

BIENVENIDO MARZO

LÓPEZ, es investigador contratado del Programa de Formación del Personal Docente e Investigador del Plan Andaluz de Investigación en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Almería. Además de otros trabajos, recientemente ha publicado como coautor la obra colectiva *La uva de Almería. Dos siglos de cultivo e historia de la variedad Ohanes (2006)*. En la actualidad trabaja en su tesis doctoral sobre la evolución de la agricultura comercial almeriense en el siglo XX.

ANDRÉS SÁNCHEZ PICÓN, es Profesor Titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Almería en su Departamento de Economía Aplicada. Su investigación se centra en la historia económica regional, historia industrial e historia económica y el medio ambiente. Entre sus libros se encuentra *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial (1776-1936)*, publicado en 1992. Ha sido editor de otros títulos como *Historia y medio ambiente en el territorio almeriense (1996)*; o, con A. Parejo, *Economía andaluza e historia industrial: Estudios en Homenaje a J. Nadal (1999)*. Tiene publicados artículos en revistas como *Revista de Historia Industrial, Áreas, Economistas, Environmental History, Land Use Policy o Mediterráneo Económico*.

Resumen

En el siguiente trabajo se analiza el papel del ferrocarril en la economía almeriense desde el punto de vista agrícola, concretamente en relación con las exportaciones de la conocida como «uva del barco». Dicho análisis se plantea desde una doble perspectiva: la del tren como alternativa logística (sus posibilidades de complementar o sustituir a la navegación a vapor), y al mismo tiempo como alternativa comercial (sus posibilidades de introducir un producto perecedero en nuevos mercados).

El negocio uvero protagonizó la evolución económica de la provincia de Almería durante los años finales del siglo XIX y el primer tercio del XX. Envasada en barriles, cientos de vapores llevaron la uva almeriense a las subastas extranjeras a través de las redes internacionales del comercio marítimo, gestadas a mediados del ochocientos y cuyo eje fundamental era Inglaterra. Este modelo comercial se alteró drásticamente tras la Guerra Civil. Con los mercados internacionales cerrados y la gasolina racionada, el ferrocarril se convirtió casi en el único medio posible de comercialización de la uva de Almería en el mercado nacional, ejerciendo un papel protagonista que se fue diluyendo con la reapertura del comercio exterior y la progresiva generalización del camión como fórmula de transporte de mercancías.

Palabras clave: Agricultura comercial; agricultura mediterránea; historia agraria; ferrocarril; logística.

Abstract

In the following work we analyze the role of the train in the Almeria's economy from the agricultural point of view, exactly in relation with the exports of the known as «ship grape». The above mentioned analysis appears from a double perspective: the consideration of train as a logistic alternative (its possibilities to complement or substitute the steam ships), and, at the same time, as a commercial alternative (its possibilities to introduce a fresh product on new markets).

The grape business led the economic evolution of the province of Almeria during the final years of the XIXth century and the first third of the XXth. Packed in barrels, hundreds of steamships took grapes from Almeria to the foreign markets across the international nets of the maritime trade, developed in the middle of the XIXth century and whose fundamental axis was England. This market model altered drastically after the Civil War. With the international markets closed and the petrol rationed, the train became almost the only possible way of marketing of the Almeria grape on the national market, playing a protagonist role that was diluted by the reopening of the foreign trade and the progressive generalization of the land transport as a formula of goods movement.

Key words: Commercial agriculture; Mediterranean agriculture; agrarian history; railway; logistics.

La uva “del barco” en tren. Análisis de una alternativa logística y de mercado para un producto de exportación (1920-1960)*

Bienvenido Marzo López
Andrés Sánchez Picón
Universidad de Almería

1. Introducción

La relación entre la provincia de Almería y las infraestructuras ferroviarias ha sido siempre singularmente conflictiva, hasta tal punto que se ha llegado a decir que la provincia estaba separada del resto de España por su ferrocarril¹. El medio de transporte que se convirtió en estandarte de la Revolución Industrial y de la modernidad arribó tardíamente a la región (a finales del siglo XIX), y con un marcado sesgo minero que determinó su evolución posterior a lo largo de todo el siglo XX. Actualmente, tras el cierre en los años ochenta de la línea Murcia-Granada (que atravesaba la mitad septentrional de la provincia), quedan apenas 75 kilómetros de vía férrea en funcionamiento en todo el territorio almeriense. La obsolescencia de las infraestructuras y las deficiencias en el servicio han terminado por convertir al ferrocarril en un activo marginal, sobre todo en cuanto al transporte de mercancías se refiere.

Recientemente ha sido estudiada la naturaleza esencialmente minera de la red ferroviaria almeriense a la que antes hacíamos referencia². Sin embargo, la repercusión del ferrocarril en el sector agrario de la provincia no ha merecido hasta ahora la misma atención. En el primer tercio del siglo XX el ferrocarril pudo haberse convertido en un mecanismo eficaz de distribución para el antecedente directo de la agricultura comercial almeriense: la exportación de la uva de mesa. No fue así, y actualmente la comercialización de los productos de la reciente hor-

* Una versión preliminar de este trabajo se presentó como comunicación en el IV Congreso de Historia Ferroviaria

¹ Naveros (1968), p. 9.

² Cuéllar Villar (2001) y (2003) la denomina «impronta minera».

[118]

ticultura intensiva descansa sobre una vasta flota de camiones que pone en contacto por carretera los invernaderos con los mercados europeos.

2. El negocio uvero: la primera especialización agrícola almeriense

En el siglo XIX se desarrolló en Almería, una de las regiones más áridas de Europa y una de las más atrasadas de España, una agricultura de exportación basada en un cultivo de regadío: la uva «Ohanes». Las primeras remesas de uva almeriense con destino a los mercados internacionales (los puertos británicos, fundamentalmente) se remitieron en los años veinte del Ochocientos. No obstante, la expansión definitiva de las exportaciones no tuvo lugar hasta el último tercio de la centuria. A partir de ese momento, el cultivo y la venta al exterior de la uva «del barco» protagonizaron la vida económica de la provincia hasta los años centrales del siglo XX.

En este sentido, merece la pena subrayar ciertas peculiaridades de la evolución de la economía almeriense contemporánea, que pueden resumirse en su vocación internacional y, al mismo tiempo, en su carácter contradictorio. Hasta la consolidación de los cultivos extra tempranos bajo plástico en los años setenta del siglo XX, el negocio uvero representó el último episodio de una historia económica provincial caracterizada por la sucesión de diferentes ciclos exportadores (el plomo, el esparto, el hierro y la propia uva, fundamentalmente). Sin embargo, no deja de ser cierto que estos ciclos sobresalieron como episodios puntuales y pasajeros, incapaces de perpetuarse, sobre un escenario agrícola tradicional que apenas daba para la subsistencia de las familias campesinas, marcado como estaba por la presencia mayoritaria de suelos pobres, por la escasez de agua para riego y por la exigua rentabilidad de los secanos. Situado entonces en la periferia de la riqueza y del mundo desarrollado, el puerto de Almería se fue integrando paulatinamente en los circuitos comerciales de un mercado mundial en permanente expansión y transformación. Como no se había repetido desde el esplendor árabe del siglo XI, la economía provincial (o al menos una parte de ella, la más competitiva) comenzó en el XIX a caminar en paralelo con el devenir de los mercados internacionales³.

La importancia del sector exterior almeriense no hizo más que crecer desde principios del XIX hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914, demostrando, por un lado, una significativa capacidad de reorientar su oferta productiva en función de los cambios en la demanda exterior y, por el otro, una dependencia excesiva de sus fluctuaciones y coyunturas.

El primer episodio reseñable de la historia exportadora almeriense lo protagonizó el plomo durante las décadas centrales del Ochocientos, cuando el mineral salido de las sierras de Gádor y Almagrera llegó a colapsar el mercado mundial⁴. En el último tercio del siglo XIX se produjo un relevo cíclico en la economía

³ Sánchez Picón (1992).

⁴ Pérez de Perceval (1989) y Sánchez Picón (1992).

almeriense a raíz de dos nuevos episodios exportadores: el mineral de hierro y la uva de mesa. Aunque el comercio del primero no consiguiese superar el reajuste que se produjo en los mercados internacionales tras la Primera Guerra Mundial, el auge de la minería férrea dejó diferentes infraestructuras en la provincia que aún hoy dominan parte de su paisaje. El trazado actual de la red ferroviaria responde en buena medida a viejos intereses mineros, y el «Cable Inglés» de la capital se diseñó en su tiempo para descargar los vagones de mineral, procedentes de los distintos cotos mineros de la región, en los vapores que tenían que llevarlo a sus mercados destino.

A partir de 1880 la protagonista indiscutible de la exportación almeriense fue la uva de mesa. La uva «Ohanes» es una variedad tardía, con un grano de hollejo grueso (piel dura) y una extraordinaria capacidad de conservación que la hizo célebre en medio mundo. Dichas cualidades le permitían llegar a los mercados cuando el resto de variedades internacionales ya habían desaparecido de las subastas, monopolizando el mercado en un período en el que la renta creciente de los países que protagonizaron la Revolución Industrial estaba impulsando notablemente la demanda de estos productos. Las primeras expediciones con destino a Inglaterra, vía Gibraltar, datan de los años veinte del siglo XIX. En las décadas centrales del Ochocientos el mercado inglés siguió siendo mayoritario, seguido a distancia por el norteamericano y el ruso. La gran expansión del negocio uvero se sitúa en torno a 1875, cuando el ciclo minero del plomo estaba ya en claro declive. Superada la crisis filoxérica de la década de los Noventa, el parral se extendió en los años finales del XIX por los municipios de Berja y Dalías, en el suroeste provincial, del mismo modo que con anterioridad lo habían hecho por el valle medio del Andarax, su comarca originaria. A partir de entonces, el crecimiento sin precedentes de las exportaciones de uva «del barco» lideró uno de los capítulos más destacados del comercio exterior de productos agrarios en la España del primer tercio del siglo XX.

El negocio uvero se caracterizó por basarse en una innovadora agricultura comercial, intensiva en mano de obra y con unas exigencias financieras desconocidas hasta entonces en Almería. Pero, simultáneamente, era heredera directa de la tradición cultural del campesinado mediterráneo de montaña (con la que de hecho convivió durante más de un siglo), adaptándose perfectamente a la estructura minifundista de la propiedad que había definido históricamente a las zonas productoras⁵. Se trató, por tanto, de una agricultura híbrida, que debe ser considerada como el primer episodio del desarrollo actual de la agroindustria almeriense:

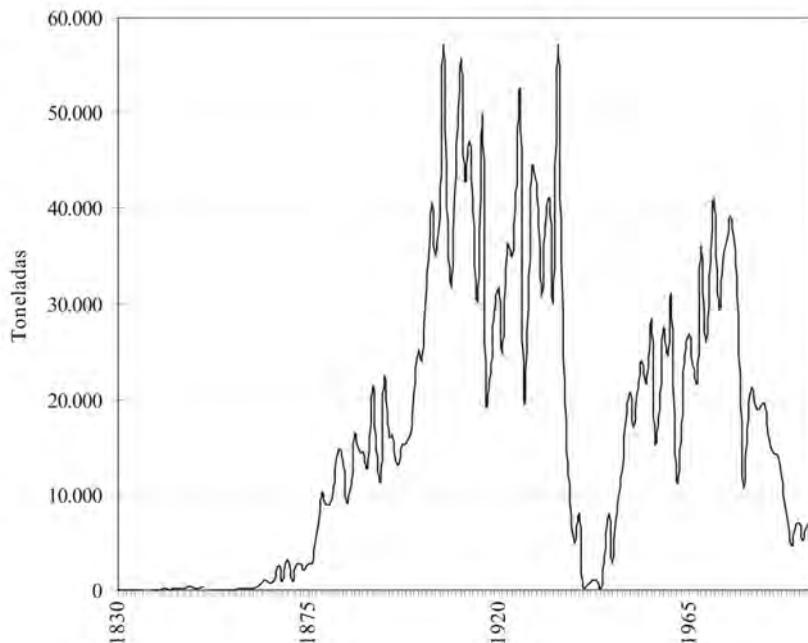
“El parralero no es un labriego al uso y costumbre del labrador español –de Andalucía, de Extremadura, de Castilla-, sino que ha de saber de cotizaciones y tiene que tener conocimientos de profesor de agricultura”.

“La uva, nuestra uva, es agricultura, es industria y es comercio. Todo a la vez. Y es una gran fuente de divisas. Es sol que los turistas nos compran en invierno”⁶.

⁵ Mignon (1982).

⁶ Naveros (1968), p. 96.

[120]

Gráfico 1: Exportaciones de uva de mesa desde Almería (1830-1995)

Fuente: Sánchez Picón (1997).

3. La logística de la uva «del barco»

La denominación de uva «del barco» se debe al singular sistema de comercialización que se desarrolló en torno al producto almeriense⁷. Conectando con las redes internacionales del comercio marítimo, la producción uvera almeriense se remitía en las bodegas de vapores a las plazas extranjeras en trayectos que podían durar semanas. Previamente, la uva se envasaba en barriles de madera de unos treinta kilos de peso y veinte de capacidad neta⁸, utilizándose serrín de corcho como material aislante y amortiguador de las posibles inclemencias del trayecto.

La campaña de recolección y exportación de la uva (la «faena») duraba unos cuatro meses, de septiembre a diciembre. En la época dorada del negocio (1895-1914), una media de 35.000 toneladas anuales salió de los parrales de la Sierra de

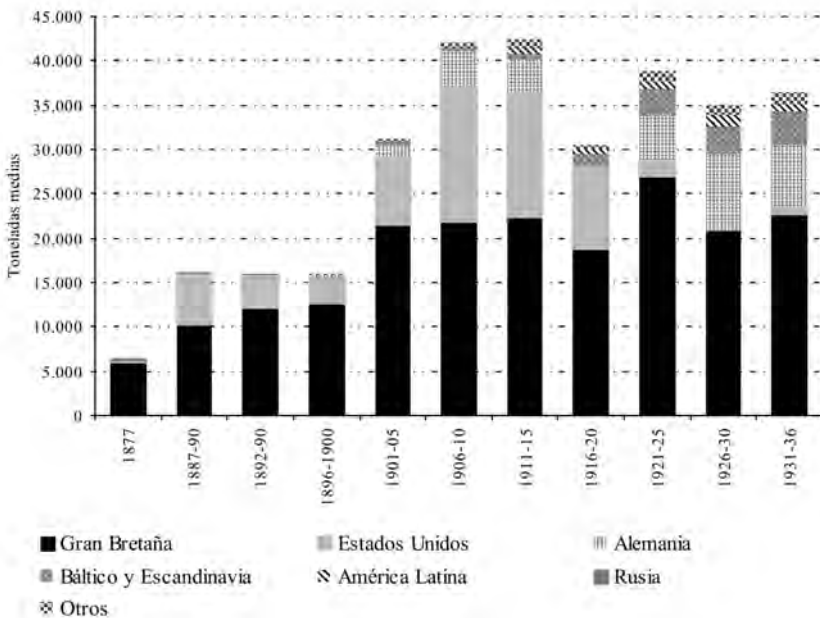
⁷ También se denominó a la variedad «Ohanes» uva «de embarque» o, simplemente, uva de Almería (*Almería grapes*).

⁸ Préstamo tecnológico de la industria vinícola malagueña, cuyos comerciantes controlaron el negocio uvero almeriense durante la primera mitad del siglo XIX.

Gádor y de la Baja Alpujarra en dirección al puerto de Almería. En el transporte de los barriles desde los cortijos al embarcadero se usaban carros y recuas para cubrir una distancia que oscilaba entre los diez y los cincuenta kilómetros. Durante todo el otoño, casi dos centenares de vapores fruteros cargaban esos barriles para transportarlos a los principales mercados: Londres, Liverpool, Glasgow y Hull en Inglaterra (que recibía más del 50 por 100 de las expediciones); Nueva York en Estados Unidos; y Hamburgo y Bremen en Alemania⁹.

La agricultura uvera almeriense se desarrolló desde sus inicios por y para la exportación. Fue la demanda exterior y los altos precios que llegaron a pagarse por los barriles de uva los que hicieron que la superficie de los parrales alcanzase antes de la Primera Guerra Mundial las 6.500 hectáreas¹⁰. En esta circunstancia se resume el gran problema histórico del negocio uvero: su dependencia extrema del exterior. Fueron las casas fruteras extranjeras las que financiaron, ante la ausencia de instituciones locales de crédito, la espectacular recuperación del negocio tras

Gráfico 2: Destino de las exportaciones de uva de Almería (1875-1936)



Fuente: Sánchez Picón (1997).

⁹ Sánchez Picón (1992), p. 371.

¹⁰ Rueda Ferrer (1932), p. 8.

[122]

la epidemia filoxérica de finales del XIX. El comerciante hacía llegar al parralero una serie de anticipos contra la entrega de la cosecha con los que hacer frente a los gastos de la campaña: instalación y mantenimiento del parral, productos fitosanitarios, mano de obra, recolección, envasado y embarque de su cosecha hasta los mercados de destino. Los barriles sólo se vendieron en origen durante las primeras décadas del negocio. Posteriormente, cuando la producción hubo aumentado geoméricamente, el riesgo que comporta toda operación comercial fue asumido casi en totalidad por el productor, que remitía sus barriles por cuenta propia a la subasta a través de unos intermediarios o consignatarios.

El precio final de la uva venía determinado por el nivel de producción que se alcanzase en cada campaña, por el estado en que llegaba el fruto tras una larga travesía marítima y por el grado de concurrencia que se diese en los mercados en el momento preciso de la venta. Por lo tanto, una campaña de exportación que apenas duraba cuatro meses se convertía en una carrera de fondo entre los propios parraleros, en la que había que tener muy en cuenta el momento en el que se cortaba la uva, cuándo se envasaba y cuándo debía embarcarse para obtener precios remuneradores. Esta circunstancia daba lugar al “abarrotamiento” de barriles en los muelles del puerto a la espera de ser embarcados.

Cuando las buenas perspectivas económicas que había generado el negocio desde los años finales del XIX empezaron a contraerse (a partir de 1904), produciéndose una serie de violentas fluctuaciones en las cotizaciones de la uva, comenzó a hablarse del «problema uvero» como una situación de sobreproducción crónica que bajaba irremisiblemente los precios del conjunto de las exportaciones hasta límites poco rentables para el productor. Aunque la tendencia alcista que se inició con el siglo (en cuanto a producción se refiere) no se detuvo hasta la Primera Guerra Mundial, la irregularidad en las cotizaciones del fruto hizo del negocio más rentable de la economía almeriense también el más arriesgado. En este sentido, la comparación del negocio uvero con una auténtica «lotería» comercial resultaba más que pertinente:

“La cotización de la uva exportada durante los treinta años últimos [primer tercio del siglo XX] ha fluctuado enormemente. Las cosechas abundantes, las escasas, las dificultades de transportes, la buena o deficiente sanidad del fruto, la defectuosa organización de los embarques, etc., motivaron siempre oscilaciones en las ventas dentro de un mismo año y de un año para otro, que hicieron justísimo el calificativo de *incierto e inseguro* dado al negocio uvero, generalmente convertido en un negocio de azar”¹¹.

En este contexto, el ferrocarril pudo haberse convertido en una auténtica alternativa logística y de mercado, ya que hubiera permitido descongestionar tanto el muelle (en donde los consignatarios de buques disfrutaban de una posición ventajosa como auténticos árbitros del negocio) como los mercados tradicionales en el exterior. Al mismo tiempo, al disponer del mercado interior se hubiera realizado una selección automática del fruto, al remitir a los destinos peninsulares la uva

¹¹ Rueda Ferrer (1932), pp. 25-27. Subrayado en el original.

más tardía o de peor calidad (de menor “aguante”)¹². En las páginas siguientes analizamos las condiciones de posibilidad de esta alternativa ferroviaria al tradicional negocio de la uva «del barco».

4. El ferrocarril y la economía almeriense contemporánea

El ferrocarril no llegó a Almería hasta finales del siglo XIX, por lo que la provincia quedó como uno de los últimos territorios en incorporarse a la red ferroviaria española. Como dice Cuéllar Villar: “al comenzar la última década del siglo XIX, y con casi medio siglo de retardo, la esquina suroriental de la península [...] permanecía como un verdadero ‘desierto ferroviario’”, mientras que unos 9.000 kilómetros de vía ancha ya llevaban tiempo funcionando en todo el país”¹³. Después de tres décadas de sucesivos planes y subastas desiertas, la línea Linares-Almería se abrió en su totalidad en 1899, conectando la capital almeriense con la del Estado.

En el retraso con el que llegaron las infraestructuras ferroviarias concurren diversos factores. Entre ellos hay que destacar la complejidad orográfica de las Sierras Penibéticas, que elevaba el coste de la construcción de la red muy por encima de la media nacional. Además, los recursos financieros locales no daban para arriesgarse en una empresa parecida, por lo que se recurrió mayoritariamente a capitales foráneos que buscaron la rentabilidad por encima de las necesidades estratégicas y de infraestructuras de la región.

Desde sus orígenes, y durante buena parte del siglo XX, el sistema ferroviario almeriense giró en torno al transporte del mineral de hierro. Antes de haberse construido, los intereses mineros de la región ya determinaron el propio trazado de la línea: el volumen de mineral que salía de las sierras del Sureste necesitaba de un medio de transporte de gran capacidad y reducido coste relativo, que permitiese llevar el mineral de los cotos al puerto para su exportación. El proyecto original del ingeniero de caminos José Trías Herráiz (concluido en 1876), que asumía plenamente esa premisa, planteaba a su vez atravesar la comarca productora de la uva «del barco» siguiendo el curso del valle del Andarax. Lo anterior, además de transportar los barriles del parral al puerto, hubiera creado una posibilidad de penetración directa en el mercado nacional, al salvarse las deficiencias históricas de la conexión terrestre entre Almería y el resto de España¹⁴.

Sin embargo, con la concesión definitiva a la Compañía de los Caminos de Hierro del Sur de España (1889) se llevaron a cabo modificaciones profundas en el proyecto. En el tramo Guadix-Almería, el más complicado de la línea, se elimi-

¹² Silvela (1935), p. 221.

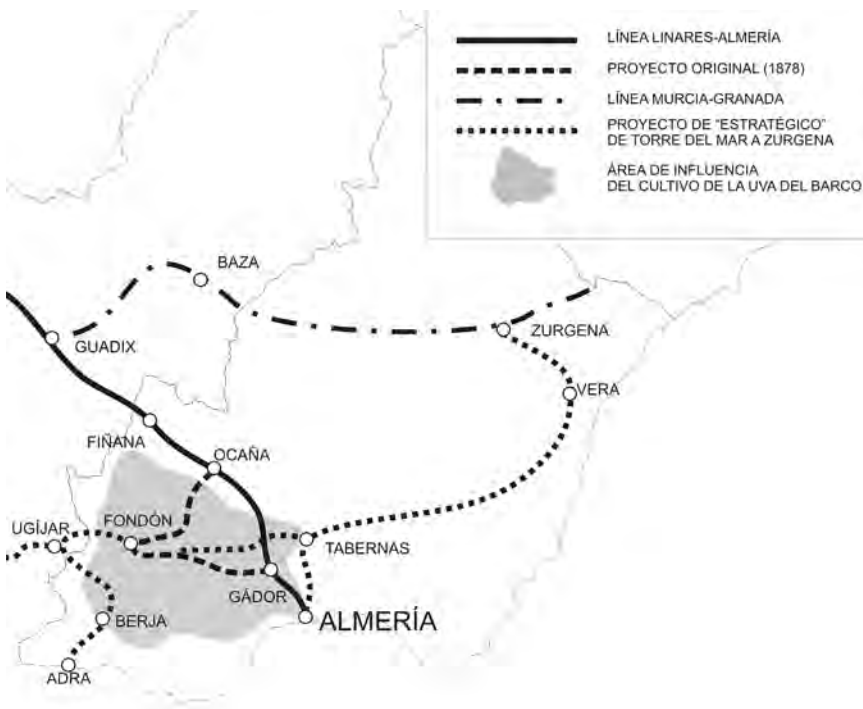
¹³ Cuéllar Villar (2003), p. 184.

¹⁴ El trayecto definitivo bordearía la zona de influencia del cultivo de la uva «del barco» (véase mapa 1); a grandes rasgos, la estaciones de tren quedaron finalmente a una distancia similar de las zonas productoras que el puerto de Almería. Por lo tanto, no puede decirse que la proximidad relativa de las parcelas a la línea ferroviaria fuese el factor determinante en el uso marginal que el negocio uvero hizo del ferrocarril.

[124]

nó el zigzagueante recorrido que se adentraba en la Sierra de Gádor para reducir el kilometraje y los costes de construcción, optando por un trazado mucho más directo. Como contrapartida, tuvieron que superarse pendientes poco frecuentes en el ferrocarril español. En los 80 kilómetros que separan la ciudad de Almería de Huéneja, situada en las estribaciones de Sierra Nevada y primera población granadina que alcanza el trayecto, hay que ascender unos 1.100 metros de desnivel: es necesario avanzar, por tanto, 5 metros en la vía para hacerlo 1 en el mapa (la relación global de la línea es de 4 a 1)¹⁵. Se penalizó así el sentido ascendente de la vía, que conectaba la provincia con el interior, a favor del sentido descendente, que era el utilizado por el mineral de hierro en su camino hacia el puerto de Almería. Las tarifas ferroviarias resultantes constituyeron durante décadas una barrera de entrada al comercio de los productos agrarios almerienses con el resto de España.

Mapa 1: El ferrocarril en Almería: proyectos y realizaciones



Fuente: Cuéllar Villar (2003). Elaboración propia

¹⁵ Cuéllar Villar (2003), p. 195.

La mayor parte de los ingresos de las compañías ferroviarias provenían de las tarifas sobre el transporte del mineral (el tráfico de pasajeros apenas llegaba al 20 por 100). No en vano, el diseño de su trazado final se realizó en base a sus necesidades logísticas. La presencia del resto de mercancías en el tráfico ferroviario, por considerable que fuese su volumen, podría caracterizarse como casi marginal, sobre todo si lo compara con los réditos que producía la actividad minera. La rigidez de esta planificación y, sobre todo, la unidireccionalidad del tráfico (del coto al puerto) determinaron las constantes reclamaciones sobre el mal servicio, las deficiencias de material móvil disponible y el pésimo servicio de viajeros. Dichas protestas se centraban en el agravio comparativo existente con otras provincias, como Málaga, Granada o Jaén, gestionadas por Andaluces y con unas tarifas mucho más competitivas para el transporte agrícola¹⁶.

Lo elevado de los precios del transporte no puede atribuirse sin más a una actitud abusiva de las compañías o a la descoordinación entre ellas¹⁷, sino que vino determinado por la escasa rentabilidad de la explotación. A partir de la segunda década del siglo XX, y sobre todo a partir de la Primera Guerra Mundial, se hizo patente el llamado problema ferroviario¹⁸. La avanzada edad de las concesiones decimonónicas obligó a plantearse urgentes medidas de mejora y renovación de las instalaciones fijas y del material móvil de las compañías, al tiempo que sus ingresos mermaban como consecuencia del alza en los salarios y en las materias primas (carbón).

No cabe duda de que la conexión ferroviaria con Madrid supuso el gran proyecto y la respuesta a la gran aspiración de las fuerzas vivas almerienses en el cambio de siglo. No obstante, pronto surgieron numerosas propuestas de ferrocarriles “estratégicos” o secundarios, que complementasen las carencias y la rigidez de la línea principal Linares-Almería y contribuyesen al desarrollo económico de numerosas comarcas históricamente mal comunicadas no sólo con la península, sino incluso entre ellas. Sin embargo, estos ferrocarriles secundarios presentaban un coste aún más elevado que el que supuso la línea principal, superando las 200.000 pesetas por kilómetro a la altura de 1918. De los centenares de kilómetros que se proyectaron en el Sureste español apenas se concretaron unos cincuenta. Y esto, entre otras cosas, a consecuencia de la dificultad para financiar unas obras con dudosas perspectivas de resultar rentables en el medio plazo. Los planes culminados con éxito se redujeron a los trazados periurbanos (como la red tranviaria de Granada), y a los vinculados a las explotaciones mineras de Linares; todos ellos fuertemente subvencionados y con un kilometraje reducido.

Entre todos estos proyectos de ferrocarril secundario, destacó por sus objetivos y por la duración en el tiempo el del “Estratégico de Torre del Mar a Zurgena”, conocido simplemente como “El Estratégico”. Se pretendía trazar una línea ferroviaria de más de 400 kilómetros de recorrido que conectase el litoral mediterrá-

¹⁶ Círculo Mercantil e Industrial de Almería (1912).

¹⁷ La creación de la RENFE en 1941 no mejoró sustancialmente la situación.

¹⁸ Nótese que el «problema uvero» es coetáneo.

[126]

neo andaluz con el Levante peninsular, atravesando la Alpujarra almeriense y siguiendo el curso del Andarax (la zona de producción uvera y la comarca económicamente más dinámica de la provincia) en dirección a Tabernas. La «impronta minera» del ferrocarril del Sureste también se hizo notar en este proyecto, ya que entre sus objetivos fundamentales figuraba la puesta en valor de las riquezas mineras del subsuelo de la Sierra de Gádor. Se trataba de potenciar el negocio minero, en crisis desde la Primera Guerra Mundial, pero confiando asimismo en las externalidades positivas que se generarían para el sector agrícola¹⁹.

El proyecto era singularmente ambicioso. El coste total de la obra (unas 300.000 pesetas por kilómetro) y, sobre todo, la falta de inversores propiciaron que su ejecución se dilatara en el tiempo sin concretarse a lo largo de casi tres décadas. Se frustraba así una nueva alternativa al transporte tradicional en la provincia. Como dice Cuéllar Villar: “el ferrocarril, que había sido una intensa reivindicación de los almerienses a lo largo del siglo XIX, se convertiría en una honda decepción a lo largo del siglo XX”²⁰.

5. El transporte ferroviario de uva hasta la Guerra Civil

El peso del mercado nacional en el negocio uvero fue virtualmente inexistente antes de la Guerra Civil. Durante el primer tercio del siglo XX, los mercados interiores apenas si absorbieron un 1 por 100 de la producción anual de uva almeriense, “limitándose a colocar algunas cantidades con motivo de las fiestas de Navidad y fin de año en los grandes centros urbanos e industriales españoles”²¹. La renta media de los españoles de la época no podía asumir el consumo de un producto considerado hasta cierto punto «de lujo», y la concurrencia de frutas frescas era mucho mayor en las plazas españolas que en las británicas o centroeuropeas. Por mucho que aguantase durante meses manteniéndose relativamente fresca, la uva “Ohanes” seguía siendo un producto mucho más exótico en Londres o Nueva York que en Madrid, Sevilla o Barcelona. No obstante, un tercer factor determinaba definitivamente la desvinculación del negocio uvero con los mercados peninsulares. Las comunicaciones terrestres de la provincia de Almería se han caracterizado históricamente por su precariedad y su notoria insuficiencia: hasta mediados del siglo XX la forma más cómoda de llegar a Almería (o salir de ella) fue siempre por vía marítima. El transporte de un cargamento de barriles hacia el interior de la península en esas condiciones suponía un sobrecoste inasumible para los parraleros, que por otra parte tuvieron durante años casi la seguridad de obtener un precio altamente remunerador en cualquier subasta extranjera.

Cuando se inauguró el ferrocarril Linares-Almería en 1899, el sistema logístico para la comercialización de la uva estaba ya perfectamente definido e implantado y miraba exclusivamente hacia el exterior, donde la rentabilidad estaba

¹⁹ *La Crónica Meridional*, 18 de diciembre de 1923.

²⁰ Cuéllar Villar (2003), p. 268.

²¹ Bosque Maurel (1960), p. 24.

garantizada. La necesidad de potenciar el mercado nacional no se sintió hasta que se notaron los primeros síntomas del “problema uvero”, a partir de 1904. Entonces empezó a pensarse en la posibilidad de poner cierto porcentaje anual de la cosecha fuera del circuito exportador, para descongestionar así los mercados y procurarse unos mejores precios para la uva vendida en el extranjero. De este modo, el mercado nacional fue visto desde un primer momento como una alternativa auxiliar al verdadero objeto del negocio, una forma de aliviar el problema de superproducción que estaba empezando a manifestarse. Además, la idea de vender al mercado nacional la producción “sobrante” implicaba también un alargamiento del período tradicional de ventas: el grueso de las mismas se pretendía realizar en invierno, una vez terminada la campaña de exportación.

Al margen de la estrategia comercial mayoritaria, la principal dificultad con que se encontraron los productores para remitir sus barriles al mercado nacional residió en la carencia de transportes adecuados y en número suficiente y, sobre todo, en lo elevado de las tarifas ferroviarias exigidas para sacar la producción de la provincia. La combinación de un trazado ascendente especialmente duro, las carencias económicas y de material móvil de Sur de España y lo intransigente de su política comercial dio como resultado un precio inaceptable por el transporte de productos agrícolas.

En 1911, doce años después de la apertura de la línea en su totalidad, llevar una tonelada de uva desde Almería a Madrid (557 kilómetros) costaba 109,58 pesetas²². Sin embargo, transportar esa misma cantidad de uva a la capital del Estado desde Valencia (490 kilómetros) importaba “tan sólo” 68 pesetas: el coste se reducía en un 62 por 100 cuando el trayecto era únicamente 67 kilómetros más corto. Por su parte, de Murcia a Madrid (615 kilómetros) el precio era de 62,50 pesetas; es decir, ¡un 42,9 por 100 menor por 58 kilómetros más de recorrido!²³. Cuando Andaluces arrendó la línea de Sur de España en octubre de 1916 la situación no varió. La denuncia de un agravio comparativo inexplicable desde el punto de vista de los parraleros fue cobrando fuerza conforme avanzaba el siglo.

En este contexto, el sector únicamente se planteó en serio la necesidad de acceder al mercado nacional cuando se encontró ante una situación límite. En 1924 el Gobierno norteamericano (el segundo comprador en relevancia, tan sólo por detrás de Inglaterra) prohibió la importación de uva procedente de Almería, aduciendo que ésta estaba infectada por la mosca mediterránea (*Ceratitis capitata*).

²² El precio final reflejaba la suma de las tarifas que las diferentes compañías exigían en cada tramo: Sur de España cobraba 54,45 pesetas por el trayecto Almería-Baeza (248 km), lo que suponía sólo 8 pesetas menos de lo que costaba el transporte de análoga cantidad de fruto entre Málaga y Madrid (más de 600 kilómetros), bajo la concesión de Andaluces. A partir de Baeza, MZA establecía 53,13 pesetas por el trayecto hasta Madrid. A efectos comparativos, hay que tener en cuenta que el precio medio de la tonelada de uva en los mercados extranjeros entre 1898 y el estallido de la Primera Guerra Mundial fue de unas 805 pesetas. Es decir, el coste total del transporte desde Almería a Madrid era equiparable, aproximadamente, al 14 por 100 de la rentabilidad bruta de la venta de la uva en el extranjero. Sánchez Picón (1992).

²³ Círculo Mercantil e Industrial de Almería (1912).

[128]

ta). Se trataba de una medida fundamentalmente proteccionista, ya que se pretendía potenciar las ventas de la uva californiana (una variedad desarrollada genéticamente a partir de la almeriense) más que evitar una posible infección del viñedo de aquel país. Prácticamente de una campaña para otra, el negocio uvero se encontró con que “sobraban” los 350.000 barriles que, de una producción media anual en torno a los dos millones, se exportaban a Estados Unidos en los primeros años Veinte²⁴.

En junio de ese mismo año de 1924, y tras el cierre del mercado norteamericano, el Directorio Militar decretó la creación de la Cámara Oficial Uvera de la Provincia de Almería, un organismo corporativo de afiliación obligatoria para todo el sector, desde los parraleros hasta los comerciantes y consignatarios. La COU tenía el encargo de regular el proceso exportador, supervisar el turno de los embarques en el muelle almeriense y trabajar en la ampliación de mercados exteriores. Desde la Cámara Uvera se empezó a denunciar la imposibilidad de acceder al mercado interior a consecuencia de las tarifas existentes, demandando facilidades similares a las que disfrutaba la naranja levantina desde la década anterior.

Lejos de mejorar, la situación había empeorado considerablemente a la altura de 1927 con respecto a la de 1911. Las tarifas ferroviarias para el transporte de la uva en el trayecto Almería-Madrid habían aumentado en un 28,37 por 100, en tanto que las del trayecto procedente de Murcia lo habían hecho en un 10,64 por 100 y las de Valencia en apenas un 8 por 100. Es decir, la brecha se había ensanchado considerablemente²⁵. Más sorprendente resulta aún comprobar que, en el trayecto Almería-Madrid, el tramo Almería-Baeza se había encarecido un 66,5 por 100 durante la primera década de gestión de Andaluces, mientras que el recorrido Baeza-Madrid, de MZA, había reducido su coste en un 11 por 100. Era claramente el paso por suelo almeriense el que encarecía el transporte de uva hasta hacerlo casi prohibitivo, máxime teniendo en cuenta que el precio del trayecto a Madrid habían aumentado en más de un 65 por 100 desde los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, en tanto que la rentabilidad media en el exterior del kilo de uvas apenas se había incrementado en un 20,2 por 100²⁶.

Desde la creación de la Cámara Uvera en 1924 hasta el advenimiento de la Segunda República en 1931, los productores almerienses reivindicaron la aplicación de la «tarifa especial y combinada internacional MNA número 1GV», de la que gozaban las frutas transportadas por las otras líneas. De haberse aplicado al trayecto Almería-Madrid, las tarifas se habrían reducido en casi un 42 por 100, fijándose en 80,25 pesetas por tonelada (todavía algo por encima de las del Levante). Se podría haber intentado así la penetración de la producción uvera en

²⁴ Cámara Oficial Uvera (1926), p. 69. Algunos analistas del negocio elevaban la cifra de barriles sobrantes hasta el millón: *La Crónica Meridional*, 24 de julio de 1927.

²⁵ Las tarifas en 1927 eran las siguientes: Almería-Madrid, 137,95 pesetas por tonelada; Almería-Baeza, 90,7; Baeza-Madrid, 47,25; Murcia-Madrid, 69,15; y, finalmente, Valencia-Madrid, 73,50.

²⁶ Estimaciones realizadas en pesetas corrientes a partir de los datos recogidos en Sánchez Picón (1992) y *La Crónica Meridional*, 18 de diciembre de 1927.

los mercados de las grandes ciudades, especialmente la más tardía, que se hubiera presentado en ellos sin competencia²⁷.

A este respecto, en las memorias de la Cámara Oficial Uvera se solía repetir el hecho conocido “de que la remisión de un barril de uvas desde Almería a Madrid, cuesta tanto como el contenido del barril mismo”²⁸. Los escritos de la Cámara de Comercio de Almería resultan aún más ilustrativos, al afirmar que la uva no se podía transportar al mercado interior:

“Por lo elevadísimo de las tarifas de nuestro ferrocarril [...] resulta escandalosamente caro el tipo de transporte, que es más económico enviar barriles de estas uvas por vía marítima Almería-Londres, Londres-Bilbao, que por ferrocarril. Y esto, que es sencillamente bochornoso, pudiera ser fácilmente evitado”²⁹.

Lamentablemente, no disponemos de datos de la exportación de uva por ferrocarril anteriores a la campaña de 1927. En ese año salieron de las estaciones almerienses un máximo de 3.339 barriles y 968 medios barriles (el equivalente a unas 80 toneladas de uva), de un total de casi 1.400.000 barriles producidos (ni un 0,30 por 100 de dicha producción)³⁰. Dos años después, en 1929, la cifra máxima se elevó a los 16.952 barriles, 346 medios barriles y 14.575 cajas (algo más de 300 toneladas), de un total de más de dos millones de barriles (aproximadamente un 0,75 por 100 de la producción). En cifras relativas, el tráfico ferroviario habría aumentado en un 45 por 100, mientras que la producción lo hizo en un 30.

Con el cambio de década se experimenta un salto cualitativo en el transporte ferroviario de la uva almeriense. En 1931, campaña en la que “los parraleros disfrutaron de la tarifa especial MNA nº 1 de GV [gran velocidad]”³¹, se facturaron por ferrocarril unas 1.200 toneladas con destino fundamentalmente a Alemania. El 10 de septiembre de 1932, y tras meses de negociaciones entre las compañías y los parraleros, el Ministerio de Industria decretó la inclusión de la uva de Almería en la «tarifa especial temporal nº 103 de pequeña velocidad», la misma a la que estaban acogidos los cítricos valencianos. Se trataba de una medida provisional que tendría validez del 22 de septiembre de ese mismo año al 30 de abril de 1933. Al mismo tiempo que el coste del transporte se redujo en un 50 por 100, las compañías adquirieron el compromiso de situar la uva en menos de 7 días en Bilbao y la frontera francesa, y en menos de 4 en Madrid. Con esta decisión parecía abrirse una nueva etapa en la relación entre el ferrocarril y la exportación uvera.

²⁷ *La Crónica Meridional*, 18 de diciembre de 1927.

²⁸ Cámara Oficial Uvera (1926), p. 31.

²⁹ Carta de la Cámara de Comercio de Almería al presidente del Consejo Superior Ferroviario, 18 de septiembre de 1926; citada en Cámara Oficial Uvera (1927), p. 62.

³⁰ Las cifras son necesariamente aproximadas, ya que en las memorias de la COU aparecen bajo el epígrafe conjunto de «ferrocarril y retirados» en 1927, y como «FC retirados y frigorífico» en 1929. No obstante, las recogemos por su valor orientativo.

³¹ Carta del jefe de la División de Tráfico de Andaluces al jefe del Servicio Comercial de MZA. Málaga, 11 de marzo de 1932. «Expediente relativo al proyecto y aplicación de la tarifa especial combinada nº 103 de PV para el transporte de uvas de mesa (1927-1940)»; Archivo Histórico Ferroviario [AHF]: Compañía MZA. Servicio Comercial. Oficina Comercial, leg. D-747-001.

[130]

En la campaña de 1932, recién decretada la nueva tarifa, se utilizaron 593 vagones para transportar más de 3.000 toneladas de uva, acondicionada en su mayor parte en cajas. La principal novedad que introdujo la nueva situación fue el alargamiento que experimentó la «faena tradicional», ya que los cargamentos ferroviarios se hacían desde mediados de diciembre hasta, incluso, mediados de febrero³².

La tarifa temporal n° 103 se fue prorrogando anualmente hasta la primavera de 1936, no sin la desconfianza de las compañías ferroviarias. A principios de la campaña de 1934, mientras la Cámara Uvera reclamaba el carácter de permanente para la 103, desde MZA se advertía sobre su estricta provisionalidad:

“Pues si persiste bajando el tráfico como en la última campaña [1933], tal vez no convenga hacer nuevas prórrogas, sino transportar a precio más alto lo que buenamente se facture”³³.

En ese mismo año de 1934, la uva exportada significó el 96,3 por 100 del total de las ventas. De un total de 2.582.056 barriles (59.387 toneladas), se consumieron en los mercados españoles apenas 93.425 (2.148 toneladas). La mayor parte de los envíos por ferrocarril se remitieron al extranjero (3.848 toneladas de un total de 4.569 transportadas de esta forma). Pero, significativamente, estas ventas al exterior por ferrocarril se dirigieron a destinos secundarios del negocio uvero, sin apenas tradición importadora hasta entonces, como Francia, Suiza o Bélgica.

La rebaja de los transportes, tardía y espoleada por las dificultades de los mercados exteriores en los años treinta, no fue condición suficiente para producir un terremoto en los destinos uveros. La sorpresa es relativa al constatar que los productores de la provincia siguieron haciendo un uso marginal del transporte ferroviario, aunque algo mayor, eso sí, que en los años inmediatamente anteriores.

Las nulas perspectivas de un mercado interior raquítico, la escasa fiabilidad que ofrecía el transporte ferroviario, las constantes quejas por retrasos injustificados, la falta de vagones habilitados para el transporte de una mercancía perecedera y, finalmente, la inercia propia de haberse dedicado durante décadas a un negocio de «ultramar», retrajeron a los parraleros de arriesgarse a remitir su uva a unos mercados con escasa tradición y que ajustaban de forma precisa la fecha límite permitida para recibir importaciones. Fuera de España, los importadores mayoritarios (Inglaterra, Alemania, Suecia, Noruega, Dinamarca), que eran también los más lejanos, recibía la práctica totalidad de sus compras por vía marítima. Los vagones que se facturaban hacia la frontera tenían como destino Francia, Suiza, el suroeste de Alemania, Hungría o Checoslovaquia, cuyo peso específico en cuanto a liquidación global de las campañas era significativamente menor³⁴. Además, cabía la posibilidad nada desdeñable de que la uva se “averiase” en los sucesivos transbordos, en prolongadas estancias a la intemperie o bajo una lluvia inoportu-

³² *La Crónica Meridional*, 22 de enero de 1933.

³³ Carta del jefe del Servicio Comercial de MZA al jefe de Tráfico del Oeste. Madrid, 30 de agosto de 1934; AHF, D-747-01.

³⁴ *Boletín de la Cámara Oficial Uvera*, 31 de marzo de 1931.

na. Las tarifas no habían bajado lo suficiente como para asumir una lista tan extensa de riesgos potenciales.

La uva almeriense siguió siendo fundamentalmente «del barco» hasta la Guerra Civil. La exportación marítima continuó siendo el eje del comercio, resultando imposible responder a la cuestión de si la opción ferroviaria habría podido desarrollarse hasta consolidarse definitivamente de no haberse producido ni la Guerra Civil ni la Segunda Guerra Mundial.

6. El negocio uvero durante el franquismo: el final de la uva «del barco»

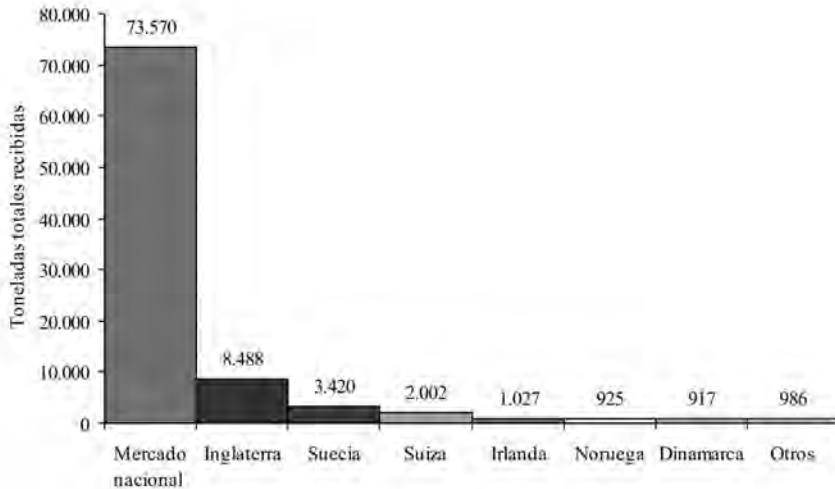
El estallido de la Segunda Guerra Mundial en septiembre de 1939 provocó el cierre de la mayor parte de los mercados exteriores para la uva de Almería durante casi una década. Esta coyuntura comercial vino a sumarse al deterioro que había sufrido el cultivo durante la Guerra Civil: la superficie dedicada al parral se redujo en un 40 por 100 y la producción había caído a mínimos históricos. En las dramáticas circunstancias de la posguerra el transporte ferroviario adquirió un protagonismo trascendental para la venta la uva de mesa, ante las dificultades que presentaba el transporte marítimo regular y la escasez de combustible y recambios que imposibilitaban el uso de camiones como tercera alternativa logística. Cerrado el mercado exterior, las remesas de uva se dirigieron mayoritariamente hacia el mercado nacional. A pesar de la reducción notable que experimentó el volumen de producción en los años posteriores a la Guerra Civil, las plazas españolas no se encontraban en situación de absorber unas cantidades de uva muy superiores a las que tan difícilmente solía consumir durante el período anterior.

A principios de la década de los cuarenta se llevó a cabo una reorganización profunda del sector, tras 15 años de vida de la Cámara Oficial Uvera. Ésta fue intervenida, tras la definitiva derrota de la República, por una «Delegación Especial Extraordinaria» de los Ministerios de Agricultura e Industria y Comercio para ejercer un control directo sobre el negocio uvero. A partir de septiembre de 1941, las funciones de la Cámara fueron asumidas de forma efímera por la el Sindicato de la Vid, Cervezas y Bebidas, en la que terminó siendo la peor campaña de toda la década. En noviembre de 1942 (muy avanzada la «faena») comenzó a funcionar en Almería el Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas, que controló todos los aspectos relacionados con la producción y comercialización de la uva en la provincia hasta los primeros años de la transición democrática.

Mientras tanto, el negocio uvero se encontró ante una doble problemática, comercial y logística. El cierre de los mercados exteriores determinó que la administración franquista tratase de potenciar el consumo interno a través de una serie de medidas legislativas. En octubre de 1940 se decretó la obligatoriedad del consumo de uva como postre en hoteles y restaurantes, que se prorrogó durante algunos años. Además, el Auxilio Social, la institución asistencial del régimen, realizó pedidos considerables de uva de Almería que, no obstante, tardaron en ser liquidados. Estas disposiciones mitigaron parcialmente la crisis de un negocio uvero que sólo logró recuperarse al reanudarse las exportaciones. Más allá de las

[132]

Gráfico 3: Mercados de la uva de Almería durante la posguerra (1939-1946)



Fuente: Cazorla Sánchez (1999). Elaboración propia.

disposiciones administrativas, en ningún caso se consiguió consolidar un mercado interior perdurable. Entre 1940 y 1944 el mercado nacional absorbió el 90 por 100 de las ventas. Este porcentaje como comprador casi exclusivo, obligado por las circunstancias, se fue reduciendo paulatinamente hasta situarse en el 12 por 100 a principios de los cincuenta, y en apenas un 3 por 100 finales de esa misma década³⁵. Como veremos, la recuperación de las exportaciones trajo consigo la vuelta del ferrocarril a su tradicional situación marginal.

De forma simultánea se planteó otra cuestión, tanto o más importante que el cierre de mercados, como fue la demanda de medios de transporte. Ante la escasez de combustible y la precariedad del parque automovilístico de la provincia, una de las gestiones más urgentes a las que tuvieron que hacer frente los diferentes organismos responsables del negocio durante los años cuarenta fue la de poner a disposición de los productores y comerciantes el mayor número posible de vagones para transportar la uva a los destinos de venta. Tarea nada fácil, teniendo en cuenta el deterioro que había sufrido el material móvil de las compañías durante el conflicto bélico y las prioridades marcadas por la administración a la hora de distribuir los efectivos disponibles entre las diversas actividades económicas. Además, parece ser que la Compañía del Oeste-Andaluces³⁶ no respondió adecua-

³⁵ Bosque Maurel (1960), p. 24. Lo que, en cualquier caso, triplicaba los niveles del primer tercio del siglo XX.

³⁶ Después de haber adquirido la línea de Sur de España en junio de 1929, la compañía de Andaluces fue incautada por el Estado republicano en mayo de 1936, que a su vez cedió su gestión a la Compañía Nacional de los Ferrocarriles del Oeste. Cuéllar Villar (2003), p. 317.

damente a las peticiones reiteradas de las autoridades almerienses, provocando lo que desde el Sindicato de la Vid se llamaron “trastornos” en la salida de la uva.

Con anterioridad a la creación de la RENFE en enero de 1941, las viejas compañías ferroviarias se mostraron opuestas a reimplantar lo estipulado en la 103 durante la República:

“Máxime teniendo en cuenta que el pasado año [1939] hubimos de denegar esta misma petición en vista de la carestía de la explotación de nuestras líneas, circunstancia que subsiste en mayor proporción actualmente”³⁷.

Ante la negativa, el delegado provincial de Sindicatos trató de convencer con cifras a las autoridades del régimen franquista de la imposibilidad de realizar ventas al mercado nacional con el régimen de tarifas vigente, que absorbía más del 40 por 100 de la rentabilidad bruta de la uva:

“Poniendo por tipo, la venta en Bilbao (plaza que mejores precios obtuvo en 1939) de una cajita con ocho kilos netos de uva (diez bruto) a precio de nueve pesetas –precio medio obtenido de muchos millares vendidos en aquel mercado en 1939 –tendremos-.

Producto bruto por cajita	9,00 pesetas	
A deducir:		
Arbitrio en Bilbao	0,40	
Acarreo en Bilbao	0,25	
85 de comisión asentador	0,72	
Envases	1,50	
Porte Cámara y otros hasta Estación Almería	0,90	
Faena	0,60	4,37 “
<hr/>		
Quedan para los ocho kilos de uva porte f.c. de Almería		4,63 “
Bilbao por la tarifa corriente		4,00 “
<hr/>		
Quedan para el productor		0,63 “

“No se crea que estas cantidades, tendenciosas o figuradas. No. Ellas justifican la agonía y la necesidad trágica del pueblo de Almería”³⁸.

En resumidas cuentas, durante los años cuarenta el sistema ferroviario apenas pudo hacer frente a las necesidades logísticas de un negocio en crisis, aún habiéndose reducido drásticamente la producción uvera con respecto a los niveles de preguerra.

³⁷ Carta del jefe del Servicio Comercial de los Ferrocarriles del Oeste de España a su colega de los Ferrocarriles de MZA. 23 de agosto de 1940; AHF, D-747-01.

³⁸ Carta del delegado sindical provincial al gobernador civil. Almería, 1 de junio de 1940; AHF, D-747-01.

[134]

Gráfico 4: Modalidades de transporte de la uva de Almería (1942-1958)

Fuente: Memorias del Sindicato Provincial de Frutos y Productos Hortícolas³⁹; Memorias de la Delegación del Gobierno para la Ordenación del Transporte Terrestre; e INE (1955). Elaboración propia.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial el transporte marítimo irá recuperando paulatinamente su hegemonía tradicional, lo que demuestra el carácter auxiliar que a lo largo de la historia uvera tuvo la alternativa ferroviaria. Hasta finales de los años cuarenta unas 8.000 toneladas anuales de uva salieron de la provincia por ferrocarril, lo que supone la mayor parte de las ventas que se hicieron entre 1940 y 1945. A partir de 1948, con la reapertura definitiva del mercado británico (cerrado a las exportaciones desde 1940, con el paréntesis de 1946) y una producción en aumento, el volumen de uva remitido por ferrocarril descenderá por debajo de las 2.000 toneladas (apenas un 20 por 100 de la producción), recuperándose así los niveles habituales de preguerra. Las remesas enviadas por ferrocarril nunca supusieron

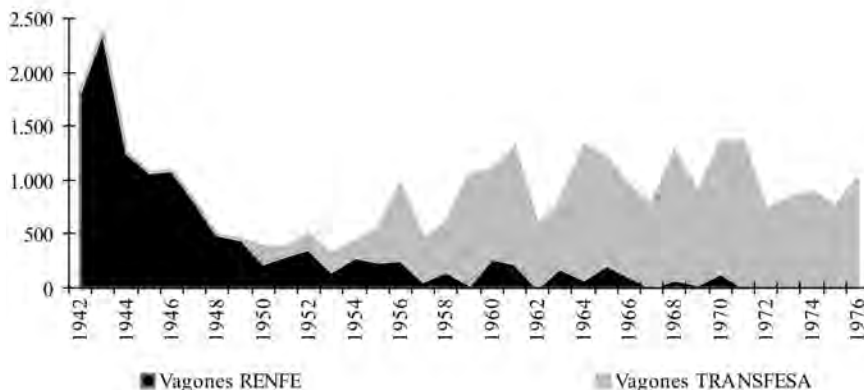
“Un volumen de transporte especialmente llamativo, ya que en el mejor de los casos estaríamos hablando de un movimiento medio de 1 ó 2 vagones diarios en toda la línea”⁴⁰.

La década de los cincuenta inauguró una segunda etapa dorada del negocio uvero que duró hasta finales de los sesenta. Durante este período destacó la actividad de la empresa privada TRANSFESA (Transportes Ferroviarios Especiales,

³⁹ Archivo Histórico Provincial de Almería: AISS-G, 198-201.

⁴⁰ Cuéllar Villar (2003), p. 329.

Gráfico 5: Vagones RENFE y TRANSFESA utilizados para el transporte de la uva de Almería (1941-1976)



Fuente: Memorias de la Delegación Provincial del Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas y de la Delegación del Gobierno para la Ordenación del Transporte Terrestre. Elaboración propia.

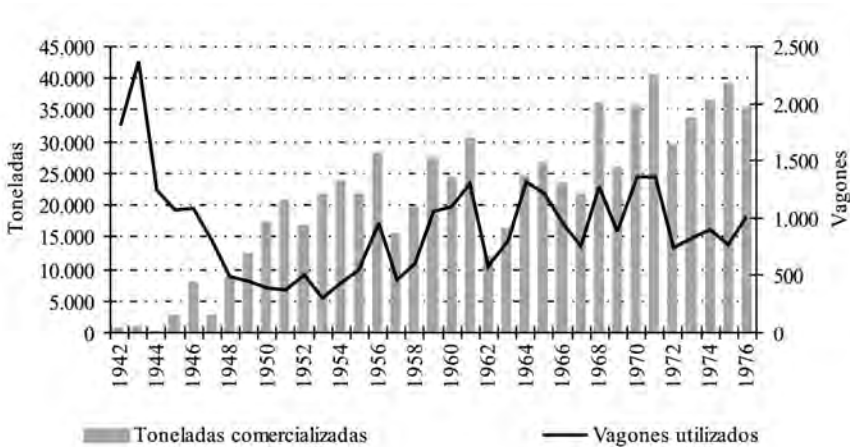
SA), que arribó a la provincia en la campaña de 1950. La compañía, nacida en Madrid en 1943, había iniciado a principios de los cincuenta sus primeros ensayos con vagones de ejes intercambiables, como medio de evitar el engorroso trasbordo (la temida ruptura *de* carga) al llegar a la frontera que exigía la diferencia en el ancho de vía⁴¹.

Progresivamente se fue haciendo con el monopolio del transporte ferroviario de la uva, superando significativamente el tonelaje puesto a disposición de los productores por el propio Sindicato de Frutos. Pero la llegada de los «tranfesas» no supuso reducción alguna de las tarifas ferroviarias, que seguían siendo disuasorias para los productores. Los mejor colocados en esta situación eran sin duda los grandes exportadores, que podían permitirse tanto pagar la tarifa vigente como alquilar vagones privados que llevasen sus uvas al extranjero. Éste fue el caso de José Navarro Moner, un comerciante de origen valenciano que se había instalado en Almería en 1923. Terminada la Guerra Civil, Navarro Moner ejerció como vocal «por el ciclo de comercio» en la Junta Sindical del Subgrupo Uva de Mesa, adscrita al Sindicato de Frutos, donde desarrolló un papel enormemente activo. No en vano fue uno de los principales exportadores de uva (y de otros productos agrícolas) de las décadas centrales del siglo XX:

“José Navarro Moner realiza el transporte de la uva en “pleteax” [*sic*; léase *plateaux*] de 5 kilos netos, en vagones refrigerados Transfesa, los cuales van

⁴¹ Delegación del Gobierno para la Ordenación del Transporte Terrestre (1950-51); Abad (1988), p. 353. Éste último autor afirma también que RENFE no llegó nunca a plantearse la posibilidad de ofertar vagones semejantes.

[136]

Gráfico 6: Producción total de uva de Almería y vagones utilizados para su transporte (1942-1976)Fuente: *Idem* gráfico 5.

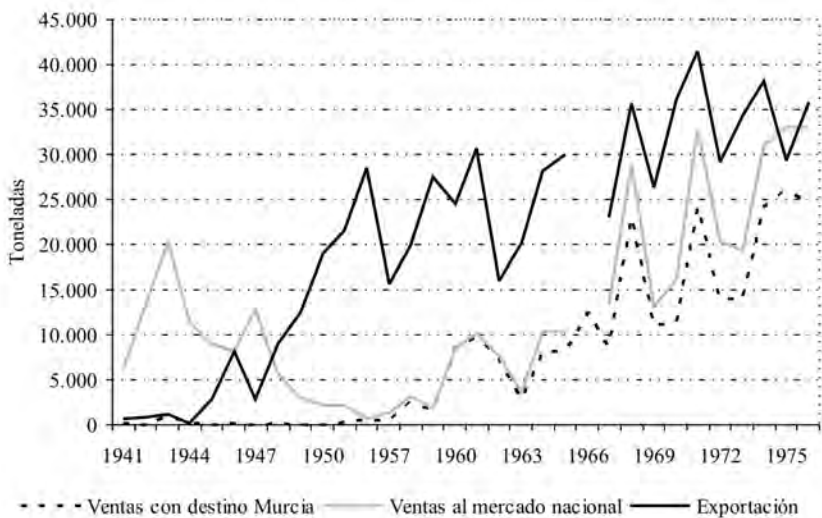
directamente a Londres y otros países sin necesidad de ser transbordados en la frontera, debido a que llevan ejes intercambiables. Los vagones tardan de cuatro y medio a cinco días en llegar a Londres, por lo cual el fruto desembarca en magníficas condiciones⁴².

La recuperación de las exportaciones a principios de los cincuenta vino acompañada de mutaciones significativas en el modelo de comercialización de la uva almeriense. Por un lado, el alza del negocio uvero explica el interés de TRANFESA por la línea Linares-Almería, lo que supuso una mejora sustancial en las posibilidades del transporte terrestre con los destinos europeos al generalizarse el uso de vagones de ejes intercambiables. Pero, por otro lado, esa misma recuperación propició también que el parral almeriense empezara a ser progresivamente “colonizado”⁴³ por comerciantes levantinos, que compraban el fruto “a pie de parra” para remitirlo al extranjero, una vez manipulado y envasado, desde Murcia (fundamentalmente), Alicante y Valencia. Este fenómeno convirtió a los parraleros almerienses en doblemente dependientes, tanto de la coyuntura comercial exterior (como había sucedido históricamente) como de la nueva figura del exportador levantino, y tuvo dos consecuencias fundamentales a corto plazo: por una lado, se produjo un aumento engañoso del porcentaje de uva consumido por el mercado nacional; por el otro, se incrementaron notablemente las partidas transportadas por vía terrestre en detrimento de la tradicional marítima. Y calificamos de enga-

⁴² “JOSÉ NAVARRO MONER, una de las principales firmas exportadoras de Almería”; en *Información Comercial Española* (242), 1953; p.1894 (subrayado en el original).

⁴³ La expresión es de Sáenz Lorite (1977).

Gráfico 7: Participación del comercio murciano en el negocio uvero



Fuente: Memorias de la Delegación Provincial del Sindicato de Frutos. Elaboración propia.

ño el crecimiento del consumo nacional porque en buena medida estuvo causado por el aumento progresivo de las compras realizadas por los levantinos, las cuales acababan siendo, en realidad, “exportaciones indirectas”:

“El consumo de esta clase de uva en el mercado interior durante el año 1960 [...], fue de 8.567 toneladas, de cuya cantidad 8.200 se enviaron a la provincia de Murcia, adquiridos por comerciantes exportadores de dicha región que, una vez envasados, los destinan a la exportación. Por tanto, realmente para el mercado interior sólo debe considerarse la diferencia, o sea, 367 toneladas”⁴⁴.

Ese mismo año de 1960 puede señalarse como la fecha en la que la uva almeriense dejó de ser «del barco». Hasta la que se mandaba a Inglaterra, que seguía siendo el principal comprador foráneo de la uva provincial, era transportada mayoritariamente por vía terrestre.

Por primera vez desde los tiempos iniciales del negocio uvero, la producción comenzó a desligarse del proceso de comercialización exterior, del que un porcentaje considerable ya ni siquiera se controlaba desde la provincia⁴⁵. Resulta necesario reseñar que fueron precisamente los pequeños productores, que en su mayoría no disponían de los recursos suficientes como para hacer uso de las posibilidades logísticas del ferrocarril privado, los que vendían mayoritariamente su pro-

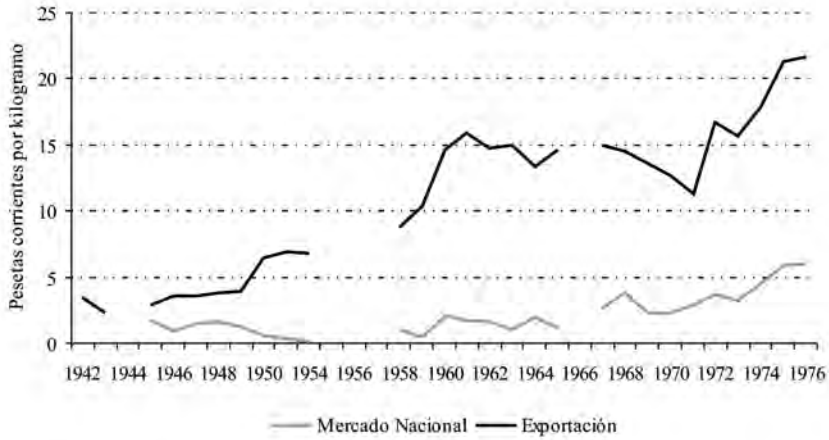
⁴⁴ *Revista Sindical de Estadística* (1961): «Continúa aumentando la producción de uva de Almería»; p. 66.

⁴⁵ Sáenz Lorite (1977), p. 210.

[138]

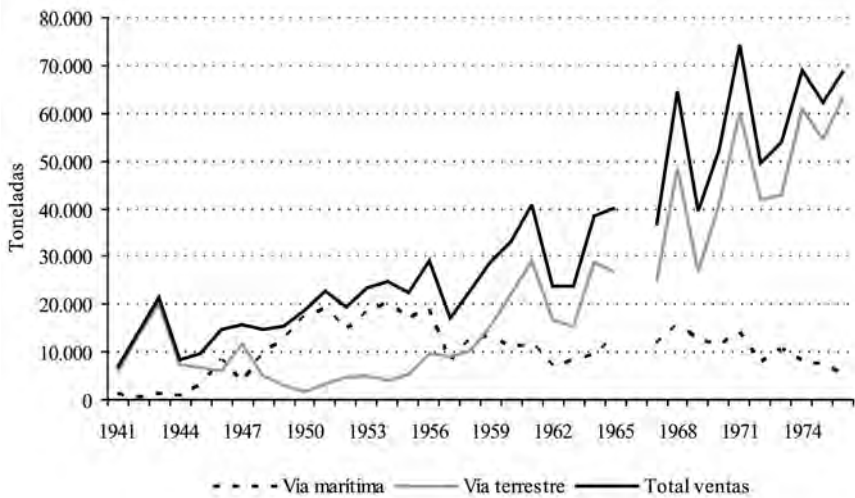
ducción a los murcianos. De esta manera, y teniendo en cuenta el diferencial existente entre los precios en el exterior y los que pagaban los comerciantes levantinos (véase gráfico 7), buena parte de la riqueza generada por el negocio uvero quedaba al margen de los cultivadores de la provincia.

Gráfico 8: Rentabilidad bruta de la uva según destino



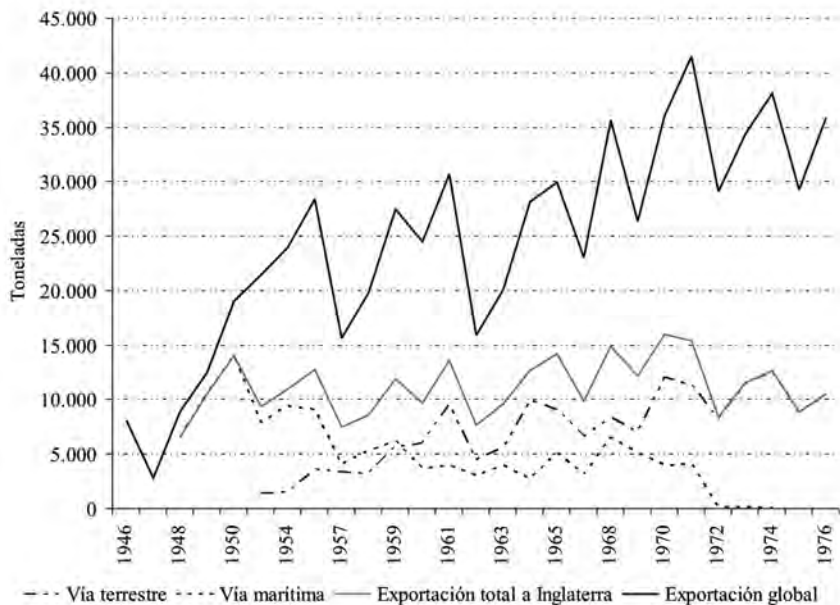
Fuente: *Idem* gráfico 7.

Gráfico 9: Modalidades de transporte de la uva de Almería



Fuente: *Idem*.

Gráfico 10: Evolución del transporte hacia el mercado inglés



Fuente: *Idem*.

Lamentablemente no disponemos de datos desagregados para el segundo franquismo que nos permitan distinguir entre ventas por ferrocarril y por camión. Sin embargo, teniendo en cuenta que el destino final de la mayor parte de las expediciones al mercado nacional era la vecina Murcia, puede adivinarse el protagonismo del camión en la mutación fundamental del transporte uvero, una vez superadas la escasez y las restricciones de combustible de la posguerra. El ferrocarril quedaba una vez más al margen del sector más dinámico de la exportación uvera, al margen de los cauces de comercialización que los que se sirvió la nueva horticultura intensiva almeriense desde finales de los sesenta.

7. Conclusiones

La llegada del ferrocarril a la provincia de Almería en los años finales del siglo XIX no terminó con la incomunicación secular de la provincia por vía terrestre, que siguió siendo considerable hasta los años finales del XX, ni tampoco jugó un papel destacado en el desarrollo económico de la misma al margen de haber puesto en el mercado internacional el mineral férrico que salió de los cotos del Sureste.

Por otro lado, una de las razones por las que el negocio uvero se desarrolló de espaldas al mercado nacional residió en lo elevado de las tarifas ferroviarias. El marcado sesgo minero con el que el tren llegó a la provincia de Almería determi-

[140]

nó que fuese un medio de transporte demasiado lento, caro e inseguro, poco adecuado a las necesidades de un producto agrícola perecedero como la uva. A este factor hay que añadir el diferencial de beneficios potenciales existente entre los mercados exteriores y el español, sin tradición ni renta disponible como para desviarla hacia el consumo de frutas «exóticas».

Aunque el volumen de uva almeriense transportada por ferrocarril aumentó considerablemente (en términos relativos) en los años treinta., el transporte marítimo siguió siendo hegemónico hasta el estallido de la Guerra Civil. Durante la posguerra, el papel del ferrocarril fue, esta vez sí, considerable, ante la imposibilidad de dar salida a la producción por otros medios. Con la recuperación de la normalidad en las rutas marítimas en los años cincuenta y la generalización del transporte por carretera en la década siguiente, la alternativa ferroviaria perdió fuerza. A pesar de haberse producido mejoras técnicas considerables (sobre todo a partir de la aparición de los “transfesas”), las tarifas siguieron siendo lo suficientemente elevadas como para limitar el uso de la opción ferroviaria a las entidades comercializadoras de cierta envergadura.

El protagonismo creciente, desde los primeros años cincuenta, de las empresas de comercialización levantinas (murcianas sobre todo, pero también alicantinas y valencianas) en la exportación de la uva almeriense dio lugar a un nuevo modelo de dependencia comercial que vino a sumarse a la ya tradicional de los mercados exteriores. Buena parte de la riqueza generada por la uva quedó así fuera de la provincia.

La uva “del barco” dejó de ser tal en 1960, cuando la mayor parte de las exportaciones empezaron a realizarse por vía terrestre, bien por ferrocarril o bien por carretera. En este fenómeno tuvieron especial relevancia las casas comerciales levantinas, fundamentalmente murcianas, que compraban la uva en el parral para, una vez envasada, remitirla a los mercados europeos. De ahí el incremento “aparente” de la importancia del consumo nacional en el negocio uvero. A pesar de no contar por ahora con datos estadísticos desagregados que así lo confirmen, podemos adivinar la importancia del camión en esta conexión con Levante, al tratarse de un medio de transporte más económico y sobre todo mucho más flexible que el tren, que permitía cargar el fruto en la misma parcela y llevarlo a su destino sin mayores trámites, retrasos ni imprevistos.

El transporte marítimo quedó como seña de identidad de una etapa anterior de la exportación uvera (siglo XIX y primer tercio del XX), dominada por la presencia abrumadora de Inglaterra como destino privilegiado y por las rutas comerciales de su marina mercante, sin olvidar la presencia de otros destinos ultramarinos (Estados Unidos) que, aunque secundarios, marcaron notablemente la evolución del negocio.

Bibliografía

- ABAD, Vicente (1988), *Historia de la naranja (II). 1940-1962*. Valencia, Comité de Gestión de la Exportación de Frutos Cítricos.
- ALONSO LÓPEZ, Francisca; CUEVAS GONZÁLEZ, Julián; HUESO MARTÍN, Juan José; MARZO LÓPEZ, Bienvenido; PÉREZ PARRA, Jerónimo J. y SÁNCHEZ PICÓN, Andrés (2006), *La uva de Almería. Dos siglos de cultivo e historia de la variedad Ohanes*. Almería, Fundación Cajamar.
- BOSQUE MAUREL, Joaquín (1960), "La uva de Almería. Estudio geográfico", en *Geographica* (VII), pp. 3-27.
- CÁMARA OFICIAL UVERA DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA (1926), *Memoria anual elevada por la secretaria de la Cámara Oficial Uvera de la Provincia de Almería al Ministerio de Fomento en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 114 de su reglamento*. Almería, Papelería Inglesa.
- CÁMARA OFICIAL UVERA DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA (1927), *Memoria elevada al Ministerio de Fomento. Campaña 1926*. Almería, Papelería Inglesa.
- CÁMARA OFICIAL UVERA DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA (1930), *Memoria elevada al Ministerio de Economía Nacional. Campaña de 1929*. Almería, Imprenta Moya.
- CAZORLA SÁNCHEZ, Antonio (1999), *Desarrollo sin reformistas. Dictadura y campesinado en el nacimiento de una nueva sociedad en Almería, 1939-1975*. Almería, Instituto de Estudios Almerienses.
- CÍRCULO MERCANTIL E INDUSTRIAL DE ALMERÍA (1912), *Peticiones que la ciudad de Almería ha dirigido al Gobierno de la Nación con respecto a la Compañía de Caminos de Hierro del Sur de España*. Almería, Tip. Cat. La Independencia.
- CUÉLLAR VILLAR, Domingo (2001), "Un modelo ferroviario de ciclo minero: Auge y caída del ferrocarril en el Sureste andaluz"; comunicación presentada al II Congreso de Historia Ferroviaria, Aranjuez.
- CUÉLLAR VILLAR, Domingo (2003), *Los transportes en el Sureste andaluz (1850-1950): economía, empresas y territorio*. Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.
- DELEGACIÓN DEL GOBIERNO PARA LA ORDENACIÓN DEL TRANSPORTE TERRESTRE (1941-1958), *Resumen del Periodo de Actuación*. Madrid, Presidencia del Gobierno.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1955), *Reseña estadística de la provincia de Almería*. Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1958), *Comercio exterior de España. Números índices (1901-1956)*. Madrid, INE.
- MIGNON, Christian (1982), *Campos y campesinos de la Andalucía mediterránea*. Madrid, Ministerio de Agricultura.
- NAVEROS, José Miguel (1968), *Almería en mi tinta*. Madrid, Gráficas Bachende.

[142]

-PÉREZ DE PERCEVAL VERDE, Miguel Ángel (1989), *La minería almeriense contemporánea (1800-1930)*. Almería, Zéjel.

RUEDA FERRER, Francisco (1932), *La uva de mesa en Almería*. Barcelona, Salvat.

SÁENZ LORITE, Manuel (1977), *El valle del Andarax y el Campo de Níjar*. Granada. Universidad.

SÁNCHEZ PICÓN, Andrés (1992), *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial (1778-1936)*. Almería, Instituto de Estudios Almerienses.

SÁNCHEZ PICÓN, Andrés (1997), “Mercados y comercialización en la agricultura uvera almeriense (1830-1936)”; comunicación presentada al *VI Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, Girona.

SILVELA, Fernando (1935), “La crisis de exportación de uvas de mesa”; en *Agricultura* (76); pp. 219-221.