo)
Jefe Nacional de la Unión de Cooperativas del Campo
Delegación Provincial de Sindicatos de F.E.T. y de las J.O.N.S., Obra Sindical de Cooperación (Jefe Provincial de la Obra de Cooperación)
Almacén Cooperativo de Venta de Productos Agrícolas (Almería capital)
Cámara Sindical Oficial Agraria
Delegados Sindicales
Hermandad Sindical de Labradores (Jefe de Hermandad y Junta de Mando)
Cooperativa Agrícola Ganadera (órgano comercial de la Hermandad Sindical de Labradores) y su Junta General, Junta Rectora, Consejo de Vigilancia.

Fuente: elaborado a partir de documentación del AMHA (C. 1165).

La sede de cada localidad tenía encomendada llevar a cabo el reparto de suministros, la realización del registro de datos para elaborar estadísticas mientras que las cooperativas eran una rueda más del engranaje centralizado durante la reorganización de los sistemas de producción y comercialización agrícola. En la Tabla 6 pueden verse los niveles de la

organización sindical agrícola, quedando patente su estructura jerárquica alta, encabezada por el gobierno central y que se extendía por el territorio nacional.

V.2.2. Cooperativas

Como se ha mencionado, las cooperativas agrícolas ganaderas eran consideradas en este período como la sección comercial de las hermandades descritas en el apartado anterior.

Con la Ley de Cooperación de dos de enero de 1942⁸⁰ y su Reglamento de Aplicación de 11 de noviembre de 1943⁸¹, se pusieron la bases a partir de las cuales se procedería a su desarrollo por el territorio para dar respuesta al rol que se les había encomendado dentro del nuevo entramado organizativo.

En 1945 ya se han comenzado a crear estas cooperativas⁸² en la provincia de Almería. Y en las actas de las reuniones de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa se divulgaron los beneficios que tendrían dichos organismos:

1º.- Independizarlo económicamente. 2º.- Posibilitarle la opción a remitir por su cuenta el fruto al mercado Nacional por falta de compradores, o por propia voluntad, si así lo deseen. 3º.- Que las faenas se hiciesen con la escrupulosidad y el esmero que fue costumbre tradicional, puesto que se restablece el interés directo del productor por prestigiar su cosecha. 4º.- Dar un valor real al fruto

⁸⁰ Ley de cooperación de 2 de enero de 1942 (Boletín Oficial del Estado de 12 de enero del mismo año).

⁸¹ Reglamento de 11 de noviembre de 1943 para la aplicación de la Ley de cooperación (boletines oficiales del Estado números 55 de 24 de febrero y 17 de 16 de marzo de 1944).

⁸² En la provincia de Almería, la más antigua es la Cooperativa Agrícola y Ganadera San Isidro, fundada en 1944 en la capital. El principal cultivo entre sus socios en aquellos años era la patata y los productos de huerta. En la actualidad su principal producto es el tomate siendo una de las mayores cooperativas europeas dedicadas al mismo.

no exportable, por cuanto de su industrialización habrá de obtenerse un beneficio positivo. 5º.-Seleccionar la producción por la eliminación del fruto de inferior calidad que desprestigia su antigua fama. 6º.-Restringir las exportaciones hasta el límite conveniente amoldando los envíos a las posibilidades de consumo del mercado. 7º.-Revalorizar el fruto exportado, por la elevación del nivel de las ventas. 8º.-Economizar gastos incensarios. (AHPAL, C. 38578)

También en las propias memorias anuales, en el capítulo V (sección asistencial de la memoria anual del año 1945, sección sobre proyectos en estudio, trámite y ejecución), se aprovecha para justificar la utilidad de las cooperativas en base a lo siguiente:

Desde luego, las características que concurren en esta provincia para los productores encuadrados en este Sindicato, son las de presentarnos a los mismos, muy diseminados y alejados de los núcleos de población, sin que existan empresas propiamente que agrupen alrededor de ellas a un número suficiente de obreros, pero convencidos de los beneficiosos resultados que se lograrían de la asociación de ellos en diversas Cooperativas, con los que se podría impulsar el cultivo y comercio de los frutos implicando a los asociados en sus beneficios, por lo que, en un todo de acuerdo con lo que se ha apuntado en Memorias anteriores, esta Sindicato ha cooperado y al mismo tiempo visto con bastante satisfacción, los resultados logrados por la Obra Sindical de Cooperación con la implantación en esta provincia de las siguientes cooperativas agrícolas de: San Isidro en Almería; la Santa Cruz, Canjáyar; San Isidro, Alsodux; Santiago, Terque; San José, Benahadux; Del Patrocinio, Huércal de Almería; San José, Viator; San Vicente, Laujar; San Isidro, Adra;

San Sebastián, Fiñana; De la Unión, Guardias Viejas (Dalías) y la Cooperativa Uvera de Ohanes en Ohanes⁸³. (AHPAL, C. 38917)

V.2.2.1. Las primeras cooperativas del período en la provincia

Las cooperativas auspiciadas desde los años cuarenta por el gobierno central tuvieron su representatividad en el agro en general y en el sector uvero en particular.

En la Tabla 7 podemos ver un listado de las cooperativas eminentemente agrícolas que se fundaron en Almería entre 1945 y 1960. Entre ellas, en su propia denominación, se pueden identificar alguna con propósitos uveros, como el caso de la del municipio de Ohanes. En otros casos, al no quedar de forma explícita en su denominación, deberíamos acudir a la información que se haya conservado en archivos para conocer si la prevalencia de la producción era de uva de mesa, de agrios o de otro tipo. Como queda patente en la Tabla 7, una de las medidas adoptadas por para organizar la actividad agrícola y ganadera fue la promoción de la creación de cooperativas prácticamente en cada núcleo poblacional por pequeño que fuera y alrededor de las diversas producciones agrarias.

Previamente a la proliferación de estas cooperativas en los municipios almerienses, desde los organismos oficiales, como era el caso del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas, se enumeraban las ventajas que este tipo de organizaciones podrían suponer para sus asociados (AHPAL, C. 38917), se proponía incluso el extenderlas a zonas de productores de uva de la variedad Ohanes que estuvieran en las vecinas provincias de Granada y Murcia llegado el momento con la creación de una

⁸³ Hay algunas cooperativas de las relacionadas ahí que parece que fueron fundadas años después de 1945, por lo que quizás aquí en realidad, lo que hacen es enumerar las iniciativas de cooperativas de las que se tiene constancia que se están creando, aunque no se hayan constituido todavía oficialmente.

Unión Territorial de Cooperativas del Campo (AHPAL, C. 38917). También se proponía que dichas cooperativas contaran con técnicos a cargo de un laboratorio (servicios auxiliares).

Tabla 7. Cooperativas agrícolas fundadas en la provincia de Almería (1945-1960) según el Registro de Cooperativas del Ministerio de Trabajo consultado en el Boletín Oficial del Estado

Año	Denominación	Municipio
1944	Cooperativa Agrícola y Ganadera San Isidro	Almería
1945	Cooperativa Agrícola Santa Cruz de Canjáyar	Canjáyar
1946	Cooperativa Local del Campo San Isidro	Alsodux
1946	Cooperativa Local del Campo Santiago	Terque
1946	Cooperativa Local del Campo San Isidro	María
1946	Cooperativa Local Agrícola Ganadera San Isidro	Adra
1946	Cooperativa Local Agrícola Ganadera San José	Benahadux
1946	Cooperativa Ganadera de Productores de Leche y sus derivados	Almería
1947	Cooperativa Agrícola Ganadera San Indalecio	Pechina
1947	Cooperativa Agrícola Ganadera El Patrocinio	Huércal de Almería
1947	Cooperativa Agrícola Ganadera San Vicente	Laujar
1947	Cooperativa Agrícola Ganadera San José	Viator
1947	Cooperativa Agrícola Ganadera La Unión	Guardias Viejas - Dalías
1947	Cooperativa y Caja Rural San Sebastián	Níjar
1948	Cooperativa Uvera	Ohanes
1949	Cooperativa Local Agrícola Ganadera Virgen de Tices	Ohanes
1949	Cooperativa Local Agrícola Ganadera Nuestra Señora de los Remedios	Paterna del Río
1952	Cooperativa Agrícola Ganadera Nuestra Señora del Pilar	Huércal Overa
1952	Cooperativa Local del Campo San Antón	Cuevas del Almanzora
1955	Cooperativa Local Agrícola Ganadera San José	Almería
1958	Cooperativa Agrícola Nuestra Señora de las Angustias	Benizalón
1958	Unión Territorial de Cooperativas del Capo de Almería	
1958	Cooperativa Agrícola San Nicolás	Alhama
1959	Cooperativa Agrícola San Ignacio	Níjar
1959	Cooperativa Agrícola La Unión	Instinción
1959	Cooperativa Agrícola La Unión	Gádor
1959	Cooperativa Hortalizas Extratempranas Almeriense, S.C.	Roquetas de Mar

Fuente: Caparrós Lorenzo et al. (2020, p. 115).

V.2.2.1.1. Ejemplo de cooperativa: Cooperativa Agrícola Ganadera El Patrocinio (Huércal de Almería)

Un ejemplo de la documentación generada por las cooperativas enumeradas anteriormente lo encontramos en la que se trata en el presente apartado, la Cooperativa Agrícola Ganadera 'El Patrocino' del municipio de Huércal de Almería. Pasamos ahora a comentar la documentación conservada de cara a conocer el nivel de intensidad que podría tener con el sector uvero de ese municipio.

El libro de registro de socios (AMHA, C. 1164) incluye a los socios fundadores (alta de 8 de mayo de 1948 al 28 de junio de 1948), recoge el listado nominativo de 177 socios inscritos, pero no se aporta más información al respecto. En 1955 el número de socios se redujo hasta los 149, adoleciendo, de igual forma, de mayor información sobre los mismos. Tampoco en las fichas de registro de los socios obtenemos información sobre el tipo de cultivo, solo se inscribe la profesión y el concepto, algo que sería de utilidad para un estudio más profundo. En el mismo archivo (AMHA, C. 1165), se conserva el grueso de la documentación de la cooperativa. En ella se indica que las hectáreas del término son 2.038, mientras que en la memoria sindical dice que para el municipio de Huércal de Almería hay 73 hectáreas de parrales y 73 productores, pero observando la tendencia de todo el período lo que se observa es que el número de hectáreas dedicadas a la uva en este municipio va descendiendo con el paso de los años⁸⁴ llegando a oscilar alrededor de la veintena de hectáreas en la década de los sesenta. Por tanto, a tenor de

⁸⁴ Como ocurría en pueblos de la parte baja del valle del Andarax, se venía produciendo una sustitución paulatina de parrales por agrios (naranjos y mandarinos principalmente). En el caso de Huércal de Almería, situado en la citada zona, ocurre lo propio, al observarse el incremento continuo de la superficie dedicada a agrios desde las 19 hectáreas del año 1946 a las 129 hectáreas en 1956 y estabilizándose en las décadas de los sesenta alrededor de las 165 hectáreas y de las 135 en el primer lustro de los setenta.

las cifras, no parece que estemos ante una cooperativa donde lo que prevaleciera fuera la uva.

Junto a los estatutos de esta cooperativa, en el mismo archivo y fondo (AMHA C. 1165) se conserva también una copia de los estatutos de la Cooperativa agrícola-ganadera 'San Indalecio' de la Hermandad Sindical de Labradores y Ganaderos de Almería. De la comparación de ambos, se puede comprobar cómo buena parte de su articulado es común.

Por tanto, debiendo consultar más estatutos de cooperativas, sin embargo, ya conocemos que muchas de las cooperativas creadas en esta época, que lo hacen a instancia superior, como forma de controlar y organizar la producción agrícola y no por iniciativa e interés real de sus socios. De ahí puede deducirse un menor desarrollo y cumplimiento de sus objetivos, no estar especialmente pensadas para el negocio uvero (en los años cuarenta la prioridad era la patata dado que había que alimentar a la población) y una posible menor resiliencia a lo largo del tiempo. Cabría profundizar en esto en futuras investigaciones.

V.3. Cierre de los mercados y dificultades años en los años cuarenta

El contexto político autárquico e intervenido de los años cuarenta y la progresiva apertura desde los cincuenta condicionó el desenvolvimiento las exportaciones españolas que, poco a poco, fueron restableciéndose y que permitían obtener divisas. Además de la reactivación de muchos de los flujos comerciales anteriores a la Guerra Civil, se produjo cierta ampliación de los destinos del fruto (Bosque Maurel, 1960).

En los años sesenta comenzó a producirse un aumento de ventas de uvas almerienses al mercado nacional con la peculiaridad de que gran parte de éstas iban dirigidas a las provincias de Alicante y, principalmente, Murcia (Puyol Antolín, 1975). Sin embargo, esto no se debía a un aumento real del comercio interior de las mismas, lo que se produjo fue una separación aún mayor entre el ciclo productor y una parte considerable del ciclo comercializador, ya que estas adquisiciones que realizaban empresarios del Levante estaban destinadas después a una exportación desde las provincias que habían adquirido el fruto (Sáenz Lorite, 1977).

Desde finales de la misma década, otro factor vino a afectar a las exportaciones españolas de este fruto: las políticas proteccionistas de la Comunidad Económica Europea (en adelante C.E.E.) colocaron en una posición de desventaja a la uva de mesa nacional al obligar a retrasar la fecha de comienzo de los envíos (Sáenz Lorite, 1977; Ferre Bueno, 1979). A partir de 1986, con la entrada de España en la C.E.E., la decadencia iniciada por el cultivo de uva de exportación en la provincia de Almería no tuvo vuelta atrás y se vio afectada por programas de subvenciones con la finalidad de promover la eliminación de cultivos de rentabilidad marginal y excedentarios (Gómez Espín y Gil Meseguer, 1987).

Sobre el declive uvero en Almería cabe señalar que se produjo durante el tránsito de la agricultura de tiempo completo a parcial y acompañado de movimientos migratorios, lo que unido a la baja rentabilidad del momento, motivaron las reconversiones. Simultáneamente se estaba produciendo en la provincia el auge del cultivo de hortalizas en invernaderos (Gómez Espín y Gil Meseguer, 1987). No obstante, como herencia tecnológica significativa, se ha detectado en este período un aprovechamiento del saber acumulado por los agricultores desde las estructuras parraleras hacia su orientación para

la creación de la de los invernaderos (Gómez Díaz, 1999), ya que contaban con una disposición análoga a la que empleaban los primeros.

Mientras tanto, en este proceso de cambio uvero dentro del sureste peninsular, Pedreño (2018) apunta como factores de éxito que llevaron a Murcia a ostentarlo finalmente a su reconversión a variedades sin semilla a mediados de los noventa, a su estrategia de diferenciación y a la desestacionalización. Todo ello ya en un escenario global diferente al que imperaba décadas atrás⁸⁵.

En el siguiente apartado se profundiza en la fase de cierre de los mercados y en el consumo obligatorio impuesto desde la centralidad gubernamental, después se pondrá el foco en conocer los ciclos productor y comercializador y más tarde se profundizará en la gestión de insumos y la evolución logística en el período.

V.3.1. El consumo obligatorio de la década de los cuarenta

Una vez finalizada la Guerra Civil se comenzaron a reorganizar las instituciones bajo el nuevo orden. La memoria anual del Sindicato Provincial de la Vid, Cervezas y Bebidas para la provincia de Almería (AHPAL, C. 38917), recoge el consumo obligatorio decretado para la uva de la variedad Ohanes en hoteles y por la institución de Auxilio Social. Posteriormente, con el Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas ya funcionando (AHPAL, C. 38578), serían los propios miembros de su Junta los que acoraban solicitar que el Gobernador Civil lo solicitase del Ministerio de Gobernación.

El cierre de los mercados internacionales durante el primer lustro de los años cuarenta impedía la colocación de las partidas de uvas de mesa de Almería en el exterior. Por tanto, dado que eran estos mercados exteriores el destino principal de la uva, la

⁸⁵ Nos ocuparemos en profundidad de esta etapa final de declive en el Capítulo VI.

situación a principios de los años cuarenta requería de medidas urgentes para poder dar salida a la producción de algún modo a falta de disponibilidad en dichos mercados exteriores. La prioridad de dar salida al fruto almeriense se sustentaba en los argumentos que reclamaban:

Nuevos cauces a este negocio que evite la ruina total y absoluta de esta Provincia, en la que existe un gran número de pueblos que no tienen otro cultivo y donde no es dable, ni económicamente conveniente, su transformación, porque las características especiales de nuestro clima – escasez de lluvias, carestía de agua de riego y pobreza general de la tierra – no permiten otra clase de cultivo que el de la parra que consume por hectárea 7.000 metros cúbicos de agua menos que cualquier cultivo herbáceo y satisface por la misma unidad 170 salarios más. (AHPAL, C. 38917)

Esta cita literal nos aproxima a la magnitud que tenía el cultivo y la necesidad de dar salida al mismo al depender gran parte de la economía provincial del mismo, además de la imposibilidad de realizar una reorientación o transformación productiva en ese momento por el clima de la zona, a lo que tendríamos que añadir la escasez de medios materiales de todo tipo que imperaba el país como consecuencia de los años previos de guerra.

El Decreto del Ministerio de Gobernación fijaba el consumo obligatorio de 150 gramos diarios la uva de Almería en hoteles y otros establecimientos (AHPAL, C. 38917). Conscientes de la necesidad de dar salida a la uva (aunque fuera mediante la adopción de medidas de carácter provisional hasta la normalización de la situación mundial), representantes locales realizaron viajes a Madrid en los que el principal asunto a tratar

era conseguir más destinos y/o la intensificación de la venta dentro del territorio nacional (AHPAL, C. 38917). Sin embargo, además de los problemas burocráticos (por ejemplo, retraso en la aprobación de la convenio para poder movilizar la fruta) (AHPAL, C. 38917) que surgieron para la consecución del objetivo de los representantes locales, se encontrarían problemas desde el lado de la demanda nacional ya que la población no estaba habituada al consumo de una uva con las características organolépticas (grosor del hollejo, pepitas...) de esta variedad de uvas, lo que unido a que no se trataba de un producto de primera necesidad y que concurría con otras frutas a las que el consumidor estaba más habituado (como peras, manzanas o naranjas), impedía la venta del fruto a un ritmo adecuado para las necesidades del sector en Almería. Como herramienta para solucionar el desconocimiento y falta de preferencia hacia el producto, el Servicio de Propaganda se propuso publicar en prensa nacional información sobre la uva de Almería (AHPAL, C. 38917).

Otro problema añadido a la venta en el territorio nacional era la competencia que realizaban, no ya otros tipos de fruta, sino otro tipo de uvas (AHPAL, C. 38917) cuando, por ejemplo, en 1943 la uva de viña estuvo en los mercados más tiempo del habitual al no haberse destinado grandes cantidades a la elaboración de vino por el bajo precio de esta bebida, entrando en competencia directa con la variedad Ohanes.

Y, además, no menos importante era la cuestión de conseguir los medios de transporte para el movimiento de las mercancías, desde la asignación de los cupos de gasolina para transportar la fruta hasta las estaciones de trenes a los propios vagones que distribuían la fruta por los mercados nacionales (AHPAL, C. 38917). El transporte marítimo quedaba reducido a motoveleros de pequeño tonelaje y al servicio de cabotaje, sin embargo sus

condiciones eran tan deficientes⁸⁶ como el transporte terrestre. Sobre este particular, el de los transportes, se profundiza más en el apartado correspondiente. A todo ello habría que añadir que “la política de abastecimientos, que al conseguir en gran parte la regulación del consumo, ha motivado cierta retracción y abaratamiento de la uva de Almería” (AHPAL, C. 38917).

En definitiva, pese a que las cosechas de estos años eran notablemente inferiores a las habituales, y aunque para 1943 se fijaron los mismos precios mínimos que en 1942, éstos no pudieron respetarse, lo que supuso perjuicio para los agricultores; además, las ventas realizadas al amparo del decreto de consumo obligatorio para los comedores de Auxilio Social⁸⁷ y al Sindicato de Hostelería de Barcelona⁸⁸, no suponían una certeza de cobro inmediato, ya que surgían dificultades para liquidar las partidas remitidas a tales fines (AHPAL, C. 38917).

V.3.2. Productores y comerciantes, encuentros y desencuentros

No hay que olvidar que durante este período el poder decisonal estaba en manos de los que mayormente eran comercializadores, por lo que en la balanza de los intereses (y de lo que leemos en documentos como las actas y memorias anuales sindicales) parece desprenderse una prevalencia de los intereses de los exportadores.

Por ejemplo, en la memoria anual del año 1954 se habla de que para los productores ha sido un año bueno, para los exportadores no lo ha sido en absoluto. Se había

⁸⁶ El servicio de cabotaje no destinaba barcos en exclusiva al transporte de la fruta, por lo que las mermas y deterioros de la uva eran habituales y perjudicaban la imagen del producto. Un ejemplo de ello lo encontramos en la pérdida total de la carga de uvas enviadas a Vigo en 1942 (AHPAL, C. 38917)

⁸⁷ Se vendieron 1.200.000 kilos de uva a 1,60 pesetas el kilo sobre vagón Almería.

⁸⁸ Se vendieron 50.000 kilos a 1,75 pesetas el kilo neto de uva sobre vagón origen.

sobrellevado mejor en el caso que la uva que de la naranja, pero estas situaciones serán las primeras de otras que se comentarán a continuación. En relación a los problemas del ciclo comercializador, se hacían algunas menciones a cómo se debería reorganizar el negocio para poder paliarlos (AHPAL, C. 38915): por un lado, dado que para cuidar la calidad del fruto la recolección no debería ser posterior a la primera quincena de noviembre, pero eso saturaba los mercados, se pedía la construcción de las instalaciones frigoríficas para poder acumular fruto e ir dándole salida poco a poco; de otro, ante el inminente aumento de cosecha en próximas campañas, era necesaria la planta de industrialización.

En la campaña de 1956 (AHPAL, C. 38915) se vuelven a producir discrepancias entre los rendimientos obtenidos por los productores (que siempre según los vendedores ha sido muy buenos) y el gran problema sufrido por los comerciantes que han soportado pérdidas debido a que parte del fruto llegaba en mal estado a los mercados de destino por accidentes meteorológicos durante la recolección (granizadas, lluvias y nieblas) y, en su inmensa mayoría, por abuso de abonos nitrogenados que han producido mermas en la calidad del fruto.

Pese a que pueda parecer que el gran perjudicado era solo el exportador, de algunos testimonios recogidos en las memorias y actas, se deslizan comentarios que nos hacen ver cómo también se terminaba perjudicando al agricultor por el ciclo lógico de los flujos económicos. Esto lo vemos cuando algunos comerciantes afirmaban que debido a los problemas, no habían podido hacerles efectivo a los productores ni el cincuenta por ciento del valor de su fruto (AHPAL, C. 38915).

Otro problema es que los exportadores han adquirido uva que no saben qué destino se le dará por la incertidumbre generada. Ellos piden que se les procure una mejora en los reembolsos de las divisas que consigan para poderlas cambiar en su totalidad en Bolsa.

En relación al problema en origen, el del abuso de los abonos nitrogenados, se llegó a realizar la propuesta de que se publicasen listados de aquellos productores de los que se detecte que hacen un mal uso de los mismos. Lo que sí sabemos es que se les concedió por estos problemas desde el Ministerio de Comercio, la asignación de una flota de 50 camiones a repartir entre los exportadores en función de su volumen de envíos al extranjero (AHPAL, C. 38915). Sin embargo, la lentitud burocrática seguía existiendo, informándose en 1958 respecto al asunto de los camiones que

Desde hace bastantes años no se han autorizado importaciones de vehículos de esta clase para una provincia como la nuestra de tan accidentada orografía a excepción de 34 camiones concedidos a otros tantos exportadores. Por lo tanto, sería conveniente recabar del Ministerio de Comercio la adjudicación preferente de un porcentaje de camiones que cubrieran las necesidades actuales, a los exportadores de uva almeriense, con carácter inmediato y a través del Sindicato Vertical de Frutos y Productos Hortícolas. (AHPAL, C. 38915)

Al siguiente año (AHPAL, C. 38915) las mermas sufridas por el fruto por motivos meteorológicos acaecidos durante la floración y en cuaje, desembocaron en una disminución notable de la cosecha que permitió mejores cotizaciones que las esperadas para el volumen de cosecha que correspondería según el número de plantaciones produciendo en el momento. No obstante, seguirán coleando las circunstancias de la

campaña anterior y se pretenderá que se incrementasen los controles de la fruta, analizando los inspectores con aparatos específicos la cantidad de azúcar y otras características del fruto para saber si son óptimas. En caso de no serlas, se quedarían en los muelles a cuenta del productor (AHPAL, C. 38915).

Continuando con la dicotomía, (AHPAL, C. 38915) Con el fin de que las formas de envasado del producto se realizasen con toda clase de garantías y que el fruto pudiera estar cortado el tiempo suficiente sin temor a lluvias u otros accidentes meteorológicos, se aconsejaba a los exportadores que la confección se realizase en almacenes.

La situación continuaría la tendencia de problemas derivados del exceso de oferta. (AHPAL, C. 38915). La competencia fue tanto por la uva de otros países⁸⁹ como por la propia buena cosecha de la uva de Almería, a esto vinieron a unirse mayores gastos de envasado, transporte y manipulado que no se pudieron compensar con lo obtenido en la venta. Ante esta situación se volvería a reclamar la instalación de frigoríficos que permitiesen retrasar la exportación incluso hasta enero, cuando ya no habría otras uvas en el mercado (AHPAL, C. 38915).

Más aún, en la campaña de 1958 surgirán problemas a la hora de remunerar las uvas a los agricultores y se puso en práctica un sistema consistente en comprar las uvas al

⁸⁹ Sobre este particular y en este momento, se menciona sobre la uva de Italia que esta cuenta con una protección estatal decidida, pero pese a que es inferior tanto en calidad como en consistencia, supone una competencia considerable. En las actas de la Junta Sindical del mismo año se amplía la problemática surgida que ha derivado en competencia para la uva de Almería ya en la década de los cincuenta: “Es digno de considerar que el aumento de consumo de uva en Alemania en estos últimos años es acusadísimo, pero no para la nuestra que permanece considerablemente inalterable y creemos interesante consignar que una nueva hibridación de uva Italiana con piel más fina y forma y racimo parecido a la nuestra, se exporta con la denominación de ‘Almería’, hecho este, que está siendo objeto de controversia en virtud de reclamación formulada por el Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas, teniendo en cuenta que nuestra variedad de uva es Ohanes y el nombre de Almería lo toman por su procedencia. En Almería se exporta y se ha exportado siempre, aunque en menos volumen, otras variedades: molinera, rosada y rágol, etc” (AHPAL, C. 38915).

productor sin precio, a la espera de que el comerciante pudiera colocarlas en el exterior y entonces pagarle en función de lo que hubiera conseguido. Se describe esta forma de operar de la siguiente forma en:

El Jefe de la Hermandad de Berja manifiesta que como consecuencia de la desnivelación tan notoria entre las cotizaciones de los mercados consumidores y las necesidades mínimas del agricultor, se ha producido en el campo aumentada por la anomalía surgida esta año con la modalidad tomada por los comerciantes de adquirir la uva sin precio, que da lugar a que los agricultores se retraigan con toda razón. (AHPAL, C. 38915)

En el año siguiente, 1959, la situación no mejoraría, consiguiéndose según las memorias buenas cotizaciones para el agricultor, pero pésimas para el comercializador (AHPAL, C. 38915). En esta ocasión se debió a una enfermedad nueva que tenía la uva en el palo del racimo que hizo que una vez envasado, comenzase la invasión del fruto y su deterioro: la uva parecía salir bien durante el envasado y la salida por el puerto, pero en el tiempo de transcurso de la travesía y su venta, hacía su aparición el problema. Dado que como las perspectivas eran buenas y se habían pagado altos precios a los productores (AHPAL, C. 38915), pero no poder venderse en destino por las malas condiciones en las que llegaba el fruto, los comerciantes lo pasaron mal; se generó clima de desconfianza por los envíos defectuosos (que no eran todos) y afectó a las ventas de la uva. Los técnicos determinaron que la enfermedad se trataba de un ‘midium larvado’ consecuencia de excesos de calor y humedad al mismo tiempo.

A esta situación con los racimos, se unía el hecho de que antes de desencadenarse ese problema⁹⁰, los bancos, al inicio de la campaña se habían negado a conceder a los exportadores créditos para que comenzasen a dar salida a la fruta. La problemática se deriva de que hasta que los comerciantes no liquidasen los primeros envíos no podían pagar al agricultor y, al mismo tiempo, la falta de dinero del productor ralentizaba las tareas de faena. Todo ello auguraba malos resultados globales para la campaña. En base a las divisas que dejarían de entrar en el país por esta circunstancia y a la ya debilitada posición (según lo expresado en la memoria sindical del año) de los exportadores por la mala campaña del año anterior (la de 1958), se instaba a la superioridad para que intercediese para que los exportadores pudieran conseguir los créditos de la banca privada como venía siendo costumbre.

Afortunadamente en 1960 no hay problemas sanitarios en la uva. Los exportadores solicitaron ayudas, que no fueron atendidas, pero sí reorientadas de otra forma. Pidieron ayuda a instancias superiores y se reunieron Almería y Murcia. Lo que querían conseguir era esto:

En principio, una prima a la exportación del fondo de retorno del Instituto Español de Moneda Extranjera a razón de 25 pesetas barril de 10,5 kilos netos. Caso de no ser esta factible, un préstamo reintegrable al cuerpo exportador del 40 % de las pérdidas tenidas, esto es, 3 chelines por barril de 10,5 kilos netos que gravaría la exportación y sería cobrado por la Aduana, de igual forma que

⁹⁰ Sobre este particular fracaso de las ventas de uva en 1959, se añadía el hecho de “hay que tener en cuenta que la casi totalidad de las firmas dedicadas a esta provincia al negocio de exportación de agrios, lo son también en gran escala de uva de mesa” (AHPAL, C. 38915).

se hace para los derechos transitorios que actualmente pesan sobre la exportación de uva. De esta forma, el Estado se aseguraría la percepción de la cantidad anticipada y los exportadores podrían iniciar sus actividades comerciales paralizadas por la falta de numerario para ello. (AHPAL, C. 38916)

Pero eso no les fue concedido. A cambio, se propuso crear el Servicio Comercial de Uva de Mesa en el que entrarían productores y comerciantes de Almería y Murcia. Y sería a través de este servicio mediante el cual se podrían pedir auxilios.

Para 1964 se indica que los agricultores han disminuido las prácticas que perjudicaban el fruto, del mismo modo que buena parte de los exportadores “han implantado nuevos métodos de selección, envasado y presentación del fruto, faenas estas que se realizan con toda escrupulosidad y rigor” (AHPAL, C. 38916). A partir de este mismo momento, en la dicotomía habitual entre productores y comerciantes, irá ganando peso la mención en las memorias de la vecina Murcia (AHPAL, C. 38916), es decir, del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas de la provincia de Murcia donde las plantaciones de uva de la variedad Ohanes venían siendo abundantes y por lo cual, muchas de las decisiones del momento se toman de forma común.

La situación continua en una tendencia negativa, donde se suceden las dificultades campaña tras campaña. En el año 1969 se inician gestiones para intentar paliar los contratiempos y se ha solicitado

A través de los Servicios Centrales del Sindicato con el fin de lograr de los mismos una ayuda que pueda paliar en parte, por los motivos expuestos, la caótica situación económica que atraviesa el cuerpo exportador de uva de

mesa. Todo ello a base de una bonificación de la desgravación fiscal de n 20 % y una prima de exportación por kilos exportador que sea el equivalente al 30 % de la media aritmética del total de divisas obtenidas, como asimismo, se conceda una moratoria en el pago de la Seguridad Social y la rápida tramitación de créditos a medio y largo plazo. (AHPAL, C. 38916)

Para 1970 (AHPAL, C. 38918), se habla de una cosecha buena con cotizaciones no tan buenas como se esperaban, pero que finalmente han sido adecuadas tanto para productores como comercializadores. El tiempo favoreció el poder retrasar las faenas y con ello el envío más tardío de la uva para evitar las aglomeraciones y la saturación causadas por la concurrencia masiva de uvas de otros países con la de Ohanes en las primeras semanas del otoño.

Se seguía buscando la forma idónea de constreñir la oferta de frutas, siendo necesario para ello fórmulas coordinadas entre productores y comerciantes:

Por tales cauces se piensa y se estudia por los cargos rectores del Sindicato Provincial, en unión de comerciantes y agricultores, la forma de organizar las exportaciones al exterior, armonizando los envíos de acuerdo con la demanda de los mercados consumidores, a base de la regulación; si bien, antes de llevar a efecto esta medida hay que solucionar el problema de colocar o de compensar económicamente los cuantiosos excedentes que forzosamente han de producirse. Por tanto, la labor de gestión está orientada en el sentido de compaginar los intereses contrapuestos que esta fórmula ha de producir entre comerciantes y productores. (AHPAL, C. 38918).

Con este repaso a los principales conflictos y discrepancias que se recogen en las memorias sindicales queda patente la desunión del tejido local, a lo que si unimos la progresiva retirada del comercializador local en favor de las compras de fruto que comenzaban a realizar en cantidades notales los empresarios del Levante, encontramos ahí un nuevo cambio en el sector uvero almeriense que se iba aventurando al declive.

V.4. Producción y ventas entre 1939-1976

V.4.1. Consideraciones previas sobre la fuente utilizada

Para la elaboración de este apartado, los datos del período entre 1943 y 1976 se han obtenido de las memorias anuales del Sindicato Provincial de Frutas y Productos Hortícolas de Almería⁹¹. La memoria sindical de 1942 pertenece todavía al Sindicato de la Vid, Cervezas y Bebidas para su Delegación de Almería y resulta de utilidad ya que recoge la información de la campaña uvera en curso en ese momento y ofrece los datos de producción y venta tanto al extranjero como en el mercado nacional de los años 1939, 1940, 1941, 1942.

Sobre la información facilitada en las memorias, se ha realizado la conversión de la información relativa a las hectáreas recogida en las mismas con el formato XXXX-XX-XX (hectáreas-áreas-centiáreas) a un formato de hectáreas expresadas con sus correspondientes decimales. La información relativa al total de plantas y total de parraleros muestran los datos de los sumatorios anuales desglosados por pueblos que ofrecen las memorias sindicales.

⁹¹ Las memorias de 1952 y 1955 no se han conservado, pero sí algunos de los datos, ya que las memorias de 1953 y 1956 ofrecen datos comparados con el año anterior. Además, para completar algunas series se ha recurrido a otras fuentes que bebían del mismo origen que el empleado para la redacción de las memorias anuales, como era la Revista Sindical de Estadística. Sin embargo, hay información que no se ha podido recuperar, como el caso del desglose de destinos del fruto en estos años.

Los datos de producción total muestran la producción anual como sumatorio del desglose de la producción por pueblos. El dato aparece expresado en kilogramos en las memorias sindicales, pero se ha convertido a toneladas y así aparecerá reflejado en el presente texto y gráficos. El dato del total producción de 1943 es especialmente delicado⁹². Junto a este descuadre, tras el vaciado de los datos, se han detectado algunos otros que se pondrán de manifiesto en el momento de su uso, si bien su detección no ha supuesto problemas importantes dado que la abundancia de datos sobre diferentes cuestiones de interés pone de manifiesto la importancia de esta fuente para obtener una visión pormenorizada del período.

Otra carencia detectada es que a partir del año 1969 (inclusive) deja de ofrecerse el desglose de producción por pueblos en las memorias, pero sí se ofrecen los datos totales que pueden usarse para conocer la producción total, aunque se pierde un indicador interesante para poder analizar el declive uvero por comarcas.

Sobre el fruto vendido en el extranjero, se muestran aquí las toneladas exportadas. Este dato aparece en las memorias sindicales anuales expresado en kilos. En algunos años (1942, 1952 y 1955) se ha usado el dato concreto publicado en la Revista Sindical de Estadística⁹³ por no disponerse del dato o de la memoria anual sindical correspondiente para su consulta directa. En cuanto a las cantidades vendidas en el mercado interior, se muestran las toneladas vendidas en el mercado nacional. Este dato se ha obtenido por diferencias entre total producción y toneladas vendidas en el extranjero.

⁹² Ya que en la memoria de 1943 se indica que hay catorce millones de kilos producidos y se indica el desglose de su comercialización, pero en la memoria de 1944 al repasar los datos del año anterior indica que eran veintiún millones de kilos producidos, pero no indica el destino de los mismos.

⁹³ El dato que se publicaba en esa revista provenía de la misma fuente, lo que da continuidad a la serie al completarla.

Con la suma de ambas magnitudes se obtiene el dato de total producción, salvo en los años 1961, 1962, 1965 y 1966 en los que se han detectado descuadres. El motivo es que la producción indicada en las memorias para esos años es inferior o superior, según el caso, al total comercializado del que se habla páginas después. No se indican motivos sobre esto en las memorias anuales correspondientes. También se han usado estos datos para realizar el cálculo de las medias móviles trienales para la producción.

Además, con los datos vaciados, se han calculado los rendimientos producción por hectárea (toneladas), producción por productor (toneladas) y producción por parra (kilos). También, se ha deducido el tamaño medio de la explotación y el número de parras por hectárea. Además, se ha computado el porcentaje de exportaciones y ventas al mercado nacional y extranjero de cada año del período 1939-1976. En los siguientes apartados se analiza cada cuestión pormenorizadamente.

V.4.2. Hectáreas en cultivo y rendimiento

El número de hectáreas dedicadas al cultivo del parral experimentó un descenso acusado durante la Guerra Civil que se manifestó en la existencia de unas tres mil seiscientas hectáreas del cultivo en 1943, iniciándose entonces un duro proceso de reconstrucción del negocio uvero que se fue a prolongar durante más de una década. A partir de la década de los sesenta se observa cómo se produce un salto ascendente en las hectáreas cultivadas que pasan a estabilizarse alrededor de las seis mil y las seis mil quinientas. El tamaño medio de la explotación se mantiene en una media de 0,75 hectáreas, mientras que el número de parras por hectárea lo encontramos con ciertas oscilaciones alrededor de las cuatrocientas.

En cuanto a los rendimientos del período 1943-1976, conviene observarlos de forma parcial para observar su evolución a lo largo de los años. Haciendo esto, se observa cómo en los primeros años permanecen oscilando alrededor de las cinco toneladas por hectárea, mientras que en los años finales esta oscilación es próxima a las diez. La cosecha promedio para el período por agricultor era de 4,79 toneladas, pero estaba sometida a las irregularidades que podían afectar a este cultivo (sequías, granizos en otoño o heladas en tiempo de floración) y, también, como se ha visto, a una mejora progresiva de la misma, ya que a inicios de la década de los cuarenta, la falta de los suministros fitosanitarios que requerían las plantas y la falta de cuidados de los años previos había reducido la producción de las plantaciones considerablemente.

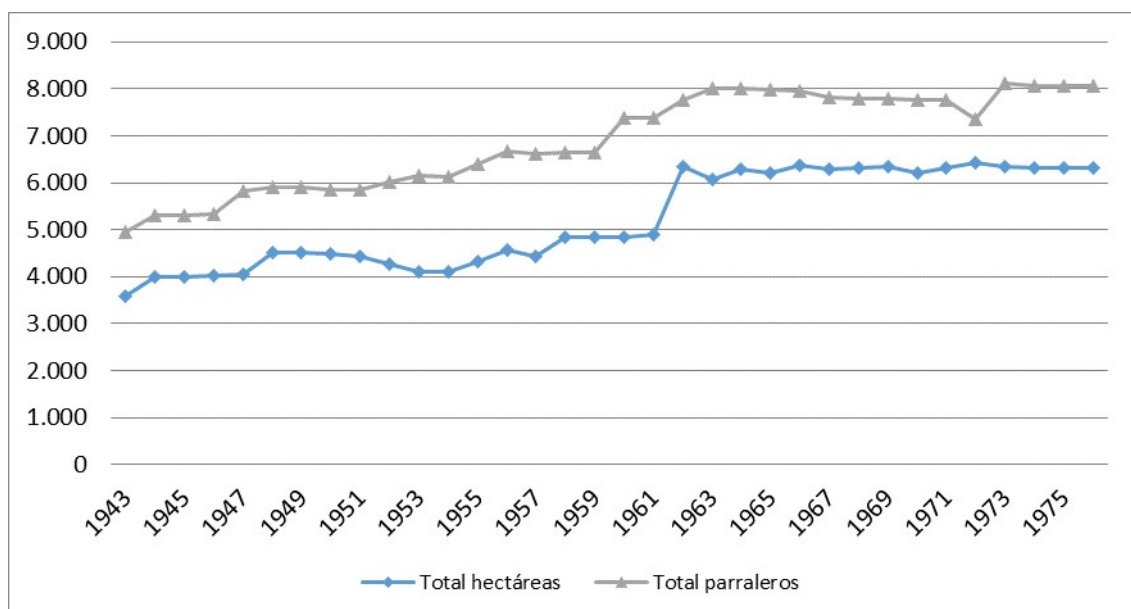
Consecuentemente, si analizamos la evolución de la producción de uva en Almería en el mencionado período, se multiplica casi por siete, ya que parte de unas cifras que se sitúan en torno a las diez mil toneladas y finaliza rozando las setenta mil. Si bien durante las décadas de los años cuarenta y cincuenta el incremento productivo es lento, a partir de la década de los sesenta se aprecian variaciones anuales más pronunciadas. Esta evolución se puede apreciar en el Gráfico 10.

En el mismo gráfico, se puede observar que a partir de los años sesenta se presenta el efecto del teorema de la telaraña, dicho efecto coincide con el momento en que cada vez se vende más cantidad de uva en el mercado interior (fenómeno que se explica en el siguiente apartado).

Otra información que podemos obtener del análisis de los datos de las memorias sindicales es la evolución del tamaño promedio de la explotación por parralero. En el Gráfico 11, se pueden observar dos períodos: un descenso del tamaño medio en los años

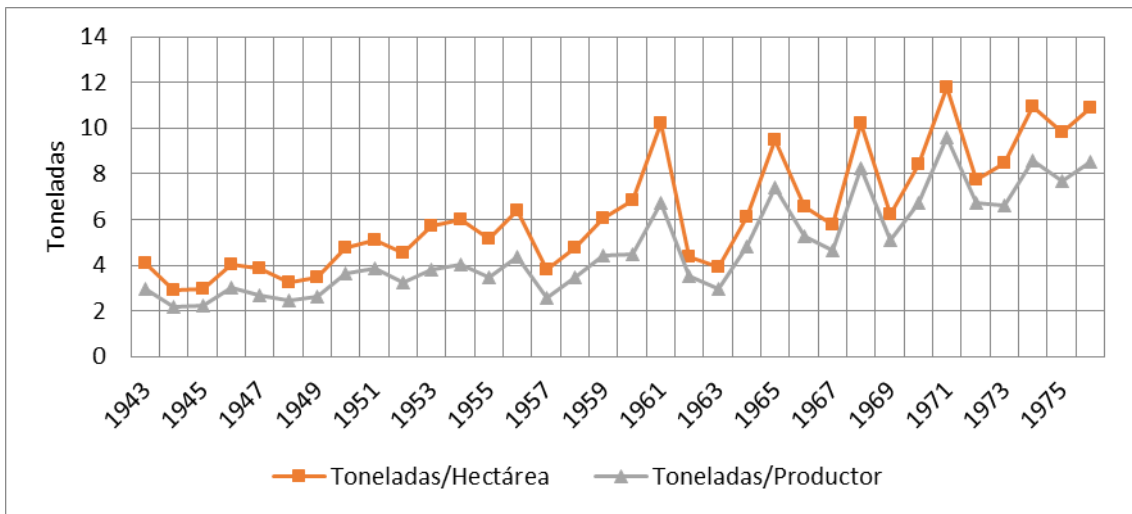
cincuenta, que se explica por un aumento de parraleros por encima del aumento que experimentaba la superficie cultivada y, un segundo período, desde los años sesenta, en el cual aumenta el tamaño medio de la explotación, explicado posiblemente por un aumento de la superficie cultivada y un menor ritmo de aumento de parraleros, algo que podría ser coherente con el éxodo rural de la época y el aumento de los jornales. Estos hechos podrían haber propiciado un doble efecto: el abandono de fincas por la emigración y que éstas fueran adquiridas por otros parraleros a fin de ampliar sus explotaciones o por personas que no tenían propiedades parraleras hasta ese momento.

Gráfico 8. Evolución del número de hectáreas y productores (1943-1976)



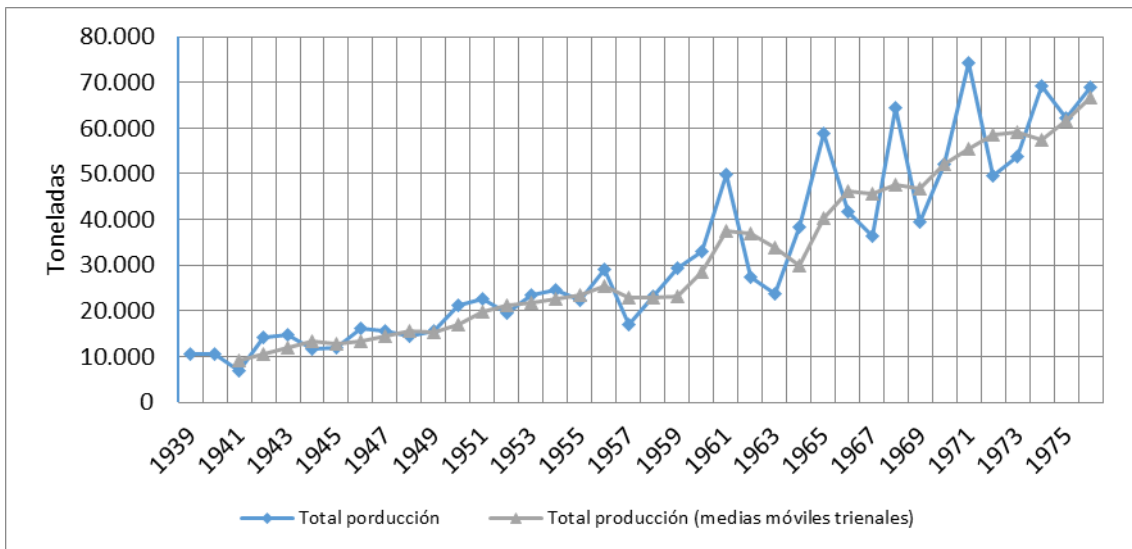
Fuente: elaborado a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, signatura 38915 a 38918).

Gráfico 9. Rendimientos por hectárea y rendimiento por productor



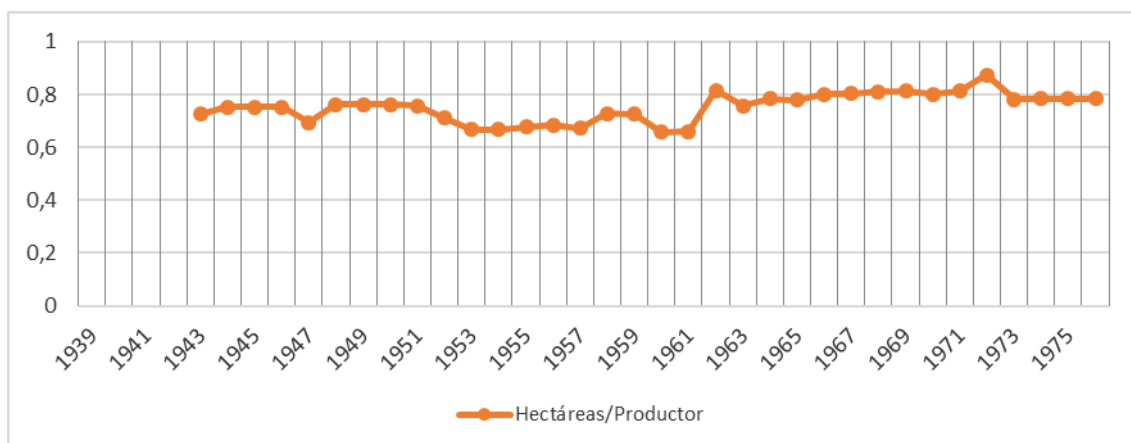
Fuente: elaborado a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 10. Producción y producción en medias móviles trienales (1939-1976)



Fuente: elaborado a partir de datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 11. Tamaño medio de la explotación (1943-1976)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, C. 38915 a 38918).

No obstante, hay que tener en cuenta que las oscilaciones que se observan en relación al tamaño medio de la explotación son muy reducidas ya que se mueven en un rango de entre un mínimo de 0,66 hectáreas por parralero y un máximo de 0,87; cifras ambas inferiores a la hectárea y que ponen de manifiesto el marcado carácter minifundista a lo largo de todo el período estudiado (y también de la historia del cultivo en general).

V.4.3. Destino del fruto vendido en territorio nacional

Otro fenómeno que conviene poner de relieve es el experimentado por el cambio en la proporción de las ventas a los mercados exteriores y al mercado nacional. Como ya se ha mencionado, por sus peculiares características de resistencia y fecha de recolección, la uva de mesa cultivada en Almería tenía como destino su venta en los mercados extranjeros. Es por ello que el contexto internacional siempre ha sido determinante en la evolución que experimentaba el negocio uvero en la provincia.

En el Gráfico 12 y en el Gráfico 13 se presentan las ventas en el extranjero y las que tenían lugar en el interior entre los años 1945 y 1976. Sobre la evolución de las cifras

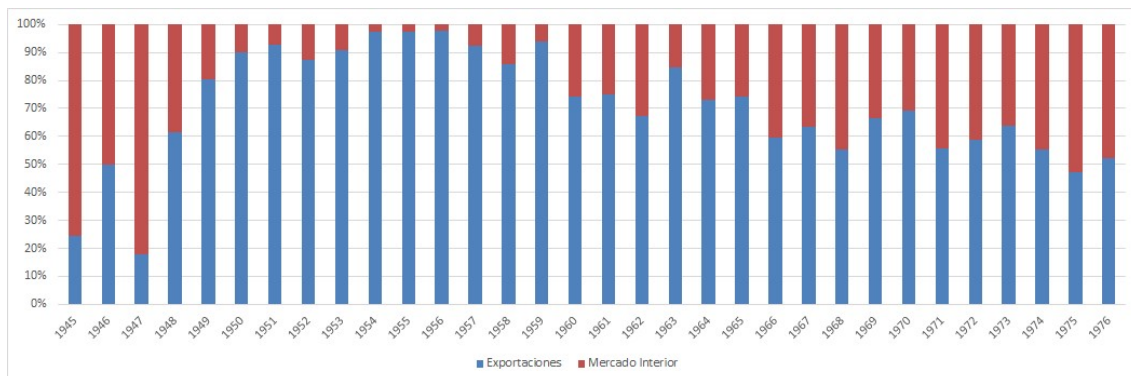
expuestas en dichos gráficos, encontramos que entre 1939 y 1945 la producción tuvo que destinarse al consumo nacional, no estando ello exento de dificultades ya que tuvieron que promulgarse leyes para consumo obligatorio de este fruto⁹⁴ (junto a otros productos de otras regiones del país que atravesaban una coyuntura similar) para dar salida a la producción que otrora era consumida en los mercados internacionales. Es con la finalización de la Segunda Guerra Mundial cuando se van reactivando, lentamente al principio y de forma más acelerada conforme en España va reactivando los flujos comerciales exteriores, las exportaciones de productos agroalimentarios en general, y de la uva de Almería en el caso que nos ocupa. Los años cincuenta y el primer lustro de la década de los sesenta son un buen exponente de ello; sin embargo, a partir de los años sesenta se observa un nuevo cambio en la tendencia, ganando peso ahora las ventas del producto dentro del marco nacional. Esto no debe llevarnos a confusión, ya que como se analizará con detalle más adelante, no se trata de un incremento del consumo de esta uva en el mercado nacional, sino que se trataba de compras efectuadas por agricultores del Levante español que después exportaban la uva al exterior, tal y como ya adelantaban algunos investigadores precedentes (Bosque Maurel, 1960; Puyol Antolín, 1975).

Después de obtener una visión global del destino del fruto, conviene bajar de nivel para analizar cuál era el destino del fruto que quedaba dentro del territorio nacional (el Gráfico 14 muestra esta información). De la observación conjunta de los gráficos, 12, 13 y 14 podemos identificar tres etapas con características diferenciadas:

⁹⁴ El consumo obligatorio se destinaba a establecimiento de Auxilio Social, al ejército o ciertos negocios hosteleros.

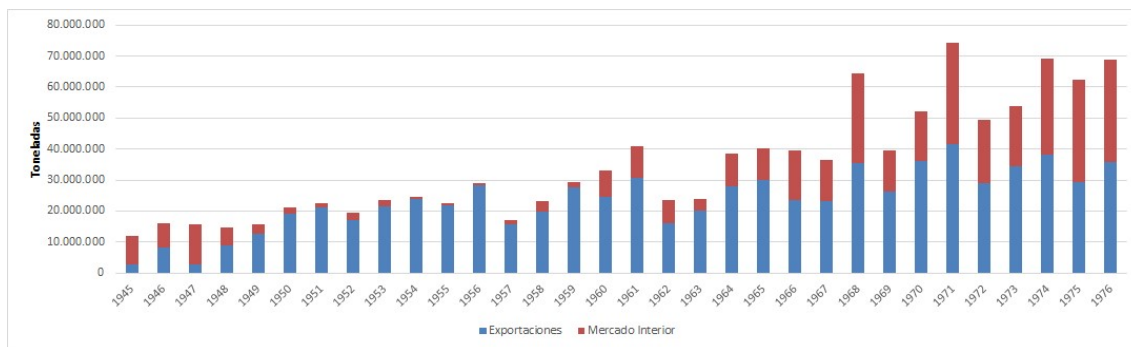
- Una primera etapa iría hasta 1949, cuando por las circunstancias imperantes la urgencia era colocar buena parte de la cosecha en el mercado interior por la imposibilidad de darle salida al exterior. En este momento hay un gran número de destinos nacionales (la práctica totalidad de las provincias españolas) para la uva.
- Una segunda etapa sería entre 1950-1957, cuando los mercados se van normalizando y se vuelve a la tendencia en que la casi totalidad de la cosecha se destinaba a su comercialización en el exterior.
- A partir de 1958 donde podemos ver donde, por un lado, aumenta la cantidad que se vende en territorio nacional y, al mismo tiempo, cómo dichas ventas las concentraban un número reducidísimo de destinos: Murcia, Valencia, unos pocos años Castellón (1968-1971) y desde 1972 en adelante se suma también Alicante como destino de la producción. Como se adelantaba unas líneas más atrás, el destino final de estas ventas terminaba siendo el mercado exterior, pero saliendo al extranjero desde un origen diferente al de Almería. En 1973 aparece también Madrid como destino de partidas de fruto.

Gráfico 12. Destino de la producción uvera expresado porcentualmente (1945-1976)



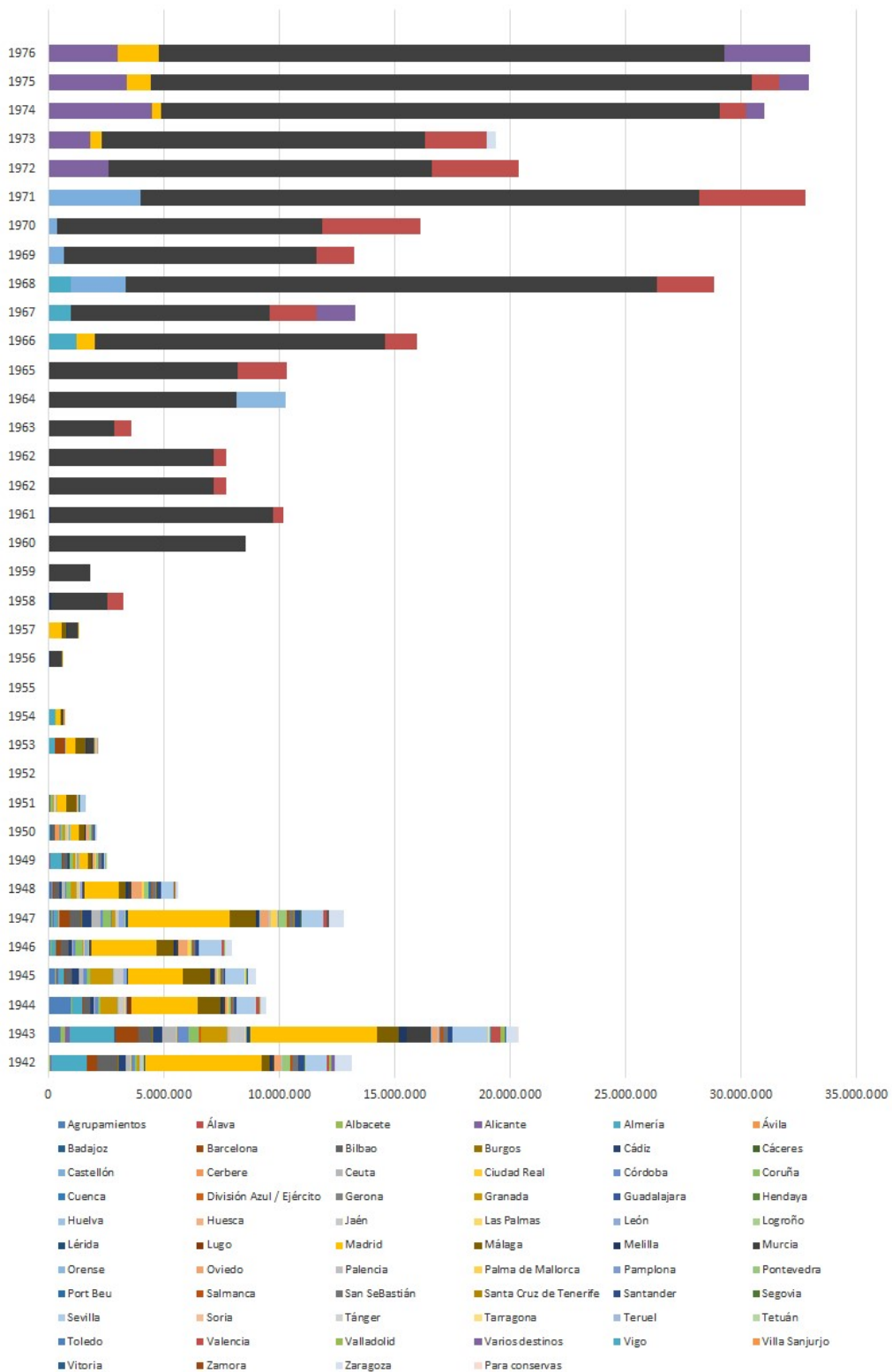
Fuente: elaborado a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 13. Destino de la producción uvera (1945-1976)



Fuente: elaborado a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 14. Destino de la uva vendida en el mercado interior (1942-1976)



Fuente: elaborado a partir de datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

V.4.4. Remuneración para el productor en el campo y costes de producción

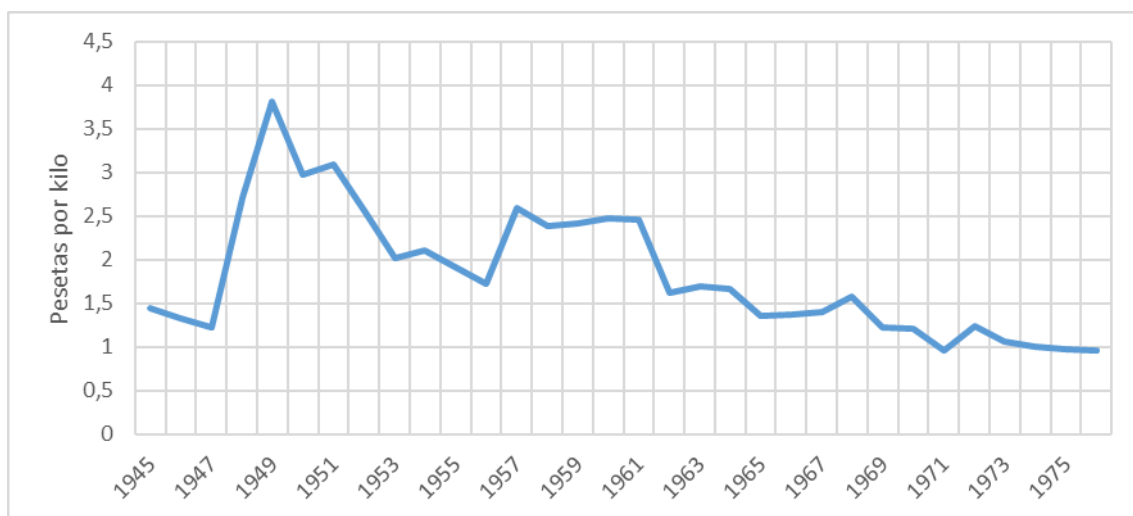
En lo que respecta a la remuneración percibida por el agricultor por el fruto, se han recopilado datos que aparecían a lo largo de los años en las memorias sindicales y se han tabulado de forma que se pudiese tener una evolución de la cifra percibida por cada agricultor por cada 21 kilos vendidos, es decir, por cada barril de producto. Las dificultades para elaborar la serie han venido derivadas de las diferentes formas en que las memorias sindicales presentan la información a lo largo de las más de tres décadas analizadas. De ahí, por ejemplo, que hasta finales de los cincuenta la información se refiera normalmente a barriles (21 kilos de uva limpia), mientras que a partir de esta fecha, cada vez más hay información referida al kilo de uva debido a que, en paralelo, se está produciendo un descenso de la cantidad de uva que se vende envasada en barriles en favor de la que se prepara en cajas de diferente capacidad.

La Tabla 14 (incluida como anexo) presenta una reconstrucción de la serie en pesetas corrientes (1945), mostrando la estimación de lo percibido por kilo y por barril por el agricultor a lo largo de los años objeto de estudio. La utilidad de esta serie se verá acrecentada si se pusiera en relación con los gastos que suponía cada año la cosecha y el promedio de kilos que producía un agricultor.

A continuación, se muestra la representación gráfica (Gráfico 15) de lo obtenido por el agricultor por kilo de uva en el período analizado. El gráfico muestra los máximos de cotización se alcanzaron a final de la década de los años cuarenta, pudiendo haber podido propiciar esto que se expandiera y/o reconstruyera el cultivo a lo largo de esos años dado los aumentos de lo percibido por kilo de uva en el segundo lustro de los años cuarenta conforme se venía produciendo la reapertura de los mercados exteriores. Sin

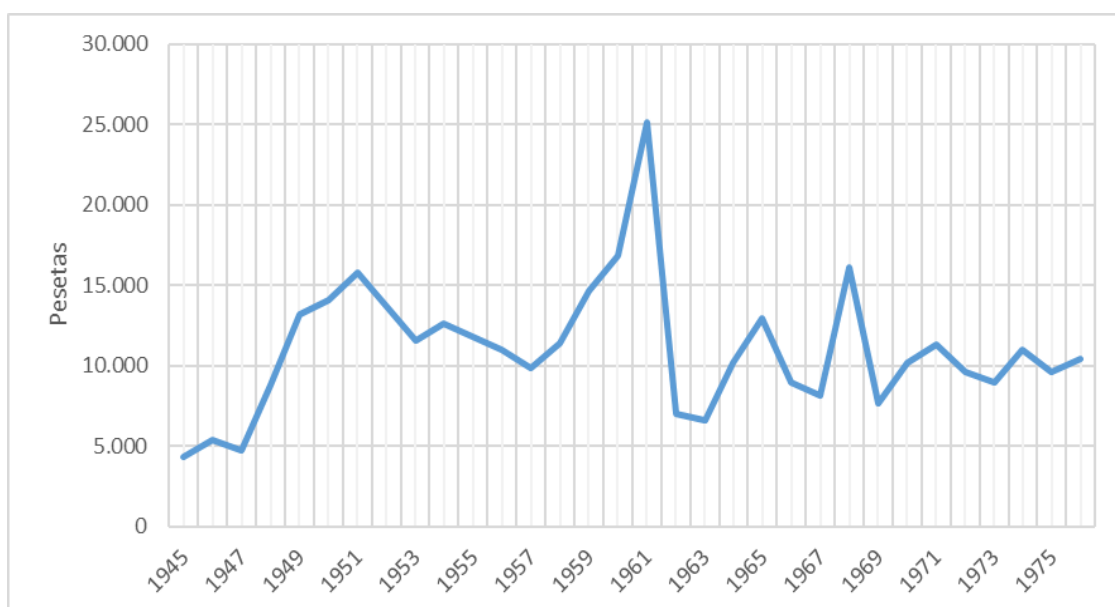
embargo, desde principios de los años cincuenta se inicia una tendencia descendente que irá mermando lo percibido por el agricultor año tras año. Si recordamos el Gráfico 10 de este mismo apartado, el estancamiento de la producción que se produjo en segundo lustro de los cincuenta, podría explicar el aumento de lo percibido por el agricultor en esos años. Sin embargo, a partir de los años sesenta, la producción irá en aumento de forma acelerada, lo que unido a los nuevos competidores que estaban consolidándose en el panorama mundial, la desconexión de los mismos de los agentes locales, a la vigencia de las medidas adoptadas en el Plan de Estabilización de 1959 y al encarecimiento de los factores productivos (principalmente el factor trabajo), pueden considerarse como responsables en conjunto del deterioro de la situación que se observa.

Gráfico 15. Cuantía percibida por el agricultor por kilo de uva (1945-1976). Pesetas constantes.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 16. Pesetas promedio por hectárea de parral (1945-1976). Pesetas constantes.



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

En la Tabla 15 (ver anexo), de lo percibido por el agricultor por kilo de uva, y usando otros datos adicionales recogidos en las fuentes consultadas, se ha calculado también el promedio de pesetas obtenidas por una hectárea de parral (pesetas constantes 1975). Esta tabla puede consultarse en anexos. La Gráfico 16 nos muestra una tendencia ascendente hasta el máximo de 1961, año de excepcional cosecha (la mayor hasta el momento del período estudiado), para disminuir drásticamente en los años sesenta y mantenerse (ya con oscilaciones mínimas) en los años setenta. La primera parte del gráfico, hasta 1961, podría explicarse dadas las mejoras productivas por el uso de inputs que se produjeron en esos años hasta alcanzar el punto máximo de obtención de fruto por hectárea (Gráfico 9). Alcanzado este máximo productivo del suelo, el aumento de los costes productivos de los años sesenta y la caída de los precios pagados al sector, lo sumió en el camino a la decadencia que se prolongará en el tiempo.

Uno de los mayores incrementos en los gastos que tuvieron que afrontar los parraleros fue el aumento del precio de los jornales, como ya se ha mencionado. Si consultamos datos aportados por investigaciones previas y los colocamos en relación con los datos deflactados que se han mostrado en los gráficos precedentes, podemos observar cómo el aumento de los jornales desde los años sesenta fue exponencial (Sáenz Lorite, 1977), mientras que lo percibido por kilo de uva por el agricultor iba en disminución. En la Tabla 8, comparando los datos deflactados de los jornales y de lo percibido por kilo de fruto por el agricultor, se aprecia la divergencia en la tendencia: los jornales aumentan a más del doble en la década de los sesenta, mientras que en ese mismo período, lo percibido por el agricultor disminuye a la mitad.

Tabla 8. Evolución por quinquenios de los jornales y precios de venta de la uva

Período	Jornales (pesetas corrientes)	Año	Jornales (pesetas contantes 1945)	Pesetas por kilo de uva pagado al productor (pesetas constantes 1945)
1943/1947	8,50	1945	8,50	1,45
1948/1952	14,18	1950	7,38	2,97
1953/1957	15,80	1955	7,17	1,92
1958/1962	35,36	1960	10,94	2,48
1963/1967	82,99	1965	17,41	1,36
1968/1972	158,51	1970	25,66	1,21

Fuente: jornales en pesetas corrientes en Sáenz Lorite (1977, p. 223); resto de datos, elaboración propia.

V.5. Exportaciones de uva 1944-1976

La verdadera reconstrucción del comercio uvero se produce una vez finalizada la década de los cuarenta, hasta ese momento en que poco a poco se vuelve a normalizar la situación, lo ocurrido respondía más a las diversas coyunturas acontecidas (recuperación de las plantaciones tras el abandono de finales de los años treinta, escasez de insumos, Segunda Guerra Mundial y autarquía).

Por ello, no es hasta la década de los cincuenta, cuando podemos observar nuevamente el auge de la producción y de las ventas a magnitudes significativas y que respondían a la nueva configuración que se dio al sector desde la centralidad estatal a través del Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas.

A partir de este momento, del estudio de las fuentes disponibles se pueden configurar sus nuevos rasgos definitorios: peculiaridades organizativas en los canales de comercialización, en la presentación del fruto y en las vías de acceso a los mercados, paulatina desaparición del transporte marítimo y un peso cada vez mayor del mercado nacional; todo ello mientras que la producción se encaminaba a una creciente pérdida de competitividad, preámbulo de un agudo declive en los ochenta y noventa que se presume difícilmente superable.

Desde el lado de la demanda, las variedades de la antigua ‘uva de embarque’ van perdiendo, ante la generalización de los sistemas de conservación en frío para el transporte de frutas, buena parte de sus ventajas competitivas frente a otras de hollejo más suave, como determinadas variedades de otros países. Desde el lado de la oferta, la superficie parralera retrocede en ciertas zonas por su mayor coste de oportunidad en relación a los cultivos intensivos en invernadero, que desde las llanuras del litoral han trepado hasta las vegas antaño colonizadas por las plantaciones de uva a la búsqueda de un agua de mayor calidad y suministro más regular.

Es por ello que, para poder analizar cómo se desenvolvía el negocio uvero en estos años otro de los datos que se han analizado de las memorias sindicales anuales han sido los relativos a las exportaciones de uva de mesa desde Almería.

V.5.1. Cantidades comercializadas según destino

Retomando dos gráficos ya expuestos, en el Gráfico 13 se habían representado las cantidades de fruto vendido en el mercado interior y en el exterior y en el Gráfico 12, se habían representado las mismas cifras expresándolas de forma porcentual. Procedemos en este apartado a un análisis pormenorizado de la evolución de estas magnitudes.

Recordemos que de 1940 a 1947 las ventas de este producto en el territorio nacional fueron superiores a las (pocas) exportaciones que se producían dado el contexto internacional primero y el resultado del mismo después (Segunda Guerra Mundial, reapertura de los mercados tras la misma y encontrándose España en régimen autárquico). No obstante, en estos años el total de la producción no es elevado en comparación con etapas previas a esta ni respecto a los años posteriores. Estamos en una etapa de reconstrucción y reorganización del sector desde una doble perspectiva de carencia de insumos suficientes para la plantación y desarrollo de las campañas (recordamos que se trata ésta de una agricultura industrial) y, por otro lado, se está diseñando la nueva estructura sindical (Sindicato Vertical) fuertemente centralizada y burocratizada.

En 1948 las exportaciones ya superan las ventas dentro del territorio nacional y esta tendencia se va a mantener durante dos décadas y media. Se produce también un aumento de la producción como consecuencia de la progresiva reposición de parrales y de nuevas plantaciones que se realizan, que al ser más jóvenes, pueden producir mayores cantidades por cosecha (siempre que no ocurran accidentes meteorológicos que mermen o dañen el desarrollo del fruto). Las ventas en el mercado nacional se mantienen en cifras bajísimas en la década de los cincuenta, con una media en torno a

las mil seiscientas toneladas, frente a un promedio de veintiún mil vendidas en el exterior cada campaña, también como promedio en el mismo período.

A partir de la década de los sesenta se observa cómo aumentan las partidas destinadas al mercado interior. Sin embargo, no podemos interpretar esto como un aumento del consumo de la uva de mesa de Almería en el mercado nacional, sino que dicho incremento viene explicado por los aumentos de compras realizados por empresarios de la zona del Levante de la uva almeriense para ser ellos después quienes las exportaran al exterior. Esto viene a producirse según Gómez Espín y Gil Meseguer (1987) con motivo del Plan de Estabilización de 1959⁹⁵. Podemos observar este fenómeno analizando los datos de venta de la uva de Almería recogidos en las memorias anuales sindicales y ver cómo aumentan las partidas que salen hacia Murcia, Alicante y Valencia. Algo que puede ser observado en el Gráfico 14.

Esta tendencia irá consolidándose hasta llegar a igualarse el número de toneladas destinadas al mercado interior (por el aumento de este comercio para la reexportación posterior por parte de los ya mencionados comerciantes del Levante) y al exterior (directamente desde Almería) ya a mediados de la década de los setenta.

Mientras tanto, la producción almeriense de uva de mesa irá aumentando hasta llegar a rebasar las setenta y cuatro mil toneladas (74.300,17 toneladas) en el año 1971 (su máximo hasta ese momento) y con un promedio entre 1970-1976 de sesenta y un mil toneladas). Unas cantidades que recuerdan a las alcanzadas en la época de mayor producción, la 'fiebre uvera' de principios del siglo XX (Sánchez Picón, 1992), con la

⁹⁵ Gómez Espín y Gil Meseguer (1987) indican que, sobre todo, los comerciantes murcianos pasan a controlar el negocio de la distribución en origen de este fruto mediante corredores en Almería, Murcia y Alicante e incluso en destino.

diferencia de que entonces la comercialización hacia el exterior era realizada desde Almería⁹⁶, mientras que en este momento el modelo comercial ha cambiado y buena parte de ella ya no se expide a los mercados extranjeros desde esta provincia.

V.5.2. Ingresos obtenidos por las ventas

Tomando la serie de datos relativos al total de toneladas vendidas y el total de pesetas obtenidas por las ventas, podemos obtener información sobre el desenvolvimiento de negocio uvero en los años estudiados. Para ello se han tomado los datos de las memorias anuales sobre el total de toneladas vendidas en el mercado interior y exterior en los años objeto de estudio y se han sumado para obtener el total de toneladas vendidas y poder así soslayar algunos descuadres que presentan dichos sumatorios en las memorias. Se ha procedido de igual forma con las pesetas obtenidas por las ventas de uva en el mercado interior y en los exteriores por idénticas razones. Se ha sintetizado esta información en la Tabla 14, en la Tabla 15 y en la Tabla 16 (anexos).

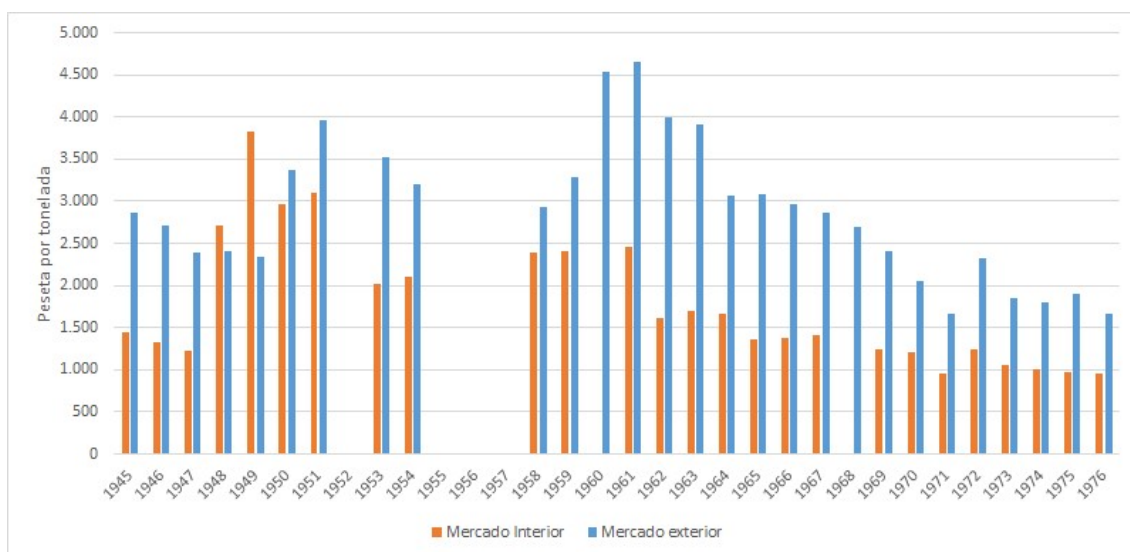
Aquí se recoge un gráfico (Gráfico 17) a modo de síntesis de los datos de las tablas de los anexos donde se puede observar cómo lo obtenido por tonelada vendida al mercado interior, mantuvo un comportamiento predominante de estar siempre por debajo de lo obtenido por tonelada vendida al mercado exterior. Razón que justifica el interés suscitado en los exportadores levantinos para adquirir fruto en Almería (y quedar remunerado como fruto vendido en el mercado nacional)⁹⁷ para luego ser ellos quienes

⁹⁶ Habría que considerar esta cifra esto dentro del contexto nacional: aunque parece que lograr estos niveles de producción es mayúsculo, hay que tener en cuenta que también se está aumentando producción de uva de mesa de otras variedades en otras zonas próximas (como Murcia, Alicante y Valencia) en la segunda mitad del XX.

⁹⁷ Ver los gráficos Gráfico 10 y en el Gráfico 11 donde se muestran las toneladas vendidas en el extranjero y las toneladas vendidas en el mercado anterior. Y, además, recordando lo ya mostrado en el Gráfico 7, donde lo que vemos es que la práctica totalidad de estas ventas dentro del propio país tenían por destino Murcia, Alicante, Valencia y Castellón; esto es el Levante, y sabiendo que luego se exportaba

lo exportaran, obteniendo las ganancias adicionales, quedando parte de la riqueza generada por estas cosechas fuera del territorio en que se producía. No obstante, como ya se ha hecho a lo largo del presente capítulo, también se constata la pérdida de rentabilidad por tonelada de fruto vendida, tanto en los mercados exteriores como en el interior, a partir de los años sesenta.

Gráfico 17. Pesetas por tonelada de fruto según destino del fruto (1945-1976). Pesetas constantes



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

V.5.3. Análisis por total de kilos exportados en el período 1945-1976 por destinos (mercado interior o mercado exterior)

De un total de 39 destinos de los que se tiene constancia a los que se dirigieron los envíos de uva de Almería en este período, destacan de forma significativa los siguientes

con un origen diferente al de la provincia de Almería desde estas provincias, queda patenta el menoscabo que suponía para la provincia productora aquí analizada esta forma de proceder y el desplazamiento de la obtención de esos ingresos hacia otra región diferente.

(se enumeran los diez primeros de la lista)⁹⁸: Inglaterra (acaparó alrededor del 40 % de las exportaciones del período), Alemania (zona occidental) (alrededor del 13 %), Suecia (alrededor del 11 %), Noruega (alrededor del 8 %), Extremo Oriente (alrededor del 4,15 %), Dinamarca (alrededor del 4 %), Irlanda (alrededor del 2,85 %), Finlandia (alrededor del 2,36 %), Brasil (alrededor del 2,08 %) y Suiza (alrededor del 1,86 %).

El resto de destinos (desde la posición 11 a la 29) quedan por debajo del 1 %, por lo que comprendemos cómo pese a la gran diversidad de mercados que lograron alcanzar las uvas en este período, persistía la dependencia de unos pocos. Algunos de estos otros puertos donde arribaron las uvas de Almería, aunque con la ya mencionada poca significación en el total del período fueron: Nueva Zelanda, Venezuela, Islandia, Francia y sus colonias africanas, Canadá, Panamá, Bélgica, Uruguay o Mozambique entre otros.

Análisis de frecuencias por países

Si atendemos a otro tipo de análisis desagregado de los datos del período 1945-1976, se observa cómo van aumentando el número de países a los que se exportaba uva conforme avanzan los años, consecuencia lógica de la progresiva apertura que se vivió en el país desde los años autárquicos en la década de los cuarenta del siglo XX, hasta la apertura progresiva de las décadas posteriores. En la Tabla 9 se recoge un resumen de su evolución en los años de apertura y una muestra de la multiplicidad de destinos alcanzados en 1976.

⁹⁸ El listado se ha elaborado tras el conteo realizado de la información de las memorias sindicales anulas que se están analizando en este apartado del trabajo.

Tabla 9. Indicación del número de países diferentes a los que se exportó uva en ciertos años del período 1945-1976

Año	Número de destinos	Países
1945	3	Suecia, Dinamarca, Suiza
1947	6	Suecia, Irlanda, Brasil, Suiza, Génova, Singapor.
1948	5	Inglaterra, Alemania (zona occidental), Suecia, Irlanda, Brasil.
1949	5	Inglaterra, Suecia, Irlanda, Brasil, Colonias Inglesas en Asia.
1950	9	Inglaterra, Alemania (zona occidental), Suecia, Extremo Oriente, Irlanda, Brasil, Suecia, Venezuela, Francia
1951	12	Inglaterra, Alemania (zona occidental), Suecia, Extremo Oriente, Irlanda, Brasil, Suiza, Holanda, Venezuela, Islandia, Francia, Bélgica.
1976	19	Inglaterra, Alemania (zona occidental), Suecia, Noruega, Extremo Oriente, Dinamarca, Irlanda, Finlandia, Suiza, Holanda, Venezuela, Francia, Canadá, Austria, Costa de Marfil, Panamá, Senegal, Italia, Checoslovaquia.

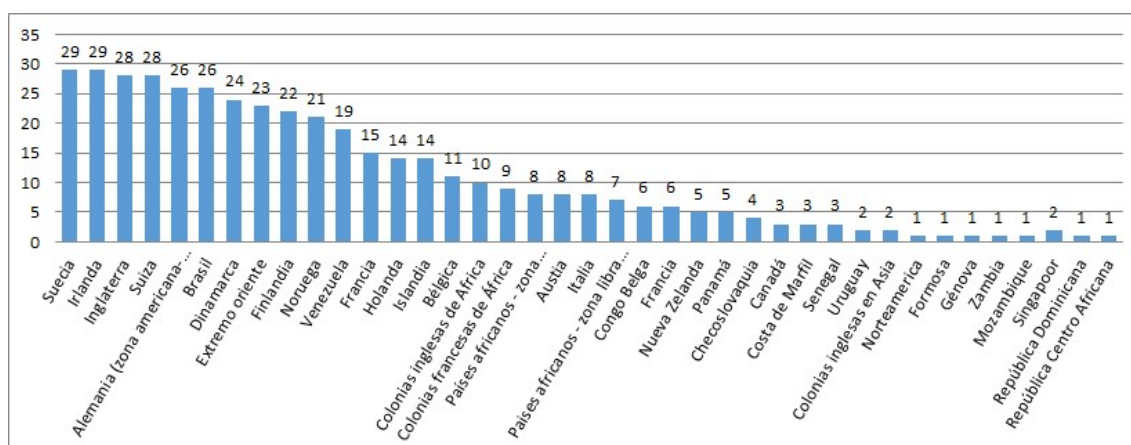
Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Analizando las frecuencias, se dispone de información desagregada del período 1945-1976, en los cuales, puede verse en el Gráfico 17 los países a los que se exportó con mayor asiduidad y cuales fueron destinos puntuales: los países a los que se envió uva en más de 20 ocasiones (de un total de 30 años analizados) fueron: Suecia, Irlanda, Inglaterra, Suiza, Alemania (zona occidental), Brasil, Extremo Oriente, Dinamarca, Finlandia, y Noruega.

Entre 20 y 10 campañas de envíos encontramos: Venezuela, Francia, Holanda, Islandia, Bélgica, Colonias inglesas.

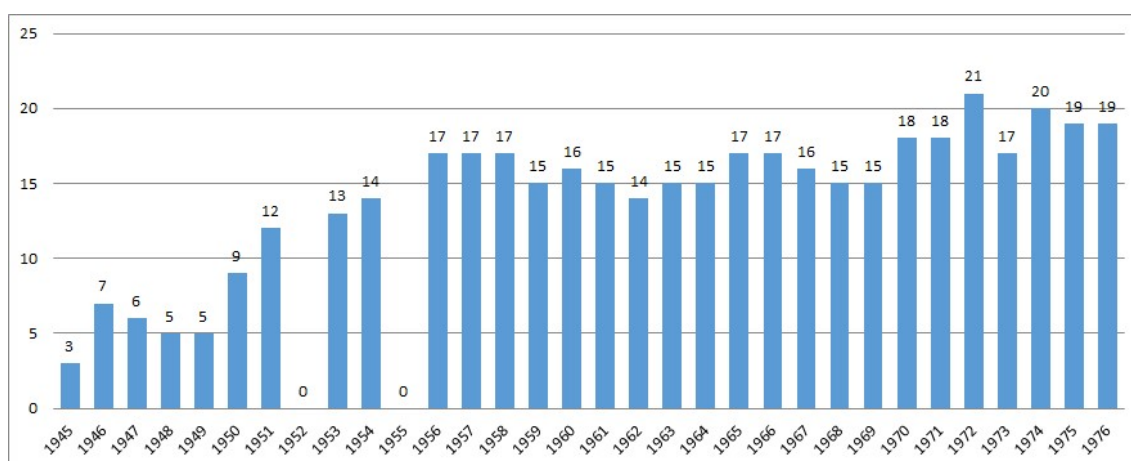
Finalmente, con menos de 10 envíos encontramos: Colonias francesas (y posteriormente países de zonas franco), Congo Belga, Francia, Nueva Zelanda, Panamá, Checoslovaquia, Canadá, Costa de Marfil, Senegal, Uruguay, Colonias Inglesas, Norteamérica, Zambia, Mozambique, Singapor, República Dominicana y República Centroafricana; y las ciudades de Formosa, Génova.

Gráfico 18. Número de años en que se envía fruto a cada país en el período 1945-1976



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 19. Número de países a los que se envió fruto en el período 1945-1976



Fuente: elaboración propia a partir de memorias anuales del Sindicato Provincial Nacional de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Así pues, los diez países a los que más toneladas de uva se exportaron en el período 1945-1976 coinciden con los diez países a los que más veces se exportó (en más de 20 campañas): Suecia, Irlanda, Inglaterra, Suiza, Alemania (zona occidental), Brasil,

Extremo Oriente, Dinamarca, Finlandia, y Noruega. Por tanto, posteriores análisis se podrían centrar en estos países por representar el grueso del negocio uvero del período.

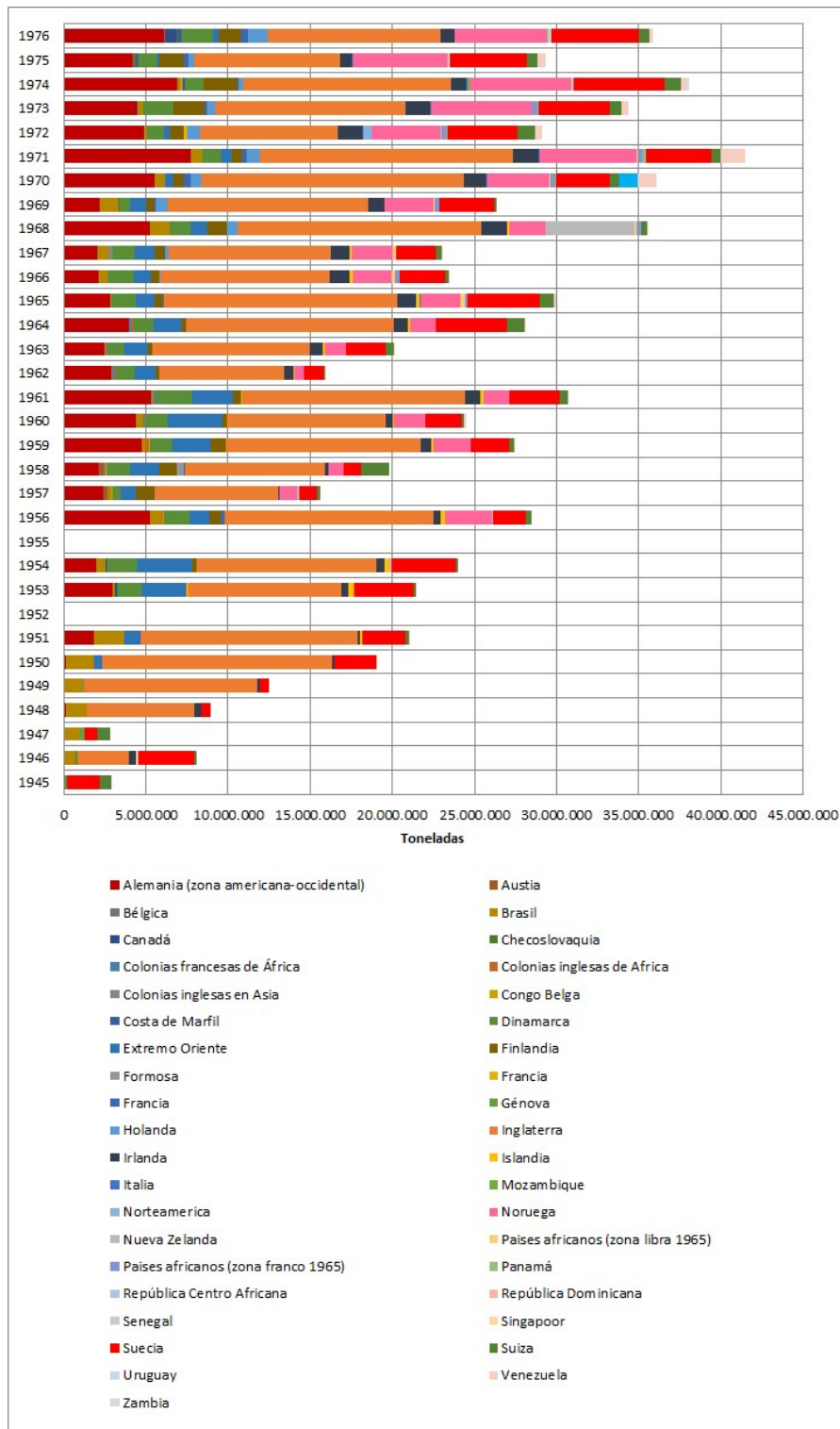
Aunque la producción almeriense de uva de mesa llegó a rebasar las setenta mil toneladas en los años setenta del siglo XX, hay que contextualizarlo en el marco nacional de ese momento, más que en el general de la multiplicidad de destinos exteriores. En ese momento las provincias levantinas habían aumentado muchísimo su producción y la contribución almeriense no tenía el mismo peso dentro del conjunto nacional que la que tuvo a finales del XIX y principios del XX.

En el Gráfico 19 se muestra un resumen del número de países a los que se envió fruto a lo largo del período, quedando visible que para mediados de los años cincuenta la apertura era la pauta habitual para los envíos y que se mantendría así durante el resto del período.

Seguidamente, el Gráfico 20 nos permite obtener una visión general del desarrollo de las exportaciones en el período 1945-1976 según el país de destino, destacando la ya mencionada proliferación de destinos, sin que ello disminuyese la dependencia de los mayores importadores.

En las siguientes páginas se realizarán dos agrupaciones más: una agrupando y mostrando solo a los diez países a los que más se exportó (y el resto de países se congregan en un último y undécimo dato) y otro donde poder tener una visión general, pero solo de los cinco mayores (y el sexto agrupando a los demás).

Gráfico 20. Exportaciones de uvas por países expresadas en toneladas en el período 1946-1976



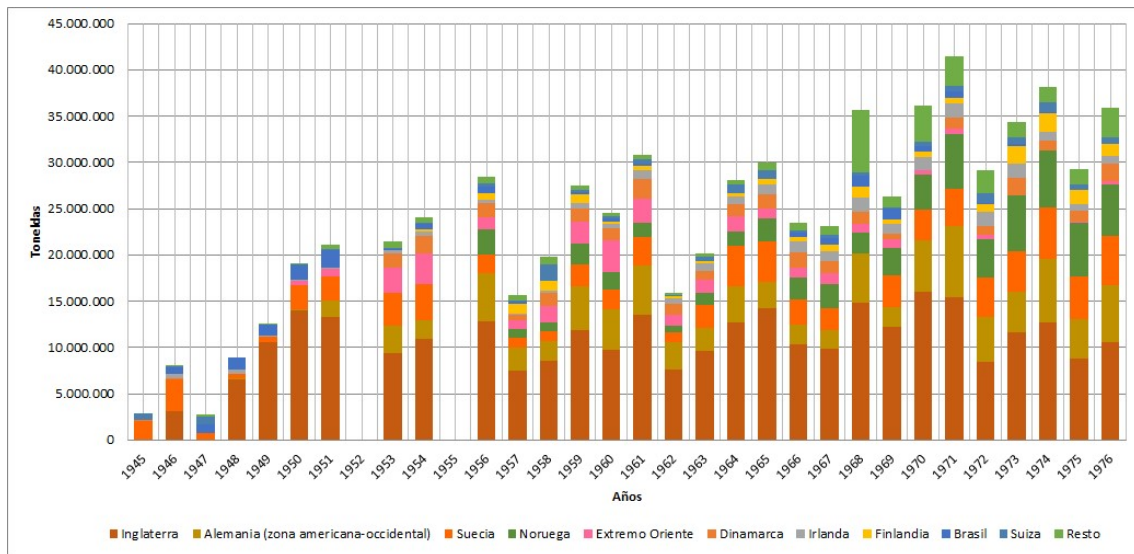
Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Análisis de los 10 países más importadores de uva de mesa

El análisis de los 10 países más compradores de uva supone aproximadamente el 90 % del total exportado en los años estudiados en el presente capítulo. En Gráfico 21 y en el Gráfico 22 de los 10 países que dijimos que eran los que uva de mesa de Almería compraron en el período 1945-1976, podemos ver cómo son pocos los países que realizaron compras en cantidades significativas dignas de ser objeto de estudio pormenorizado. En dichos gráficos se presentan dichos países y, además, se han agrupado bajo la denominación de resto los países por debajo de ese nivel.

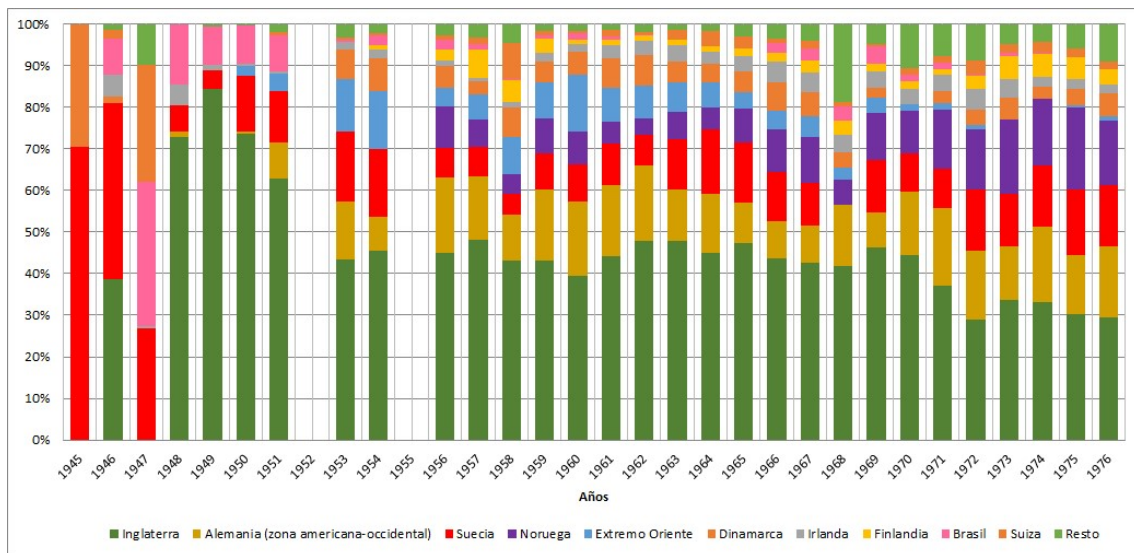
El peso de las compras de fruto por parte de Inglaterra destaca sobre todos los demás países una vez que se ha normalizada la situación tras la Segunda Guerra Mundial. Estas compras mantendrían una dinámica similar hasta la entrada de dicho país en la C.E.E. altera la tendencia al tener ahora también como miembro de la misma a Italia, donde también se producían uvas susceptibles de ser exportadas dadas las mejoras en los transportes por carretera que se habían producido ya en esa década, en el anterior gráfico de las exportaciones expresado el porcentajes según destino se aprecia cómo es en estos años de la década de los setenta cuando Inglaterra tiene sus mínimos porcentuales de importación de la producción. Otro caso a destacar es el de Noruega, que aumenta sus compras van aumentando en la década de los setenta.

Gráfico 21. Exportaciones de uva expresadas en toneladas a los diez principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 22. Exportaciones de uva a los diez principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976 expresado porcentualmente



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Análisis de los 5 países más importadores de uva de mesa

El análisis de los 5 países más compradores de uva supone aproximadamente el 77 % del total exportado en los años estudiados en el presente capítulo. Observando unos gráficos contruidos de una forma análoga a los anteriores, Gráfico 23 y

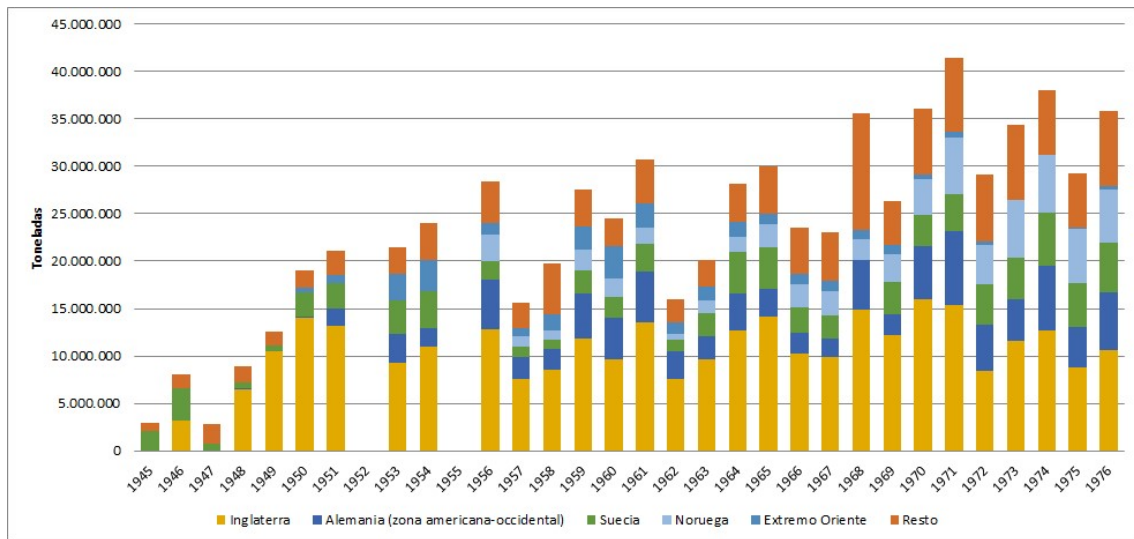
Gráfico 24; en este caso, se ha puesto el foco solo en los 5 países que más uva de mesa de Almería importaron en el período 1945-1976.

Se observa cómo acumulan el 77 % (aproximadamente) de toda la exportación realizada en el período. El resto de ventas efectuadas a los demás países se muestra en esta ocasión agrupado en una sexta categoría denominada 'Resto'.

Esta nueva agrupación nos permite ver con más claridad las fluctuaciones experimentadas en el transcurso de las décadas. Destaca notoriamente la prevalencia del mercado inglés por encima de todos los demás. El mercado inglés, a finales de los años cuarenta y a principios de los cincuenta suponía más del 60 % de las exportaciones del fruto (llegando incluso a picos del 70 % y del 80 %), pasando a reducirse alrededor del 40 % desde mediados de los cincuenta y hasta inicio de los años setenta; si bien es un descenso considerable respecto a la etapa anterior, no es nada desdeñable su posición en ese período. Finalmente, en los setenta, comenzará a disminuir por debajo del 40 %. La dependencia de dicho mercado queda patente y su declive viene a coincidir con la aceleración de los problemas en el sector ya entrando en su última fase⁹⁹.

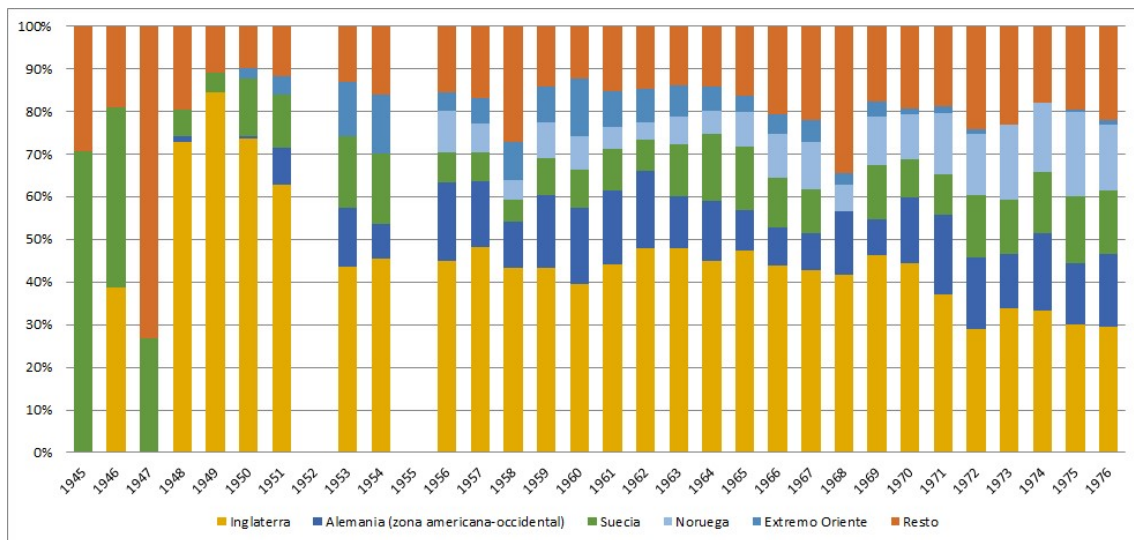
⁹⁹ En el Capítulo VI, dedicado al declive, se describirán los factores explicativos de la fase final del cultivo, siendo uno de los mencionados, precisamente, la modificación en la relación del tipo de cambio de la peseta con la libra uno de ellos.

Gráfico 23. Exportaciones de uva expresadas en toneladas a los cinco principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915- 38918).

Gráfico 24. Exportaciones de uva a los cinco principales mercados y resto del mundo entre 1945-1976 expresado porcentualmente



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

V.5.4. Equivalencia en pesetas de las divisas obtenidas con el negocio uvero

En el Gráfico 25 y en el Gráfico 26¹⁰⁰ podemos ver representadas las divisas obtenidas expresadas en su correspondencia en pesetas corrientes. Inglaterra y Suecia como mayores aportadores de divisas por sus abundantes compras de fruto y, poco a poco, se observa cómo las divisas noruegas también van ganando presencia. Se aprecia también la progresiva apertura de los mercados en la irrupción de nuevos destinos a partir de los años sesenta, sin embargo, la concentración del grueso de las exportaciones en unos pocos países se mantendrá, tal y como se ha analizado en el apartado precedente.

V.6. Insumos requeridos

Para la redacción del presente apartado se ha seguido empleando como fuente de información lo publicado en las memorias anuales del Sindicato Provincial de Frutas y Productos Hortícolas Información del período 1942-1960¹⁰¹, así como de las actas de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa entre 1942 a 1959.

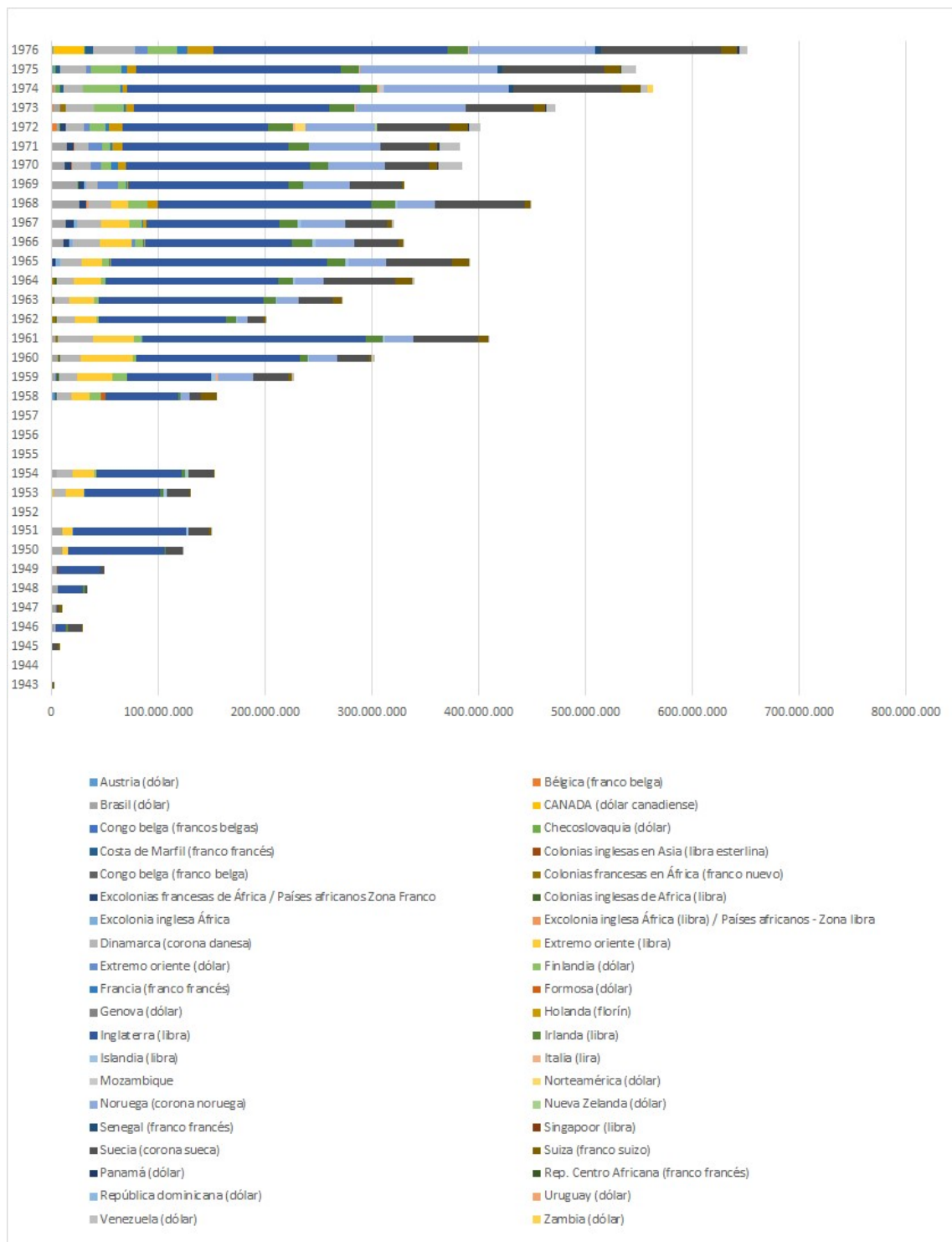
V.6.1. Abonos y tratamientos anticriptogámicos

Cuando en los años cuarenta comienza a reorganizarse el país bajo las nuevas directrices, las principales necesidades que había en relación al cultivo del parral en la provincia era la consecución de los inputs necesarios para su puesta en producción y

¹⁰⁰ Para los años 1952 y 1955 ya hemos comentado que no se conservan las memorias anuales. Pero en este caso, la novedad radica en que en 1956 y en 1957 solo se ofrece la cantidad en la moneda correspondiente, sin expresión de su equivalencia en pesetas, de ahí que no aparezcan datos representados tampoco para dichos años.

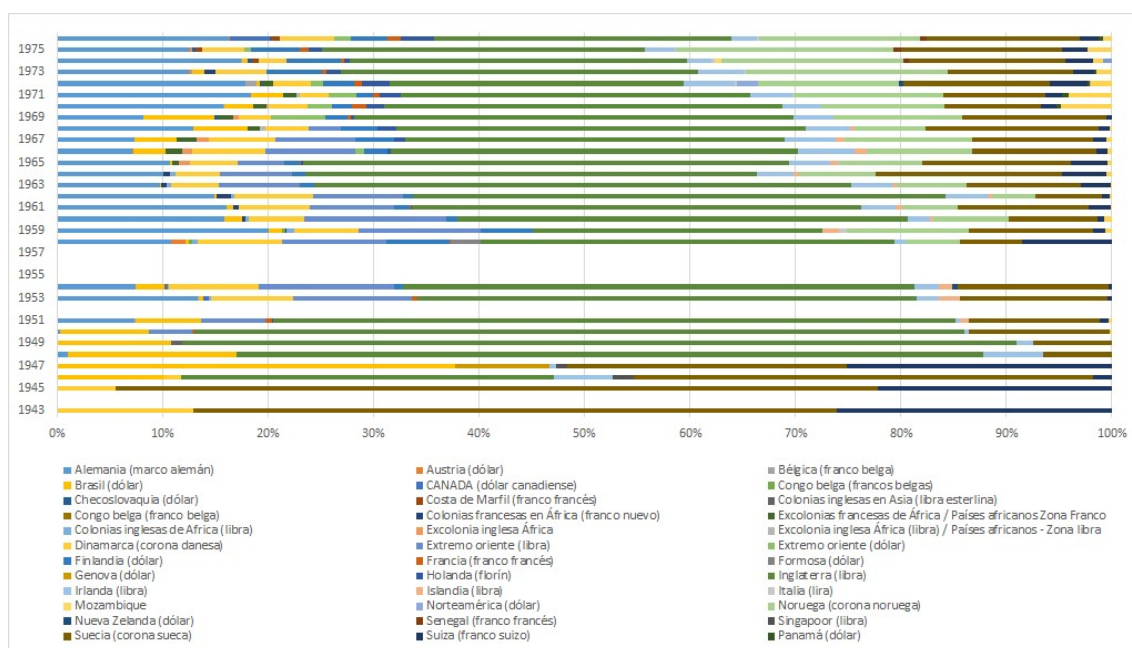
¹⁰¹ La memoria del año 1960 es la última que facilita esta serie de datos sobre azufre y sulfato de cobre.

Gráfico 25. Divisas expresadas en pesetas en valor corriente obtenidas en cada país al que se exportó uva de mesa en el período 1943-1976



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 26. Divisas en pesetas en valor corriente obtenidas en cada país al que se exportó uva en el período 1943-1976 expresadas porcentualmente



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

reconstrucción. Los primeros, sulfato de cobre y azufre principalmente, iban llegando mediante las gestiones que el Sindicato Provincial de Frutas y Productos Hortícolas realizaba cursando peticiones a instancias superiores, mientras que la estimación de las necesidades y el posterior reparto de los suministros conseguidos se llevaban a cabo mediante los organismos locales de cada municipio, principalmente a través de la Hermandad Sindical de Labradores y Ganaderos.

El ritmo lento al que se conseguía que llegaran los abonos a los parrales de la provincia, unido a los avatares meteorológicos inevitables, limitaba el ritmo de aumento de la producción (AHPAL, C. 3817). Las quejas de los cultivadores ante la falta de azufre con el que curar las parras y la escasez de medios económicos disponibles dificultaban la recuperación (AHPAL, C. 38578). Esta cuestión queda recogida en una de las actas

de las reuniones de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa con fecha de 21 de marzo de 1945:

Las causas de esta decadencia en el cultivo de la parra no es otra más que la triste situación económica en que se encuentran todos estos productores por la desvalorización de este fruto durante estos últimos años, y agravada en el presente más por la pérdida total de la última cosecha, motivada por las intensísimas invasiones de ceniza y mildew hasta el punto que hoy se encuentran estos productores sin recursos para atender a sus primordiales necesidades. (AHPAL, C. 38578)

Según las estimaciones del año 1946 (AHPA, C. 38917) se necesitaban, como mínimo, en la provincia unas 85 o 90 toneladas de sulfato de cobre para curar los parrales y se consiguieron tres cupos de 30 toneladas de forma escalonada a lo largo de los primeros meses del año que después fueron repartidos por las Hermandades Sindicales de Labradores y Ganaderos. También se efectuaron peticiones de fertilizantes a los que no se había tenido acceso en los últimos años, como sulfato amónico o nitrato de sosa (en defecto del primero), pero que no fueron asignados.

Las dificultades en los transportes no solo afectaban a la comercialización del producto, también lo hacía a la llegada de estos suministros, ya de por sí inferiores a las cantidades óptimas que necesitaba el cultivo, por los retrasos motivados por las gestiones para la consecución de los vagones.

Para mejorar esta situación, en algunos de los acuerdos comerciales con Inglaterra se pretendía conseguir “la concesión por parte de nuestras autoridades de una compensación a favor de las exportadoras, consistente en el 25 % de las divisas totales

obtenidas, para poder con ellas traer de Inglaterra productos previamente indicados” (AHPAL, C. 38917). Esto se vino a plasmar en la compra de sulfato de cobre en los primeros meses del año 1949 para uso en ese momento.

Para el año 1949, la memoria anual informa de cómo

Se procedió a la apertura de un concurso entre los comerciantes y exportadores de uva a Inglaterra al objeto de que éstos elevaran ofertas al Sindicato para la importación de cuatrocientas cincuenta toneladas de sulfato de cobre con cargo a las divisas libres obtenidas por sus envíos a citado país. (AHPAL, C. 38917)

Con esta cantidad quedaría abastecida la provincia de Almería, por lo menos durante dos años. Adjudicada la importación, cada exportador cedió las divisas que en proporción le correspondían para proceder a la compra de dicho sulfato de cobre.

Además, en este mismo año, al producirse la desvalorización de la libra mientras se estaban acordando las condiciones para la exportación y la disposición de las divisas, se llegó finalmente al acuerdo de destinar un 15 %¹⁰² de las divisas conseguidas por el exportador a productos previamente establecidos por el Gobierno, a saber, a “la importación de abonos en general, insecticidas, anticriptogámicos, maquinaria agrícola y material para pozos y riegos¹⁰³” (AHPAL, C. 38917) y que se abonarían las libras a 49,056 pesetas.

¹⁰² “Cesión a los exportadores del 15 % del total de las divisas logradas en sus exportaciones, no fijándose precio mínimo para la formalización de la solicitudes de exportación; ahora bien, quedando en la obligación de justificar los exportadores estos productos ante el Instituto Español de Moneda Extranjera, según ejemplar de la factura de venta presentada en la Aduana Británica, visada por la Oficina Comercial de España en Londres, siendo válido este sistema desde principios de campaña hasta el 15 de noviembre” (AHPAL, C. 38917). Aunque finalmente se permitió como plazo final el del término de la campaña.

¹⁰³ No aparece indicación en las memorias anuales del período 1942-1949 sobre la compra de maquinaria indicada.

Sin embargo, los exportadores no quedarían satisfechos con la operación y en la siguiente campaña solicitaron del Ministerio de Industria y Comercio “se elevase el cupo de divisas de libre disposición concedido a los mismos, como igualmente se ampliase la lista de productos a importar. Se consigue pues que se aumentase en un 5 %¹⁰⁴ el cupo de libras de libre disposición para el exportador” (AHPAL, C. 38915).

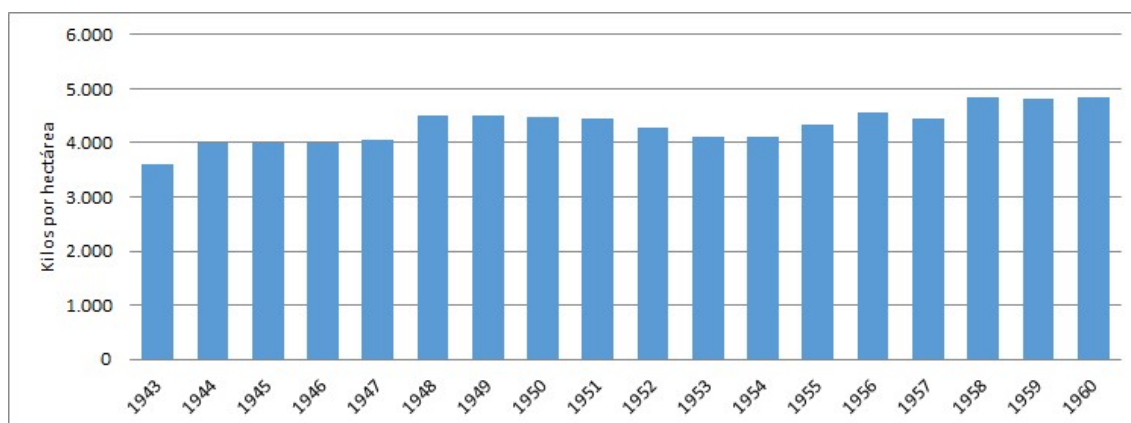
Otra forma de gestionar la llegada de suministros de forma combinada con diferentes instituciones, como fue el caso del sulfato de cobre, que se realizó mediante operaciones de crédito con el Banco Central para 150 toneladas. Y por otra vía, por la de solicitud de préstamo al Servicio Nacional del Crédito Agrícola del Ministerio de Agricultura, se tramitaron las 350 restantes (del total del cupo de 500 asignadas). Por esta vía se tramitó la consecución de las 500 toneladas asignadas por la Dirección General de Agricultura para las plantaciones de parras durante las campañas 1952 y 1953. La operación ascendía a 4.200.000 pesetas y tenía un interés de 2,75 % con garantía de la mercancía primero y de un canon a implantarse. Con ello quedaría saldado a la fecha prevista de su vencimiento (31 de enero 1953). El precio en origen en puerto español era de 10 pesetas el kilo más los gastos de transporte, seguro, carga y descarga, hacía que ascendiese a 12 pesetas/kilo. La mercancía quedaría depositada en “el almacén de este Sindicato bajo triple llave que obrarán en poder del Jefe, Secretario y Cajero” (AHPAL, C. 38915). A finales de 1952 se acordó solicitar una prórroga para el crédito (AHPAL, C. 38579) debido a que “aún no se había podido dar salida a la mayor parte de las existencias”

¹⁰⁴ No obstante, las aspiraciones locales eran más ambiciones, ya que durante el verano de 1950 “ante el resultado poco halagüeño de la campaña de exportación uvera a los mercados de Inglaterra principales consumidores de este fruto, la Jefatura del Sindicato dando cumplimiento al acuerdo tomado en la Junta Sindical del Subgrupo Uva de mesa, se trasladó a Madrid presidiendo una Comisión integrada por vocales de mismas y principalmente exportadores de esta provincia con el fin de recabar del Ministerio de Industria y Comercio el aumento del 15 % de divisas de libre disposición concedidas a los exportadores la pasada campaña como asimismo la ampliación de la lista de artículos a importar con mencionadas divisas” (AHPAL, C. 38915).

(AHPAL, C. 38915), un ejemplo más de las dificultades de este tipo de gestión centralizada de los suministros.

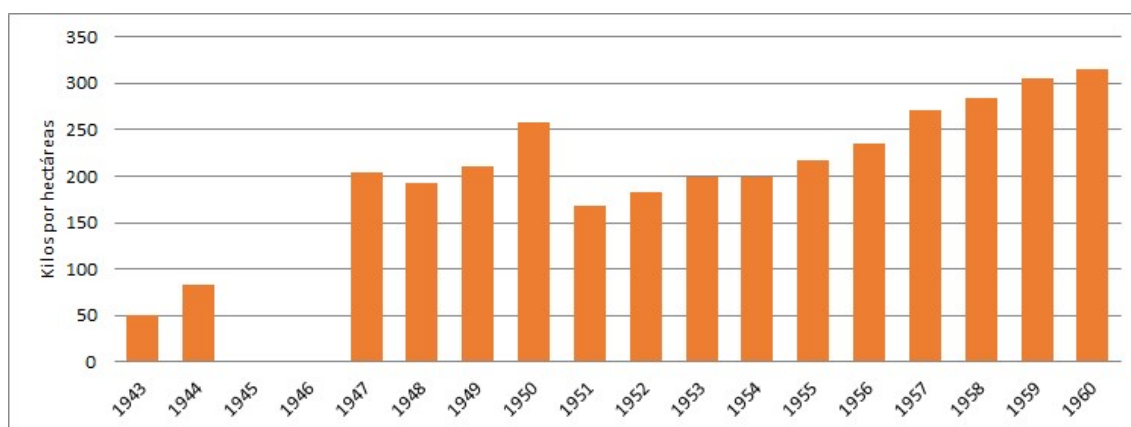
La ausencia de las memorias sindicales de los años 1952 y de 1955, impide tener algunas cifras concretas de estos años, pero mediante la lectura de los libros de actas de la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa de esos años podemos conocer, al menos, los derroteros por los que transcurrieron sendas campañas uveras. Para el año 1952 y en relación al asunto del suministro del sulfato de cobre, se establecieron medidas recaudatorias a los agricultores, como el establecimiento de una fecha para el final de su retirada y de un aumento por peseta y kilo en caso de retirarlo después de la fecha determinada “autorizándose con ello al pago de los intereses que esta demora ha de producir” (AHPAL, C. 38579).

Gráfico 27. Suministro por hectárea de sulfato de cobre en el período 1943 a 1960



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1960 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 28. Suministro por hectárea de azufre en el período 1943 a 1960



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1960 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

En 1958 siguen siendo las Hermandades las que reparten los cupos asignados por la Superioridad tanto de azufre como de sulfato de cobre y en estos años se mantiene la distribución por parte de las Hermandades (AHPAL, C. 38915 y 38916).

En los Gráfico 27 y Gráfico 28 se han representado los datos correspondientes a los suministros recibidos por hectárea de cultivo de sulfato de cobre y azufre en el período 1943-1960¹⁰⁵. En dichos gráficos podemos observar dos tendencias diferentes, mientras que para el caso del sulfato de cobre, una vez estabilizado su suministro a finales de los años cuarenta, se mantiene oscilando entre los 4.000 y los 5.000 kilos por hectárea; para el caso del azufre la tendencia es claramente alcista desde principios de los años cincuenta y hasta la finalización de la serie disponible. Siendo el azufre empleado para la prevención de enfermedades producidas en los parrales¹⁰⁶, podría entenderse que los parraleros comenzaron a usarlo en abundancia con la intención de prevenir que sus

¹⁰⁵ Los datos de 1952 y 1955 se han calculado como media de los años inmediatamente anterior y posterior por no disponerse de esas memorias. No se proporciona información suficiente en las memorias para prolongar la serie a partir de 1961, ni sobre los suministros de azufre de los años 1945 y 1946.

¹⁰⁶ Como el ya mencionado mildiu o el oídio.

cosechas se vieran afectadas por las enfermedades que mermaran el fruto, del mismo modo que se empleaban abonos nitrogenados, en ocasiones en exceso según acusaban algunos comerciantes a los parraleros, que dañaban la calidad del fruto, con la con el consiguiente perjuicio en su venta. Puede tener esto una doble lectura: el aumento de la producción por hectárea experimentada, pero también el generar (por su abuso) problemas en la calidad del fruto.

V.6.2. Otros suministros industriales: el alambre para la reconstrucción

La fuente explotada para tener un conocimiento más profundo del sector en estos años no aporta información suficiente a este respecto para el caso del alambre y de otros suministros que eran necesarios para la fabricación de los envases. Solo durante la década de los cuarenta aparecen algunas referencias a las necesidades que había, pero dichas informaciones desaparecen de las memorias en años posteriores.

Sobre el alambre cabe señalar que era elemento fundamental en la estructura del parral. Perdido durante el tiempo que duró la guerra civil española para su uso en otras funciones, su recuperación era necesaria para el arreglo y puesta en cultivo de las parcelas de parrales al ser este elemento parte importantísima de la estructura del sistema de la plantación. Sin embargo, al tratarse de un producto que habitualmente se importaba desde otros países, esto suponía una nueva dificultad para la obtención del mismo y consiguiente reacondicionamiento de los parrales.

Aunque en 1947 se pidió una partida de alambre galvanizado de diferentes diámetros de 77.492 kilos, las necesidades de este producto seguían siendo grandes, tanto que en 1948 (AHPAL, C. 38917) se insiste en la importancia del mismo y se solicitan 85.000

kilos para poder recuperar parrales desaparecidos, lo que nos permite situarnos en la magnitud de las necesidades habidas.

V.6.3. Personal técnico

Más allá de obtener insumos para las plantaciones, a medida que la situación va estabilizándose tanto las estructuras de poder, como la reorganización del negocio uvero se van asentando, una de las peticiones que se hará desde Almería es que el Ministerio de Agricultura o Departamento Estatal correspondiente realizase la asignación de personal técnico que efectuase estudios de las plantaciones con diversos propósitos (AHPAL, C. 38916).

También se solicitaba que se dictaran normas que orienten a los productores y sirvan para mejorar la producción y la indicación de portainjertos más adecuados para adelantar o retrasar la cosecha, en línea con las necesidades de la época de evitar la concurrencia masiva de uvas procedentes de diferentes países en los mercados europeos; y también para mejorar la variedad de uva Ohanes para poder hacerla más atractiva a los gustos actuales de los competidores, que ya han empezado a desarrollar preferencia hacia otras variedades que llegan de otros países, sin perder la ventaja competitiva (AHPAL, C. 38916).

Por tanto, se pone de relieve que desde inicios de los años sesenta, la competencia iba en aumento y ya se tenía conciencia de la necesidad de realizar ciertos cambios para poder mejorar la posición competitiva en los mercados extranjeros.

V.6.4. Proyectos y propuestas a lo largo del tiempo

Como aspectos negativos dentro del sector en este período, y que fueron suponiendo un lastre para el mismo, se ha apuntado a la falta de reinversión, a la especulación

generalizada en el sector y a la ausencia casi total de proyectos de mejora y diversificación (Alonso López et al., 2006). Sin embargo, pese a estas dificultades, y siendo la provincia de Almería la que en este momento concentraba la mayor parte de la exportación¹⁰⁷ de la uva de mesa, continuó durante los años centrales del siglo teniendo una aportación muy superior a la de cualquier otra provincia considerada aisladamente¹⁰⁸.

A lo largo de los años centrales del siglo XX fueron varios los proyectos que se pretendieron poner en marcha al amparo de los organismos públicos al frente de la gestión del sector.

Las primeras peticiones desde los entes locales, demandaban desde muy temprano (en el año 1942) que se autorizase “instalar debidamente un lagar industrial moderno a fin de producir mostos azucarados” (AHPAL, C. 38917). El objetivo perseguido al reclamar este tipo de instalaciones era el de dar provecho a la uva que no fuera empleada para su consumo en mesa, pudiendo destinar a la exportación solamente la uva en mejores condiciones, lo que esperaban que permitiese recuperar el prestigio que se pudiera haber perdido por envíos defectuosos en algunas campañas.

Relacionado con la instalación de estas industrias para la fabricación de mostos y zumos, encontramos también la intención surgida en articular medidas de control de la oferta de uva en los años donde la cosecha fuera más abundante mediante el establecimiento de cupos de entrega obligatorios por parte de los productores (AHPAL,

¹⁰⁷ La uva de mesa cultivada en Almería tenía en estos momentos un siglo de tradición a sus espaldas.

¹⁰⁸ Hacia finales de los años cincuenta la uva ocupaba el puesto diecisiete del ranking de exportaciones realizadas por España y el número diez considerando solo los productos de origen agrícola. Los parrales eran en ese momento un elemento importante en el comercio nacional al exterior al cual la provincia de Almería realizaba un 57 % de aportación (Bosque Maurel, 1960).

C.38577), denominándose 'Proyecto de Revalorización de la Uva de Mesa' en el cual se proponía establecer la entrega del 10 % de la cosecha de peor calidad de cada productor y destinarla al consumo local y a la industrialización. Inicialmente la junta acordó ponerlo en práctica cuando estuvieran disponibles las instalaciones para la industrialización, pero despertó críticas por parte de algunas zonas parraleras, que argumentaban la excelente calidad de las uvas de su zona. También en relación a este proyecto recogido en las actas de la Junta Sindical de Uva de Mesa de los años cuarenta (AHPAL, C. 38578), otro argumento empleado para intentar articular mecanismos de reducción de la oferta fue la sugerencia de que los agricultores pudieran pagar los suministros retirados de su respectiva cooperativa con la entrega de uva.

La demanda de avances en el asunto de la industrialización sería una constante a lo largo de los años cincuenta, ya patente y plasmado no solo en las actas de la Junta Sindical y en las memorias anuales (como en la del año 1954), también en el Consejo Económico Sindical de la provincia (AHPAL, C. 38915). Se estimaba que dedicando a este fin unos 500.000 barriles¹⁰⁹ (300.000 de la zona de poniente y 200.000 de la zona de levante) serviría esto para aliviar la sobreoferta en ciernes por la entrada a plena producción de plantaciones sembradas o reconstruidas en los últimos años.

En 1955 se realizan gestiones para adquirir un local donde instalar maquinaria para transformar uva no apta para exportar (AHPAL, C. 38915). En la misma época, al encontrarse ya en plena producción muchos de los parrales reconstruidos a lo largo de los años cuarenta, seguía preocupando la inminente situación de sobreoferta que tendría lugar en poco tiempo. Y no se trataba de un problema generado ya enteramente en el

¹⁰⁹ Es decir, el equivalente a 10.500 toneladas.

territorio almeriense, a estas alturas se habían realizado también abundantes plantaciones en las provincias de Granada y, especialmente, Murcia. La Junta Sindical de Almería llegó a solicitar que se decretase la prohibición de nuevas plantaciones en los siguientes tres años posteriores a 1956 (AHPAL, C. 38915), sin embargo, no consta que progresara la propuesta una vez trasladada a instancias superiores.

Las intenciones de llevar a cabo planes relacionados con la industrialización de la uva continuaron estando presentes años después, esta vez en un estadio más avanzado. Concretamente se llegaron a adquirirse terrenos en 1957 (AHPAL, C. 38915) para la instalación de la planta y se realizaron experimentos con uva enviada desde Almería a los laboratorios del Instituto Nacional de Investigaciones Agronómicas y del Centro Superior de Investigaciones Científicas en relación a la obtención de zumos. En reunión celebrada por convocatoria de la Cámara Oficial Sindical Agraria con los jefes de las hermandades de los pueblos productores de uva, se tomó el acuerdo de que los agricultores contribuirían a la construcción de esta planta en función de la superficie de cada uno, dado que ellos también se beneficiarían de los resultados de su implantación, siendo las hermandades las encargadas de cobrar esto. Mientras estas decisiones se tomaban, los experimentos para la obtención de zumos se continuaban.

Sin embargo, no se debe olvidar que a pesar de pedir que se realizasen estos esfuerzos para la industrialización y para conseguir una mejor conservación del fruto en cámaras frigoríficas, la principal vía que se reclamaba a las instancias superiores era la de la apertura de nuevos mercados donde colocar la producción (AHPAL, C. 38915).

También se pidió en 1958 que el Servicio Agronómico realizase estudios de portainjertos y su afinidad con la variedad Ohanes y que para ello se destinaran recursos

para obtener o alquilar parcelas, tanto en la zona de Poniente como en la de Levante para estos fines. Además, se quería

Disponer de tres parcelas plantadas de parras para que por el Centro de Alimentación, se verifiquen los estudios y experiencias de nuevas variedades de uva que manteniendo la calidad de conservación de la de Ohanes mejore, en lo posible su presentación, eliminando, si fuese hacedero y sin detrimento del tamaño del hueso, para aumentar nuestra importación y adaptarla al gusto actual del consumidor. AHPAL, C. 38915)

Se iría dando cuenta de las pruebas realizadas, informándose que los experimentos de los ingenieros por el Centro Superior de Investigaciones Agronómicas y por el Centro Superior de Investigaciones científicas (sección fermentos industriales) que los zumos eran buenos. Y respecto a las hibridaciones se indicaba que se deberían realizar haciendo que la nueva uva surgida mantuviese las características que le otorgan ventaja competitiva en el mercado (AHPAL, C. 38915).

En 1959 todo apunta a que ya existe el proyecto de la fábrica de zumo y se insta desde la provincia a que se ejecute el proyecto (AHPAL, C. 38915).

En la siguiente década, en el año 1962 se menciona que ya se dispone de un solar y proyecto para la planta de industrialización. A esta petición se unió la de instalar frigoríficos con capacidad para 400.000 barriles¹¹⁰ para poder conservar la fruta en mejores condiciones y evitar la saturación de los mercados por la concurrencia de envíos en las primeras semanas de otoño, es decir, manteniendo la oferta y la demanda en una posición favorable para los intereses locales, lo que aumentaría los precios

¹¹⁰ Lo que equivalía a 8.400 toneladas.

(AHPAL, C. 38915). Frigoríficos estos que, finalizada la campaña de uvas, se argumentaba que se podrían usar el resto del año para el almacenamiento de otros productos, como patatas.

Las ideas tanto de industrialización como de instalación de cámaras frigoríficas reclamadas por los vocales del ciclo de comercialización durante las reuniones de la Junta del Subgrupo uva de mesa quedarán recogidos en la ponencia del siguiente Consejo Económico y Social, con lo que nuevamente se confirma la demanda de acciones al conocer el problema y posibles cauces de mejora, pero la inacción efectiva para la puesta en marcha de las respuestas oportunas.

En 1960 se continúan reclamando las plantas de refrigeración con capacidad de ocho a diez millones de kilos de uva ya envasada (es decir, de 8.000 a 10.000 toneladas), cortada con anterioridad a la época de lluvia para poder concurrir en los mercados cuando las uvas de Grecia e Italia dejasen de hacerlo (AHPAL, C. 38916).

Durante toda la década de los sesenta se continuará reclamando sistemáticamente que se realicen estudios sobre la mejor forma de instalar las plantas de refrigeración. Algunos exportadores privados contaban con ellas y se constataba campaña tras campaña que éstos se veían favorecidos en sus operaciones comerciales al poderlas realizar entre diciembre incluso enero, cuando la uva de Almería solo tendría como rival a la de Sudáfrica, evitando la competencia masiva de fruta de otros países (Italia y Francia principalmente aunque iban surgiendo otros competidores como Polonia o Hungría) que ya llegaban a las plazas europeas en cantidades preocupantes para Almería de septiembre a principios de noviembre (AHPAL, C. 38916); con ello conseguían remuneraciones favorables.

Será el Centro Experimental del Frío el encargado de realizar estudios sobre la mejor forma de conservar las uvas en función de su estado de maduración y tipo de empaquetado, también realizará recomendaciones sobre la necesidad de realizar desinfecciones periódicas en las posibles cámaras que se instalaran. Mientras avanzaba la década, se trabajará paralelamente en confeccionar los planos (AHPAL, C. 38916). Los comerciantes y cooperativas están convencidos de su utilidad y en 1967 se indica que hay unas 14 instalaciones de este tipo en la provincia. Finalmente, esta institución comunicará, según recoge la memoria de un año después que (AHPAL, C. 38916), a la vista de los experimentos realizados, que en lugar de una gran cámara frigorífica, lo más idóneo sería la instalación de varias cámaras pequeñas. A este respecto se pronunciaban así:

En un principio, la gestión se orientó en el sentido de que por una parte de los Organismos Estatales correspondientes instalase en Almería una amplia planta frigorífica con capacidad para unos 10.000.000 kilos; pero la realidad y los estudios y experiencias efectuadas con cargo a este sindicato por el Centro Experimental del Frío, han aconsejado la conveniencia de instalar pequeñas cámaras en donde el fruto puede ser debidamente tratado con los productos indicados por dicho Centro Experimental durante su permanencia en las mismas. Cabe destacar que no es aún suficiente para las necesidades de la provincia la red de pequeñas cámaras instaladas; pero esperamos que poco a poco se vayan ampliando, dado los excelentes resultados que se están logrando. (AHPAL, C. 38916)

En los años setenta continúan las reflexiones en la misma línea, en 1973:

Por su importancia y trascendencia que pueden tener en la comercialización de los productos indicados, destacan las propuestas efectuadas a la Superioridad para la instalación en el Puerto de Almería, de una amplia planta frigorífica con lo que se podría llevar a cabo, en caso necesario, la regulación de la exportación de uva de mesa y la de los productos hortofrutícolas¹¹¹ que se cultivan en esta provincia y, también, la construcción de una Estación de Camiones para el despacho de Aduanas y reconocimientos fitosanitarios de las frutas y hortalizas destinadas a la exportación a los mercados del exterior, dotada de los elementos más indispensables, ya que donde actualmente se realiza este Servicio no reúne las condiciones precisas. (AHPAL, C. 38918)

Por ello, el Sindicato cedería los terrenos de su propiedad, que en su día fueron adquiridos para estos fines, con la aportación voluntaria de los exportadores.

Como muestra del uso de las cámaras frigoríficas, encontramos que en 1975 la recolección y exportación comenzaron en septiembre y se acabaron a finales de diciembre, pero que algunas partidas conservadas en cámaras frigoríficas se enviaron en enero a los mercados del exterior (AHPAL, C. 38918).

Tras este repaso a las diferentes y variadas propuestas que se solicitaban para el sector, cabe destacar la inacción realmente efectiva ante las mismas por parte de las autoridades competentes, quedando patente una vez más que la problemática que acuciaba al sector era conocida y que, al menos, desde la parte almeriense, se realizaban reclamaciones de soluciones para poder afrontar las vicisitudes.

¹¹¹ Nótese que en la documentación se empiezan a realizar alusiones a los productos hortícolas cuyo cultivo, en los años setenta, ya se está extendiendo rápidamente.

V.7. Logística

V.7.1. Transporte

La uva de mesa cultivada en Almería había encontrado en los barcos (como medio de transporte) y en el barril (como envase) un tándem adecuado para su comercialización por vía marítima hacia los mercados exteriores desde el siglo XIX. Sin embargo, en el marco temporal estudiado en el presente capítulo, y durante la Segunda Guerra Mundial con el consiguiente cierre de los mercados internacionales, fue necesario articular otras vías de transporte para colocar la producción en los mercados nacionales. Con el paso de las décadas y las mejoras en los transportes terrestres, el barco dejará de ser la vía prioritaria de salida del fruto exportado.

V.7.1.1. Transporte ferroviario

Para la provincia de Almería, por su situación periférica y su atraso en infraestructuras para el transporte terrestre respecto a otras zonas peninsulares, esto se tradujo en una dificultad añadida a la ya de por sí complicada situación de posguerra en España. El trazado del ferrocarril, diseñado para satisfacer las necesidades de transporte del otro gran pilar económico de la provincia, la minería (Marzo López y Sánchez Picón, 2006), hacía necesario el traslado de la uva desde los pueblos parraleros a la capital o a las estaciones más cercanas para proceder a su transporte en los vagones gestionados para tal fin. Por lo que, a su vez, la hacía doblemente dependiente, al necesitar hacerse uso de los cupos de gasolina que las autoridades tenían que destinar al desplazamiento justificado de mercancía en el territorio nacional (AHPAL, C. 38917).

Además del problema de la disponibilidad, podemos citar como cuestión adicional el de la cuantía a la que ascendían las tarifas ferroviarias de los trenes fruteros en 1944, que

según la zona del país, ascendían a unas cantidades o a otras. Es por ello que en Almería se producía en estos años una petición constante desde la base local hacia las autoridades superiores reclamando el abaratamiento de las mismas (AHPAL, C. 38917).

Las instrucciones¹¹² concretas que regían el transporte de la fruta durante los años cuarenta eran actualizadas campaña tras campaña mediante contrato con Renfe según la situación imperante. Con el transcurso de los años se van consiguiendo mejores condiciones para el movimiento de la uva llegándose incluso a destinar trenes uveros puros para algunas estaciones como el caso de Madrid en la campaña 1944 (AHPAL, C. 38917).

Mientras que la distribución de la uva se realizaba en tren por el interior peninsular, en determinados momentos se llegó a desaconsejar totalmente su uso para envíos a Europa, como, por ejemplo, en oficio remitido a la Jefatura del Sindicato en el Almería durante el período de desarrollo de la Segunda Guerra Mundial en el cual debido “a la situación actual de los ferrocarriles franceses que no permiten ninguna seguridad en los plazos normales de detención en algunas estaciones, quedando retenida la mercancía indefinidamente” (AHPAL, C. 38578). Por todo lo cual, añade, “hay que aprovechar en todo lo posible el servicio directo que se establece por vía marítima para los envíos que

¹¹² Por ejemplo, las instrucciones completas se recogen en la documentación consultada en archivo (AHPAL, C. 38578). A modo ejemplificador de los asuntos que solían plasmarse en los contratos, algunas mejoras conseguidas en 1944 respecto al año anterior con Renfe para el transporte ferroviario fueron (...): fecha de campaña, estimación de vagones a movilizar durante la misma, documentación y forma de identificación que aparecía en los envases, carga mínima por vagón (de 7.000 se pasa a 6.000 kilos), planificación de frecuencias (“Concesión de un vagón diario a la Zona 5º y de otro vagón diario alternativo para las Zonas 1ª, 2ª, 3ª, 4ª”), peso mínimo de las partidas (500 kilogramos), posibilidad (o no) de rechazar realizar la carga en vagones de techos en mal estado.

se concretaran con países europeos con motivo de la Segunda Guerra Mundial” (AHPAL, C. 38578).

No sería hasta 1951 (AHPAL, C. 38915; Marzo López y Sánchez Picón, 2006)¹¹³ cuando se empezarían a usar trenes fruteros uveros de Transfesa a propuesta de los Servicios Nacionales del Sindicato para el envío de frutas a los mercados de Inglaterra, Francia, Suiza y Alemania. Entre los beneficios que se mencionan en la documentación consultada en las memorias anuales del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas sobre este tipo transporte, destacan: una mayor rapidez en las entregas y el hecho de ser más económicos principalmente en lo que a su envase de refiere (en relación al empleo de cajas en lugar del en barriles como envases, ya que los barriles eran más caros de fabricar).

Estabilizada la situación desde principios de los años cincuenta, las normas que regían a partir de entonces variaban poco unos años de otros, salvo en cuestiones relativas al número de vagones asignados (AHPAL, C. 38915). Sin embargo, las tarifas que había que pagar eran lo suficientemente altas como para que solo ciertas comercializadoras pudieran permitírselas (Marzo López y Sánchez Picón, 2006).

En el año 1953 el número de vagones Renfe había sido menor debido al mayor uso de los conocidos como *transfesas* (vagones Transfesa). Continuará la pauta de uso de trenes, sin embargo, desde el Sindicato de Almería se solicitará que se realice una rebaja en las tarifas vigentes de un cincuenta por ciento para poder competir con otros países en mejores condiciones (AHPAL, C. 38915).

¹¹³ También recogido en Yugo 7/11/1951, p.15.

Durante la década de los años sesenta, se irán renovando año tras año los convenios con Renfe y Transfesa para el uso de vagones. Las principales demandas de estos años en relación al transporte ferroviario de la uva giraron en torno a tres cuestiones: la petición de vagones de ejes intercambiables que irá en aumento en sucesivos años (como en 1961 y 1962), la petición de reducción de las tarifas y “que se pongan a tono con las de otros países” (AHPAL, C. 38916) y el poder disponer de vagones fruteros con unas características adecuadas para el transporte de la uva (vagones ventilados y frigoríficos).

La importancia de las estaciones fue en aumento no solo por el volumen de mercancía transportada en vagones, sino también porque en 1962 se determinó que las estaciones que más fruto movían¹¹⁴, las de Almería y Gádor, fuesen también base del Servicio de Inspección en Origen de la Uva (AHPAL, C. 38915). También se gestionó que se mantuviera el Servicio de Inspección en Origen para la Uva, señalándose las mencionadas estaciones de Almería y Gádor a tal efecto.

En algunos años surgieron dificultades, por ejemplo por la falta de vagones de ejes intercambiables en 1961 lo que causaba alteraciones en el desarrollo comercial, mientras que superada esta carencia, aparecía una nueva, la de la falta de vagones ventilados y frigoríficos; como en el año 1965 que se suplió dicha falta con más vagones de estas características gestionados vía Renfe ante las carencias de este tipo de vagones de los de Transfesa.

¹¹⁴ En el año 1962 eran las estaciones de Almería (281) y Gádor (142) las que más movimientos de vagones de uva tenían. Les seguían las de Benahadux (99), Abta (58) y Huércal de Almería (3). El resto de estaciones no registraron movimiento, como sí lo hacían dos décadas atrás, en la época de mayor uso del ferrocarril para la distribución de la uva, mayoritariamente, a mercados nacionales (AHPAL C. 38917-38915 y 38916).

La Dirección General de Aduanas habilitó en 1963 de forma provisional la estación de Almería capital como recinto aduanero (Despacho de Aduanas) para exportar por ferrocarril frutas frescas y hortalizas.

Pese a la buena organización que se desprende desde algunos textos de las memorias, algunos años seguían produciéndose problemas derivados de los retrasos en la llegada de vagones aptos para el movimiento de frutas en las condiciones oportunas. Como por ejemplo, en el año 1970 cuando se produjo falta de vagones Transfesa en noviembre,

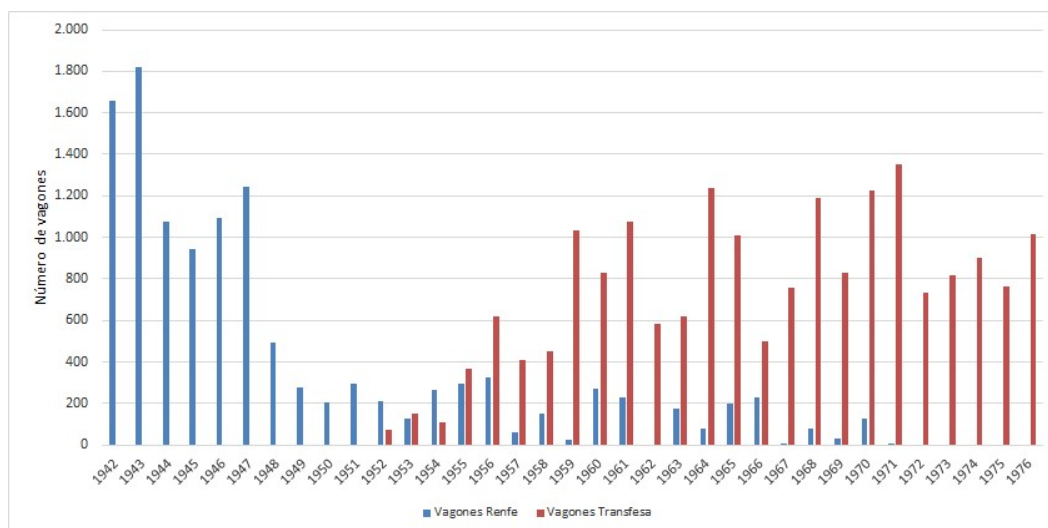
Con el fin de que esta carencia creaba de común acuerdo con los Servicios Oficiales de Inspección en esta Provincia se recabó y consiguió de los Organismos Superiores correspondiente, la puesta en marcha con carácter provisional y en locales cedidos a tal efecto por el Excmo. Ayuntamiento de Almería, de una Estación de reconocimiento de camiones para toda clase de productos frutos hortícolas, la cual, merece se haga constar, ha funcionados con toda eficiencia y con unos resultados magnífico. (AHPAL, C. 38918)

En el período 1971-1976 (AHPAL, C. 38918) no se reseñan problemas al respecto en las memorias, solamente que se realizan las gestiones para que los vagones de unidades frigoríficas y ventiladas pedidos por los exportadores llegaran en tiempo oportuno. No obstante, debemos tener en cuenta que el transporte por carretera iba ganando peso en estos años.

Finalmente, se muestra el Gráfico 29 y el Gráfico 30, donde se han representado el número de vagones de Renfe y de Transfesa que se empleaban en cada campaña para la salida del fruto, donde se puede observar cómo poco a poco ganaron presencia los

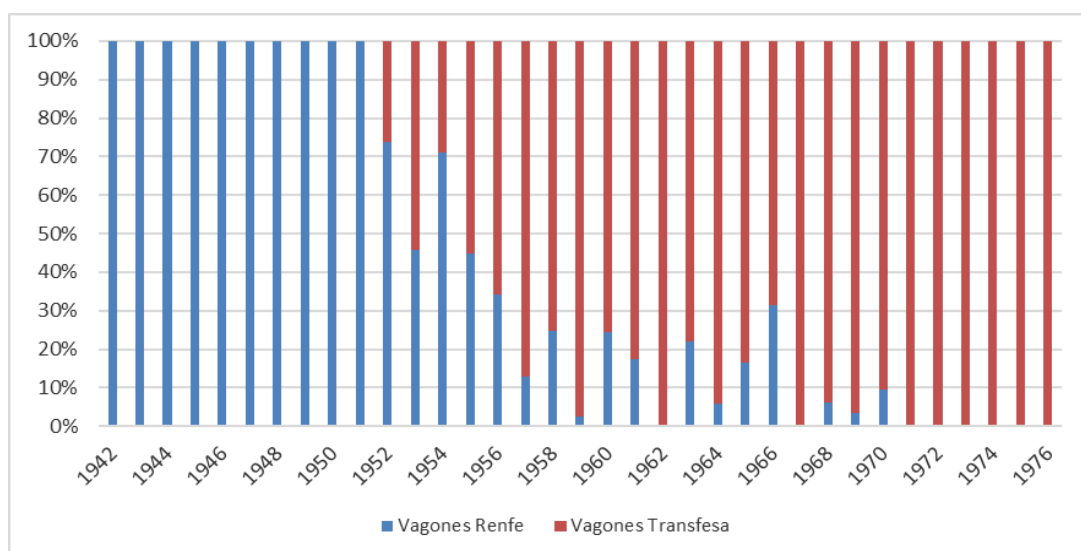
vagones de Transfesa, relegando a una posición prácticamente testimonial a los Renfe a lo largo de los años sesenta y sustituirlos totalmente desde 1971.

Gráfico 29. Número de vagones Renfe y Transfesa usados para dar salida al fruto (1942-1946)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, C.38915-38918).

Gráfico 30. Número de vagones Renfe y Transfesa usados para dar salida al fruto expresados porcentualmente (1942-1946)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas (AHPAL, C. 38915-38918).

V.7.1.2. Transporte por carretera

Respecto al transporte por carretera, parece que éste se limitaba en los años cuarenta a mover las mercancías desde las zonas productoras hasta las estaciones de ferrocarril o el puerto. Las ya mencionadas restricciones para la obtención de cupos de gasolina, lo reducido del parque automovilístico del momento y el estado de las carreteras en la provincia determinaban su escaso uso.

En los años cincuenta iría aumentando la presencia de camiones en el movimiento del fruto. Un ejemplo de estas demandas y movimientos fueron los camiones concedidos a los exportadores en 1957 como consecuencia de los malos resultados de las exportaciones de 1956. En 1958, se retoma este asunto, añadiendo que los camiones no solo se usarían para transportar desde el punto de producción al puerto o a las estaciones de ferrocarril, sino también a la frontera:

Siendo insuficientes los medios de que se dispone para el transporte desde las zonas productoras al puerto, estaciones de ferrocarril, hasta la misma frontera, se hace indispensable recabar del Ministerio de Comercio la adjudicación preferente del completo de los camiones pedidos por el Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas. (AHPAL, C. 38915)

Además de la entrega de camiones a los exportadores según su volumen de producción como forma de compensar las grandes pérdidas que tuvieron a finales de los cincuenta, las memorias anuales no dedican muchas líneas a hablar sobre las circunstancias del transporte por carreta durante las décadas sesenta y setenta. Como dato al respecto, se puede anotar el ofrecido en la memoria sindical anual de 1975 donde se dice que “para el transporte por carretera se utilizaron en el transcurso de la campaña unos 600

camiones de alto tonelaje” (AHPAL, C. 38918) y un año más tarde, el último con el contamos con memorias sindicales, se indica que la cifra de camiones ascendió a 940 (AHPAL, C. 38918), lo que nos pone sobre la pista de su incremento progresivo.

V.7.1.3. Transporte marítimo

En cuanto al transporte marítimo, como ya se ha mencionado, el vinculado a las épocas de esplendor de la comercialización del fruto, se redujo drásticamente limitándose al uso esporádico de motoveleros de pequeño tonelaje y al servicio de cabotaje con otras ciudades del litoral nacional en los años cuarenta (AHPAL, C. 38917). Sin embargo, estos transportes adolecían de condiciones adecuadas para el movimiento del producto o la fruta viajaba en convivencia con productos de otro tipo, originándose la pérdida de la carga durante el trayecto como fue el caso de una partida enviada a Vigo en 1942 (AHPAL, C. 38917). Las dificultades para encontrar barcos que transportasen uvas a mercados dispuestos a comprarlas impidieron las ventas en algunas ocasiones.

En los puertos, el control de los movimientos de mercancías se llevaba a cabo mediante el empleo de libros de registro de las guías de circulación y el envío por parte de los consignatarios de buques de una copia del sobordo de las naves salidas a las autoridades (AHPAL, C. 38917).

La década de los cincuenta, supuso un nuevo uso intenso de las instalaciones portuarias para el comercio de uva. Por este motivo, surgían necesidades de modernizar los tinglados allí montados, a la sombra de los cuales se depositaban los barriles de uva en espera de ser embarcados:

Las condiciones de atraque del puerto de Almería, hace indispensable, muchas veces el transporte de los paquetes de fruta desde los lugares donde se

encuentran estacionados hasta situarlos frente a los barcos donde se tienen que cargar. Este transporte se viene haciendo hasta ahora por medio de carros de tracción animal, sistema inadmisible y perjudicial por los golpes a que se somete la fruta. Proponemos que este medio de transporte sea modernizado mediante la adquisición del suficiente número de carretillos eléctricos (...). Siendo necesario estacionar muchas veces la fruta en el puerto durante varios días, para preservarla lo más posible las inclemencias del tiempo, solicitamos el arreglo de la techumbre de los tinglados, como igualmente, que éstos sean dotados de las viseras correspondientes. (AHPAL, C. 38915)

Resulta interesante comprobar cómo se realiza una petición desde el Sindicato a la Jefatura Nacional del grupo para que se autorizasen (y así fue autorizado) el uso de platós (cajas) de 10 y 5 kilos para el transporte de uva por vía marítima. La preferencia por el barril comenzaba a decaer a favor de otros envases (AHPAL, C. 38915). Además, se solicita en 1958 que se autoricen también los envíos en cajas en barcos frigoríficos, ya que éstas permiten mejor aprovechar el hueco disponible en la bodega de los barcos que paran a cargar uva.

Conforme las normas para la exportación van complejizándose y son adaptadas a requerimientos que llegan desde el exterior surgen nuevos retos¹¹⁵. En reunión de la

¹¹⁵Algunas de las sugerencias hechas fueron que los racimos de la categoría extra tuvieran un peso mínimo de 175 gramos, que se admita el papel marcado, siempre y cuando la parte litografiada no tenga contacto alguno con el fruto. También querían incluir los envases clásicos usados en la provincia tal y cómo aparecían descrito en la documentación y que se reproduce seguidamente (AHPAL, C. 38916):

- Barril 21 kilos, altura mínima exterior 490 mm, altura entre fondos interior 419 mm, diámetro máximo interior 430 mm, diámetro mínimo interior 385 mm.
- Medio barril para 10.5 kilos netos con las medidas: altura máxima exterior 390mm, altura entre fondos interior 320mm, diámetro máximo interior 360 mm, diámetro mínimo interior 320mm,
- Cajas para 10 kilos netos de forma rectangular: longitud 520 mm, altura 105 milímetros, ancho 390 milímetros, ancho 390 mm.

Junta de 17 de marzo de 1961 (AHPAL, C. 38916) se solicita al Ministerio de Comercio que se editen algunas de las normas para la exportación dictadas con fecha de 6 de junio de 1960 en el sentido de que se exigía que las uvas no calificadas como Extra o Primera se tenían que embarcar en naves frigoríficas, la junta solicitaba que se tratase simplemente de barcos ventilados.

Entre las incidencias reportadas en materia de transportes marítimos en los años sesenta, destacó la de 1965 en la cual se quejan desde Almería de la escasez de vapores y motonaves con las condiciones para el transporte de fruta (al igual que ocurría con los vagones de tren), por ello se decía haber solucionado esta cuestión mediante “una nueva línea de modernas motonaves que han paliado considerablemente el problema” (AHPAL, C. 38916).

En el Gráfico 31 se puede apreciar la tendencia general del período 1942-1976 en cuanto a la vía de salida de la producción de uva de mesa de Almería hacia su destino final (ya fuera el mercado nacional o extranjero). En él podemos apreciar el ya

-
- Caja para 5 kilos neto de forma rectangular, tapa y fondo discontinua, con las siguientes medidas: longitud 380 mm, altura 100 mm, ancho 280 mm.
 - Bandeja para 10 kilos netos de forma rectangular con fondo discontinuo con las siguientes medidas: longitud 520mm, altura 100 mm, ancho 360 mm, bandeja 365 mm.
 - Bandeja para 5 kilos netos de forma rectangular, con fondo discontinuo y con las medidas: longitud 80 mm, ancho 270 mm.
 - Caja tipo Sudáfrica de 5 kilos neto con medidas: largo 460 mm, alto 150 mm, ancho 305 mm.

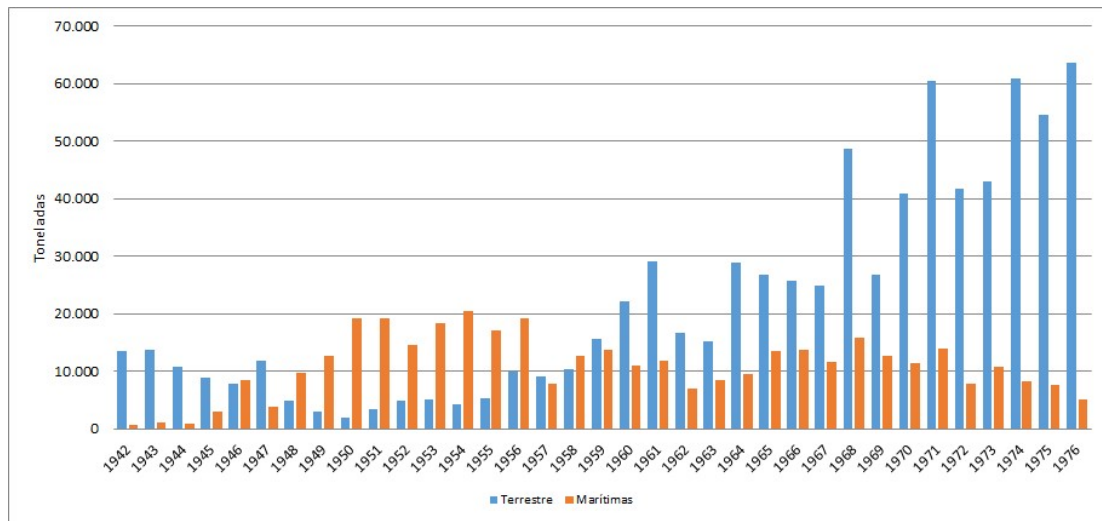
El acoplamiento del fruto en los envases anteriores es:

- Barriles de 21 kilos y medio barril de 10.5 kilos netos, tanto en la clase extra primera y estándar es de 4 y 3 lechos respectivamente, introducido y separados con serrín de corcho.
- Bandejas de 10 y 5 kilos para vía terrestre, con un solo lecho sobre una almohadilla de viruta y una funda de papel; las cajas para vía marítima de 10 kilos se acondicionará la uva en un solo lecho y dos departamentos con almohadilla de viruta en el fondo y tapa; caja sudafricana cada racimo va envuelto en papel blanco y mezclados con viruta de madera.

mencionado predominio del transporte terrestre (fundamentalmente en tren) en el primer lustro de los años cuarenta y cómo es a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial cuando comienza la reactivación significativa del transporte marítimo, observándose también su preponderancia durante parte de los años cincuenta. Sin embargo, a partir de 1957 el transporte terrestre comienza primero a ser similar al número de toneladas movidas por vía marítima, mientras que a partir de los años sesenta la rebasa cada vez más ampliamente en un cambio de tendencia que nunca más volverá a revertirse y que será explicado más adelante.

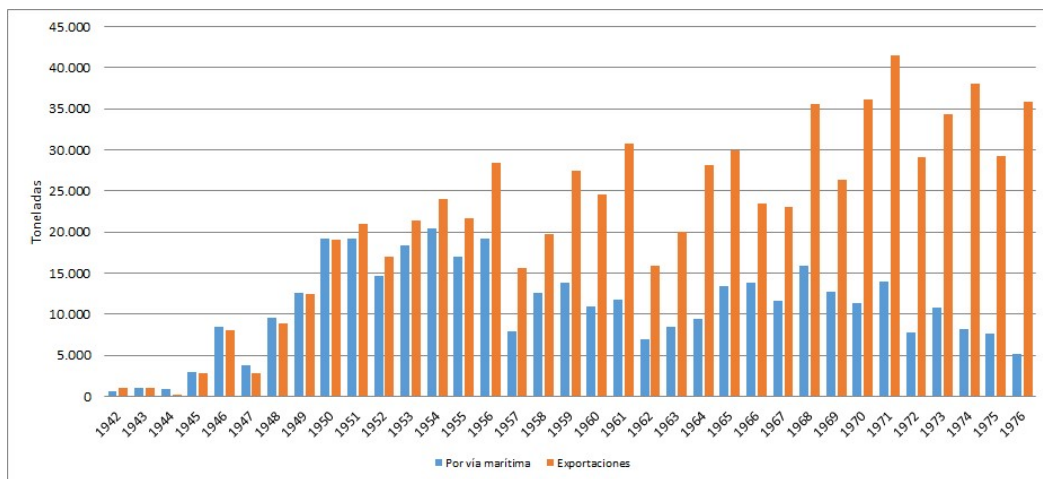
Se puede complementar con la información expuesta en Gráfico 32, en donde se han comparado para cada uno de los años mostrados la cantidad de toneladas de uva que salía por vía marítima y el número de toneladas que estaban destinadas a la exportación. Se puede observar cómo las magnitudes se muestran muy similares entre 1945 y 1950, los años del inicio de la recuperación de los mercados internacionales compradores de este fruto, mientras que en los dos primeros tercios de la década de los cincuenta, una vez normalizados éstos y destinada más del 90% de la producción a la venta en el exterior, la vía marítima vuelve a ser preferencial para dar salida al fruto. A partir de ese momento, las exportaciones continuarán creciendo, pero ya no se observan similitudes entre ambas magnitudes.

Gráfico 31. Vía de salida de la producción de uva de mesa de Almería tanto al mercado exterior como interior en el período 1942-1976 (vía terrestre o marítima)



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 32. Salidas por vía marítima de la uva de mesa de Almería y cantidades exportadas en el período 1942-1976



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

V.7.1.4. Intentos de uso del aeropuerto

Aunque al aeropuerto de Almería no sería inaugurado hasta 1968, se han detectado intereses comerciales en su implantación desde principios de los años cincuenta. En concreto, en el año 1951, desde la Junta Provincial del Subgrupo Uva de Mesa del Sindicato Provincial de Frutos de Almería se estima muy interesante para la economía agrícola. Y por ello, al igual que habían acordado otras entidades locales, se propuso sufragar parte de los gastos para su construcción: 1.500.000 pesetas que serían recaudados con el establecimiento de un canon de 0,30 pesetas por barril de 21 kilos netos y 0,40 pesetas la caja de naranja de 30 kilos netos durante las campañas de 1951, 1952, 1953 (AHPAL, C. 38915). Sin embargo, no se ha encontrado constancia de más acciones en este sentido.

V.7.2. Envases

Íntimamente relacionado con los medios de transporte empleados, conviene analizar la evolución en el uso de los envases para el movimiento de esta fruta.

Durante la etapa autárquica, dado que los mercados tradicionales de esta variedad de uva eran el extranjero, fue preciso colocar las uvas en el mercado interior como intento de paliar el desastre económico que se cernía sobre la provincia de Almería, y es en ese momento cuando se comienzan a realizar, no exentos de dificultades técnicas por las carencias propias del momento, envíos en tren a mercados nacionales (Marzo López y Sánchez Picón, 2006; Cuéllar Villar y García Raya, 2015). En este aspecto y a título comparativo, cabe señalar que había otros trazados ferroviarios más adecuados para el comercio de productos agrícolas por esta vía, como era el caso del tren Madrid-Alicante cuya línea circulaba por zonas agrícolas (Pedreño, 2018).

Sin embargo, a partir de los años sesenta¹¹⁶ terminó imponiéndose el transporte terrestre. Como se ha mencionado, el camión fue ganando peso en este período, siendo las ventajas del camión respecto al tren en el sureste peninsular considerables. Se resumen en que el primero permitía superar los problemas del transporte ferroviario de estas zonas y posibilitaba mayor agilidad de la distribución en destino (Gómez Espín y Gil Meseguer, 1987).

Otro aspecto relacionado con el aumento del transporte terrestre y con los cambios en las preferencias de los compradores, fue la evolución del envase empleado (Buendía Muñoz y López Galán, 2005): el barril, con una capacidad superior a los veinte kilos, concebido para facilitar su manejo en los puertos y el transporte por barco, fue decayendo en favor del uso de cajas de capacidad máxima inferior a la docena de kilos. Éstas se adaptaban mejor a los transportes empelados en este momento y también iban en este mismo sentido las preferencias de los compradores.

Del barril a la caja

Como ya se ha explicado en el apartado correspondiente, el barril de 21 kilos de uva limpia (dos arrobas)¹¹⁷ era el envase empleado para las largas travesías que realizaban las uvas en las bodegas de los busques hacía los mercados extranjeros.

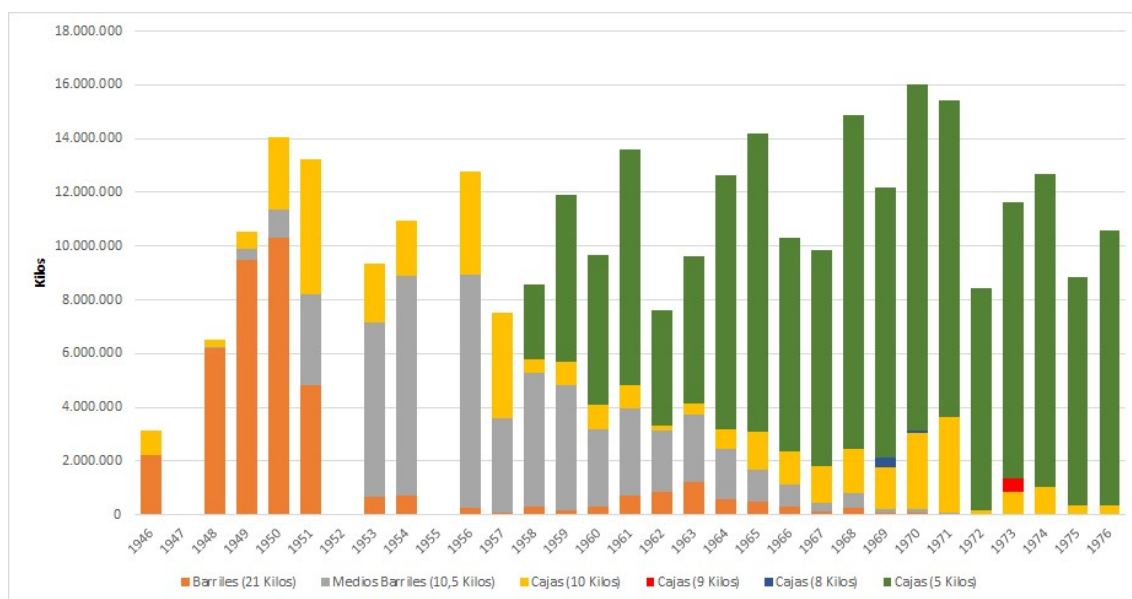
Con la nueva situación de los mercados y del control ejercido por las autoridades se procedía a dictar las normas que debían cumplir los envases en relación a mantener el control de su movimiento en todo momento y del medio de transporte al que se fueran a

¹¹⁶ A modo de hito cabe destacar que en el año 1960 ya se realizaban más envíos a Inglaterra (principal comprador del producto) por vía terrestre que marítima (Marzo López y Sánchez Picón, 2006).

¹¹⁷ También era ampliamente usado el barril de 11 kilos de uva limpia (1 arroba), conocido como 'medio barril'.

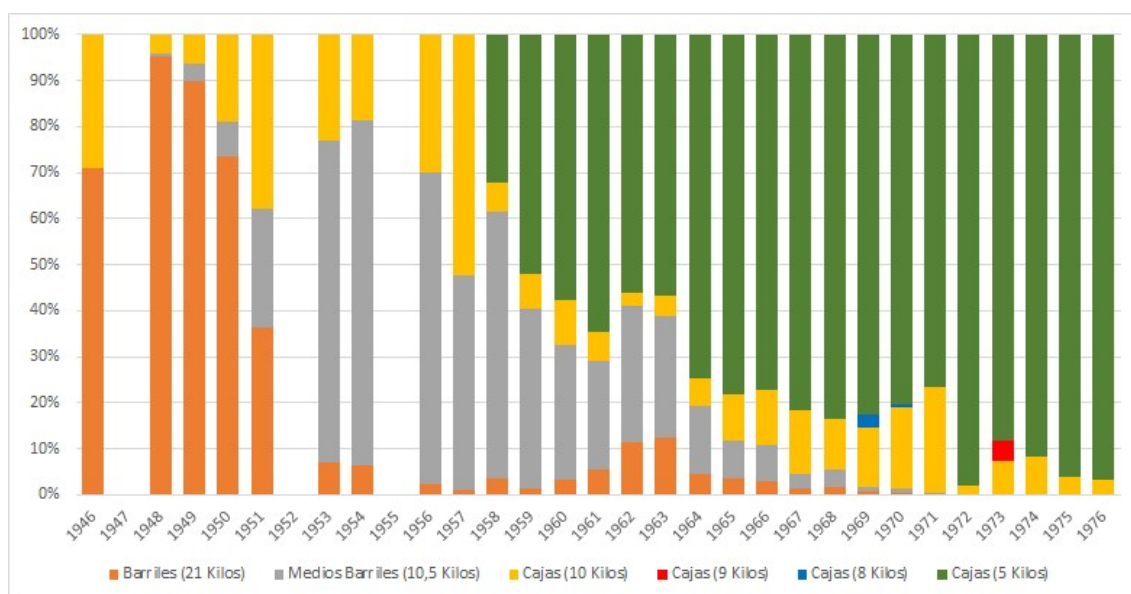
destinar. Sin embargo, por las ya mencionadas circunstancias por las que atravesaban los medios de transporte se prohibía en 1942 (AHPAL, C. 38917) el uso de cajas para aquellas uvas que fueran a transportarse mediante el servicio de cabotaje. Otra medida adoptada en 1943 fue el uso durante un breve período de tiempo de barriles de 30 kilos netos (AHPAL, C. 38917), que serán rechazados ante las quejas de múltiples mercados en destino por el mal estado en el que llegaba la fruta allí contenida (AHPAL, C. 38578). En estrecha relación con este tema, surgían diferencias con los asentadores, a los que en las se les acusa de querer vender grandes volúmenes y cobrar su comisión y de hacerles esto preferir los envases grandes porque reducían sus costes en cuanto a las labores de manipulado y acomodo (AHPAL, C. 38578).

Gráfico 33. Kilos exportados a Inglaterra según el envase usado en el período 1946-1976



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1946-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Gráfico 34. Kilos exportados a Inglaterra según el envase usado en el período 1946-1976 (expresados porcentualmente)



Fuente: elaboración propia a partir de la *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1946-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Otro obstáculo con el que se encontraba la comercialización del fruto era precisamente la adquisición de los materiales para la fabricación de envases y que éstos llegaran en tiempo adecuado a la provincia (maderas, aros, clavazón, puntas¹¹⁸, corcho¹¹⁹).

Además de las dificultades surgidas para la consecución de los materiales necesarios para la fabricación de envases y el propio envasado de la uva (el corcho que se usaba para ir rellenando los huecos entre la uva que se colocaba en los barriles), también se normalizaban cuestiones relacionadas con las dimensiones de los envases. En 1953 se publica el tipo de envases que se autorizaba a usar, sin embargo, la fecha en la que se

¹¹⁸En 1946 se llega a denunciar por incumplimiento de la Casa Rocavert de Barcelona por un envío que no llegaba de 5 mil kilos de puntas (AHPAL, C. 38915).

¹¹⁹ Era habitual en envío de remesas de serrín y corcho desde Cáceres y Badajoz. Los problemas con el suministro de corcho y de clavazón fueron constantes a lo largo de los meses previos al inicio de la campaña, y teniéndose que tramitar de urgencia los envíos de corcho en tren (AHPAL, C. 38917).

publicó la medida hacía que muchos fabricantes ya tuvieran gran cantidad de material cortado y montado sin atenerse a la citada normativa. Es por este motivo que la junta solicitó que para la campaña de 1953 se permitiesen las medidas anteriores en lugar de las publicadas en el Boletín Oficial del Estado además de que en las mismas no se señalase con tanta exactitud el número de duelas y que se rebajase el grosor indicado para las piezas para poder aprovechar mejor los materiales, petición que sí fue aceptada. También en 1953 (AHPAL, C. 38915) se solicita que se autorizase la caja de serrín de 11 kilos porque era económica, se usaba en el transporte ferroviario y tenía aceptación en Inglaterra.

Los nuevos envases que finalmente entraron en vigor para la campaña de 1954 quedaban con la capacidad siguiente: 21 kilos para el barril, 11 kilos para el medio barril, 10 kilos para la caja (AHPAL, C. 38915). Y en los siguientes años (1957 y 1958) se va consolidando el uso de cajas de 10 y 5 kilos transportadas en barcos (AHPAL, C. 38915)¹²⁰, de tal forma que se fijan las normas técnicas de las mismas para realizar envíos de fruto en estos envases por vía marítima.

¹²⁰ Normas técnicas de las cajas (también conocidas como platós) según las normas técnicas dictadas en 1958 (AHPAL, C. 38915):

Plató de 10 kilos, compuesto de las siguientes piezas: Laterales: dos de 520 por 100 por 7 mm.

Testereros: tres de 385 x 100 x 7 mm.

Tapas y fondos: Diez de 520 x 65 x 7 mm.

Barrotillos. Cuatro de 400 x 35 x 11 mm.

Plató de 5 kg neto, compuesto de las siguientes piezas:

Laterales. Dos de 380 x 85 x xx7 mm.

Testereros: Dos de 280 x 85 x x11 mm.

Tapas: Cuatro e 380 x 60 7 mm.

Fondos: Seis de 380 x 35x 7 mm.

Barrotillos: Cuatro de 297 x 35 x 7 mm.

Una visión gráfica puede resultar ilustrativa de lo expuesto en los párrafos precedentes. En el Gráfico 33 podemos ver los kilos exportados a Inglaterra¹²¹ según el envase utilizado, mientras que el en Gráfico 34 vemos esos mismos datos pero expresados de forma porcentual. Podemos comprobar cómo, a la vista de los datos, desde finales de la década de los cincuenta (1958) las cajas de cinco kilos se irán imponiendo como envase predominante de las exportaciones a Inglaterra, algo que podemos relacionar al mismo tiempo con ese incremento de los transportes terrestres que se ha analizado en el apartado anterior.

Barrotillos: Dos de 297 x 35 x 5 mm.

¹²¹ Se ha elegido Inglaterra para realizar este análisis por ser el país al que más uva se exportó en el período.

CAPÍTULO VI. DECLIVE Y DESAPARICIÓN DE LA AGRICULTURA PARRALERA

Desde las décadas precedentes, tal y como se ha descrito en los capítulos anteriores, el sector uvero fue dando síntomas de agotamiento, deterioro de su rentabilidad y de incapacidad de reconversión efectiva a los gustos de los consumidores. Además, la mejora en las comunicaciones que permitía la entrada en escena de nuevos países productores y la progresiva integración de los mercados vendrían a sumarse a la lista de dificultades que afrontar.

Además, continuaba la tendencia a que cada vez más producción de uva saliera con destino al levante español para ser después comercializada desde ahí, al mismo tiempo que en zonas de la provincia de Almería ganaba peso de forma exponencial la expansión de los cultivos de enarenados e invernaderos, suponiendo esta una alternativa plausible para parte del campesinado parralero que decidió emprender en el nuevo sector productivo o bien acogerse a las ayudas económicas para poner fin al cultivo de parrales.

En el presente capítulo se presenta en primer lugar una visión general de los cambios globales que estaban teniendo lugar en el mundo en relación al comercio de uva de mesa, en su etapa final de declive y desaparición. Después se analizan pormenorizadamente los distintos factores que confluyeron en la etapa final del cultivo de uva de mesa de la variedad Ohanes en la provincia de Almería.

VI.1. El debilitamiento en los mercados de la uva de mesa de Almería. Exportaciones agroalimentarias en la segunda mitad del siglo XX: el caso de la uva de mesa

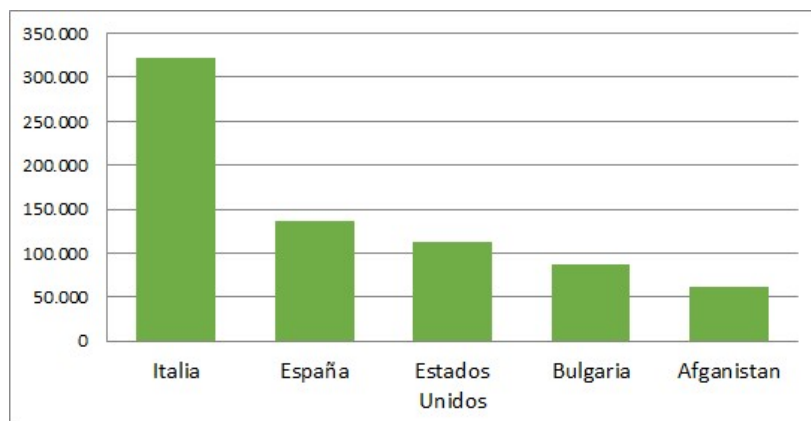
Durante de la segunda mitad del siglo XX, era la partida de frutas y vegetales la que ostentaba un mayor peso dentro del conjunto de las exportaciones agroalimentarias españolas. Aunque su importancia ha decrecido desde un 68,41 % en 1952-1959 a un 50,04 %, en 1994-2000 (Clar, Serrano y Pinilla, 2015, p. 167), queda patente todavía su importancia. Dentro de este grupo eran los productos menos transformados los que tenían un mayor peso, como era el caso de las naranjas o los tomates; otros, como las uvas de mesa, llegaron a figurar entre los diez productos más exportados en las décadas de los años setenta; no obstante, por encima de las uvas de mesa, se situaban productos tales como naranjas, tomates, aceite de oliva o mandarinas, que se han mantenido en el ranking mientras que la uva de mesa no (Clar, Pinilla y Serrano, 2014)¹²². Por tanto, podemos deducir que mientras que otros productos agroalimentarios españoles han ido manteniendo su importancia como productos de exportación en el período 1971-2000, la uva de mesa ha dejado de tener presencia en este listado.

En el año 2000 otros países habían ganado peso en el comercio mundial de este fruto (Pedreño, 2018) aumentando su presencia en los mercados internacionales desde los ochenta, alterando así la ordenación del liderazgo exportador tradicional (ver Gráfico 35 y Gráfico 36). Si en 1975 Italia encabezaba el ranking y España estaba en la segunda posición; en el año 2000 Italia, aun habiendo casi doblado su exportación de uva de mesa, había caído a la segunda posición, desbancada por Chile y España desaparece de

¹²² Para un detalle más exhaustivo de estas cifras se sugiere la consulta del documento citado de los autores Clar, Pinilla y Serrano, concretamente el Cuadro 8 del mismo, donde se muestran los diez principales productos de exportación y su evolución entre 1962 y 2011.

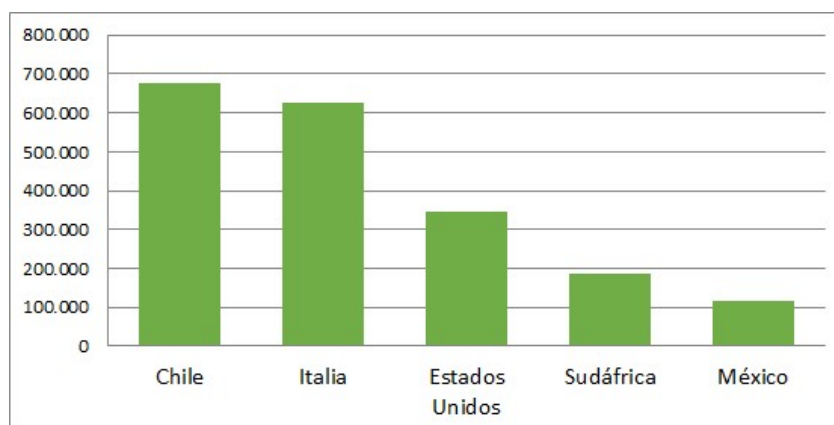
los cinco mayores exportadores de este fruto, y entran en escena los países de Sudáfrica y México, quedando patente así la sucesión hacia un nuevo orden comercial mundial en el sector analizado, donde solo Italia e Estados Unidos mantienen posiciones análogas a las ostentadas en décadas anteriores.

Gráfico 35. Mayores exportadores de uva de mesa en 1975 (toneladas)



Fuente: FAOSTAT (2022).

Gráfico 36. Mayores exportadores de uva de mesa en 2000 (toneladas)



Fuente: FAOSTAT (2022).

Tabla 10. Superficie y producción de viñedo dedicado a uva de mesa en Almería, Alicante, Murcia y España en los años 1975-2000

Año	Almería			Alicante		Murcia		España (total)	
	Superficie (ha)	Producción (t)	% Producción respecto España	Superficie (ha)	Producción (t)	Superficie (ha)	Producción (t)	Superficie (ha)	Producción (t)
1975	9.000	81.000	32,04	10.270	103.922	3.833	57.495	24.254	252.824
1980	7.640	100.084	33,15	9.414	136.964	3.968	55.996	22.023	301.957
1985	5.950	63.986	18,20	12.661	200.031	3.706	78.934	23.231	351.531
1990	3.820	28.650	8,82	14.323	199.204	4.420	87.162	23.662	324.714
1995	3.043	60.860	17,89	11.000	204.655	4.489	67.286	19.598	340.202
2000	956	21.653	7,23	10.348	175.885	4.811	85.054	18.141	299.653

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Anuario de Estadísticas* del Ministerio de Agricultura (1975-2000).

Tabla 11. Producción y superficie cultivada de viñedo dedicado a uva de mesa considerando conjuntamente a Almería, Alicante y Murcia respecto al total nacional (1975-2000)

Año	Almería, Alicante y Murcia			
	Producción (t)	% Respecto al total	Superficie (ha)	% Respecto al total
1975	242.417	95,9	23.103	95,3
1980	293.045	97,0	21.022	95,5
1985	342.952	97,6	22.317	96,1
1990	315.017	97,0	22.563	95,4
1995	332.801	97,8	18.532	94,6
2000	282.592	94,3	16.115	88,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Anuario de Estadísticas* del Ministerio de Agricultura (1975-2000).

El cultivo de uva de mesa de regadío en España se ha concentrado durante las últimas décadas del siglo XX en el sureste español (provincias de Almería, Alicante¹²³ y Murcia¹²⁴), sin ser esta zona una especialmente favorecida por la pluviometría. La producción y la superficie allí situada han supuesto más del noventa por ciento del total nacional en estas condiciones hasta antes del año 2000 (ver Tabla 11). Asimismo, era también esta zona la que más contribuía a las exportaciones de este fruto, con un peso del 65 % en los años ochenta (Gómez Espín y Gil Meseguer, 1987). Además, se ha observado cómo la hegemonía productiva y exportadora que recaía en Almería cambió en favor de Alicante y Murcia, siendo esta última la que a principios de los noventa producía casi la mitad de uva de mesa exportada (Carreño Espín y Martínez Cutillas, 1996). Para el caso concreto de Almería, se puede apreciar cómo la disminución en la superficie cultivada de este fruto fue drástica, pasando de suponer un tercio en 1980 a situarse en menos de 8 % en el año 2000 dentro del conjunto nacional.

En definitiva, la geografía de la producción uvera ha cambiado muy significativamente en el último medio siglo. La hegemonía de la provincia de Almería, visible hasta los años 1960, ha terminado formando parte del pasado.

Decadencia, transformación y abandono

El Gráfico 37 (y su versión en medias móviles trienales, Gráfico 38) nos ofrece una visión de la evolución de la producción de uva para su consumo en fresco a partir de 1974. Se debe tener en cuenta que la fuente empleada en esta ocasión se basa en los

¹²³ Destacando la uva de mesa embolsada cultivada en el valle del Vinalopó (Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Uva de Mesa Embolsada del Vinalopó, 2020).

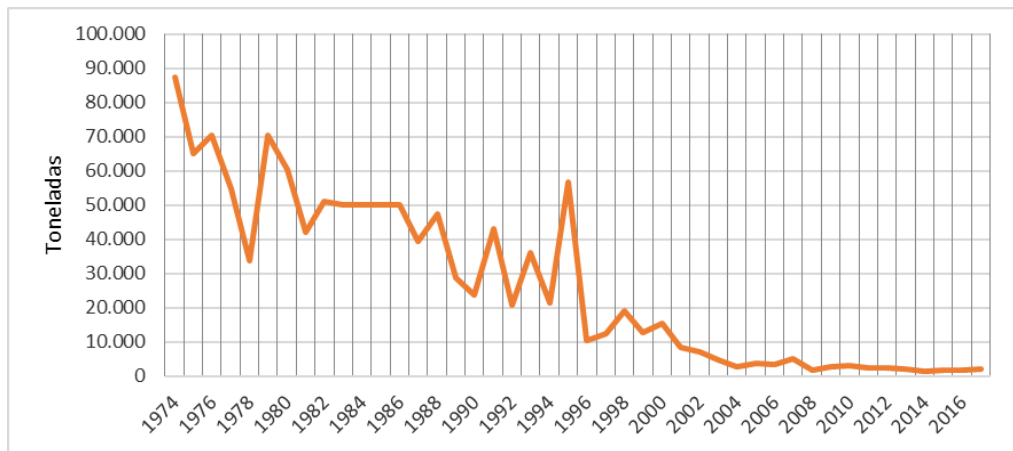
¹²⁴ Fue durante el período autárquico cuando “la vid para vinificación se estableció en el secano, abandonando las huertas, el viñedo de mesa desapareció de los secanos localizándose en el regadío” (López Ortiz, 1996, p. 607), con lo que se sentaron las bases del desarrollo posterior.

anuarios de estadísticas agrarias tal y como se detalla en la descripción del mismo. En él se aprecia, además del desplome de la producción como consecuencia de la ola de calor del verano de 1978, no siendo hasta finales de los años setenta cuando se detecta una caída considerable respecto a la tendencia de la década. Si bien en estos años los problemas del sector eran más que patentes, todavía no se había producido un descenso drástico de la producción por abandono de la misma. Y, además, el descenso del final de esta década, se ve confirmado a lo largo de los años ochenta, a partir de cuando ya es imparable debido a factores tales como las ayudas para el arranque de parrales. A partir de este momento el sector se asomará a su desaparición, resistiendo, prácticamente de forma testimonial plantaciones en ciertos municipios donde la reconversión no era una salida viable.

Además, si a este panorama le unimos el auge de los productos hortícolas que puede verse en el Gráfico 39, Gráfico 40 y en el Gráfico 41, se aprecia claramente cómo se producía el aumento continuo en productos hortícolas, mientras que la uva disminuía su presencia en el conjunto del agro provincial. Conjuntamente a las magnitudes debemos considerar el cambio social y de lo que podríamos determinar como de ‘peso político’ que había sufrido la uva, no siendo ya la fuente de riqueza provincial que había sido en décadas anteriores y con unas nuevas estructuras asociativas radicalmente diferentes a las que habían regulado su marco de actuación en los períodos precedentes¹²⁵.

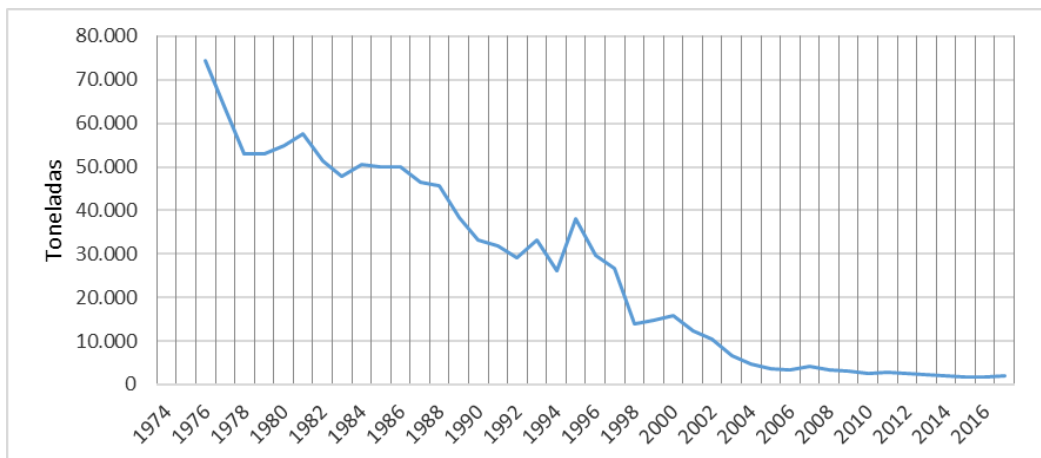
¹²⁵ Nos referimos a las instituciones precedentes como lo fueron el Sindicato de Frutas y Productos Hortícolas y la Cámara Oficial Uvera, ambos de sindicación obligatoria, frente a los nuevos modelos de asociacionismos y cooperativismo voluntario por parte de los ‘nuevos’ agricultores.

Gráfico 37. Producción de uva para consumo en fresco expresada en toneladas en la provincia de Almería en el período 1974-2017



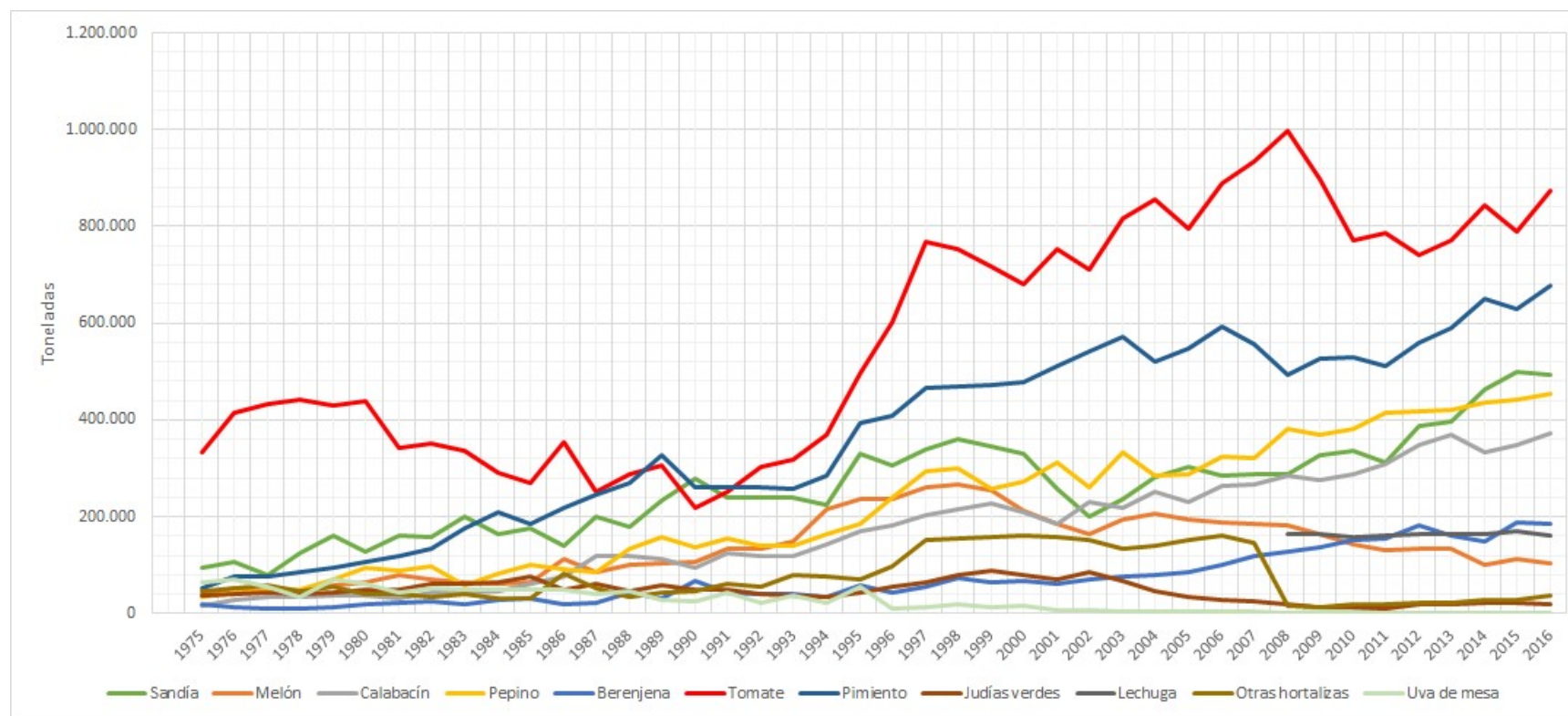
Fuente: elaborado a partir de datos del *Anuario de Estadística* del Ministerio de Agricultura (1974-1990) y del *Anuario de Estadísticas Agrarias y Pesqueras* de la Junta de Andalucía (1991-2017).

Gráfico 38. Producción de uva para consumo en fresco expresada en toneladas en la provincia de Almería en el período 1974-2017. Medias móviles trienales



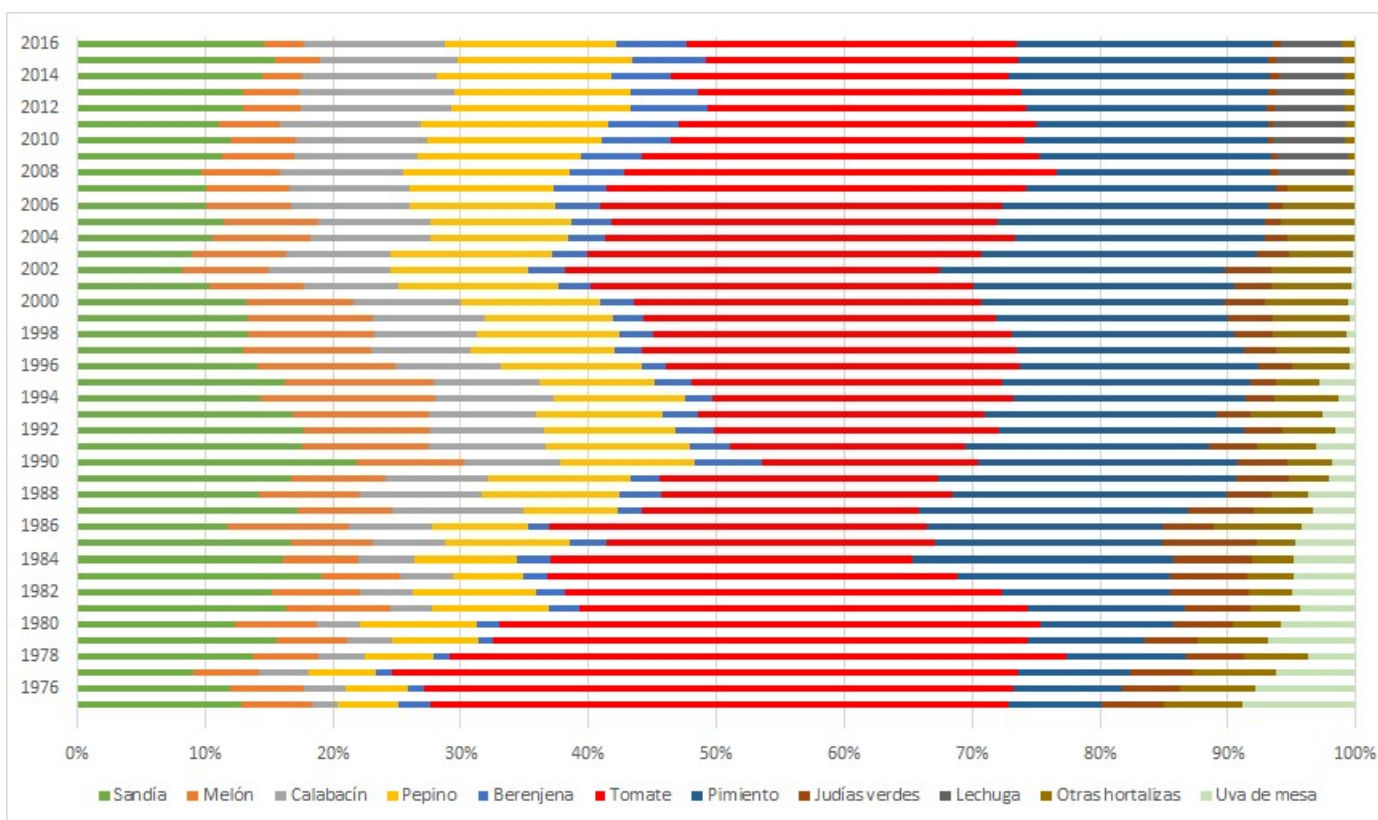
Fuente: elaborado a partir de datos del *Anuarios de Estadística* del Ministerio de Agricultura (1974-1990) y del *Anuario de Estadísticas Agrarias y Pesqueras* de la Junta de Andalucía (1991-2017).

Gráfico 39. Producción de hortalizas y uva de mesa en la provincia de Almería expresadas en toneladas (1975-2016)



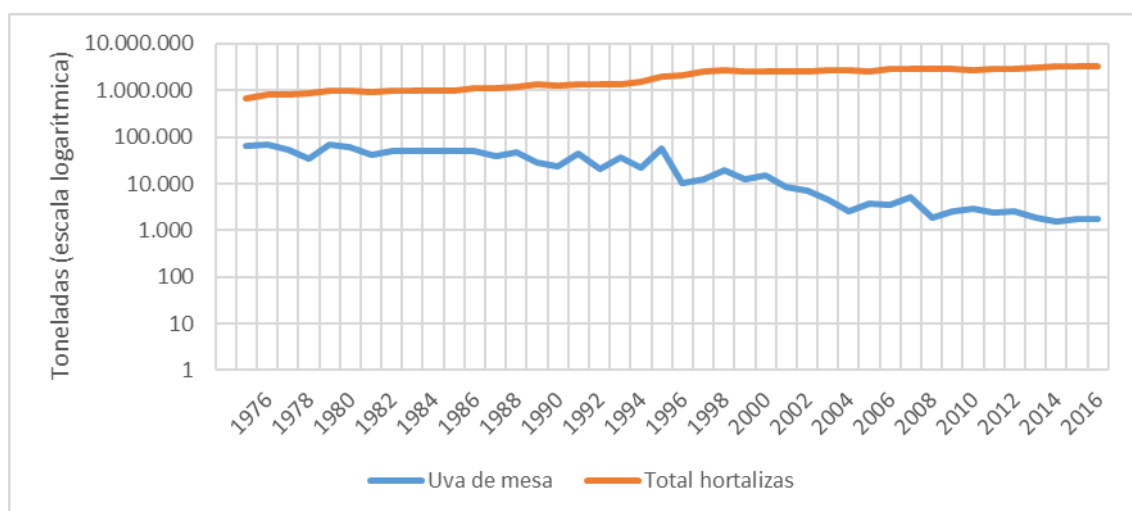
Fuente: elaborado a partir de datos de los informes facilitados por la Delegación en Almería de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía para los productos hortícolas; *Anuario de Estadística* del Ministerio de Agricultura (1974-1990) y del *Anuario de Estadísticas Agrarias y Pesqueras* de la Junta de Andalucía (1991-2017), para la uva de mesa.

Gráfico 40. Producción de hortalizas y uva de mesa en la provincia de Almería expresadas porcentualmente (1975-2016)



Fuente: elaborado a partir de datos de los informes facilitados por la Delegación en Almería de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía para los productos hortícolas; *Anuarios de Estadística* del Ministerio de Agricultura (1974-1990) y del *Anuario de Estadísticas Agrarias y Pesqueras* de la Junta de Andalucía (1991-2017), para la uva de mesa.

Gráfico 41. Evolución de la producción de hortalizas y uva de mesa en la provincia de Almería expresada en toneladas (1975-2016). Escala logarítmica



Fuente: elaborado a partir de datos de los informes facilitados por la Delegación en Almería de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía para los productos hortícolas; *Anuario de Estadística* del Ministerio de Agricultura (1974-1990) y del *Anuario de Estadísticas Agrarias y Pesqueras* de la Junta de Andalucía (1991-2017), para la uva de mesa.

VI.2. Componentes del modelo de declive y desaparición del parral

VI.2.1. Debilitamiento de la competitividad

En el presente apartado se van a desglosar diferentes factores que concurrieron en el sector uvero a partir de la segunda mitad del siglo XX y que vinieron a suponer dificultades de diversa índole, en un contexto global diferente al que le había supuesto su desarrollo y consolidación, y que supuso un nuevo orden comercial del cual la uva de mesa de la variedad Ohanes se vería abocada a desaparecer al volverse irrelevante su ventaja competitiva dado el avance de ciertos aspectos técnicos a nivel general que hicieron que otras variedades pudieran ser susceptibles de abrirse hueco en el mercado mundial de la uva de mesa.

El diagnóstico de la situación del sector que realiza Sáenz Lorite (1977) hacia mediados del siglo XX servirá aquí como punto de partida para el posterior desarrollo de los factores que se esgrimen y de cómo se comportaron a partir de ese momento. En su trabajo, apunta a varios factores que ya se habían revelado como problemáticos para la provincia de Almería, como eran:

La diversificación de los mercados continuó, pero no ganaban peso significativo dentro del conjunto de destinos, mientras que los mercados desde los que se importaba más fruto, mantenían su importancia dentro del conjunto total.

La entrada en la C.E.E de Inglaterra a partir de 1973, siendo éste el principal mercado del fruto, perjudica los intereses locales al no estar todavía España dentro de este bloque económico.

La consolidación de la tendencia en la compra del fruto almeriense por parte por parte de los comerciantes del levante español que venía ocurriendo para su posterior exportación, proceso definido por el propio Sáenz Lorite como de “colonización económica por parte de Levante, que hace a los agricultores parraleros doblemente dependientes, al tiempo que supone una pérdida sustancial de jornales” (1977, p. 210). Es decir, el agricultor parralero estaba ahora desconectado del devenir de los mercados internacionales, al ser remunerado en el momento en el que se le compraba en fruto y se le retiraba del parral y no tener que esperar al final de la campaña para ser pagado en función de las cotizaciones que alcanzara el fruto en el extranjero (como ocurría en etapas anteriores).

Y, por último, el aumento del precio de los jornales que se venía produciendo aceleraba la pérdida de rentabilidad, dado que el cultivo requería de gran cantidad

de jornales; además del pequeño tamaño medio de las explotaciones, que obstaculiza su modernización tecnológica.

Tras este análisis de situación, los problemas en los mercados se pueden articular desde una doble perspectiva: la de las nuevas preferencias de los compradores exteriores, con su nueva configuración global por la irrupción de nuevas variedades susceptibles de competir con más calidad y amplitud temporal, y el espejismo del aumento de la venta de fruto dentro de las fronteras españolas¹²⁶, ya que este aumento no se correspondía con un incremento de la preferencia por su consumo por parte de los consumidores nacionales, si no por el ya mencionado proceso de ‘colonización’ que apuntaba Sáenz Lorite y con el hecho de que luego este fruto era reexportado al extranjero con un origen diferente al de Almería.

Conviene pues situarse en el contexto en el que a estas alturas, nuevas variedades de uvas procedentes de países que hasta el momento no exportaban este fruto están abriéndose hueco en el mercado internacional debido a que los avances técnicos han posibilitado su expansión¹²⁷.

Esto propició que la variedad Ohanes se viera perjudicada por estas nuevas variedades debido poseía una calidad inferior. Se pretendió alargar la campaña para enviar fruto cuando un hubiese uvas de otros países. No obstante, para que esta opción fuese viable, era necesario el uso de cámaras frigoríficas que conservaran el fruto adecuadamente

¹²⁶ Sobre la posible solución de dar salida a la cosecha en el mercado interior, persisten los problemas de los años cuarenta en cuanto a que a lo largo y ancho de la península hay uva de viña abundante y barata (La Voz de Almería, 17/11/1972, p. 3), por lo que no se consideraba una solución viable en la que trabajar.

¹²⁷ La Voz de Almería, 9/9/1979, p. 26.

para poder ofertarlo cuando el resto de variedades ahora comercializadas finalizaban su campaña, es decir, a partir de enero.

Es por ello que el aumento de la elasticidad-precio de los mercados internacionales llevará a los agentes del sector a plantearse la ampliación del calendario de ventas de las uvas a fin de mejorar los precios. La intensificación en el uso de cámaras frigoríficas para la conservación del fruto, podría servir a este propósito. Por otro lado, con el crecimiento de la superficie invernada para frutas y hortalizas, se pensó en la posibilidad de desarrollar variedades extratempranas a partir del cultivo bajo abrigo de la uva de mesa.

La petición de una mejora en la cantidad y capacidad de las cámaras frigoríficas en la provincia fue una demanda constante y repetida desde diferentes ámbitos y contribuiría a la mejora de dos cuestiones: salir al mercado en un momento de menor competencia de otras variedades y poder con ello obtener mejores precios, favorecer la conservación adecuada del fruto sin merca en su calidad y también, sortear mejor las dificultades del calendario para la entrada en la C.E.E. de frutos de países que no eran miembros de la misma.

La demanda de las cámaras se venía produciendo desde hacía décadas atrás. Ejemplo de ello se recoge con amplitud en las memorias anuales del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas, en los informes de los Consejos Económico-Social y también en prensa¹²⁸. Por contra, sí que consta la existencia de cámaras frigoríficas que se instalaban a iniciativa de algunos de empresarios y cooperativas. Así pues, esta reiteración de la demanda de las cámaras frigoríficas con este objetivo (para posicionar

¹²⁸ La Voz de Almería, 6/11/1971, p. 12.

la uva de la variedad Ohanes como tardía y almacenarla oportunamente en las cámaras), sugiere nuevamente la idea de la inacción desde instancias superiores por dotar al sector de una respuesta conjunta y adecuada.

No obstante, tampoco parecía ser esta la panacea, dado que también competían uvas procedentes de países del hemisferio sur, que comenzaban sus envíos a Europa precisamente en enero o febrero, momento en el cuál se pretendía ofrecer el fruto almeriense previamente almacenado en las cámaras¹²⁹. La globalización de la oferta de este fruto había permitido disponer de uva de orígenes muy diversos en un calendario cada vez mayor, por lo que la estrategia de organizar la disponibilidad de producto a partir de su refrigeración, tenía una posibilidad de éxito limitada.

En el lado opuesto a pretender alargar la campaña conservando el fruto en las cámaras frigoríficas, encontramos otras de las propuestas que planearon sobre el sector para sobreponerse a la competencia de otras variedades como fueron las sugerencias de carácter técnico que buscaban aumentar producción de uvas precoces fomentando (vía créditos), la construcción de invernaderos, transformando escalonadamente las plantaciones, aprovechando así el clima que nos haría poder adelantarnos a los envíos de otros países productores¹³⁰.

En cuanto al papel de la C.E.E., a principios de los setenta ya se palpa una inquietud por el inminente ingreso en la misma de Reino Unido (a partir del enero de 1973), que va a suponer dificultades para las exportaciones a ese país en forma de aranceles¹³¹. Las Islas

¹²⁹ La Voz de Almería, 17/11/1972, p. 3.

¹³⁰ Domínguez, D. (17 de noviembre de 1972, p. 3). La superficie de parrales en la provincia de Almería supera las siete mil hectáreas. *La Voz de Almería*.

¹³¹ Concretamente se contempla el de tres pesetas el kilo (La Voz de Almería, 17/11/1972, p. 3).

eran uno de los grandes compradores de productos agrícolas almerienses (uvas, naranjas y, ya también, hortalizas extratempranas), por lo que el calendario de aranceles de ese momento iba a suponer un perjuicio¹³².

Sin embargo, pese a los problemas enumerados hasta entonces, todavía se registra una superficie de parral que seguía experimentado cierto incremento, junto al consiguiente en la producción, y, por ende, al mismo tiempo seguía causando inquietud la congestión de las ventas en un contexto de incremento de la competencia internacional¹³³.

Particularmente, uno de los casos que más preocupaba era el de la uva italiana, país que ya era miembro del bloque económico europeo, del que además se sabe que¹³⁴ recibía subvenciones al transporte en su territorio nacional. En los campos almerienses, se sabía que dejar la uva colgada en noviembre era peligroso por las posibles inclemencias meteorológicas, y era por este motivo que se producía una saturación de los mercados al cortarse la uva y enviarse antes de que el riesgo de mal tiempo aumentase.

En la campaña de 1989, la exportación había ya disminuido drásticamente, siendo de 9 millones de kilos, afirmándose que se perdían posiciones frente a competencia de países mediterráneos (griega, italiana, israelita) que eran preferidas por el consumidor dado que no tenían pepitas¹³⁵.

A la vista del panorama y diagnóstico de la situación, se cuestionaba también si una salida viable, dado el proteccionismo europeo, sería buscar mercados más allá de ese

¹³² “A principios de los setenta, el arancel para la uva se levantaba el 1 de febrero, momento en el que ya no quedaba fruto almacenado en las cámaras frigoríficas existentes (La Voz de Almería, 5/3/1971, p. 3).

¹³³ Domínguez, D. (17 de noviembre de 1972, p. 3). La superficie de parrales en la provincia de Almería supera las siete mil hectáreas. *La Voz de Almería*.

¹³⁴ La Voz de Almería, 5/10/1974, p. 15; 9/9/1979, p. 26; 13/9/1983, p. 5.

¹³⁵ La Voz de Almería, 3/1/1990, p.33.

bloque económico¹³⁶; sin embargo, cabe cuestionarse si las mismas variedades que hacían la competencia a la uva de Almería en Europa no podrían igualmente competir en mejores condiciones en esos mercados no europeos dados sus menores costes.

VI.2.2. Pérdida de rentabilidad: revalorización de la peseta y aumento de los costes

La pérdida de rentabilidad del cultivo puede incorporar también dos perspectivas: la visión de la evolución experimentada por los tipos de cambio (nos centraremos en la evolución de la relación del mismo con Inglaterra por ser el principal destino de la producción) y el aumento de los costes productivos para el agricultor por el alza (más que considerable) del precio de los jornales en los años sesenta y setenta, lo que unido a la pérdida de remuneración del fruto, se traducían en pérdida de ganancia progresiva.

La evolución de los tipos de cambio de las divisas respecto a la peseta supuso un factor a tener en cuenta en la etapa final que estamos analizando. Como podemos ver en el Gráfico 42, la evolución del tipo de cambio de la peseta con la libra esterlina en la década de los setenta¹³⁷ deterioraba el poder adquisitivo de los ingleses para realizar las importaciones del fruto¹³⁸. Años atrás, con una peseta devaluada, la situación era la opuesta y suponía un estímulo para los países extranjeros al poder adquirir mercancía con un tipo de cambio que les favorecía. Una peseta en proceso de revalorización, como

¹³⁶ La Voz de Almería, 9/9/1979, p. 26.

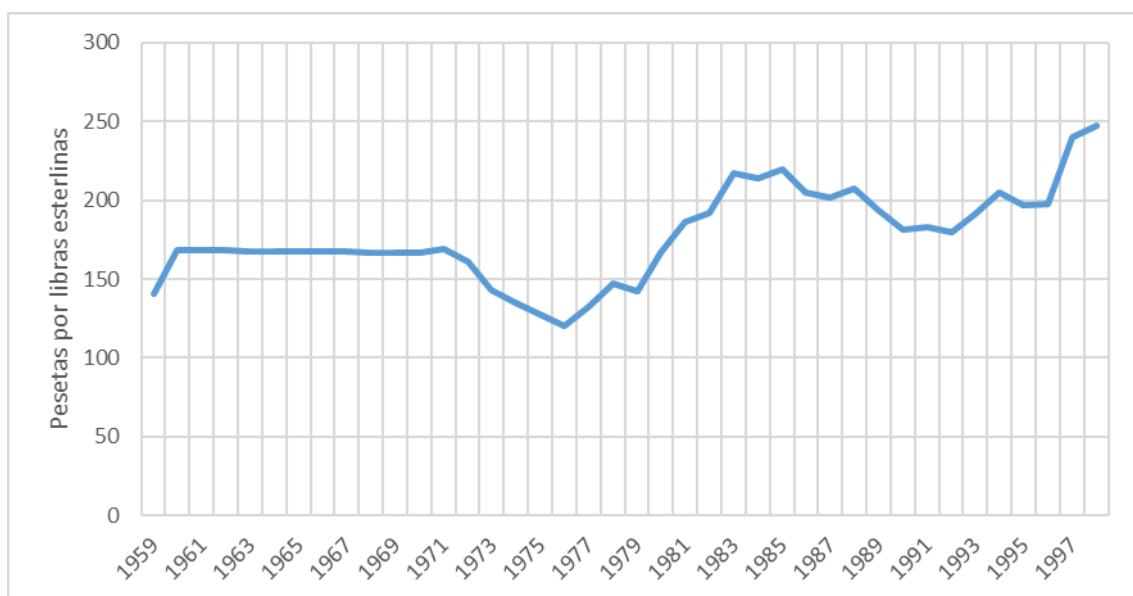
¹³⁷ También se encuentran menciones a esta situación en la presa de momento, siendo mencionado como un factor más en la espiral negativa del sector: “la devaluación de las monedas extranjeras respecto a la peseta, la disminución de la resistencia de la uva, y la cada vez más acusada competencia de otros países productores” (La Voz de Almería, 18/10/1974, p. 16).

¹³⁸ Conviene recordar que, además, el Reino Unido entró en la C.E.E. en enero de 1973, lo que también podría incentivar la preferencia por uvas italianas en detrimento de las españolas.

lo que vemos que ocurre en los años setenta con la libra esterlina, producía el efecto de desincentivar las importaciones.

En la década de los ochenta, para cuando la relación del tipo de cambio volvía a favorecer las exportaciones españolas, ya era demasiado tarde, dado que el cultivo de hallaba también inmerso en las ayudas para su supresión y, además, para cuando se produjo la entrada de España a la C.E.E., se hizo con la disposición transitoria para productos agrarios que afectaba a la uva de mesa.

Gráfico 42. Tipo de cambio de la peseta y la libra esterlina (1959-1998)



Fuente: Tipos de cambio de la peseta frente a las monedas más relevantes (1959-1998), Banco de España (2022).

Desde la perspectiva del aumento de los costes del sector, se pueden identificar algunas partidas especialmente traumáticas en lo que a sus incrementos se refiere, algo que vendría a reducir la ya mermada rentabilidad del fruto en este momento.

Varias vías apuntan a que este hecho fue sustancial ya que supuso un drástico cambio sobre la obtención de rentabilidad del fruto respecto a las décadas precedentes. Tanto en prensa¹³⁹ como en la entrevista realizada Jerónimo Molina Herrera (comunicación personal, 28 de junio de 2022)¹⁴⁰, se señala en la misma dirección. La cuestión subyacente era que en los años cuarenta y cincuenta del siglo XX, parte del interés en exportar uva de mesa era la obtención de divisas con las que realizar posteriormente otras operaciones. Cuando esta forma de proceder dejó de ser una opción atractiva, desapareció consigo el interés en la exportación del fruto por parte de ciertos comerciantes locales.

Uno de los más notables fue el aumento que debieron experimentar los costes de transporte al estar afectados éstos por las subidas en las cotizaciones del barril de petróleo que se sucedieron en los *shocks* energéticos de los años setenta. Ante una perspectiva como la que se detalla para la campaña de 1978: “Es posible que la campaña 1978/79 si se considera buena y abundante nos sitúe próximos a estos números: barcos que tomen carga menos de 100, vagones-frigo alrededor de 500, camiones refrigerados unos 2.000¹⁴¹”. Con ello se evidencia y reitera la importancia del camión como vía de exportación de los productos agrícolas almerienses, la uva de mesa entre ellos.

¹³⁹ La Voz de Almería, 22/7/1980, p. 16.

¹⁴⁰ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga, fue nombrado gerente de la Asociación de Exportadores de Productos Hortícolas de Almería (COEXPHAL) en 1978. En 1989 pasó a la dirección del Servicio de Estudios de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Almería. en 1998 estaba al frente del Instituto de Estudios Socio-Económicos de Cajamar, que dirigió hasta 2009.

¹⁴¹ La Voz de Almería, 2/4/1978, p. 26.

Tabla 12. Gastos en una hectárea de parral en 1984

	<i>Pesetas</i>	<i>Pesetas</i>	<i>Porcentaje</i>
Mano de obra			
Levantar y binar	16.800	136.400	56,50
Caballones	5.600		
Labores	6.000		
Engarpar	40.000		
Podar	18.000		
Amarre de sarmientos (a mano)	50.000		
Explotación			
Esparto	2.000	29.000	12,01
Recogida de sarmientos	6.000		
4 o 6 curas (veneno)	15.000		
Riegos (1 celemín 50 a 60 pts)	6.000		
Abonos			
Inorgánicos	40.000	70.000	29,00
Orgánicos	30.000		
Contribución	6.000	6.000	2,49
Total	241.400	105.000	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de gastos enumerados en prensa local¹⁴².

Además, analizando los costes productivos del momento y las particularidades de las necesidades de abundante mano de obra, podemos también considerar que el encarecimiento de la misma contribuyó extensamente al deterioro de la rentabilidad de los cultivos en estos años, al suponer un porcentaje elevado del total de los costes del sector. En la Tabla 12, podemos ver una estimación de los gastos de una hectárea de parral en el año 1984 a partir de unos datos publicados en la prensa de la época. Tras

¹⁴² La Voz de Almería, 1/8/1984, p. 29.

agrupar las diferentes partidas que aparecen, se deduce que el coste en mano de obra suponía el 56,50 % del total de los mismos¹⁴³.

VI.2.3. Barreras a la innovación y a la concentración de la oferta

El diagnóstico de situación y sugerencias realizadas en el V Pleno del Consejo Económico-Social Provincial¹⁴⁴, sirven de punto de partida para enumerar las necesidades del sector para poder mejorar su situación. En el mismo, se sugería una ordenación rural y una concentración parcelaria como reto de la agricultura. También estaba sobre la mesa la propuesta de limitar el cultivo de variedades de poca aceptación y que se regulase la exportación, el control de la calidad y el fomento del asociacionismo¹⁴⁵.

Se trataba de una serie de medidas que encajaban en la lógica económica de la problemática del sector, pero que infraestimaban el peso de la lógica social que subyacía en el mismo: unos productores con una media de edad elevada, con alternativas para los más jóvenes en el incipiente (pero ya destacable) sector de las hortalizas y con buena parte de las plantaciones parraleras restantes en municipios de interior con orografía poco dada a la aplicación de este tipo de sugerencias.

Estrechamente relacionado con la pérdida de rentabilidad por el aumento de ciertos costes era la pequeña dimensión de la mayoría de las explotaciones (recordemos que el tamaño medio a lo largo de los años centrales del siglo XX se situaba alrededor de 0,75

¹⁴³ Sobre el tema del encarecimiento experimentado por la mano de obra, se ha estudiado su incremento en los años precedentes en este mismo trabajo.

¹⁴⁴ La Voz de Almería, 23/10/1924, p. 5.

¹⁴⁵ La Voz de Almería, 6/12/1974, p. 24; La Voz de Almería, 10/1/1980, p. 13.

hectáreas). Las dificultades para la modernización tecnológica del cultivo vendrían marcadas por este carácter minifundista, por la localización en terrenos escarpados de una parte considerable del parral y por las dificultades para mecanizar procesos del cultivo (como, por ejemplo, el engarpe). En contraposición, el aumento de producción que experimentaban en provincias levantinas, se llevaba a cabo en terrenos con plantaciones localizadas en lugares llanos, sin lo abrupto del parral almeriense, donde la mecanización era posible.

Precisamente sobre esto, en la

Tabla 10 del presente capítulo se pueden observar los avances en producción que experimentan Murcia y Alicante entre 1975 y 2000 mientras que en la provincia de Almería se produce un retroceso continuado en la producción partir de 1980. Conviene pararse a observar la evolución de las dos provincias del sureste peninsular en relación a cómo incrementos relativamente pequeños en superficie cultivada se traducían en aumentos en su producción más que considerables.

En relación a las sugerencias de reconversión de parrales en otros frutales, se aducen dificultades de diversa índole desde la localidades afectadas, tales como la dificultad de acometerlas o experiencias fallidas en fincas experimentales con melocotones, nísperos y ciruelas¹⁴⁶ o la falta de ayudas para favorecer más la transformación de parrales en invernaderos¹⁴⁷

¹⁴⁶ La Voz Almería, 1/8/1984, p. 29.

¹⁴⁷ Las inversiones necesarias para instalar un invernadero estaban en rondando los diez millones de pesetas por hectárea en 1987 y se consideraba que las subvenciones que se otorgaban eran pocas (La Voz de Almería 27/12/1987, p. 17).

Adicionalmente, otro freno que experimentó esta producción en la provincia de Almería se debió a la falta de soluciones comerciales adecuadas para tratar de organizar la oferta en origen. Como se ha comentado a lo largo del presente trabajo, este hecho ya era conocido (y sufrido) en las primeras décadas del siglo XX, sin que se diera una respuesta efectiva pese a los diferentes intentos de diversa índole que se pusieron en marcha. Así pues, en la etapa final que se analiza ahora, resulta que se experimenta una situación similar: se carece de un número adecuado¹⁴⁸ de cooperativas que vendan la uva, por tanto, la dependencia de los comerciantes de fuera de la provincia continúa.

En contraposición y en el mismo momento, la concentración de la oferta que se produjo desde el inicio del auge en el cultivo de las hortalizas contrasta con la incapacidad sistemática a este respecto que el sector uvero había manifestado¹⁴⁹. El conocimiento de los mercados de destino y los esfuerzos realizados para aunar la oferta vía alhóndigas y cooperativas, tal y como se esquematiza en la Ilustración 18, que se realizó alrededor de las hortalizas parece haberse revelado como uno de los componentes fundamentales del éxito del mismo (Molina Herrera, 1991; Mateo Callejón, 2013).

¹⁴⁸Son frecuentes comentarios al respecto en la prensa del momento: “El hecho de trabajar aislados e individualmente, en lugar de hacerlo en forma de cooperativa perjudica a los parraleros y a la venta de la uva. (...) la venta de los frutos se hace a través de vendedores murcianos, de los que dependemos prácticamente” (La Voz de Almería, 6/7/1983, p. 13).

¹⁴⁹No obstante, encontramos ciertas excepciones, por ejemplo, en Canjáyar (un municipio ubicado en la zona del valle Andarax donde la sustitución del cultivo por invernaderos para hortalizas no era viable), se inauguró en 1974 la Sociedad Cooperativa Agrícola Comarcal ‘Valle del Andarax’, con 290 socios de inicio (La Voz de Almería, 22/10/1974, p. 6). Como se ha comentado anteriormente, parece detectarse cómo en las zonas sin posibilidad de alternativas agrícolas vinculadas a la nueva agricultura intensiva, fue donde se produjo un mayor énfasis en dotarse de mecanismos que permitieran sostener el negocio; mientras que allí donde sí era posible se producía el progresivo abandono y transformación del parral a los nuevos cultivos en invernaderos.

Para ello, en la Ilustración 18 se puede observar un esquema de la comercialización de los frutos hortícolas, donde se observa la importancia que tiene la concentración de la oferta y normalización a través de los agentes oportunos (alhóndigas o figuras propias empleadas por el agricultor agrupado), tal y como lo detalla Molina Herrera (1991). Algunas de las nuevas cooperativas que se crearon, contaban en sus orígenes con una sección para la comercialización de la uva que aportaban los socios, por lo que el sistema por el que pasaban debe considerarse similar que al establecido ahora para el resto de los frutos hortícolas intensivos. No obstante, la presencia de uva en estas cooperativas cada vez será inferior hasta desaparecer y, además, fuentes orales apuntan a cierta tendencia a que fuesen los jóvenes agricultores los que optaban por la vía del cooperativismo para los productos hortícolas (Molina Herrera, comunicación personal, 28 de junio de 2022).

Ilustración 18. Diagrama de la estructura de comercialización en la agricultura intensiva de hortalizas desde el último tercio del siglo XX en Almería



Fuente: Molina Herrera (1991).

VI.2.4. Coste de oportunidad creciente

Otro factor a tener en cuenta en la etapa final del cultivo parralero fue el hecho de estar desarrollándose en este mismo momento los cultivos en enarenados e invernaderos en territorio próximo a las zonas parraleras tradicionales, hasta el punto de que ya en 1971 se apunta a que la uva ha sido ya relegada a un segundo puesto en cuanto a riqueza agrícola de la provincia, al haber ocupado el primer puesto las hortalizas, advirtiéndose igualmente que no por ello deberían descuidarse las plantaciones de parras debido a la consabida imposibilidad de realizar otros cultivos en muchos de los terrenos donde se seguía con el cultivo de la uva¹⁵⁰.

Resulta particularmente ilustrativo de esta situación lo recogido en prensa:

En las zonas bajas de la costa, el parral se ha convertido en invernadero sin apenas traumas, pero en la parte montañosa es más delicada la sustitución de cultivos. Al menos podría intentarse una renovación de variedades, ya que la Ohanes, buena para los prolongados transportes de antaño, resulta hoy mala competidora, poniéndose en evidencia su tosquedad y duro pellejo. El terreno escarpado dificulta enormemente la mecanización y eso obliga a un cultivo casi artesano, con elevados costes, incluidos los seguros sociales¹⁵¹.

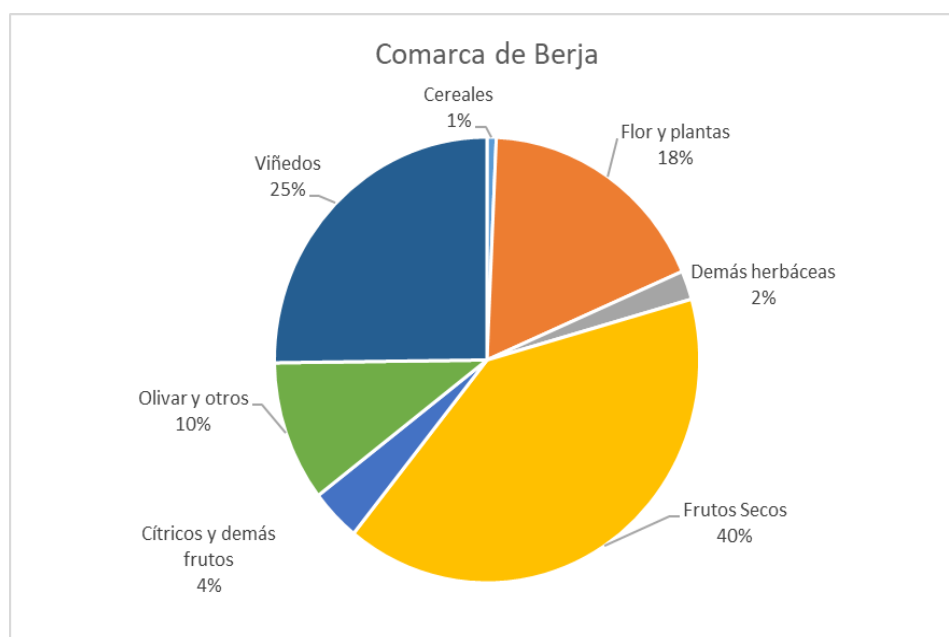
¹⁵⁰ La Voz de Almería, 6/11/1971, p. 12.

¹⁵¹ La Voz de Almería, 9/9/1979, p. 26.

Así pues, se dibuja un panorama que divide el territorio en dos zonas de características diferenciadas a la hora de analizar cómo convivieron las dos grandes especialidades agrarias: zonas llanas y zonas escarpadas¹⁵².

El Gráfico 43 y el Gráfico 44 muestran el porcentaje del tipo de cultivo en las comarcas de Berja (contaba con zonas llanas susceptibles de ser invernadas) y Canjáyar (principalmente abrupta) respectivamente. En ellos se puede apreciar cómo en la comarca de Berja hay un porcentaje del 17,8 % dedicado a flor y planta (productos hortofrutícolas), mientras que en la comarca de Canjáyar, este tipo de cultivo tan solo supone un 3,2 %; mientras que el peso del parral en Canjáyar es superior al de Berja.

Gráfico 43. Cultivos en la comarca de Berja expresados porcentualmente en 1991

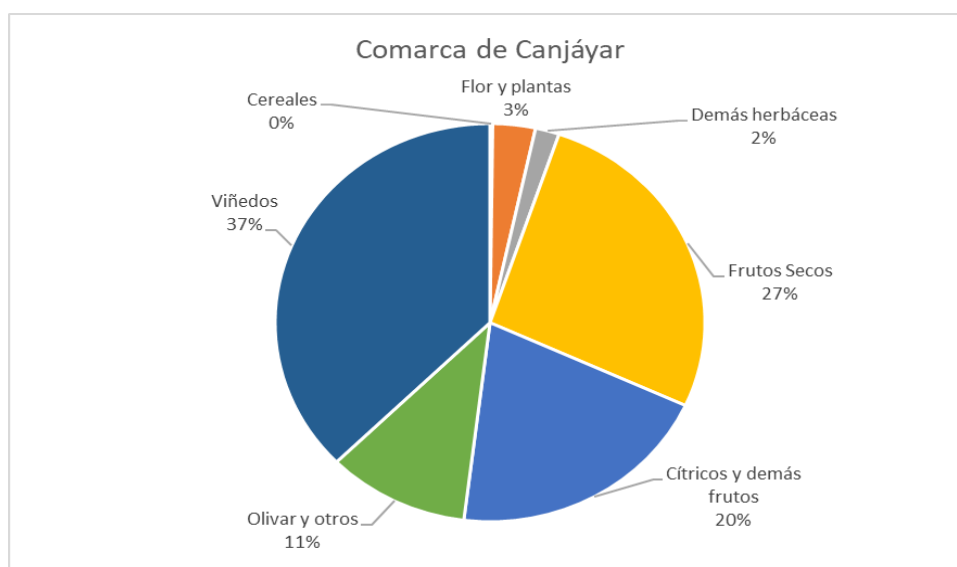


Fuente: elaboración propia a partir de datos publicados en prensa¹⁵³.

¹⁵² Adicionalmente, en la zona norte de la provincia, donde la producción uvera había ido perdiendo peso, se planteaba alguna cuestión diferente; como ejemplo de ello, el municipio de Armuña del Almanzora, donde la agricultura de hortalizas extratemprana no era viable, y donde se habla de los retos que supone la emigración y una apuesta por la sustitución de parrales por remolacha (La Voz de Almería 25/9/1976, p. 17).

¹⁵³ La Voz de Almería, 12/12/1993, p. 6.

Gráfico 44. Cultivos en la comarca de Canjáyar expresados porcentualmente en 1991



Fuente: elaboración propia a partir de datos publicados en prensa¹⁵⁴.

Especialmente intenso fue este proceso en las proximidades de Berja y Dalías. En esta zona, algunos parrales se beneficiaron de la continuidad tecnológica en este sentido, aludida por Gómez Díaz (1999), en relación a que la transformación fue más fácil en aquellos lugares donde era viable cubrir con plástico la estructura del parral, facilitándose así el cambio de cultivo. No obstante, el resto de adaptaciones necesarias requerían de unas inversiones elevadas pero que, dada la situación de pérdida de rentabilidad continuada que experimentaba el parral, se revelaban más atractivas para aquellos jóvenes que todavía tenían por delante años laborales en los que poder amortizar la inversión.

Por el contrario, los agricultores de mayor edad, se mostraban reacios a acometer estos cambios. En zonas montañosas y con una población de mayor edad¹⁵⁵, encontramos

¹⁵⁴ La Voz de Almería, 12/12/1993, p. 6.

situaciones como la de la sustitución de parrales por huertos domésticos. Como se puede inferir, este patrón de sustitución responde a una dinámica diferente, donde no era viable la reconversión a invernaderos y los terrenos se dedicaban a otras opciones productivas para consumo en el contexto de una economía familiar de personas jubiladas o próximas a la jubilación.

VI.2.5. Incentivos de políticas públicas

Otro factor que fue evolucionando en la etapa final del cultivo fue la tipología de incentivos otorgados al sector por las administraciones.

De un primer tipo de ayudas a la exportación que se concedían a los agricultores y a los exportadores campaña tras campaña; se pasó a articular progresivamente otros programas de ayudas destinados a la reconversión de los parrales, primero, y al abandono definitivo de los mismos, después.

VI.2.5.1. Ayudas a los productores y a la exportación

Un primer conjunto de ayudas fueron las otorgadas por el FORPPA (Fondo de Ordenación y Regulación de Productos y Precios Agrarios) tanto a los agricultores¹⁵⁶ como a los exportadores. Los agentes del sector, manifestaban una dependencia sistemática de este tipo de ayudas¹⁵⁷. Sobre estas subvenciones resulta ilustrativo la

¹⁵⁵ Como se indica por lo recogido en la publicación del anuario de Banesto, para el caso de Padules y Canjáyar (La Voz de Almería 9/8/1999, p. 13).

¹⁵⁶ Por ejemplo, 1981, el FORPPA se encuentra subvencionando 40.000 toneladas de uva a razón de 5 pesetas el kilo y con un precio de garantía de 21 pesetas para el agricultor (La Voz de Almería, 16/10/1981, p. 11).

¹⁵⁷ “Los exportadores no pueden hacer frente a los altos costos de introducción en Europa, más los aranceles proteccionistas del Mercado Común Europeo, que suponen una traba del 22 por ciento” (La Voz de Almería, 15/9/1983, p. 5).

explicación localizada en prensa a modo de ejemplo del tipo y secuencia en la concesión de este tipo de ayudas:

La ayuda, como ya se sabe, se pide para los exportadores, de una manera directa (subvención de X pesetas por kilo exportado), y para los parraleros de una manera indirecta (fijación de un precio mínimo por kilo, que bien puede ser de 25 pesetas para la presente campaña). Una vez se sepa que se va a reunir la mesa del Fondo de Regulación, el siguiente paso a dar en Almería será reunirse con los sindicatos para calificar y cuantificar la petición de la ayuda. A tenor de las campañas anteriores, y ante las perspectivas de ésta, se piensa que con 150 millones de pesetas (30 mil kilos con un duro de subvención por kilo) sería suficiente para que no se pierda la cosecha¹⁵⁸.

Sin embargo, desde el sector, se insistía en que eran más convenientes las subvenciones dirigidas a la exportación, pues de aprovecharse bien, sus beneficios después redundarían también en el agricultor, al poder concentrarse con las ayudas a la exportación en abrir mercados y se premia la uva de calidad, con el efecto multiplicador que esto tendría sobre el conjunto¹⁵⁹.

VI.2.5.2. Ayudas a reconversión y arranque

El otro gran conjunto de ayudas (y definitivo) fue el articulado para fomentar la reconversión y el arranque de los parrales.

¹⁵⁸ La Voz de Almería, 15/9/1983, p. 5.

¹⁵⁹ La Voz de Almería, 15/9/1983, p. 5.

Con el Real Decreto 354/1980¹⁶⁰, de 22 de febrero, por el que se establecían las primeras ayudas a la reconversión de plantaciones de uva variedad Ohanes en la provincia de Almería. En el texto se aducían las dificultades del momento para la comercialización del fruto y se quería por ello potenciar un cambio de cultivo.

Tanto en el mencionado Real Decreto 354/1980, como en la Orden de 3 de junio de 1980¹⁶¹ se realiza la exposición de motivos que lleva a su promulgación, estando en ellos sintetizados de forma escueta, a modo de fotografía, la realidad del sector:

Sin embargo, en los últimos años las circunstancias de mercado no favorecen esta producción que por su forma de cultivo es muy costosa, debido a la necesidad de realizar el engarpe o polinización artificial a mano y a la distribución de la propiedad, en especial, en la zona del Alto Andarax y Alto Almanzora, con parcelas de reducidas dimensiones y abancaladas en laderas de difícil acceso y con mala mecanización. En consecuencia, la comercialización de la uva ‘Ohanes’ se hace muy difícil en ciertas zonas de esta provincia y se precisa ayudar, en estas zonas, al sector con objeto de dar facilidades a los que voluntariamente desean un cambio de cultivo de acuerdo con las condiciones ecológicas de las mismas. (Real Decreto 354/1980, de 22 de febrero)

En cuanto al tipo de ayudas¹⁶² que se concederían, se estipulaba que se daría preferencia a las pequeñas explotaciones y a las Cooperativas, Sociedades agrarias de

¹⁶⁰ Disponible en el Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1980-4506>

¹⁶¹ Disponible en el Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/boe/dias/1980/07/09/pdfs/A15717-15717.pdf>

¹⁶² Según se indica en la normativa, la ayuda consistía en un programa de ayudas para reconvertir los parrales de esta variedad mediante un crédito de cuyas tres primeras anualidades de amortización eran auxiliadas por el Ministerio de Agricultura, que tenían que ser de igual cuantía y no podían superar cada

transformación y Agrupaciones de productores agrarios enclavadas en las zonas que se consideraran de mayor interés (Real Decreto 354/1980).

No obstante, tan solo dos años después, en 1982, el Real Decreto¹⁶³ 200/1982, de 15 de enero, establecerá medidas especiales para la modernización de explotaciones agrarias, extendiendo a todo el territorio nacional determinados beneficios que se concedían en zonas de ordenación de explotaciones. Así pues, la Orden de 11 de junio de 1982¹⁶⁴ establecería ayudas de reconversión, aduciendo que la aparición de uvas de calidad y competitivas de zonas productoras no habituales, hacía que las administraciones tuvieran que conceder ayudas cada campaña, sin que esto supusiese una solución definitiva al problema que sí pretendían conseguir con estas ayudas de reconversión.

Unos cambios sustanciales en las políticas de ayudas para la reconversión del parral ocurrirían por la entrada de España en la Unión Europea, efectiva en 1986. El Tratado de Roma, en su artículo 39, justifica la política agrícola común para, entre otros motivos, aumentar la productividad, fomentar el desarrollo racional, garantizar un nivel de vida a la población agrícola, estabilizar los mercados o también el hacer los ajustes oportunos.

una de ellas el diez por ciento del importe total. Los créditos tenían que formalizarse durante dos años y con un máximo de afectación de dos mil hectáreas en la provincia y con doscientas cincuenta mil pesetas por hectárea como préstamo máximo. El plazo dado al beneficiario para realizar el cambio era de un año (solo permitiéndose dos en caso de ser técnicamente necesario dadas sus características concretas).

¹⁶³ Disponible en el Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/boe/dias/1982/02/04/pdfs/A02806-02807.pdf>

¹⁶⁴ Disponible en el Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/boe/dias/1982/06/23/pdfs/A17145-17145.pdf>

Las principales normativas al respecto¹⁶⁵, emanadas a nivel europeo, manifestaban que existía un exceso de potencial vinícola en la comunidad y por ello se adoptaron medidas encaminadas a la reducción del mismo para ajustarlo al nivel de demanda. Fue en este contexto a nivel europeo en el que se concedieron las ayudas para el arranque en la provincia de Almería en el horizonte temporal de las campañas 1988/1989 a 1995/86.

Una síntesis de las ayudas a conceder las encontramos en la Tabla 13, que se corresponde con una recapitulación de las ayudas a fondo perdido para al abandono del cultivo enviada en 1992 por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación al Ayuntamiento de Ohanes, tras haber solicitado éste una moción relativa al cultivo en crisis del parral en su municipio en el mes de enero del mismo año.

Un artículo de 1995 resulta ilustrativo al comentar cual era la situación a esas alturas en relación a las ayudas:

Desde que en 1988 la Unión Europea decidiera otorgar ayudas para arrancar parrales y viñedos con el objetivo de reducir la producción vitivinícola, más de dos mil hectáreas de parral y viñedos han desaparecido de la provincia almeriense y según los datos aportados por la delegación provincial, tres mil

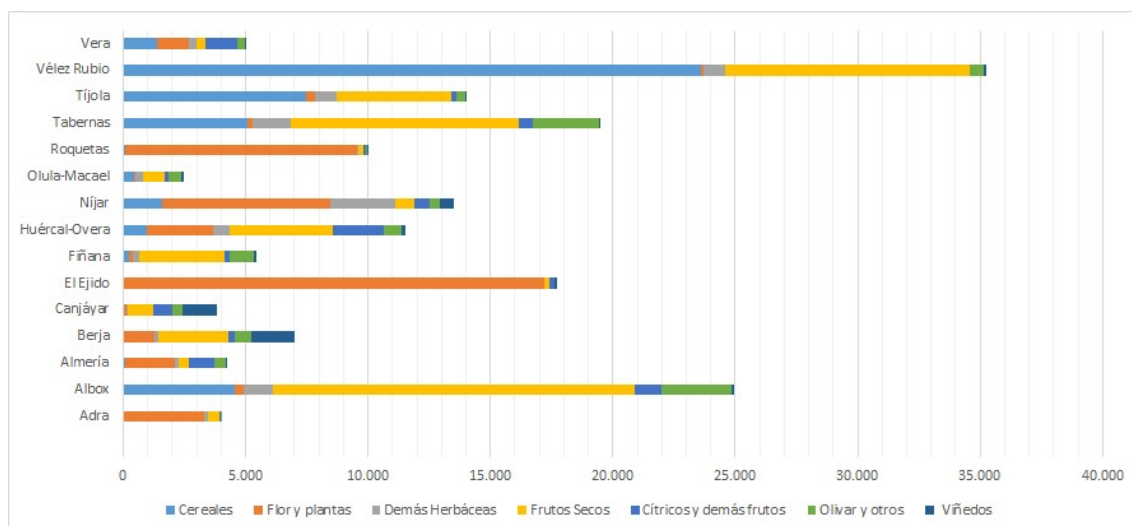
¹⁶⁵ Reglamento (CEE) número 822/87 del Consejo, de 16 de marzo de 1987, por el que se establece la Organización Común del Mercado Vitivinícola: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1987-80339>, Reglamento (CEE) número 1442/88 del Consejo, de 24 de mayo de 1988, sobre la concesión, para las campañas vitivinícolas de 1988/89 a 1995/96, de primas por abandono definitivo de superficies vitícolas: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1988-80488>, Reglamento (CEE) número 2729/88 de la Comisión, de 31 de agosto de 1988, por el que se establecen las normas de aplicación del Reglamento (CEE) número 1442/88 sobre la concesión, para las campañas vitivinícolas de 1988/89 a 1995/96, de primas por abandono definitivo de superficies vitícolas: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1988-81021> y el Reglamento (CEE) número 678/89 de la Comisión, de 16 de marzo de 1989, por el que se modifica por segunda vez el Reglamento (CEE) número 2729/88 por el que se establecen las normas de aplicación del reglamento (CEE) número 1442/88 sobre la concesión para las campañas vitivinícolas de 1988/89 a 1995/96, de primas por el abandono definitivo de superficies vitícolas: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1989-80213>

Orden de 14 de octubre de 1988 por la que se regula la concesión de primas por abandono definitivo de plantaciones de viñedo, durante las campañas 1988/1989 a 1995/1996: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1988-24432>

agricultores han recibido ayudas de la UE. Sin embargo, el cuarenta por cien de la superficie restante no está siendo aprovechado con cualquier otro cultivo. El veintisiete por ciento se ha dedicado a la producción de hortalizas, frente a un veinte por ciento de superficie destinada al cultivo del almendro”¹⁶⁶.

Si observamos el Gráfico 45, que muestra el número de hectáreas por tipo de cultivo y por comarcas, se puede ver como el parral prácticamente ha quedado reducido a la comarca de Berja, Canjáyar y Níjar, del mismo modo que se aprecia la gran cantidad de hectáreas ya dedicadas al cultivo invernado en El Ejido (partida denominada ‘Flor y plantas’).

Gráfico 45. Hectáreas de cada cultivo por comarcas en 1991



Fuente: elaboración propia a partir de datos publicados en prensa¹⁶⁷.

Si tenemos en cuenta que en 1986 había unas 5.800 hectáreas y una producción de 60.000 kilos¹⁶⁸, las más de 2.000 hectáreas que se mencionan como arrancadas con las

¹⁶⁶ Crisol, M.J. (31 de octubre de 1995, p. 13). Agricultura y el consorcio de municipios del Andarax ensayarán el cultivo de uva ‘sin hueso’ en Bentarique. *La Voz de Almería*.

¹⁶⁷ La Voz de Almería, 12/12/1993, p. 6.

ayudas, suponen casi la mitad de los parrales que había en la provincia en 1986. Además, el dato que se menciona sobre que hay terrenos en los que se ha eliminado el parral pero que no se ha cultivado nada en su lugar, ponen de manifiesto el surgimiento de un nuevo problema en las zonas donde el abandono no vino acompañado de un nuevo cultivo: el peligro de pérdida de suelo y los consiguientes problemas medioambientales derivados de la pérdida de masa verde.

Tabla 13 Síntesis de las ayudas por hectárea para el abandono definitivo de superficies vitícolas para el caso de la variedad Ohanes

	Cultivo en pérgola		Cultivo distinto del pérgola	
	Ecu	Pesetas	Ecu	Pesetas
Campaña 1988/89	8.164	1.231.360	5.268	794.562
Campaña 1989/90	8.823	1.330.755	5.751	867.412
Campaña 1990/91	9.482	1.430.151	6.234	940.562
Campaña 1991/92	10.141	1.529.547	6.717	1.013.112
Campaña 1992/93	10.800	1.628.942	7.200	1.085.962
Campaña 1993/94	10.800	1.628.942	7.200	1.085.962
Campaña 1994/95	10.800	1.628.942	7.200	1.085.962
Campaña 1995/96	10.800	1.628.942	7.200	1.085.962

Fuente: (AMO, C. 150).

VI.2.6. Inviabilidad de una industria auxiliar

El sector uvero se había caracterizado durante la mitad de su historia por una extensa industria auxiliar para el envasado del fruto, fundamentalmente de barrilerías que, localizadas en la mismas zonas productoras o muy próximas a ellas, fueron un foco de dinamismo empresarial y empleo. Con el cambio en los medios de transporte, principalmente con el progresivo abandono del transporte marítimo (en favor del terrestre) para las exportaciones hacia Europa y la venta del fruto por parte de los comerciantes de Levante (quienes realizaban el envasado en sus respectivas provincias),

¹⁶⁸ López Romero, A. (10 de diciembre de 1986, página 15). La Junta defenderá el mantenimiento de la uva de mesa en Alhama, Berja y Dalías. *La Voz de Almería*.

hizo que disminuyeran hasta su desaparición total. Esto ha quedado reflejado en gráficos del anterior capítulo donde se puede ver el aumento del porcentaje de uva exportada en bandejas o cajas en detrimento del porcentaje que salía en barriles y en medios barriles.

Pocos eran los destinos que en la etapa final demandaban que el producto fuera transportado en barriles, solo algunos como Brasil y Extremo Oriente. El envase que vino a sustituirlo progresivamente, las cajas (también conocidas como platós), se convirtieron en predominantes por los mencionados cambios logísticos, y también porque por su sencillez resultaban más rápidas y rentables de producir¹⁶⁹.

Sin embargo, no todo eran ventajas, ya que el cambio de barril a caja hizo desaparecer el uso serrín alrededor del fruto, lo que suponía que, sin serrín, las uvas de Almería llegasen en peores condiciones que las de otros países que usaban ya intensamente la refrigeración¹⁷⁰, por tanto, perjudicaba la calidad del fruto de cara a competir con otros procedentes de países competidores.

Otra cuestión que se planteaba era la opción de derivar parte de la producción hacia su transformación. Principalmente para mostos y zumos, sin embargo, estas iniciativas tampoco prosperaron al nivel de suponer una salida adecuada para el exceso de oferta que podría producirse o suponer una remuneración adecuada para la uva de baja calidad que no se considerara exportable.

¹⁶⁹ La Voz de Almería, 6/11/1971, p. 12.

¹⁷⁰ Medina, F. (12 de diciembre de 1976, p. 22). Grave deterioro de la economía almerienses tras la contienda de 1936-39. *La Voz de Almería*.

VI.2.7. Accidentes climáticos

Para finalizar la enumeración de factores que convergieron en el final del cultivo del parral en la provincia de Almería, conviene señalar los fenómenos climatológicos que afectaron a las zonas parraleras. Al ya sabido aumento de los costes que tenían estas explotaciones, el tener que unir esos costes habituales de cada campaña los generados por la necesidad de reconstruir ciertas estructuras de la finca o a los de la pérdida de ingresos por haberse dañado el fruto, contribuía al progresivo abandono de los mismos en esta fase final en la que los incentivos a la reconstrucción iban en retroceso.

Los ejemplos fueron variados, desde heladas a olas de calor pasando por lluvias excesivas. El desastre ocasionado por diversas nevadas y heladas en noviembre de 1971 propició la solicitud de ayuda por parte de las autoridades locales al Banco de Crédito Agrícola y se abrió un crédito de 40 millones de pesetas a disposición de las Cajas de Ahorro y Rural¹⁷¹.

Por un fenómeno opuesto, en la ola de calor de julio de 1978¹⁷² algunas zonas alcanzaron una temperatura muy elevada al sol¹⁷³ y afectó a las cuencas del Andarax, Nacimiento y Campo de Dalías, donde el calor fue tan elevado que se temió una pérdida total de la cosecha por lo que se solicitó la declaración de zona catastrófica¹⁷⁴.

¹⁷¹ La Voz de Almería, 17/12/1971.

¹⁷² La Voz de Almería, 19/8/1978, p. 1.

¹⁷³ El artículo señala que “el fruto se ha secado por completo y hasta han ardidó espontáneamente algunas parras recién azufradas” (La Voz de Almería, 19/7/1978).

¹⁷⁴ La incidencia fue tal que se creía que algunos parrales no podrían recurrirse hasta pasados dos años. Además, tal era todavía la dependencia económica de la población de muchos municipios de este cultivo que el ayuntamiento de Alhama en pleno acordó “suspender las fiestas que iban a celebrarse del 21 al 25 de este mes ante la pérdida completa de la cosecha de uva, único medio de vida de sus habitantes” (La Voz de Almería, 19/7/1978, p. 20).

Sin embargo, cuando las ayudas a la reconversión y al abandono de parrales estaban sobre la mesa ya en la década de los ochenta, parecía converger (en lógica sintonía) con la idea de no otorgar más ayudas a la reconstrucción por este tipo de fenómenos adversos para los cultivos. Por ejemplo, en el verano de 1983 había serias dudas en Almería sobre que el ministerio correspondiente iba a conceder unas ayudas pedidas por granizo desde el Ayuntamiento de Alhama de Almería para jornales a parraleros y subvenciones al FORPPA por cada kilo de uva¹⁷⁵. Por contra, desde los organismos oficiales provinciales se indicaba que era mejor conseguir ayudas para la comercialización del fruto, como era el caso del presidente de la Cámara Provincial Agraria, Balanzá Fábregas, quien opinaba que primar con una peseta por kilo al agricultor, no paliará el problema, que ese dinero es mejor destinarlo a movilizar la exportación ya que de esa forma, se multiplicaría lo invertido¹⁷⁶.

Otra situación similar la encontramos en la campaña del 1987, los parraleros de Berja, por ejemplo, lamentaban que los daños sufridos por una tormenta de otoño que causó que los exportadores ofrecieran precios bajísimos por el fruto, ocasionando esta situación que los agricultores locales tuvieran que vender por debajo de precio de coste¹⁷⁷.

La otra opción para dar salida al fruto dañado, la de la industria alcoholera, tampoco resultó una solución, ya que se vio colapsada por la llegada masiva de fruto y éste fue pagado a precio bajo, entre las 6 y 7 pesetas, con unas pérdidas estimadas en los cuatrocientos millones de pesetas, aunque se realizaron gestiones en este sentido, no se

¹⁷⁵ La Voz de Almería, 6/7/1983, p. 12.

¹⁷⁶ La Voz de Almería, 6/7/1983, p. 12.

¹⁷⁷ Gutiérrez, F. (27 de diciembre de 1987, p. 17). Parraleros se acogen a las ayudas oficiales para arrancar el cultivo. *La Voz de Almería*.

consiguieron créditos del FORPPA para el fruto que había sufrido daños; por el contrario, se insistía en la reconversión de los parrales. Finalmente, a todo ello vino a sumarse que no se encontraban compradores para la cosecha ya que la uva de otros países europeos era más barata y la de Ohanes seguía teniendo aranceles altos en la frontera¹⁷⁸.

Por tanto, ante una primera etapa en que se concedían ayudas a los productores para paliar en la medida de lo posible los daños ocasionados, vemos cómo éstas tendieron a desaparecer o destinarlas a fines diferentes a la reconstrucción ya en los años ochenta, en el momento en que las políticas que ganaron peso fueron las de reconversión y arranque de parrales.

¹⁷⁸ Gutiérrez, F. (2 de enero de 1988, p. 13). La oposición pide que Manaute asista al pleno sobre la uva. *La Voz de Almería*.

CONCLUSIONES

1. Sobre las condiciones ambientales y físicas del territorio donde se asentó el cultivo de parrales, se observa cómo las zonas más escarpadas por las que discurre el río Andarax, tuvieron que ser sometidas a fuertes transformaciones paisajísticas, abancalándose en terrenos de fuerte pendiente con un gran esfuerzo de mano de obra y de fuerza animal. Esta ubicación particular de muchas explotaciones, y sin olvidar el carácter minifundista de las mismas, condicionó desde el principio las posibilidades de aplicar mejoras técnicas a lo largo de los años, conduciendo ello en su etapa final a un progresivo abandono de los parrales y, en muchos casos, que no se sustituyeran por otro tipo de cultivos.

Dicho abandono del territorio en una zona con determinadas características climáticas, con pocas precipitaciones y torrenciales cuando se producen junto a los ya mencionados terrenos escarpados, han derivado en la inexistencia de cobertura vegetal en áreas antaño ocupadas por parras, por lo que el deterioro medioambiental y la pérdida de suelo fértil puede ser considerada como una consecuencia negativa del abandono del cultivo de parrales que no fueron sustituidos por otras plantaciones.

2. Se ha realizado un repaso a diversas organizaciones de acción colectiva que se desarrollaron a instancia de múltiples estamentos. Para las iniciativas surgidas del entramado productor y comercializador, los intentos se han confirmado como dispares, de corta duración, atomizadas y recurrentes. Para el caso de las acciones emprendidas desde organismos públicos con la finalidad de someter a una afiliación obligatoria a los agentes del sector, dos son los intentos que más destacan a lo largo del tiempo: la Cámara Oficial Uvera (desde 1924) y el Sindicato Vertical de Frutos y Productos

Hortícolas, que absorbió a la Cámara, y se prolongó hasta 1976. No obstante, con el avance del siglo XX cabe señalar que se vino a producir un debilitamiento del sector uvero en cuanto a su peso político, económico y social, en la medida en la que en algunos de los territorios antes solo susceptibles de ser económicamente viables mediante el cultivo de parrales, se intensificó la competencia de la ‘nueva agricultura’ de enarenados e invernaderos. Nuevas producciones, nuevos mercados y nuevos intereses que van a ir desplazando al sector uvero, convirtiéndolo en cada vez más residual. Ese contexto de espontánea sustitución de unos cultivos por otros, debilitaría la capacidad de presión de los intereses estrictamente uveros. Los problemas del sector no acuciaban con la misma gravedad que el ‘problema uvero’ había agobiado antes de la Guerra Civil a la sociedad almeriense (Sánchez Picón, 1992). Todo ello, unido a la entrada en el período democrático y el desmantelamiento de las anteriores estructuras organizativas, supuso el arrinconamiento de la uva desde una perspectiva de pérdida de influencia y de peso en el conjunto del agro provincial almeriense.

3. Respecto al papel de la mujer en el cultivo y labores previas a la comercialización de la uva de mesa de la variedad Ohanes, se ha comprobado el peso que tenían las mujeres principalmente en las labores de limpieza y envasado del fruto, al igual que ocurre con otros productos agrícolas. Sobre las asociaciones obreras masculinas y femeninas, se han encontrado algunas diferencias en su articulado. Y también se ha podido apuntar a una brecha salarial considerable a lo largo del tiempo, si bien para este particular convendría profundizar más en futuras investigaciones.

4. El aspecto de la financiación del sector, que experimentó una evolución desde los anticipos de las casas fruteras en el siglo XIX a la necesidad de tener que recurrir a otras vías para poder costear el desenvolvimiento de cada campaña, cabe señalar que

surgieron iniciativas con la de los créditos solicitados al Estado, destacando el concedido en 1935. Sobre el mismo, se puede concluir que vino a sostener el desarrollo de las campañas en unos momentos especialmente duros para el comercio internacional español, como fueron los años de la Guerra Civil y la década autárquica de los cuarenta. Por el contrario, la concesión del mismo con la condición única de su devolución monetaria bajo las condiciones pactadas, sin haberse exigido por parte del Estado que se realizasen actuaciones encaminadas a la modernización de las variedades, por ejemplo, supuso, como estamos diciendo, un sostén para el sector, pero no vino a abordar la problemática desde su raíz.

5. En relación a los años entre la guerra civil española y hasta 1976, se ha realizado el estudio exhaustivo y profundo de los datos recogidos en las memorias anuales del Sindicato Nacional de Productos y Frutos Hortícolas en la provincia de Almería que viene a ser la principal contribución del presente trabajo al tema abordado. La explotación de los datos disponibles en la citada fuente ha permitido mostrar nuevas series en las que se pone de manifiesto la evolución de las exportaciones y la proliferación de mercados (sin que esto supusiera una solución para el sector al mantenerse su dependencia, principalmente, del mercado inglés), el aumento de las ventas en el mercado nacional que respondían a un fenómeno de reexportación posterior (y no a una preferencia del consumidor español por el mismo) y una visión clara del abandono del barco como medio de transporte casi exclusivo del fruto para pasar a comercializarse por vía terrestre con el consiguiente cambio en su envasado.

Además, el análisis de datos de la remuneración obtenida por el fruto, permite observar un deterioro de la rentabilidad del cultivo a lo largo de los años sesenta junto al aumento de los costes salariales y el desinterés en su comercialización por parte de comerciantes

locales al no encontrarse ahora incentivados por las divisas que podrían obtener, asistiendo así a la desconexión cada vez mayor de los ciclos productivo y comercial. Todos estos elementos estaban afectando al sector hasta el punto de situarlo al borde de un abismo al que se precipitará lentamente a lo largo de las siguientes décadas en la medida en que se le unirían más factores adversos.

6. Finalmente, los nuevos cultivos en enarenados y bajo invernadero de productos hortícolas que se estaban produciendo en la provincia de Almería vendrían a suponer un coste de oportunidad cada vez mayor para el mantenimiento de las inversiones necesarias para el cultivo parralero. En el modelo de declive que se presenta, en los siete factores expuestos, destacan las ideas que se exponen seguidamente.

- a) El debilitamiento de la competitividad de la variedad frente a las nuevas implantadas en otras zonas productoras y el aumento del número de países competidores que, gracias a los avances técnicos y a políticas proteccionistas de la C.E.E. aventajaron a la uva Ohanes.
- b) La pérdida de rentabilidad por el aumento de los costes y la pérdida del margen ofrecido por el tipo de cambio ya que, en relación con la libra, la peseta se revalorizará en la coyuntura de incremento de los costes de los años setenta.
- c) Las barreras a la innovación durante el largo declive tanto a nivel productivo (incapacidad para la introducción de nuevas variedades o para el fomento de la concentración parcelaria), como comercialmente a través de las nuevas entidades que en los años ochenta operaban para dar salida a la producción hortícola (como COEXPHAL) que corroboraron la pérdida de peso político y

social de la uva pese a que todavía había muchas hectáreas de cultivo del fruto.

- d) Un coste de oportunidad creciente por los ya mencionados nuevos cultivos de hortalizas en zonas donde antaño solo era económicamente viable el cultivo de parrales.
- e) Los incentivos de las políticas públicas puestas en marcha a lo largo de los años ochenta, primero incentivando el cambio de cultivo y, después, el abandono del cultivo de parral aunque no se cultivara nada en esos terrenos.
- f) La inviabilidad de una industria auxiliar que fuera capaz de absorber excedentes que modularan la oferta del fruto en favor de los intereses locales. Este proceso de debilitamiento de los desbordamientos del cultivo uvero, se había iniciado a mediados del siglo XX con el cierre de las industrias barrileras que desde finales del siglo XIX habían suministrado el envase que fue característico históricamente en la exportación uvera; y,
- g) Finalmente, los diferentes accidentes climáticos que ocurrieron en estos años que provocaron graves daños en los parrales dejaron de ser objeto de ayudas económicas para sostener el negocio y, al ser retiradas éstas, se daba un paso más hacia el abandono del cultivo.

Sobre algunas cuestiones apuntadas en el modelo de declive, como es el caso del envejecimiento de los propietarios parraleros, la preferencia de los jóvenes agricultores por las hortalizas y sus comercialización vía cooperativas o una mayor pervivencia del cultivo en aquellos lugares donde no era viable su reconversión en cultivos hortícolas en enarenados, convendría profundizar más, si bien en el presente trabajo no se ha podido

llevar a cabo dada la dificultad para localizar las fuentes pertinentes de las que extraer los datos oportunos.

FUENTES Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Fuentes archivísticas

Archivo Histórico Provincial de Almería (AHPAL).

Archivo Municipal de Ohanes (AMO).

Archivo Municipal de Viator (AMV).

Archivo Municipal de Alhama de Almería (AMAA).

Archivo Municipal de Huércal de Almería (AMHA).

Archivo del Ministerio de Agricultura (AMA).

Archivo privado familiar del cosechero y exportador José Rovira (Íllar).

Boletín Oficial del Estado.

Centro Documental de la Memoria Histórica (CDMH).

Fuentes hemerográficas

Archivo Hemeroteca Diputación de Almería (AHDA).

Archivo La Voz de Almería.

Referencias bibliográficas

Abad García, V. (1988). *Historia de la naranja (1940-1962)*. Comité de Gestión de la Exportación de Frutos Cítricos. Valencia.

Alonso López, F., Cuevas González, J., Hueso Martín, J. J., Marzo López, B., Pérez Parra, J. J., y Sánchez Picón, A. (2006). *La Uva de Almería. Dos siglos de cultivo e historia de la variedad Ohanes*. Caja Rural Intermediterránea. Cajamar. Almería.

- Anker, R. (1998). *Gender and jobs: Sex segregation of occupations in the world*. International Labour Office. Ginebra.
- Banco de España (2022). Base de datos Estadísticas de tipos de cambio. https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/phist/bloques/bq_tcpeseta.html
- Banesto. *Anuario del mercado español*. Madrid.
- Becker, G. (1964). *Human capital*. New York: National Bureau of Economic Research, Columbia University Press. Nueva York.
- Bertrand, M. (2011). *New perspectives on gender*. Handbook of Labour Economics, 4(17), 1543-1590.
- Bosque Maurel, J. (1960). *La uva de Almería. Estudio geográfico*. Geographica, VII, 3-27.
- Buendía Muñoz, A. y López Galán, J. S. (2005). *La barrilería en Almería: materiales y proceso constructivo*. Asociación de Amigos del Museo de Terque. Terque (Almería).
- Buendía Muñoz, A. (2006). *Catálogo de la exposición "La faena de la uva"*. Museo Provincial de la Uva del Barco y Asociación de Amigos del Museo de Terque. Terque (Almería).
- Calatayud Giner, S. y Mateu Tortosa, E. (1995). *Tecnología y conocimientos prácticos en la agricultura valenciana (1840-1914)*. Noticiario de Historia Agraria, VII, 9, 43-67.
- Cámara de Comercio de Almería (1990-1995). *Informe económico de la provincia de Almería*. Almería.
- Caparrós Lorenzo, R. (2005). *Balates y terrazas en Alhama de Almería (2)*. El eco de Alhama, número 20.

- Caparrós Lorenzo, R., Sánchez Picón, A., García Gómez, J.J., García Sánchez, C., Haro Gil, M.D., Ibáñez Ramón, J.A., Martín Papis, A.I., Martínez Rodríguez, F.J., Miras Miras, J., Mora Mayoral, M.J., Piedra Gómez, A., Rodríguez Andújar, F. y Vargas Vargas, M.A. (2020). *CASI. Historia de un éxito cooperativo. 75 Aniversario de la Cooperativa Agrícola y Ganadera San Isidro*. CASI. Almería.
- Carreño Espín, C. y Martínez Cutillas, A. (1996). *Uva de mesa en Murcia*. Agricultura: Revista Agropecuaria y Ganadera, número 766, 417–419.
- Carreras de Odriozola, A. y Tafunell Sambola, X. (2003). *Historia económica de la España contemporánea*. Ed. Critica. Barcelona.
- Cazard, P. (1925). Anuario de Almería. Almería.
- Cazorla Sánchez, A. (1999). *Desarrollo sin reformistas: dictadura y campesinado en el nacimiento de una nueva sociedad en Almería, 1939-1975*. Instituto de Estudios Almerienses. Almería.
- Centro de documentación de los Museos de Terque (2006). *La imagen recuperada del mes*. Boletín de los Museos de Terque, número 9, 4.
<https://www.museodeterque.com/pdf/boletines/9.pdf>
- Centro de documentación de los Museos de Terque (2011). *Viaje al tiempo detenido*. Boletín de los Museos de Terque, número 65, 4.
<https://www.museodeterque.com/pdf/boletines/65.pdf>
- Clar, E., Pinilla, V. y Serrano, R. (2014). *El comercio agroalimentario español en la segunda globalización, 1951-2011*. Documentos de Trabajo Asociación Española de Historia Económica.
<https://www.aehe.es/wp-content/uploads/2015/04/dt-aehe-1414.pdf>

- Clar, E., Serrano, R. y Pinilla, V. (2015). *El comercio agroalimentario español en la segunda globalización, 1951-2011*. Historia Agraria, 65, 149–186.
http://historiaagraria.com/FILE/articulos/HA65__clar_serrano_pinilla.pdf
- Coase, R. H. (1937). *The nature of the Firm*. Economica, 4(16), 386–405.
- Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Uva de Mesa Embolsada del Vinalopó. (2020). <https://uva-vinalopo.org/>
- Cuéllar Villar, D. y García Raya, J. (2015). *El transporte de productos agrarios por ferrocarril en España (1941-1959): un ensayo de gestión autárquica*. Scripta Nova. Revista de Geografía y Ciencias Sociales, XIX (508).
- Delegación en Almería de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía (1974-2018). *Informes de producción hortícola*.
<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaaguaydesarrollorural/servicios/estadistica-cartografia/estadisticas-agricolas.html>
- Eckel, C., y Grossman, P. J. (2008). *Men, Women and Risk Aversion: Experimental Evidence*. Handbook of Experimental Economics Results, (1), 1061-1073.
- FAOSTAT (2022). FAO Database. <https://fenix.fao.org/faostat/internal/en/#data>
- Feber, M. A. y Nelson, J. A. (2004). *Beyond economic men. Feminist theory and economics*. University of Chicago Press. Chicago.
- Fernández, E. (2012). *Especialización en baja calidad: España y el mercado internacional del vino, 1950-1990*. Historia Agraria. Revista de Agricultura e Historia Rural, 56, 41-76.
http://www.historiaagraria.com/FILE/articulos/HA56__fdez.pdf

- Fernández, E. y Pinilla, V. (2014). *Historia económica del vino en España (1850-2000)*. En Castillo Valero, J. S. y Compés López, R. (Eds.), *La economía del vino en España y en el mundo* (p. 737). Cajamar Caja Rural. España.
- Ferre Bueno, E. (1979). *El valle del Almanzora. Estudio geográfico*. Excma. Diputación Provincial, Caja Rural Provincial, Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Almería. Almería.
- Gallego Martínez, D. (2003). *Los aranceles, la política de comercio exterior y la estabilidad de la agricultura española (1870-1914)*. Revista Española de Estudios Agrosociales Pesqueros, 198, 9-74.
<https://doi.org/10.22004/ag.econ.184181>
- Gallego Martínez, D. y Pinilla Navarro, V. (1996). *Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España (Segunda Parte: Apéndice)*. Revista de Historia Económica, No 3, 619–639.
- Gámez Amián, A. (1997). *La financiación de la agricultura en España: el Servicio Nacional de Crédito Agrario (1925-1936)*. Agricultura y Sociedad, Enero-Abril (Núm. 82), 219–250.
- Gámez Amián, A. (1998). *El crédito institucional a la agricultura en Andalucía (1768-1936)*. Universidad de Málaga, Servicio de Publicaciones. Málaga.
- Garrabou, R., Barciela, C. y Blanco, J. I. J. (1986). *Historia agraria de la España contemporánea, 3: el fin de la agricultura tradicional, 1900-1960*. Editorial Crítica. Barcelona.

- Gómez Díaz, D. (1994). *Actividad, empleo y renta en Almería, 1787-1910. Un análisis económico desde la perspectiva de la población*. Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Almería. Universidad de Granada. El Ejido (Almería).
- Gómez Díaz, D. (1999). *Sobre el alambre: parrales e invernaderos. Un ejemplo de las herencias estructurales y tecnológicas del sureste español*. *Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, 17, 49–84.
- Gómez Espín, J. M. y Gil Meseguer, E. (1987). *La exportación española de uva de mesa en la segunda mitad del siglo XX*. *Papeles de Geografía*, 13, 87–104.
- Góngora Mota, J. G. (1997). *Algunas reflexiones sobre el cultivo bajo invernadero como alternativa al parral*. *El Eco de Alhama*, 3.
<http://www.elecodealhama.es/sumarios/revistas/num003/invern.html>
- González Matallana, J. (1912). *La degeneración del parral en la provincia de Almería*. Congreso Nacional de Viticultura MCMXII. Consejo Provincial de Fomento de Almería. Almería.
- Hamilton, W. H. (1919). *The Institutional Approach to Economic Theory*. *The American Economic Review*, 9 (1), 309–318.
- Haro Gil, M.D. y Sánchez Picón, A. (2020). *La uva de Almería. Un cultivo comercial que construyó un paisaje agrario en la montaña mediterránea (siglos XIX y XX)*. *Gazeta de Antropología*. Núm. 36 (1). <http://hdl.handle.net/10481/63253>
- Instituto Andaluz de Patrimonio Histórico. (2016). *Paisaje vitivinícola de Ohanes (Almería)*. <https://repositorio.iaph.es/handle/11532/324401>
- Instituto Nacional de Estadística. (2021). *INEbase. Demografía y población. Alteraciones de los municipios en los Censos de Población desde 1842*.

<https://www.ine.es/intercensal/intercensal.do;jsessionid=C83BF372213F3B1B23E0D17B3200F09D.intercensal02search=1&cmbTipoBusq=0&textoMunicipio=Ohanes&btnBuscarDenom=Consultar+selecci%F3n>

Jiménez Blanco, J. I. (1986). *La producción agraria de Andalucía Oriental, 1874-1914*. Universidad Complutense. Madrid.

Jiménez Martínez, M. D. (2018). *Documento del mes de marzo de 2018. Reglamento de la Sociedad obrera 'La Libertad', embarriladoras de uva y demás faenas del campo en Huércal (Almería) 1911*.

https://www.juntadeandalucia.es/cultura/archivos_html/sites/default/contenidos/archivos/ahpalmeria/difusion/ExposicionesVirtuales/el_documento_del_mes_documento/2018_03_02.Texto_experto.pdf

Junta de Andalucía (1991-2017). *Anuario de Estadísticas Agrarias y Pesqueras*. <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaaguaydesarrollorural/servicios/estadistica-cartografia/anuarios.html>

Lucas, V. (1924). *Solución única posible a nuestro problema uvero*. Tip. Sobrino de G. Sampere. Almería.

López Ortiz, M. I. (1996). *Los efectos de la autarquía en la agricultura murciana*. Revista de Historia Económica. Año XIV. Otoño-invierno 1996. Núm. 3.

Martínez Ruiz, E. (2001). *Sector exterior y crecimiento en la España autárquica*. Revista de Historia Económica, XIX (Nº Extraordinario), 229–251.

Martínez Ruiz, E. (2003). *El sector exterior durante la Autarquía. Una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)*. Estudios de Historia Económica. Banco de España, 43. <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/15422>

- Martínez Soto, Á. P. (2015). La identidad político-sindical de las mujeres en el mercado de trabajo agro-industrial del sureste español (1900-1935), en Ortega López (Ed.), *Jornaleras, campesinas y agricultoras: la historia agraria desde una perspectiva de género*, pp. 239-280. Prensa de la Universidad de Zaragoza. Zaragoza.
- Marzo López, B. (2005). *Antes del milagro el purgatorio. El negocio uvero y la transición económica almeriense*, en Quirosa-Cheyrouze y Muñoz, R. (coord.), II Congreso Internacional Historia de la Transición en España. Los inicios del proceso democratizador. Editorial Universidad de Almería. Almería.
- Marzo López, B. y Sánchez Picón, A. (2006). *La uva “del barco” en tren. Análisis de una alternativa logística y de mercado para un producto de exportación (1920-1960)*. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones, 11, 116–142.
- Marzo López, B. (2006). *La Cámara Oficial Uvera de la Provincia de Almería. La intervención frustrada en un negocio de exportación (1924-1941)*. Trabajo de investigación inédito, Universidad de Almería. Almería.
- Mateo Callejón, S. (2013). *El modelo de horticultura intensiva de Almería ante la crisis actual*. C. C. Rural, Ed. Almería.
- Méndez González, G. (1980). *Repercusiones de la Primera Guerra Mundial sobre la exportación de uva de Almería. Aspectos económicos y demográficos*. Cuadernos Geográficos de La Universidad de Granada, 10, 81–96.
- Mignon, C. (1982). *Campos y campesinos de la Andalucía Mediterránea*. S. de P. Agrarias, Ed. Servicio de Publicaciones Agrarias. Madrid.
- Ministerio de Agricultura (1974-2000). *Anuario de Estadística*. Madrid.

- Molina Herrera, J. (1991). *Necesidades y problemática del sector comercializador de frutas y hortalizas de la provincia de Almería*. Fundación para la Investigación Agraria en la Provincia de Almería (FIAPA). Almería.
- Moreno Baró, C. (1999). *Católicos y parraleros*. Universidad de Almería, Instituto de Estudios Almerienses. Almería.
- Morilla Critz, J. (1988). *Las condiciones de comercialización de los productos vitícolas y respuesta a la filoxera en Andalucía Oriental (1873-1914)*. Estudios Regionales, 20, 57–77.
- Morilla Critz, J. (1989). *Cambios en la viticultura de Andalucía Oriental durante la crisis de finales del siglo XIX. Estudio sobre los datos de los informes consulares británicos*. Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History, 7(1), 157–193.
<https://doi.org/10.1017/S0212610900001178>
- Morilla Critz, J. (1995). La irrupción de California en el mercado de productos vitícolas y sus efectos en los países mediterráneos (1865-1925) en José Morilla Critz (Ed.), *California y el Mediterráneo: Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras* (pp. 255–317). Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino Secretaría General Técnica. Centro de Publicaciones. Madrid.
- Museos de Terque. (3 de septiembre de 2020). *Recuerdos del Tiempo de la Faena*. Blog Museos de Terque.
<https://museosdeterque.blogspot.com/2020/09/recuerdos-del-tiempo-de-la-faena.html>

- Olmstead, A. y Rhode, P. (1995): *La competencia internacional en productos mediterráneos y el auge de la industria frutícola californiana (1880-1930)* en Morilla, ed. 173-230. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Madrid.
- Ortega Chinchilla, M. J. y Ruiz Álvarez, R. (2021). *Patrimonio, cultura y turismo: Claves para el desarrollo económico y demográfico de La Alpujarra*. Universidad de Granada. Granada.
- Ortega López, T. M. (2015). *Jornaleras, campesinas y agricultoras*. Prensas de la Universidad de Zaragoza. Zaragoza.
- Ortega López, T. M. y Cabana Iglesia, A. «*Haberlas, haylas*» *Campesinas en la historia de España en el siglo XX*. Marcial Pons Ediciones de Historia, 2021. Madrid.
- Pedreño, A. (2018). *Las nuevas geografías de la producción global de uva de mesa: procesos de desigualdad y diversidad local*. Revista de Estudios Sobre Despoblación y Desarrollo Rural, 35–62.
<https://doi.org/10.4422/ager.2018.05>
- Piqueras Haba, J. (1997). *La naranja en España: 1850-1996. Exportación y especialización regional*. VI Congreso AEHE 1997, 160–174.
<https://www.aehe.es/wp-content/uploads/1989/10/PIQUERAS1.pdf>
- Presidencia del Gobierno. (1955). *Reseña Estadística de la provincia de Almería*. Madrid.
- Puyol Antolín, R. (1975). *Almería, un área deprimida del sudeste español: estudio geográfico*. Patronato Alonso de Herrera, Instituto de Geografía Aplicada. Madrid.
- Ramón y Vidal, J. (1902). *Los Parrales de la Provincia de Almería*. Edición facsímil. Asociación de Amigos del Museo de Terque, Ed. Alsur. Terque (Almería).

- Rhode, P. (1995). *La intensificación de la agricultura californiana en California y el Mediterraneo: Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*. 87-147 Morilla Critz, J, Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y Universidad de Alcalá de Henares. Madrid.
- Rojas Clemente y Rubio, S. (2002). *Ensayo sobre las variedades de la vid común que vegetan en Andalucía*. Imprenta de Villalpando. Consejería de Agricultura y Pesca. Junta de Andalucía. Sevilla.
- Rueda Ferrer, F. (1932). *La uva de mesa de Almería*. Editorial Salvat. Barcelona.
- Sáenz Lorite, M. (1977). *El Valle del Andarax y Campo de Níjar: estudio geográfico*. Sección de Geografía, Universidad de Granada. Granada.
- Sánchez Picón, A. (1992). *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial (1778-1936). Cambios económicos y negocios de exportación*. Instituto de Estudios Almerienses. Almería.
- Sánchez Picón, A. (1997a): *Mercados y comercialización en la agricultura uvera almeriense (1830-1936)*; comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación Española de Historia Económica. Gerona.
- Sánchez Picón, A. (1997b). *Los regadíos de la Andalucía árida (siglos XIX y XX). Expansión, bloqueo y transformación*. Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales, 17, 109–128.
- Sánchez Picón, A. y Navarro Pérez, L. C. (2001). *Algunas cuestiones en torno al crédito agrario en Andalucía (1800-1936)*. Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales, 21, 165–183.
- Sarasúa García, C. (2014). *La desigualdad en el consumo familiar. Diferencias de género en la España contemporánea (1850-1930)*. Áreas, 33, 105-120.

- Sarasúa, C. y Molinero, C. (2008). Trabajo y niveles de vida en el franquismo. *Un estado de la cuestión desde una perspectiva de género*, en *Historia de las mujeres: perspectivas actuales* Borderías C. (ed.). Barcelona. Icaria, 309-654.
- Servicio Sindical de Estadística (1958-1962). *Revista Sindical de Estadística*. España.
- Tortella Casares, G. (1994). *El desarrollo de la España contemporánea: historia económica de los siglos XIX y XX*. Alianza Editorial. Madrid.
- UNESCO (2005). Centro del Patrimonio Mundial. *Directrices Prácticas para la aplicación de la Convención del patrimonio Mundial*.
<https://whc.unesco.org/archive/opguide05-es.pdf>
- UNESCO (2018). Patrimonio cultural inmaterial. *Conocimientos y técnicas del arte de construir muros en piedra seca*.
<https://ich.unesco.org/es/RL/conocimientos-y-tecnicas-del-arte-de-construir-muros-en-piedra-seca-01393>
- Virgili Guirao, A., Fernández Rubio, J., Martínez López, P. y Aranaga Echevarría, I. (1965). *Cultivo del parral con uva de Ohanes. Hojas Divulgadoras*. Núm. 9 y 10. Mayo 1965. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*. The Free Press. Nueva York.
- Williamson, O. E. (1985): *Las Instituciones económicas del capitalismo*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Zambrana, J. F. (2013). *La economía oleícola española en el contexto internacional de las grasas y aceite 1940-1999*, comunicación presentada en el XIV Congreso de la Sociedad Española de Historia Agraria. Badajoz.

ANEXOS

Tabla 14. Precio por kilo de uva percibido por el agricultor (1945-1976). Pesetas constantes

Precio constante por kilo de uva que percibe el agricultor	Precio constante por barril de uva que percibe el agricultor	Año
1,45	30,45	1945
1,33	28,01	1946
1,23	25,75	1947
2,71	57,01	1948
3,82	80,31	1949
2,97	62,40	1950
3,09	64,99	1951
2,56	53,73	1952
2,02	42,47	1953
2,11	44,26	1954
1,92	40,32	1955
1,73	36,39	1956
2,59	54,46	1957
2,39	50,24	1958
2,42	50,74	1959
2,48	52,00	1960
2,46	51,76	1961
1,62	34,00	1962
1,69	35,57	1963
1,67	35,08	1964
1,36	28,63	1965
1,37	28,83	1966
1,41	29,62	1967
1,58	33,19	1968
1,23	25,93	1969
1,21	25,49	1970
0,96	20,17	1971
1,24	26,14	1972
1,06	22,22	1973
1,01	21,20	1974
0,98	20,51	1975
0,96	20,16	1976

Nota: el dato de 1952 y 1955 se ha calculado como media de los años inmediatamente anterior y posterior. Fuente: elaboración propia a partir de datos de las *Memorias anuales* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Tabla 15. Pesetas promedio por hectárea de parral (1945-1976). Pesetas constantes

Precios constantes	Año
4.302,96	1945
5.388,94	1946
4.733,41	1947
8.785,31	1948
13.195,03	1949
14.074,78	1950
15.819,56	1951
13.699,52	1952
11.579,48	1953
12.675,45	1954
11.854,98	1955
11.034,51	1956
9.882,32	1957
11.395,11	1958
14.688,91	1959
16.893,01	1960
25.173,34	1961
7.038,61	1962
6.626,79	1963
10.198,17	1964
12.921,69	1965
8.977,48	1966
8.163,88	1967
16.103,35	1968
7.701,30	1969
10.199,44	1970
11.295,79	1971
9.612,01	1972
8.973,59	1973
11.023,48	1974
9.607,47	1975
10.448,22	1976

Nota: el dato de 1952 y 1955 se ha calculado como media de los años inmediatamente anterior y posterior. Fuente: elaboración propia a partir de datos de las *Memorias anuales* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Tabla 16. Toneladas y pesetas obtenidas en cada campaña entre 1939-1976. Pesetas corrientes

Año	Toneladas vendidas en el mercado exterior	Toneladas vendidas en el mercado interior	Total producción (toneladas):	Importe pesetas por envíos a mercados extranjeros	Importe pesetas por envíos al mercado interior	Total pesetas por venta de uva
1939	7.931,43	2.552,26	10.483,69			
1940	111,91	10.305,64	10.417,55			
1941	598,25	6.137,49	6.735,74			
1942	985,50	13.147,93	14.133,43			
1943	1.087,89	13.635,74	14.723,62	2.593.228,00		
1944	175,00	11.432,71	11.607,71			
1945	2.886,66	8.997,33	11.883,99	8.252.909,00	13.013.995,18	21.266.904,18
1946	8.088,68	8.109,31	16.197,99	28.921.561,60	14.099.405,00	43.020.966,60
1947	2.810,93	12.800,50	15.611,43	9.952.775,50	23.162.786,00	33.115.561,50
1948	8.958,00	5.631,70	14.589,71	33.998.086,69	24.135.840,00	58.133.926,69
1949	12.510,19	3.044,70	15.554,89	49.244.527,65	19.572.775,00	68.817.302,65
1950	19.075,16	2.107,65	21.182,80	123.482.298,23	12.043.680,00	135.525.978,23
1951	21.038,10	1.633,61	22.671,70	161.453.493,55	9.801.630,00	171.255.123,55
1952	17.012,00	2.503,54	19.515,54			
1953	21.426,14	2.121,46	23.547,60	149.527.718,14	8.485.840,00	158.013.558,14
1954	24.008,45	665,48	24.673,93	164.573.161,45	2.994.660,00	167.567.821,45
1955	21.754,00	592,6	22.346,60			
1956	28.447,42	594,85	29.042,27			
1957	15.617,13	1.299,30	16.916,42			
1958	19.813,25	3.241,77	23.055,02	173.368.751,96	23.081.423,76	196.450.175,72
1959	27.506,39	1.836,63	29.343,02	284.249.793,40	13.958.357,60	298.208.151,00
1960	24.526,14	8.567,24	33.093,38	358.992.660,31	68.537.904,00	427.530.564,31
1961	30.746,39	10.173,81	40.920,20	487.810.102,53	85.459.962,00	573.270.064,53
1962	15.922,06	7.696,43	23.618,49	235.716.484,02	46.178.601,00	281.895.085,02
1963	20.094,53	3.622,87	23.717,40	301.851.085,14	23.548.648,50	325.399.733,64
1964	28.128,68	10.291,33	38.420,01	377.406.731,71	75.126.723,60	452.533.455,31
1965	29.934,68	10.340,75	40.275,43	439.116.843,36	67.214.875,00	506.331.718,36
1966	23.515,68	15.996,98	39.512,66	355.982.295,29	111.978.860,00	467.961.155,29
1967	23.080,32	13.315,09	36.395,40	346.131.578,11	98.531.658,60	444.663.236,71
1968	35.611,12	28.826,50	64.437,62	516.246.331,35	245.025.250,00	761.271.581,35
1969	26.331,87	13.240,00	39.571,87	359.533.675,69	92.680.000,00	452.213.675,69
1970	36.095,75	16.108,00	52.203,75	456.560.496,28	120.810.000,00	577.370.496,28
1971	41.500,17	32.800,00	74.300,17	468.767.846,58	213.200.000,00	681.967.846,58
1972	29.130,53	20.400,00	49.530,53	488.346.114,20	183.600.000,00	671.946.114,20
1973	34.380,77	19.400,00	53.780,77	538.757.518,19	174.600.000,00	713.357.518,19
1974	38.089,66	31.000,00	69.089,66	682.196.199,53	310.000.000,00	992.196.199,53
1975	29.297,24	32.950,00	62.247,24	625.170.721,75	362.450.000,00	987.620.721,75
1976	35.861,65	33.000,00	68.861,65	776.906.141,40	412.500.000,00	1.189.406.141,40

Fuente: elaboración propia a partir de *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Tabla 17. Resumen de pesetas obtenidas por campaña según el destino del fruto fueran mercaos exteriores o venta en el propio país. Pesetas constantes

Año	Precio constante (envío al extranjero)		Precio constante (envíos en el interior)		Precio constante (total por ventas de uva)	
	Total pesetas por ventas en los mercados extranjeros(pesetas constantes 1945)	Pesetas por tonelada de uva vendida en los mercados exteriores	Total pesetas por ventas en el mercado interior (pesetas constantes 1945)	Pesetas por tonelada de uva vendida en el interior	Pesetas obtenidas por la venta total de la cosecha (constantes 1945)	Pesetas por tonelada (sin distinción de destino, pesetas corrientes de 1945)
1945	8.252.909,00	2.858,98	13.013.995,18	1.446,43	21.266.904,18	1.789,54
1946	21.921.949,69	2.710,20	10.687.059,41	1.317,88	32.609.009,10	2.013,15
1947	6.741.326,86	2.398,25	15.688.881,09	1.225,65	22.430.207,95	1.436,78
1948	21.512.691,09	2.401,51	15.272.237,96	2.711,83	36.784.929,05	2.521,29
1949	29.287.196,21	2.341,07	11.640.515,79	3.823,21	40.927.712,01	2.631,179
1950	64.258.795,06	3.368,72	6.267.395,21	2.973,64	70.526.190,27	3.329,40
1951	8.327.2802,81	3.958,19	5.055.382,73	3.094,61	88.328.185,54	3.895,96
1952						
1953	75.608.257,40	3.528,79	4.290.840,41	2.022,59	79.899.097,81	3.393,08
1954	77.079.283,81	3.210,51	1.402.575,28	2.107,61	78.481.859,09	3.180,76
1955						
1956						
1957						
1958	58.251.730,02	2.940,04	7.755.335,67	2.392,32	66.007.065,69	2.863,023
1959	90.360.398,76	3.285,07	4.437.233,69	2.415,96	94.797.632,45	3.230,67
1960	111.107.089,22	4.530,15			111.107.089,22	3.357,38
1961	143.140.581,28	4.655,52	2.5076.948,13	2.464,85	168.217.529,41	4.110,86
1962	63.610.841,69	3.995,14	1.2461.833,93	1.619,17	76.072.675,61	3.220,89
1963	78.667.364,59	3.914,86	6.137.165,67	1694,01	84.804.530,26	3.575,62
1964	86.366.497,76	3.070,41	17.192.146,99	1.670,55	103.558.644,75	2.695,43
1965	92.106.612,84	3.076,92	14.098.603,97	1.363,40	106.205.216,81	2.636,97
1966	69.810.975,76	2.968,70	21.959.950,21	1.372,76	91.770.925,97	2.322,57
1967	65.970.084,43	2.858,28	18.779.395,61	1.410,38	84.749.480,04	2.328,57
1968	95.987.794,86	2.695,44			95.987.794,86	1.489,62
1969	63412972,64	2.408,22	16.346.491,86	1.234,63	79.759.464,50	2.015,55
1970	73901536,00	2.047,37	19.555.008,89	1.213,99	93.456.544,89	1.790,226658
1971	69.271.413,29	1.669,18	31.505.286,51	960,53	100.776.699,80	1.356,34
1972	67.531.178,18	2.318,23	25.389.214,64	1.244,57	92.920.392,82	1.876,02
1973	63.340.943,74	1.842,34	20.527.469,97	1.058,12	83.868.413,71	1.559,44
1974	68.862.606,58	1.807,91	31.292.182,59	1.009,43	100.154.789,17	1.449,63
1975	55.496.221,07	1.894,25	32.174.579,88	976,47	87.670.800,95	1.408,42
1976	59.661.183,59	1.663,65	31.677.234,77	959,92	91.338.418,36	1.326,40

Fuente: elaboración propia a partir de *Memoria anual* del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas del período 1942-1976 (AHPAL, C. 38915 a 38918).

Tabla 18. Comparativa de reglamentos de asociaciones uveras

	ASOCIACIÓN UVERA (ALMERÍA, 1918)	ASOCIACIÓN UVERA DE BERJA (1918)	COOPERATIVA UVERA DE OHANES (1933)	ASOCIACIÓN UVERA DE OHANES (1904)
Número de artículos	26	33, 3 disposiciones adicionales y una transitoria	64	20
Consideraciones iniciales				<p>1. La faena debe efectuarse por todos con el mayor esmero posible, cuidando de que los barriles lleven buen peso y uva bien clasificada.</p> <p>2. Que los barriles de la asociación que debe constituirse, lleven un distintivo que los diferencia de los demás</p> <p>3. Que estos barriles se envíen a los mercados en vapores exclusivamente destinados a la asociación.</p>
Denominación y/o Objeto	La Sociedad tiene por objeto la defensa de la producción uvera especialmente en cuanto se relaciona con los embarques, venta de la fruta en el extranjero y la Península.	Con la denominación de “Asociación uvera de Berja” se constituye una sociedad encargada de la defensa y fomento de la producción, cuyo domicilio radica en esta Ciudad.	Con la denominación de Cooperativa Uvera de Ohanes se constituye en dicho pueblo, provincia de Almería una Sociedad de responsabilidad limitada, con arreglo a lo que determina el Reglamento para la ejecución de la Ley de Cooperativas de nueve de septiembre de 1931.	Esta asociación en armonía con los laudables propósitos que persigue, se denominará “Asociación de cosecheros de uva de Ohanes”

Fines de la Asociación		Esta sociedad tiene por objeto realizar cuantas gestiones sean precisas cerca de los poderes públicos, casas navieras y de cualquiera otra entidad, con el fin de contar con el tonelaje necesario para embarcar los frutos de exportación de la comarca, bien por el puerto de Adra, o en su defecto por el que acuerde la Junta General.	Serán fines de la Cooperativa, la adquisición de abonos, azufres, sulfatos, construcción de envases, contratos de transporte, representación en la venta del fruto de los asociados, y todas cuantas operaciones afecten a la producción y venta de la uva.	
Duración de la sociedad		La duración de la sociedad es ilimitada.	La duración de la Cooperativa será indefinida.	
Condición para ingresar en la Sociedad	Para formar parte de la Sociedad se necesita: Ser productor de uva, comisionista para la venta de la misma o consignatario de buques que se dediquen a la exportación de barriles. Los parraleros han de acreditar ser dueños o arrendatarios de las fincas cuyo fruto han de exportar, y los comisionistas y consignatarios estar debidamente inscritos en la matrícula industrial.	Para formar parte de la sociedad se requiere: Hallarse en el pleno ejercicio de sus derechos civiles. Ser productor de uvas o almendras, ya como propietario o arrendatario de las fincas cuyos productos se destinen a la exportación, ya como comerciantes de dichos frutos y al mismo fin. Ser firmante del acta de aprobación. Ser admitido por la Junta Directiva, solicitándolo por escrito, pero quedando terminante prohibida la admisión de socios durante los meses comprendidos desde Agosto a Diciembre, ambos inclusive.	Pueden ser socios todos los parraleros, sin distinción de sexo, que sean de reconocida solvencia, que se hallen en pleno goce de sus derechos civiles y que sean admitidos por la Junta General.	

Solicitud de nuevos ingresos	La Asociación admitirá o rechazará por mayoría absoluta de votos el ingreso de nuevos elementos.		Los parraleros que deseen ser socios lo solicitarán por escrito dirigido a la Presidencia, obligándose a cumplir los Estatutos.	
			Transcurrido el plazo de treinta días de presentada la solicitud sin recibir contestación, el solicitante podrá dirigirse a la Junta General por mediación de un socio reiterando su petición.	
Número de socios			El número de socios no podrá ser nunca inferior de veinte.	
Tipos de socios		Los socios serán fundadores y eventuales: fundadores los que firmen el acta de aprobación del presente Reglamento antes del día quince del mes de Julio del corriente año, y eventuales los que la firmen después de dicha fecha.		
Obligación de los socios: Sociedad	Los asociados actuales y los que en lo sucesivo ingresen firmarán compromiso obligándose a cumplir estrictamente y con toda lealtad los acuerdos y disposiciones de la Directiva; y a satisfacer en caso contrario las multas -lo que esta imponga, autorizando en el	Todos los socios estarán obligados a cumplir los preceptos de este Reglamento y acuerdos de las Juntas; caso de infracciones la Directiva se percibirá por vez primera y si reincidirse, sin otro trámite será expulsado.		

	<p>mismo documento a la casa comisionista, sea o no asociada, a la que consigne su fruto a pagar como obligación preferente a la Asociación el importe de lo que esta les reclame por su incumplimiento, en su caso, y las cuotas individuales y por barriles de que más adelante se habla, recurriendo contra el asociado que no podrá disfrutar de los beneficios de la Asociación, mientras no esté al corriente, en caso de no hacer el pago la casa consignataria.</p>			
	<p>Todos los socios están obligados a cumplir los acuerdos, lo mismo de la Junta Directiva que de la General y si alguno de los asociados faltase a los acuerdos tomados, será sometido a lo que la Junta Directiva, o la Sociedad acuerden, según los casos, pero en caso de reincidencia será expulsado de la Sociedad.</p>			
<p>Obligación de los socios: Trabajos y faena</p>				<p>Contraen la obligación de hacer su faena con el mayor esmero posible, verificando una buena clasificación de la uva.</p>

Obligación de los socios: Barriles	Igualmente están obligados a dar cuenta diariamente, por sí o por sus representantes, de los barriles suyos que lleguen a este puerto, expresando cuartel en donde se depositan, embarcador, consignatario y destino, acompañando a su declaración, que será por escrito, el resguardo de haber pagado el arbitrio municipal vigente en esta.	Los socios estarán obligados a embarcar todo el fruto que dediquen a la exportación en la forma que determina el artículo 2º, quedando no obstante el asociado en libertad absoluta de disponer de sus frutos a otros fines que no sean la exportación.		Todos los socios se obligan a enviar sus barriles a los mercados extranjeros en los vapores que esta asociación contrate, sin que puedan verificarlo en ninguno otro, por muchas que sean las ventajas que les ofrezcan.
		El socio que no ha de exportar sus frutos lo comunicará inmediatamente y por escrito a la Junta Directiva, poniendo el hueco que a él le correspondiere a disposición de la sociedad.		Cada uno de los asociados adquiere la obligación de manifestar a la Junta directiva antes del primer día de Agosto, el número aproximado de barriles que puede aportar a la asociación.
		Así mismo estarán obligados los socios a dar cuenta por escrito, ya directamente o por sus representantes, a la Junta Directiva de los barriles que remitan para su embarque, expresando cuartel donde se depositen, embarcador, consignatario y destino, acompañando con esta declaración el documento que acredite su entrega.		Una vez empezada la faena, todo socio estará obligado a manifestar cada diez días, el número de barriles que tendrá dispuesto para el embarque próximo, y punto de destino.

		Si algún socio declarase distinto número de barriles del que verdaderamente remitan, probada que sea la inexactitud de su declaración, quedará por este solo hecho privado de embarcar los que le correspondiesen.		Todos los socios quedan obligados a satisfacer los repartos que la Junta Directiva acuerde, los cuales serán en proporción al número de barriles que cada uno represente.
		Los socios quedarán obligados a pagar la cantidad por cada un barril que la Junta Directiva determine antes de efectuarse el primer embarque; y deberán hacerlo efectivo al presentar la declaración escrita de sus remesas, sin cuyo requisito perderán el derecho a embarcar hasta tanto satisfagan dicho impuesto.		Ningún socio podrá aportar a la asociación, otros barriles que los de sus propiedades de este término, y los de los pagos de Marchal y Quinta de Canjáyar. El socio que falte a lo que dispone el artículo anterior, quedará expulsado de la asociación.
Condiciones de los barriles				Cada uno de los barriles llevará como peso mínimo cuarenta y ocho libras netos de uva
Distintivos/Marca				Los barriles, además de la marca particular de su dueño, llevarán en el otro fondo un distintivo de la asociación
				El distintivo a que se refieren el artículo anterior, consistirá, además del precinto que será voluntario, en una etiqueta con el nombre de la asociación.

Derechos de los socios	<p>Todos los socios tienen el derecho de acudir al local donde estén instaladas las oficinas de la Sociedad, enterarse de los acuerdos respecto de la carga de vapores que estén en puerto o próximos a llegar; de los telegramas con noticias de la situación de los mercados y de los catálogos que se reciban con precios de ventas, en una palabra, de cuanto se refiera a noticias que puedan tomar sobre los destinos de los embarques.</p>	<p>La condición de socio da derecho a los barcos y en los puertos que determine la Asociación de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2°.</p>	<p>Todos los socios tienen los mismos derechos, pudiendo intervenir en todas las Juntas Generales, inspeccionar la labor de la Junta Directiva y exigir en Secretaría, Tesorería y a la Presidencia todos los datos que sean necesarios para conocer la marcha de la Sociedad.</p>	
		<p>Todos los socios tienen derecho a concurrir al domicilio social para enterarse de cuánto le interese relacionado con la exportación.</p>	<p>Cuando un socio pida algunos datos con arreglo a lo que determina el artículo nueve y le sean negados o no sea debidamente atendido, inmediatamente lo pondrá en conocimiento de la Junta General; en donde se le tendrá que facilitar los datos pedidos, pudiendo en caso contrario hacer intervenir a las Autoridades Judiciales.</p>	
		<p>Todo socio tendrá derecho a asistir por sí o por otro socio apoderado en forma, con voz y voto a las juntas generales tanto ordinarias como extraordinarias.</p>	<p>Los socios podrán mandar a la Junta General una representación que tendrá sus mismos derechos.</p>	

			Los socios podrán mandar a la Junta General una representación que tendrá sus mismos derechos.	
			Los Delegados de los socios en la Junta General tendrán voto. No podrá recaer esta delegación en ningún miembro de la Directiva, empleado de la Sociedad, ni en ningún individuo que no sea socio de la misma. Ningún socio podrá ostentar más de tres delegaciones.	
Deberes de los socios			El cumplimiento exacto de todos los Estatutos	
			Asesorar y ayudar a la Junta Directiva en la forma que ordene gratuitamente.	
			Apoyar mutuamente en todo lo que pueda favorecer a los demás tanto colectiva como particular ente.	
			Satisfacer puntualmente cuantas obligaciones acuerde la Junta General.	
			Desempeñar satisfactoriamente los cargos para que fuese elegido.	
			Asistir a todo para que fuese convocado.	

			Sujetarse al fallo previo del arbitraje.	
Pérdida de condición de socio y de sus derechos.		La condición de socio se pierde por defunción, renuncia, por verse privado de alguno de los requisitos marcados en el artículo 4° o por expulsión.	Por renuncia voluntaria o fallecimiento.	
			Por realizar actos que lastiman los intereses o conveniencias de la Sociedad.	
			Por dejar incumplidos los Estatutos o faltar a los acuerdos de carácter obligatorio para todos, los socios que se tomen en Junta General.	
			En caso de insolvencia o incapacidad legal para administrar sus bienes.	
			Los socios que pierdan este derecho por renuncia voluntaria o fallecimiento estarán sujetos a liquidación de final de año, contribuyendo a cubrir el déficit con la parte proporcional a las operaciones realizadas y teniendo é derecho a percibir en la misma proporción en caso de superávit. A partir de esta liquidación pierde todos sus derechos y obligaciones.	

			Se señala el plazo de treinta días a contar desde: el día en que se hiciera la liquidación general de fin de año para que el socio dado de baja ingrese o retire el saldo a su favor del haber social según que haya déficit o superávit.	
Expulsión de socios			La expulsión de socio se acordará en Junta General de fin de año. Este acuerdo se comunicará sin demora por el Presidente al interesado. Desde el mismo momento de la notificación de la expulsión deja de ser socio, perdiendo por consiguiente todos los derechos y obligaciones que con la Cooperativa tenía. Sin que pueda hacer reclamación alguna.	
Baja de socios			Los socios que desean ser baja en la Sociedad los solicitarán con treinta días de anticipación.	
Mujeres socias			Las mujeres casadas que sean socios de esta Cooperativa no necesitan autorización del marido para intervenir en las operaciones sociales.	
Fondos	Para todos los gastos sociales y fines que se fijan a continuación, los asociados contribuirán con la cuota de	Para atender a los gastos sociales que se originen con anterioridad al embarque, los socios fundadores abonarán en concepto de cuota de	Para el sostenimiento de la Sociedad cada socio abonará al ingresar la cuota de diez pesetas.	

	<p>cinco céntimos de peseta por cada barril de uva que exporten, cuyas cuotas satisfarán diariamente al hacer la declaración, y si alguno se retrasase en el pago se le reclamara al tiempo de dar la orden de embarque.</p>	<p>entrada la cantidad de cinco pesetas y los eventuales siete pesetas cincuenta céntimos. En caso de resultar insuficiente lo recaudado por este medio para cubrir los gastos, la Junta Directiva hará un prorrateo entre todos los socios.</p>		
	<p>Para atender a los gastos que ocasione el sostenimiento de la Sociedad hasta que empiece la exportación de barriles, la Directiva queda autorizada para girar los repartos individuales que crea necesarios a dichos fines cuyo importe se devolverá en caso de haber sobrante de la recaudación del impuesto por barril.</p>		<p>Para realizar toda clase de operaciones mercantiles todos los socios que tengan medios económicos suficientes ingresarán en Caja al efectuar la operación el importe de la parte que, corresponde a la participación que él lleva en la operación.</p> <p>Aquellos socios que no tengan medios económicos suficientes para ingresar en Caja el importe que le corresponde en la fecha de la operación lo dirá con tiempo suficiente, haciendo la Sociedad aquella operación a crédito, siendo de cuenta de cada socio de los que recurren a este procedimiento el pagar la parte que le corresponde del importe total de la operación a crédito.</p>	
Destino de los fondos	<p>El remanente de los ingresos, satisfechos todos los gastos, se aplicará a ir formando el</p>			<p>Los fondos de la sociedad sólo podrán aplicarse en beneficio de la misma, y de los gastos que se</p>

	capital necesario para que la Asociación pueda fletar buques, adquirirlos, construir grandes depósitos en esta con las condiciones precisas para la conservación del fruto, establecer Agencias en los mercados extranjeros y realizar cuantas gestiones estime conveniente para la mejor defensa de los intereses que representa y conforme al desenvolvimiento general del negocio en lo sucesivo.			hayan verificado, se dará cuenta en Junta General el primer domingo del mes de Marzo.
Remanente o sobrante de la recaudación		Si quedase remanente de los fondos arbitrados la Junta Directiva acordará su inversión.		
Capital social			El capital social que se forme contando los muebles e inmuebles será de todos los socios proporcionalmente a las operaciones que cada socio ha realizado.	
Fondo de reserva colectivo			El diez por ciento de los rendimientos de cada ejercicio se aplicará a la formación de un fondo de reserva colectivo hasta alcanzar una suma igual a la de los capitales individuales que los socios hayan aportado con carácter forzoso.	

Liquidación anual			Al final del año se hará una liquidación general, haciendo la distribución del superávit o déficit, proporcionalmente al número total de operaciones que ha hecho cada socio.	
Composición de la Junta Directiva	La Sociedad será regida por una Junta Directiva compuesta como sigue: un Presidente, un Vicepresidente, un Tesorero, un Secretario, un Vicesecretario y el número de Vocales necesario al fin de que estén representados en ella todos los pueblos productores.	La asociación será regida por una Junta Directiva compuesta de los siguientes cargos: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Vicesecretario, Tesorero y cuatro Vocales que se elegirán bajo los números 1º, 2º, 3º y 4º.	Forma la Junta Directiva un presidente, un Vicepresidente, un Tesorero, un Secretario y cinco Vocales, siendo elegidos por la Junta General Cuando pase el número de socios de cien, se aumentará el número de vocales en uno por cada veinte socios que rebasen la cifra de ciento.	Del seno de esta asociación se elegirá por votación una Junta directiva compuesta de un Presidente, un vicepresidente, un vocal, un tesorero y un secretario.
Renovación de la Junta Directiva	La primera Junta Directiva quedará nombrada al constituirse la Sociedad. Para los años sucesivos la Junta Directiva será elegida en la Junta General ordinaria que se celebrará en enero de cada año. Los cargos de la Directiva durarán hasta el día 31 de diciembre del año en que sean elegidos; pero continuarán en sus puestos hasta que en la Junta General ordinaria del inmediato Enero sean designados sus sucesores.	La Junta Directiva se elegirá al constituirse la asociación.	La Junta Directiva tendrá existencia legal durante un año a contar desde la toma de posesión. Los miembros de la Junta Directiva podrán ser reelegidos; pero sin que pueda desempeñar un cargo más de cuatro años seguidos la misma persona. La elección de la Junta Directiva se hará en sesión extraordinaria convocada a este solo objeto a fin de año y la toma de posesión a primeros del año siguiente no pudiendo exceder al día quince de enero .	Esta Junta se renovará, también por votación, todos los años en el mes de Mayo, pudiendo ser reelegida total o parcialmente.

<p>Atribuciones de la Junta Directiva</p>	<p>La Directiva resolverá en cada caso con estricta imparcialidad y justicia, la dirección que haya de establecerse para la carga con destino a cada Nación y fijará el máximo de carga que haya de darse a los vapores, ajustándose los embarques para cada destino por orden riguroso de entrada, que no se altera por razón ni causas ningunas, salvo solicitud escrita del dueño o embarcador de los barriles; pasando estos a ocupar para el nuevo destino el orden correspondiente al momento en que haga la solicitud de cambio.</p>	<p>Son facultades de la Junta Directiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar los acuerdos de la Junta General. - Encargarse de regularizar los embarques, teniendo en cuenta el orden de prelación de la llegada de los barriles al puerto de salida de los mismos. - Admitir los socios por mayoría y en votación secreta. - Administrar los servicios que se organicen para la defensa y fomento de los intereses sociales - Nombrar los empleados que eres necesarios al desenvolvimiento - de sus operaciones, con los sueldos y residencias que considere del caso, así como la separación de los mismos, - Establecer un impuesto sobre los barriles que se destinen a la exportación. - Pagar las obligaciones que contraiga la Asociación con motivo de sus fines. 	<p>La Junta Directiva tiene la representación de la Sociedad para las operaciones mercantiles y las contiendas judiciales.</p> <p>La Junta Directiva tiene que obrar siempre dentro de los límites trazados por los estatutos y los acuerdos de la Junta General.</p>	<p>Serán atribuciones de la Junta Directiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hacer cumplir este reglamento a todos sus asociados - Contactar los vapores que crea necesarios para el transporte gradual de barriles, designando una comisión de la misma que se entienda con los Consignatarios, a fin de recabar las mayores ventajas posibles. - Designar un individuo para que ejerza la vigilancia más rigurosa en los vapores, con objeto de ver si reúnen buenas condiciones y que no consienta de ningún modo se embarquen otros barriles que los pertenecientes a la asociación - Convocar a Junta General cada vez que las necesidades de la asociación lo requieran - Cumplimentar los acuerdos de la Junta general - Admitir o no, el ingreso de los cosecheros de esta localidad que lo soliciten
<p>Responsabilidad de la Junta directiva</p>			<p>Son responsables los individuos de la Junta Directiva de los perjuicios que se irroguen a la Sociedad por la ejecución de acuerdos tomados por dicha Junta que no estén sancionados por la Junta General.</p>	

Retribuciones de los cargos directivos		Los cargos de la Directiva serán gratuitos, durarán un año y su elección se hará en votación secreta.	Todos los cargos de la Junta Directiva son gratuitos hasta que la Asamblea General acuerde remunerados y asigne las cantidades.	
Comité ejecutivo	De entre los individuos que constituyan la Directiva, se nombrará un Comité ejecutivo que tendrá por objeto cumplimentar los acuerdos de aquella, cuyo Comité será designado por la Junta General.			
Condición para ser directivo	Pueden ser Directivos todos los Asociados, excepto los Consignatarios de Vapores dedicados a la exportación de barriles.	Para ocupar los cargos de la Junta Directiva serán elegibles todos los socios.		
Presidente	El Presidente es el genuino representante de la Sociedad y está autorizado para firmar en su nombre todas las comunicaciones oficiales y particulares, contratos de fletamento, poderes a procuradores, comparecer ante los Tribunales de Justicia en su nombre y cuantos servicios con la misma se relacionen.	Son facultades del Presidente: Representar a la Asociación en toda clase de acciones y excepciones, firmar en su nombre todo lo concerniente al buen funcionamiento y fines de la misma, y a comparecer por ella ante los Tribunales de Justicia, sustituyendo la representación en los Procuradores que estime oportuno.	Las comunicaciones de la Sociedad irán siempre firmadas por el Secretario y el Presidente.	Serán atribuciones del Presidente: -Vigilar por la exacta observancia de este reglamento. -Mandar citar a Junta general, con tres días de anticipación. -Convocar a junta directiva cuando así lo crea conveniente a los intereses de la asociación. -Dirigir las discusiones en toda clase de juntas. -Autorizar con su firma cuantas órdenes se expidan a nombre de la asociación

Vicepresidente	El Vicepresidente sustituye al Presidente en ausencias y enfermedades y a su vez el Vicepresidente es sustituido por uno de los Vocales por el orden que resulte elegido.			Será obligación del vicepresidente, además de las que su cargo de vocal le confiere, sustituir al Presidente, cuando éste no pueda ejercer.
Vocales				Los vocales tendrán voz y voto en las reuniones de la Junta directiva y desempeñarán las comisiones que la misma les confiera o la general en su caso.
Tesorero	El Secretario, Vice-secretario y Tesorero tienen las atribuciones y obligaciones propias de sus cargos, conforme a la práctica general de todas las sociedades.		Todos los documentos encaminados a movilizar dinero, como los cheques, letras, libramiento... irán firmados por el Tesorero, con el conforme del Secretario y visto bueno del Presidente.	Serán obligaciones del Tesorero, tener bajo su custodia los fondos de la asociación y llevar los apuntes relativos a su cargo.
Secretario	El Tesorero, en caso de ausencia o enfermedad será reemplazado por el Vicepresidente o Vocal que haga sus veces.			Serán obligación del secretario: -Extender las actas de las sesiones que tanto la junta general como la directiva celebre -Llevar los registros de contabilidad -Nombrar un auxiliar que le ayude en su cargo en tiempo de faena, con la retribución que la junta directiva le designe.
Sesiones Junta Directiva	La Junta Directiva celebrará sesión siempre que el Presidente o quien haga sus veces lo estime conveniente o cuando lo pidan dos o más individuos de la Junta. En la	La Junta Directiva celebrará sesión ordinaria mensualmente, a excepción de los meses de Septiembre, Octubre y Noviembre que lo hará todas las semanas y además cuando el Presidente lo		

	época de las exportaciones de frutas se reunirán diariamente.	crea necesario, o lo soliciten por lo menos tres de sus miembros, siendo en todo caso sus acuerdos ejecutivos. En caso de notoria urgencia la Junta directiva podrá ser elegida antes del día 15 del mes de Julio próximo por el número de socios que hasta entonces resulten inscritos		
	Citados debidamente para celebrar sesión los individuos de la Junta Directiva y teniendo en cuenta que las resoluciones que ella tome, especialmente en la época de los embarques, habrán de ser puestos en práctica inmediatamente, los acuerdos serán válidos cualquiera que sea el número de los Vocales que asistan a la misma.			
Acuerdos de la Junta Directiva		Para que los acuerdos de la Junta Directiva tengan validez han de ser tomados por mayoría absoluta de votos.	Los acuerdos de la Junta Directiva se anotarán en un libro de actas y se firmarán en el acto por los individuos que se tomen.	
Empleados que nombre la Junta Directiva		Los empleados que nombre la Directiva han de ser socios, pero no de los que estén desempeñando cargo en la misma.		

Junta General		La Junta General la constituyen todos los socios y en ella radica la plenitud de poderes.	La Junta General de socios constituye el cuerpo deliberante para todos los fines sociales.	
Atribuciones de la Junta General			Son facultades exclusivas de la Junta General el nombrar o separar los miembros de la Junta Directiva, resolver los concursos de adquisición de todos los materiales, nombramiento y separación de empleados, representación en el extranjero para la venta del fruto, ct. ct. todas las operaciones auxiliares para cumplir los fines sociales. Si bien en determinados casos puede la Asamblea General delegar en la Junta Directiva para ciertas resoluciones.	
Sesiones Junta General	La Sociedad celebrará Junta General ordinaria, en la segunda quincena del mes de enero de cada año. En ella se presentarán las cuentas de ingresos y gastos del año precedente y se elegirá la nueva Junta Directiva.	En la primera quincena de Enero de cada año celebrará sesión general ordinaria y en ella presentará las cuentas y renovará la Junta Directiva, cuyos individuos son reelegibles.	La Junta Directiva podrá convocar a la Junta General, siempre que lo estime necesario, haciendo la convocatoria con cinco días de tiempo. La Junta General de socios tendrá por lo menos cuatro sesiones. Se celebrará siempre en primera convocatoria, cualquiera que sea el número de asistentes y los acuerdos que se tomen serán válidos y obligatorios para todos los socios. Además de las sesiones	

			convocadas por la Junta Directiva se celebrará sesión general siempre que lo soliciten una quinta parte del número total de socios.	
Votación	En las Juntas Generales sólo serán válidos los votos de los socios en persona o representados por apoderados debidamente autorizados con arreglo a los preceptos de la Ley, o por un socio autorizado por escrito.			
Sesiones Junta General extraordinarias	Se celebrarán también Juntas Generales extraordinarias, siempre que la Junta Directiva, tenga a bien convocarlas por tener que tratarse de asuntos que en su opinión merezcan ser sometidos a la consideración de la Sociedad en pleno o lo pidan diez socios.	La Junta general celebrará sesión extraordinaria siempre que lo crea necesario la Junta directiva, o lo soliciten la tercera parte de los asociados, siendo sus acuerdos ejecutivos cualquiera que sea el número de sus concurrentes.		
Acuerdos de la Junta General		Para que sus acuerdos sean válidos es indispensable concurren la mitad más uno de los socios en primera convocatoria, caso de no asistir suficiente número se hará una segunda dentro del plazo de tres días, siendo sus acuerdos ejecutivos	Los acuerdos de la Junta General se anotarán en un libro de acta y se firmará por todos los presentes.	

		entonces, cualquiera que sea el número de sus asistentes.		
Destitución de Junta Directiva			Para que pueda reunirse la Junta General de socios al objeto de residenciar o destituir a alguno o todos los miembros de la Junta Directiva será condición precisa que lo soliciten por lo menos una tercera parte del número total de socios.	
Comisión inspectora			<p>Cuando el número de socios sea superior a ciento se formará una Comisión inspectora de cuentas.</p> <p>La Comisión Inspectora de Cuentas, constará de cinco individuos elegidos anualmente por la Junta General de socios.</p> <p>La Comisión Inspectora podrá convocar por sí a la Junta General siempre que lo considere necesario.</p>	
Gestión de la Sociedad			Se deja a favor de la Sociedad para los gastos de la misma el uno por ciento de todas las operaciones. Todas las operaciones se harán al costo, con el solo recargo del uno por ciento para el sostenimiento de la Sociedad.	

Multas a los socios			<p>Cuando algún socio deje incumplido algunos preceptos de los Estatutos el Presidente podrá multarle en una cantidad que oscile es entre cincuenta céntimos y cinco pesetas.</p> <p>El cincuenta por ciento del importe de las multas se destinará al fondo Central para difusión y enseñanza de la Cooperación. El resto se aplicará al fondo de reserva irrepartible.</p>	
Modificación del Reglamento	<p>Para la modificación de este Reglamento se necesitará que en una Junta General sea aprobada la reforma por las dos terceras partes de los socios que concurran a la misma.</p>	<p>Para modificar este Reglamento será preciso la reunión de la Junta General extraordinaria.</p>		
Disolución de la sociedad	<p>En caso de disolverse la Sociedad los fondos que quedaran se repartirán entre los asociados proporcionalmente al número de barriles que cada uno haya exportado durante el último trienio.</p>	<p>La disolución de la Sociedad no podrá acordarse mientras queden quince socios y caso de llevarse a efecto, si hubiese fondos remanentes se destinarán a fines benéficos y jamás se dividirán entre los socios.</p>	<p>La Cooperativa se disolverá por resolución de la Autoridad competente con arreglo a la Ley. Por haberse reducido el número de socios a menos de veinte y por acuerdo de la Asamblea General extraordinaria con las garantías y requisitos que los Estatutos exigen y que nunca serán menores que los necesarios para la modificación de los mismos Estatutos.</p>	

			Llegada la disolución, la Junta Directiva se constituirá en Comisión liquidadora distribuyendo los beneficios proporcionalmente tos al número de operaciones realizadas por cada socio y dándole aplicación a los fondos de reserva de acuerdo con lo que determine la última Asamblea General, sin que por ningún caso pueda destinarse a otro uso que no sea obra de beneficencia, de enseñanza o de cooperación.	
Domicilio social	El domicilio de la Sociedad será provisionalmente el Círculo Mercantil e Industrial, mientras encuentra local apropiado.	El domicilio social será en Berja calle de Julbina nº 8.		

Fuente: síntesis elaborada a partir de los reglamentos de cada asociación (AHPAL, C. 4810, 4853 y 4490; AMO, C.538).

Tabla 19. Comparativa de reglamentos asociaciones de barrileros

	UNIÓN HENDEDORA (ALMERÍA, 1911)	HACIA LA LUZ (PECHINA, 1912)	EL PROGRESO (ALHAMA, 1919)	BARRILEROS DE ALICÚN (1933)	EL PROGRESO (DALÍAS, 1919)	ADELANTE (BERJA, 1911)
Número de artículos	26	28	33	25	33	33
Objetivos y fines	Esta Sociedad tiene por objeto mejorar la condición moral y material de sus asociados.	Esta Sociedad tiene por objeto mejorar la condición moral y material de sus asociados, defendiendo mutuamente sus intereses.				
		Dar con preferencia trabajo en los talleres a sus asociados.				
	Conquistar por todos los medios legales que estén a su alcance justa remuneración a su trabajo.					
	Impedir que los dueños de talleres ó encargados maltraten en su dignidad a los asociados.					
Aspiraciones de la Sociedad					Una de las aspiraciones de esta sociedad es establecer entre sus asociados la base múltiple, y para dicho fin se abonará una cuota especial	Siendo la aspiración de esta sociedad hacer la unión lo más perfecta posible con todos los trabajadores

					que se designará en la Asamblea extraordinaria para atender debidamente a los enfermos, al paro forzoso y a los que pasen 60 años de edad.	organizados de España, la sociedad pertenecerá al sindicato del gremio de barrileros de esta provincia.
Actividades extra laborales					Cuando esta sociedad cuente con fondos suficientes, se harán excursiones de propaganda a los pueblos de la provincia donde haya número de barrileros para organizarles en secciones, bajo la base de un sindicato, cuyo comité residirá en Almería.	
Requisitos de ingreso	<p><i>Modificación de J.G. de 21/1/1914.</i></p> <p>Podrá pertenecer a esta Sociedad el individuo que acredite ser Hendedor, Dolador o Abiador, tenga buena conducta y acate el espíritu y letra etc. del presente reglamento.</p>	<p>Podrán pertenecer a esta Sociedad, todo individuo que acredite pertenecer al gremio en sus diferentes ramos, y acaten el espíritu y letra de este reglamento, siempre que su conducta sea irreprochable.</p>				
Hacer partícipe			Cuando varíe de domicilio			

a la Sociedad	Cuando se ausente de la localidad y cuando regrese					
	Cuando no convenga con el dueño o maestro del taller donde trabaje la remuneración del mismo.					
	Quando ocurran disidencias en el trabajo que deban ser juzgadas y resueltas por la general.					
Creación de Fondo	Para el sostenimiento de los individuos que se queden sin trabajo por alguna reclamación hecha á los patronos justamente, y para atender á los gastos que la asociación origine,					Gatos de la asociación
	50 céntimos semanal	Oficiales: 25cts/sem. Aprendices que ganen de una peseta cincuenta para arriba: 15cts/sem.	Oficiales: 25cts/sem. Aprendigones 10cts/sem.	Oficiales: 1 pts/mensual. Aprendigones 50cts/mensual	Oficiales: 25cts/sem.	Oficiales y aprendigones reconocidos: 25cts/sem. Aprendices 15 cts/sem.
	Pudiendo alterarse o disminuir a juicio de la General.	Pudiendo alterarse o disminuir cuando las necesidades de la asociación lo exijan (sic.) y a juicio de la General.				
Destino de los Fondos de la Sociedad			1°- a sufragar los gastos de entretenimiento de la Sociedad. 2°- A todo aquello que consideren útil y beneficioso al objeto que esta Sociedad persigue.			

Ubicación de los Fondos	Los fondos de esta sociedad serán depositados en un establecimiento de crédito que ofrezca garantía y seguridad a sus asociados a propuesta de la Junta Directiva con la aprobación de la General.	Los fondos en Caja de esta Sociedad se colocarán en un establecimiento que ofrezca garantía de seguridad.	Los fondos en Caja de esta Sociedad se colocarán en un Establecimiento que ofrezca garantía de seguridad, si la importancia de la cantidad así lo exigiera, con aprobación de la Sociedad.			
Excepciones de pago cuota	No abonará la cuota que señala el artículo 4º el socio parado, enfermo o ausente, y será dado de baja el asociado que pasado un mes no haya abonado las cuotas reglamentarias que menos que justifique las causas ante la general.	Se exceptúan del pago de cuota que marca el artº- 6º- a los socios parados enfermos y ausentes por menos de dos meses, finalizando este plazo para los ausentes serán considerados como bajas a menos que continúe pagando las cuotas reglamentarias.	Se exceptúan de cuota que marca el artículo 6º, a los socios parados o enfermos.	Se exceptúan del pago de cuotas a los socios parados, enfermos y ausentes por menos de un mes.	Se exceptúan del pago de cuotas a los socios parados, enfermos y ausentes, siempre estos vayan dando conocimiento a esta Sociedad a la localidad que se trasladan.	
Definición de estado de “parado”			No se conceptuarán como parados los que se encuentren apartados del oficio por conveniencia propia, y al efecto, deberán contribuir con la cuota que marca el artº- 6º-	No se conceptuarán como parados, los que se encuentren apartados del oficio por conveniencia propia.		

			debiendo empezar a hacerlo desde la fecha del día primero del mes de Febrero de cada año, que es cuando se encuentra trabajando una mayoría de los individuos que componen esta Sociedad.			
Realización de la cuota	La cotización se hará por medio de vales que firmará el Presidente y contador entregándose el número de estos a un individuo en cada taller.	La recaudación de fondos se hará por medio de vale firmado por el Contador y el Presidente, que se entregará al socio	La recaudación de fondos se hará por medio de vale firmado por el Contador y el Presidente, que se entregará al socio por medio de un recaudador que habrá en cada taller.	La recaudación se hará por mensualidades, para lo cual se adjuntará una hoja al reglamento, con 12 apartados, correspondientes a los 12 meses del año.	La recaudación de fondos se hará por medio de vale firmado por el Contador y el Presidente, que se entregará al socio por medio de un recaudador que habrá en cada taller.	
Socorro diario	El socio que pierda el trabajo por reclamación justificada al patrono, y por acuerdo y mandato de esta Sociedad, recibirá como socorro diario la cantidad de tres pesetas	Todo asociado que pierda el trabajo, por el motivo que indica el artículo 6o, percibirá el socorro semanal que la primera Junta General fijará.	Todo asociado que pierda el trabajo por el motivo que indica el artº- 6 percibirá un socorro semanal de doce pesetas.	Todo asociado que pierda el trabajo, por el motivo que indica el artículo 6o, percibirá el socorro semanal que la primera Junta General fijará	Todo asociado que pierda el trabajo por el motivo que indica el artículo 5º percibirá un socorro semanal de doce pesetas.	

<p>Pérdida de derecho al Socorro diario o baja de la Sociedad por impago de la cuota</p>	<p>Serán exceptuados de este beneficio los asociados que no estén al corriente en el pago de sus cuotas y aquellos que no se hallen en el pleno goce de sus derechos sociales</p> <p>El asociado que llegase a adeudar dos cuotas consecutivas sin causa justificada será declarado en suspenso de todos los derechos resolviendo la general en este caso sobre la baja definitiva</p>	<p>El socio que llegue a adeudar cuatro cuotas será declarado en suspenso de todos sus derechos, no entrando en el goce de ellos hasta que haya abonado todas las cuotas atrasadas, porque en el momento que adeude cinco será dado de baja sin derecho a reclamación alguna</p>	<p>El socio que llegue a adeudar tres cuotas será declarado en suspenso de todos sus derechos, no entrando en el goce de ellos hasta que haya abonado todas las cuotas atrasadas, porque en el momento que adeude cuatro será dado de baja sin que pueda reclamar nada en contrario.</p>		
<p>Obligaciones de los socios</p>	<p>El socio que faltase dentro de la sociedad de palabra o de obra a alguno de sus compañeros quedará comprendido dentro del párrafo 2º del artículo anterior.</p>	<p>Puesto que el carácter de esta Sociedad no es político ni religioso quedan terminantemente prohibidas las discusiones de esta índole.</p>			

		El individuo que tenga necesidad de ausentarse de la localidad deberá por medio de oficio dar conocimiento al Presidente de la misma, la causa que la motiva para ausentarse, señalando en él, si le es posible, el punto de residencia.			
		Es igualmente obligatorio para todos los socios cumplir fiel y estrictamente este Reglamento respetar las disposiciones de la Junta Directiva y los acuerdos de la general.	Es igualmente obligatorio para todos los socios cumplir bien, fiel y estrictamente este Reglamento, respetar las disposiciones de la Junta Directiva y los acuerdos de la general, asistir a todas las juntas ordinarias ó extraordinarias que se celebren, no pudiendo reclamar nada en contrario de los acuerdos que se tomen, caso de no asistir á la reunión.		
Reingreso de antiguos socios	El aspirante que hubiese sido socio anteriormente y solicita de nuevo ingreso vendrá obligado a satisfacer con preferencia las cuotas o cantidades que deba a esta sociedad. Los expulsados o suspensos se someterán al fallo que dicte la Junta directiva pero con la		El aspirante que hubiese sido socio anteriormente estará obligado a satisfacerlo previamente todas las cantidades que hubiese dejado adeudando a la sociedad, sin cuyo requisito no será admitido; los suspensos o excluidos según las causas que lo motivaren,	El aspirante que hubiese sido socio anteriormente, estará obligado a satisfacer previamente, todas las cantidades que hubiese dejado de pagar, a la Sociedad, sin cuyo requisito no será admitido.	El aspirante que hubiese sido socio anteriormente estará obligado a satisfacer previamente todas las cantidades que hubiese dejado adeudando a la sociedad, sin cuyo requisito no será admitido; los excluidos serán sometidos al fallo de un Jurado.

	aprobación de la junta general.		quedarán sometidos a la resolución de la Junta Directiva, cuyo fallo tendrá carácter interino, en tanto no sean aprobados por la general.			
Creación de Jurado / Comisión			El individuo que sea despedido de un taller por faltas en el cumplimiento de su deber y que afecten a su conducta moral previamente justificadas, será sometido al fallo de un Jurado que se nombrará al efecto por la Asamblea en la primera Junta que se celebre.			
			La misma pena sufrirá el que hiciese rebaja en los precios del trabajo como así mismo el que calumniase por mera suposición o capricho a otro de sus consocios, siendo irrevocable el fallo de este Jurado;			
			Estos castigos podrán consistir en suspensión de voz y voto, prohibición de asistencia a las reuniones, multa de fácil pago, y por último con la expulsión de la Sociedad, según la importancia de la falta cometida.			
Constitución del Jurado			El Jurado se constituirá con tres individuos nombrados a voluntad del acusado, tres por la general y uno por los seis reunidos.			
Representación de la Sociedad en los talleres					Para entrar a trabajar a un taller todo individuo de esta sociedad o del sindicato presentará al recaudador del taller, los recibos de estar al corriente en el pago de cuotas	
					El recaudador es el representante de la sociedad, nombrado por los mismo miembros de la Sociedad en Junta General.	

<p>Junta Directiva</p>	<p>Para el régimen y gobierno de esta Sociedad se creará una Junta Directiva compuesta de un Presidente, un Tesorero, un Contador Secretario y dos Vocales, primero y segundo.</p> <p>Nota: En la Junta General celebrada el 21/1/1914 se acordó ampliar los cargos de la Junta Directiva en que se refiere al solo cargo de Contador Secretario, dividiéndolo separadamente en dos; uno de Contador y otro de Secretario.</p>	<p>Para el régimen de la Sociedad habrá una Junta Directiva cuyos cargos serán gratuitos y honoríficos, compuesta de un Presidente, un Vice-Presidente un Tesorero, un Contador, un Secretario y dos Vocales.</p>	<p>Para el régimen de la Sociedad habrá una Junta Directiva cuyos cargos serán gratuitos y honoríficos, compuesta de un Presidente, un Vice-Presidente un Tesorero, un Contador, dos Secretarios y tres Vocales.</p>	<p>Para el régimen de la Sociedad, habrá una Junta Directiva cuyos cargos son gratuitos, compuesta de un Presidente, un Vicepresidente, un Tesorero, un Contador, un Secretario y dos Vocales</p>	<p>Habrá una Junta Directiva para dirigir a la sociedad y administrar sus fondos, compuesta por un presidente, un secretario, un tesorero, un contador y tres vocales.</p>	<p>Para el régimen y gobierno de la Sociedad, habrá una Junta Directiva compuesta de un Presidente, un Vicepresidente, un Tesorero, un Contador, dos Secretarios y tres Vocales. Las vacantes que ocurran en la Directiva serán nombrados en la primera Junta General que se celebre.</p>
<p>Renovación de la Junta Directiva</p>	<p>Los cargos de la Junta Directiva serán renovados en el primer domingo de cada semestre pudiendo ser reelegibles a la vez.</p>	<p>Estos cargos se renovarán por mitad cada tres meses, en la forma siguiente: - En el primer turno se renovará el Presidente, Tesorero, Secretario y Primer</p>	<p>Estos cargos se renovarán por mitad cada tres meses, en la forma siguiente: - En el primer turno se renovará el Presidente, Tesorero, Secretario primero y Vocales primero y tercero.</p>	<p>Relevados todos los años.</p>	<p>Renovándose por entero todos los años en el mes de Enero.</p>	

		Vocal. - En el segundo turno, el Vice-Presidente, el Contador y segundo vocal, estos cargos podrán ser reelegidos.	- En el segundo turno, el Vice-Presidente, el Contador, Secretario segundo y Vocal segundo.			
Elección de la Junta Directiva		Todos los socios tienen derecho a ser elegidos para los cargos de la asociación siempre que sepan leer y escribir.				
Funciones de la Junta Directiva	Todas las atribuciones de esta Junta Directiva se ajustarán a los dictados de la Ley de Asociación en todas sus partes y funcionarán dentro de las reglas que por sí reclaman el espíritu y forma de estos cargos representativos siendo responsables de todas las deficiencias que incurran ante la Junta General.	Las atribuciones de la Junta directiva serán las siguientes: Velar y administrar los fondos de la Sociedad Admisión y suspensión de los socios con arreglo al Reglamento y acuerdos de la general y Resolver de la mejor manera los asuntos que urgencia se presenten.				La Junta directiva velará y administrará los fondos de la Sociedad. Dará admisión y suspensión de la socios con arreglo al Reglamento dando cuenta en la primera Junta General que se celebre y solucionará en los casos urgentes no previstos en este Reglamento, todo lo que se crea más conveniente a los intereses sociales, dando detallada cuenta en Junta General.

Funciones del Presidente					<p>El Presidente en el representante de la Sociedad y sus atribuciones son las siguientes:</p> <p>1° Autorizar con su firma todos los cargaremes, libramientos, vales y demás documentos de interés general.</p> <p>2° Presidir y dirigir las discusiones de la Junta directiva y de la general</p> <p>3° Disponer de acuerdo con la Junta directiva la celebración de las Juntas Generales extraordinarias y</p> <p>4° Cumplir y hacer cumplir a todos los asociados las prescripciones de este Reglamento, suspendiendo al que falte a ellas dando cuenta a la junta directiva primero y a la general después.</p>
Funciones del Vicepresidente					<p>El Vicepresidente tendrá las mismas atribuciones que el Presidente en caso de ausencia o enfermedad de este.</p>
Funciones del secretario					<p>El Secretario redactará y firmará todas las comunicaciones que emanen de la Junta Directiva. Llevará un libro foliado donde extenderá todos los acuerdos que se tomen en las Juntas generales y un registro general de asociados en el que conste el nombre y apellidos del socio, domicilio, profesión y fecha de la alta y baja.</p>
Funciones del vicesecretario					<p>El vicesecretario estará agregado a contaduría y ayudará en su trabajos al secretario para que la sociedad se encuentre bien servida.</p>

<p>Funciones del Tesorero</p>			<p>El Tesorero tendrá a su cargo los fondos sociales siendo responsable de ellos, excepto los casos de fuerza mayor, debidamente justificados, a juicio de la sociedad. Llevará un libro de cargo y data, donde anotará todos los ingresos y gastos que tenga la Sociedad.</p> <p>No se hará cargo de ninguna cantidad que no vaya acompañada del oportuno cargamen expedido por contaduría, como tampoco deberá hacer ningún pago sin que le preceda el siguiente libramiento, con el visto bueno del Presidente, tomé razón del Contador y recibo del interesado. Todos los meses presentará la cuenta del anterior a la Junta Directiva, la cual después de oído el</p>		<p>El Tesorero tendrá a su cargo los fondos sociales siendo responsable de ellos. Llevará un libro de cargo y data, donde anotará todos los ingresos y gastos que tenga la Sociedad.</p> <p>No hará ningún pago sin que le preceda el siguiente libramiento, con el visto bueno del Presidente, tomé razón del Contador y recibo del interesado.</p>
--------------------------------------	--	--	--	--	--

			dictamen del Contador, del que no resulte ningún reparo, se le aprobará.		
Funciones del Contador			<p>El Contador llevará la contabilidad de la sociedad en un libro igual al del Tesorero, en el que anotará cuantos ingresos y gastos haya por todos conceptos. Extenderá los cargámenes y libramientos, poniéndolos a la firma del Presidente, como igualmente los vales que semanalmente se extiendan.</p> <p>Intervendrá en todos los documentos de cargo y data, sin cuyo requisito no será válido ningún pago hecho por el Tesorero.</p>		<p>El Contador llevará la contabilidad de la sociedad en un libro igual al del Tesorero, en el que anotará cuantos ingresos y gastos haya por todos conceptos.</p>
					<p>Anotará en un libro las cantidades que dejen adeudando los individuos que sean bajas y todos los enseres que posea la sociedad.</p>

Funciones de los vocales					Los vocales por su orden de numeración, sustituirán las vacantes que ocurran en la Directiva.	
Gratificación de los cargos directivos	Estos cargos serán honoríficos, gratuitos y obligatorios.					
Sesiones de las Juntas Directivas			La Junta Directiva celebrará cuantas sesiones sean precisas para la buena marcha de la Sociedad.		La Junta directiva celebrará todos cuantas sesiones sean precisas para la buena marcha de la sociedad.	La Junta directiva celebrará todos cuantas sesiones sean precisas para la buena marcha de la sociedad.
Ausencia de la Junta Directiva			El individuo de la Junta Directiva que falte a tres sesiones consecutivas sin causa justificada, será relevado del cargo que desempeñe en la primera Junta General que se celebre.		El individuo de la Directiva que falte a tres sesiones sin causa justificada se entenderá que dimite, siendo en seguida relevado del cargo.	
Sesiones Junta General	Todos los domingos de 1º de cada mes previa convocatoria celebrará la sociedad Junta General ordinaria.	Todos los primeros sábados de cada mes se celebrará sin previa convocatoria Junta general ordinaria.	Todos los primeros domingos de cada mes se celebrará sin previa convocatoria, Junta general ordinaria.			

	La duración de las sesiones serán cuatro horas, pasado ese tiempo el Presidente preguntará si se prorroga por una hora más o si se cita para nueva Junta.				Se presentarán las cuentas de ingresos y gastos habidos en el mes anterior.
Sesiones Juntas Generales extraordinarias	También podrá celebrarse Junta Generales extraordinarias cuando lo crea preciso la Junta Directiva o lo soliciten la tercera parte del número total de sus asociados.	Podrán también celebrarse juntas generales extraordinarias siempre que la Junta Directiva lo juzgue preciso, o lo pidan con su firma la cuarta parte del número total de socios.			Las Juntas Generales extraordinarias se celebrarán cuando lo juzgue preciso la Directiva o lo pidan con su firma la tercera parte de los asociados.
		En las juntas generales extraordinarias no podrán ser tratados más asuntos que aquellos para que fue hecha la convocatoria.			

Presentación de cuentas a la Junta General			En las Juntas Generales de primero de mes, se presentará a la Asamblea para su aprobación la cuenta general de ingresos y gastos habidos en el mes anterior.			
Votaciones en Junta General	Las votaciones serán nominales levantándose los que aprueben y permaneciendo sentados lo que desapruében, dando al Presidente conocimiento a la General del resultado de la votación.		Las votaciones se harán por el método ordinario, levantándose los que aprueben y permaneciendo los que desapruében.		Las votaciones se harán por el método ordinario, levantándose primero los que aprueben y después, lo que desapruében.	
Ausencia Junta Directiva	Las vacantes que ocurran en este intervalo de tiempo, serán cubiertas por los vocales, sean estas representativas o administrativas.					
Indicaciones desarrollo de las Juntas Generales	Para las Juntas General la Junta Directiva facilitará a los asociados con la oportunidad debida	El Presidente no permitirá que ningún socio hable sin haber pedido y obtenido la palabra,				

	<p>cuantos documentos se refieran al orden del día o de discusión que en este caso será el siguiente:</p> <p>1° Lectura y aprobación del acta anterior</p> <p>2° Aprobación de cuentas</p> <p>3° Discusión de los proyectos o proposiciones que se presenten firmadas a lo menos por siete socios y</p> <p>4° Preguntas convenientes relacionadas al fin social.</p>	<p>como tampoco que hablen dos o más a la vez, evitando con esto diálogos que pudieran perturbar el orden y prestigio de la Sociedad.</p>				
Acuerdos de Junta General	<p>Todos acuerdo tomado en Junta general sea cualquiera el número de socios que hayan asistido, será válido y obligatorio siempre que no ataque las bases constitutivas de esta Sociedad.</p>				<p>Todo acuerdo tomado en Junta general, sea cualquiera el número de socios que hayan asistido, será válido y obligatorio, siempre que no ataque las bases constitutivas de la sociedad.</p>	
Obligaciones de los socios durante las Juntas Generales (expulsiones)	<p>El socio que falte al orden y decoro debido a la sociedad o promueva algún conflicto, será expulsado del local con el asentimiento de</p>	<p>El socio que falte al orden y decoro debido a la Sociedad hallándose ésta constituida o promueva algún</p>				<p>El socio que falte al orden y al decoro debido a la sociedad hallándose esta reunida, o promueva algún conflicto, será expulsado de ella</p>

	los asociados reunidos.	conflicto será expulsado de ella previa aprobación de los socios presentes.				previa la aprobación de los presentes.
En cuanto a los patronos	Las ofensas que a los socios prefieran los patronos serán conocidas por la Junta Directiva para que esta proponga el correspondiente correctivo que se crea, en Junta General.	Teniendo esta Sociedad por objeto mejorar las condiciones del trabajo de los individuos que la forman y exigiendo todo esto la unión de todos, deberá tenerse presente que todas las reclamaciones a los patronos deberán ser acordadas en Junta general.				
Comisión gestora de cuentas		Habrá una Comisión revisora encargada de dictamen sobre las cuentas de ingresos que haya en la Sociedad.			Habrá una comisión revisora encargada de dar dictamen sobre las cuentas de ingresos y gastos que haya en la sociedad.	
		Esta Comisión se compondrá de tres individuos			Se compondrá de tres individuos.	
						Sólo será válido su dictamen cuando vaya firmado por mayoría.
		Se renovará por entero todos los			será renovada todos los años en el mes de Enero.	Se renovará totalmente en los meses de enero y

		semestres.				julio.
Duración de la Sociedad	Dentro del buen acuerdo para la creación de este organismo, la sociedad no podrá disolverse mientras haya diez asociados que quieran continuar en ella,	Esta Sociedad no podrá ser disuelta mientras haya cinco socios que deseen continuar en ella,	Esta Sociedad no podrá ser disuelta mientras haya doce que deseen continuar en ella.		Esta Sociedad no podrá ser disuelta mientras haya 10 asociados que desean continuarla.	
	En caso de disolución serán repartidos los fondos y enseres entre los asociados que haya en esa fecha.	En caso de disolución sus fondos serán entregados a la sociedad de resistencia que haya en esta localidad, las que dispondrán de ellos hasta que este gremio vuelva a constituirse en esta que le serán devueltos.	En caso de disolución serán distribuidos sus fondos y enseres entre los que se encuentren en esta fecha siendo socios.	En caso de disolución de la Sociedad los fondos pasan a beneficencia.	En caso de disolución, serán distribuidos sus fondos y enseres entre los que se encuentren en esa fecha siendo socios.	
Modificación del Reglamento		Sólo podrá reformarse en todo o en parte este Reglamento cuando lo pidan con su firma la tercera parte de los asociados o a propuesta de la Junta Directiva.				

		La convocatoria para la Junta que se celebre para este objeto se repartirá con tres días de anticipación al (día) en que haya de celebrarse, expresando en ella el artículo o artículos que se deseen reformar.				
	Todos los acuerdos tomados en Junta general serán artículos adicionales a este Reglamento.				Todos los acuerdos tomados por esta Sociedad, serán artículos adicionales a este Reglamento.	
Inicio de este Reglamento	Este Reglamento empezará a regir después de ser autorizado por el Sr. Gobernador Civil de la Provincia.	Este Reglamento empezará a regir desde el día primero de su aprobación.				Este Reglamento empezará a regir desde el día primero de su aprobación.
Domicilio social	Esta sociedad tendrá su domicilio social calle del Tenor Iribarne nº 10	Esta Sociedad tiene su domicilio en Pechina calle de Rosique nº 5	Esta Sociedad tiene su domicilio en la calle de San Nicolás núm. 19.	Esta Sociedad tiene su domicilio en Alicún de Almería, Plaza de la República nº 8	Esta Sociedad tiene su domicilio en Dalías, calle de Ayudante.	Esta Sociedad establece su domicilio social en el barrio 2 calle de los Arevalos ¹⁷⁹ .

Fuente: síntesis elaborada a partir de los reglamentos de cada asociación (AHPAL, C. 4404, 4491, 4398, 4441, 4408).

¹⁷⁹ En la Junta General celebrada el 8/1/1920 se modificó la sede social al barrio 2º calle del Marqués.

Tabla 20. Comparativa de reglamentos de asociaciones de limpiadoras y envasadoras de uva

	SOCIEDAD OBRERA FEMENIL ‘FRATERNIDAD’ (PECHINA, 1911)	EL PROGRESO (BENAHADUX, 1919)	LIBERTAD (HUÉRCAL, 1911)	LA DECIDIDA (LA CAÑADA DE SAN URBANO, 1919)	LA DEFENSORA (EL ALQUIÁN, 1934)
Número de artículos	23				12
Objetivos y fines	<p>Esta Sociedad será de resistencia, y tiene por objeto el mejoramiento económico y moral de sus asociadas así como el fomento de relaciones entre esta agrupación y sus afines.</p>				<p>Esta Sociedad tiene por objeto, el mejoramiento, perfección, enseñanza, defensa, desarrollo, unión armónica de los intereses morales y materiales de todas sus socias, siguiendo en esto la táctica sindical de la Unión General de Trabajadores a la que esta Sociedad pertenecerá.</p> <p>La Sociedad velará colectiva e individualmente sobre cada una de sus socias, quienes por el solo hecho de asociarse tienen el derecho de ser atendidas, influyendo por todos los medios que ata estén a su alcance, a fin de que se ocupen sus socias que con arreglo a su oficio cada una desempeña.</p>
	<p>Esta Sociedad podrá organizar, para recreo y enseñanza de sus socias todos los actos admitidos por las leyes vigentes: como conferencias, actos científicos y literarios y otros que sirvan de solar e instrucción, así como educativo.</p>				
Socios honorarios	La Sociedad en Junta General podrá nombrar socios honorarios a aquellas personas que por su ilustración y amor a las clases obreras contribuyan de algún modo al mayor desarrollo de los fines de esta Sociedad.				
Prohibiciones	No se permitirán dentro de esta Sociedad actos que no estén en armonía con la más estricta moralidad, ni otro alguno que tienda a desviar a la misma de los justos fines que persigue.				

Derechos	Las socias serán todas iguales en derechos y obligaciones según lo cual no habrá más que una sola clase de ellas.	
Requisitos de ingreso	Para ser socia se necesita tener la edad que las leyes prescriben, tener buena conducta y satisfacer una cuota mensual de 25 céntimos de peseta, ser laboriosas y cumplir en aptitud las bases de este Reglamento.	
Reconocimiento de ingreso	La propuesta de socias podrá hacerla cualquiera de las que ya lo son, a la Junta Directiva en la que residirá la facultad de admisión o repulsa de socias, pero en caso de repulsa será con motivo fundado, decidiendo la Junta General más próxima.	
Despido o expulsión	Si alguna socia, bajo cualquier forma alterare el orden directa o indirectamente o faltase a las bases establecidas en el presente Reglamento dentro de la Sociedad será amonestada por la Presidenta y llamada al orden hasta tres veces, y de no hacer caso será expulsada sin derecho al reingreso.	La socia que sea despedida del trabajo que ejerza por incumplimiento voluntario o por falta de inteligencia en su desempeño como también por inmoralidad con su conducta, previamente justificada será sometida al fallo que dicte al efecto la Junta Directiva.
Duración de la Sociedad	Esta Sociedad subsistirá mientras queden en ella cotizando ocho socias: y en caso de disolución sus bienes si los hay quedarán a favor de las Sociedad obreras de la localidad.	Esta Sociedad no podrá ser disuelta mientras que haya socias que quieran continuar en ella, hasta el número de once, en caso de disolverse los bienes, si los hay, quedarán a favor del Centro Obrero de esta barriada.
Cuotas	Las socias están obligadas a pagar las cuotas correspondientes con puntualidad, y la que deje de hacerlo tres veces consecutivas sin causa justificada, será excluida de la Sociedad en la que no podrá reingresar sin que abone los descubiertos que tuviere con la misma.	Las socias están obligadas a pagar la cuota correspondiente con puntualidad, y la que deje de hacerlo tres veces consecutivas sin causa justificada serán excluidas de la Sociedad, en la que no podrá reingresar sin que abone los descubiertos que tuviera con la misma.
Recursos de la Sociedad	Esta sociedad podrá arbitrar los recursos pecuniarios que tenga por conveniente por medio de cuotas extraordinarias u otros medios conducentes al fin que se propone llevar a cabo según el presente	

	Reglamento	
Junta Directiva	Esta Sociedad estará regida y representada por una Junta Directiva, compuesta de una Presidente, una Vicepresidenta, una Tesorera, una contadora, una Secretaria y dos vocales.	Esta Sociedad estará regida y representada por una Junta Directiva, compuesta de una Presidente, una Vicepresidenta, una Tesorera, una contadora, una Secretaria, una vicesecretaria y tres vocales.
Elección de la Junta Directiva	Las socias que componen esta directiva serán elegidas por la general y sus poderes durarán un año pudiendo reelegirse.	
	La elección de la Junta Directiva tendrá lugar en el momento que esta Sociedad se de por constituida y después en Junta General que se celebrará todos los primeros días del año se elegirán los cargos de dicha directiva.	
Funciones de la Junta Directiva	En la Directiva residirán todas las funciones de gobierno administración y demás asuntos previos que se presenten, más convocar a Junta general cuando lo crea conveniente la quinta parte de socias.	En la Directiva residirán todas las funciones de gobierno administración de un modo especial las siguientes: 1° La admisión de socias 2° La de organizar los actos de recreo instrucción y mejoramiento de las socias 3° La facultad de amonestar a cualquier socia que falte a sus deberes 4° La de convocar a junta general siempre que la crean necesaria una tercera parte de las socias 5° El deber de rendir cuentas y justificar sus actos ante la junta general
Cargos vacantes	Todo cargo que incidentalmente quedará vacante será provisto interinamente por la general hasta la provisión definitiva en tiempo reglamentario.	
Junta General	La Junta General compuesta de todas las socias residirá: 1° El poder legislativo de la Sociedad en lo referente a la reforma de Reglamento y marcha general de aquella.	

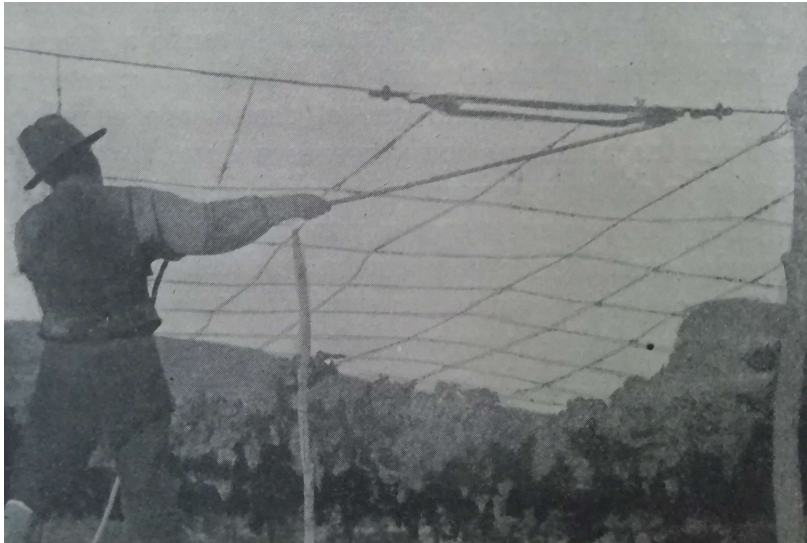
	<p>2° La facultad de elegir y residenciar a las individuos de la Junta Directiva.</p> <p>3° La de examinar, disentir, aprobar o desaprobar todas cuantas cuentas tenga esta, los actos y la gestión de la Directiva.</p> <p>4° Señalar las cuotas extraordinarias que juzguen necesarias.</p> <p>5° Expulsar a la socia que según la base once infrinja los preceptos de este Reglamento.</p>	
	Todas las cuestiones no comprendidas en el presente Reglamento serán resueltas en Junta General ordinaria.	
	La Junta General podrá acordar, si lo tiene por conveniente la cesación del pago de la cuota mensual durante los meses de Noviembre a Junio, ambos inclusive de cada año.	
Sesiones de las Juntas Directivas	Las sesiones de la Junta Directiva serán convocadas por la Presidenta siempre que la solicite alguna de sus individuos.	La Junta Directiva celebrará sesiones los viernes y la General los lunes.
Sesiones Junta General	<p>Todos los domingos a cualquier hora se celebrará Junta General ordinaria, aplazando para el domingo siguiente cuando por circunstancias esperadas no se haya podido celebrar el domingo correspondiente.</p> <p>Todos los viernes a cualquier hora se celebrará Junta General ordinaria, aplazando para el domingo siguiente cuando por circunstancias esperadas no se haya podido celebrar el viernes correspondiente.</p>	
Ausencia Junta Directiva		Las socias de la Directiva que falten tres veces consecutivas sin causa justificada se entenderá que renuncia a su cargo, y se declara vacante.

Indicaciones desarrollo de las Juntas Generales					La presidenta no tolerará que ninguna socia hable sin haber pedido y obtenido la palabra, tampoco permitirá que hable dos o más a la vez, entablen diálogo ni alusiones personales que por su índole y carácter puedan perturbar la fraternidad que debe reinar entre todas las socias.
Domicilio social	Esta Sociedad tiene su domicilio en Pechina calle Rosique nº 5	Esta Sociedad tiene su domicilio en Benahadux carretera de Granada nº 25	Esta Sociedad tiene su domicilio en Huércal de Almería, calle Real de Pechina número 17	Esta Sociedad tiene su domicilio en Pechina calle Real de la Cañada de San Urbano, Almería.	Esta sociedad tiene constituido su domicilio en El Alquíán.

Fuente: síntesis elaborada a partir de los reglamentos de cada asociación (AHPAL, C. 4991, 4408, 4853 y 4398).

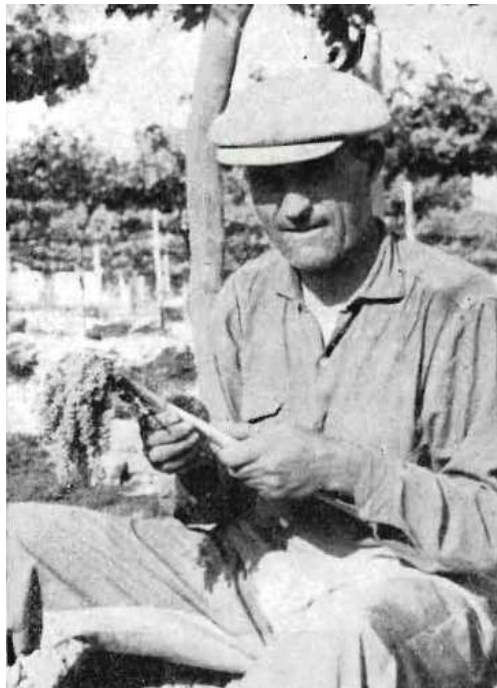
ANEXO FOTOGRÁFICO

Ilustración 19. Estructura de alambre sobre la que se asientan y crecen las ramas del parral



Fuente: Rueda Ferrer, 1932.

Ilustración 20. Preparando el escobajo para proceder al engarpe de la parra



Fuente: Virgili Guirao et al. (1965).

Ilustración 21. Preparando el escobajo para proceder al engarpe de la parra



Fuente: Virgili Guirao et al. (1965).

Ilustración 22. Tratamiento contra plagas y enfermedades



Fuente: Virgili Guirao et al. (1965).

