

LA UVA *DEL BARCO* EN TREN. ANÁLISIS DE UNA ALTERNATIVA LOGÍSTICA Y DE MERCADO PARA UN PRODUCTO DE EXPORTACIÓN (1920-1960)

Andrés Sánchez Picón
Bienvenido Marzo López
UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Resumen

La presente comunicación analiza el papel del ferrocarril en la economía almeriense desde el punto de vista agrícola, poniéndolo en relación con la exportación de la uva *del barco*. 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.

El negocio uvero nació de espaldas al mercado nacional. Los precios que ofrecían las subastas exteriores eran muy superiores a los que podían obtenerse en la España de entonces, y la incomunicación secular de la provincia de Almería con el resto del país por vía terrestre encarecía enormemente cualquier intento de remitir la uva al interior. Cuando el ferrocarril llegó a la provincia de Almería, a finales del siglo XIX, lo hizo con un marcado sesgo minero. Fue proyectado para el transporte del mineral de los cotos de las sierras del Sureste al puerto de Almería, desde donde exportarlo. El complicado perfil de la línea Linares-Almería, que presenta unas pendientes desconocidas en el resto del país, encareció considerablemente la salida de mercancías agrícolas desde la provincia y mantuvo una barrera de entrada permanente a la uva almeriense en el mercado nacional.

Conforme la coyuntura económica internacional fue virando hacia postulados proteccionistas tras la Primera Guerra Mundial, comenzaron a escucharse distintas voces en el sector uvero que reclamaban la reducción de las tarifas ferroviarias como medio de poder desviar parte de una producción creciente y difícil de vender en el extranjero hacia el mercado nacional. Cuando llegaron las nuevas tarifas, a principios de los años treinta, el volumen de uva salido de Almería por ferrocarril siguió siendo mínimo. Sin embargo, la situación cambió drásticamente tras la Guerra Civil. Con los mercados internacionales cerrados y la gasolina racionada, el ferrocarril se convirtió en el único medio posible de comercialización de la uva *de Almería*, 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.

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 ferrocarril.¹ 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 ha determinado 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 referencia.² Sin embargo, la repercusión del ferrocarril en el sector agrario de la provincia no ha merecido hasta ahora la misma atención. La comercialización de los productos de la reciente horticultura intensiva descansa sobre una vasta flota de camiones que pone en contacto por carretera los invernaderos con los mercados europeos. 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. En este trabajo analizamos el papel del ferrocarril en la evolución histórica del negocio uvero almeriense desde una doble perspectiva: como alternativa logística al transporte de la uva hacia los destinos internacionales (sus posibilidades de complementar o sustituir a la navegación a vapor), y como alternativa comercial (sus posibilidades de introducir un producto perecedero en nuevos mercados).

2. El negocio uvero: la primera especialización agrícola almeriense

En el siglo XIX se desarrolló en una de las regiones más áridas de Europa (y en una de las más atrasadas de España) una agricultura comercial basada en un cultivo de regadío: la uva *Ohanes*. La riqueza obtenida de su exportación la convirtió en protagonista indiscutible de la economía provincial durante décadas, al menos hasta mediados del siglo XX.

En este sentido, merece la pena subrayar ciertas peculiaridades de la evolución de la economía almeriense contemporánea. Hasta la consolidación de los cultivos extratempranos 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. No deja de ser cierto, sin embargo, 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

¹ Naveros (1968), p. 9.

² Cuéllar Villar la denomina *impronta minera* (1998, 2001 y 2003); véase también Cuéllar Villar y Sánchez Picón (1990).

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. Situada entonces en la periferia de la riqueza y del mundo desarrollado, 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 parte de ella, la más productiva) 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 ochocientos hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914, demostrando una significativa capacidad de reorientar su oferta productiva en función de los cambios en la demanda exterior (en buena parte obligada por una dependencia excesiva de sus fluctuaciones y coyunturas). Esta progresiva integración de la economía almeriense en los mercados internacionales como plaza exportadora de primer orden resalta aún más al ser contrastada con la imagen del atraso y del subdesarrollo secular, que son lugares comunes a los que suele recurrirse en la caracterización de la historia económica de Almería. No puede olvidarse, sin embargo, que las más reseñables transformaciones de la estructura productiva provincial a lo largo de estos dos siglos han sido impulsadas precisamente desde el exterior. De hecho, la horticultura bajo plástico no deja de ser el ejemplo más reciente de este fenómeno.

El plomo protagonizó el primer episodio reseñable de la historia exportadora almeriense durante las décadas centrales del ochocientos⁴. En el último tercio del siglo XIX se produjo un relevo cíclico en la economía 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 Mundial⁵, el auge de la minería férrica 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 su destino.⁶ Sin embargo, 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 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

³ Sánchez Picón (2005).

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

⁵ En cierto modo tampoco lo hizo la uva.

⁶ Más allá de referente de su *pasado industrial*, en la actualidad el cargadero de mineral se está convirtiendo en todo un símbolo de la ciudad.

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 *de embarque* 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 productoras.⁷ 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».⁸

⁷ Mignon (1982).

⁸ Naveros (1968), p. 96.

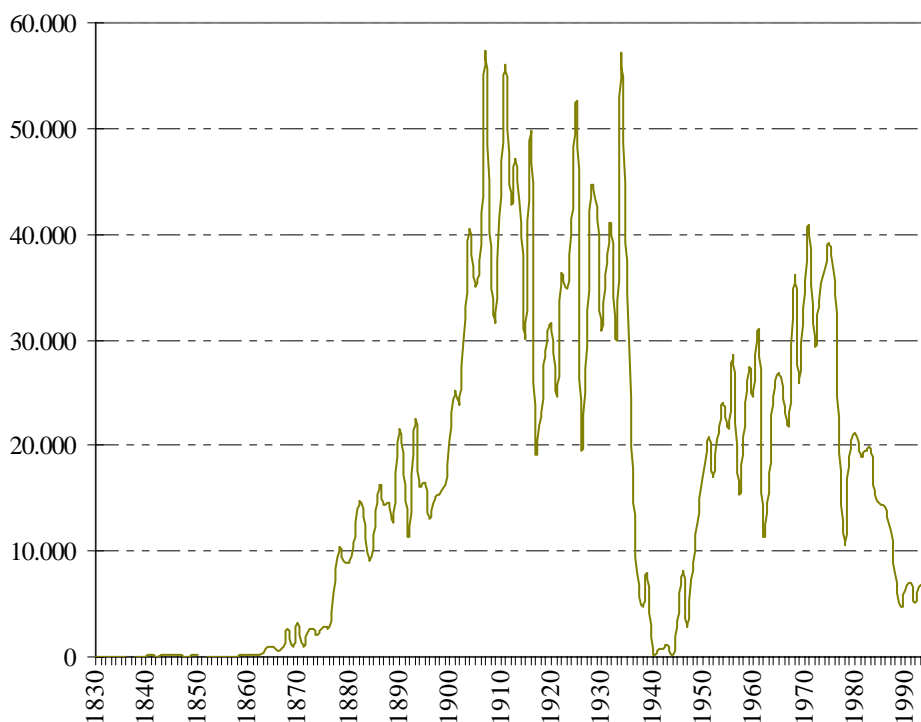


Gráfico 1: Exportaciones de uva de mesa desde Almería (1830-1995)
(En toneladas) Fuente: Sánchez Picón (1997)

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 almeriense.⁹ 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 neta¹⁰, 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 salieron de los parrales de la Sierra de 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:

⁹ También se denominó a la variedad *Ohanes* uva *de embarque* o, simplemente, uva *de Almería* (*Almeria grapes*).

¹⁰ Préstamo tecnológico de la industria vinícola malagueña, cuyos comerciantes controlaron el negocio uvero almeriense durante la primera mitad del siglo XIX.

Londres, Liverpool, Glasgow, Hull en Inglaterra (que recibía más del 50 por 100 de las expediciones); Nueva York en Estados Unidos y Hamburgo y Bremen en Alemania.¹¹

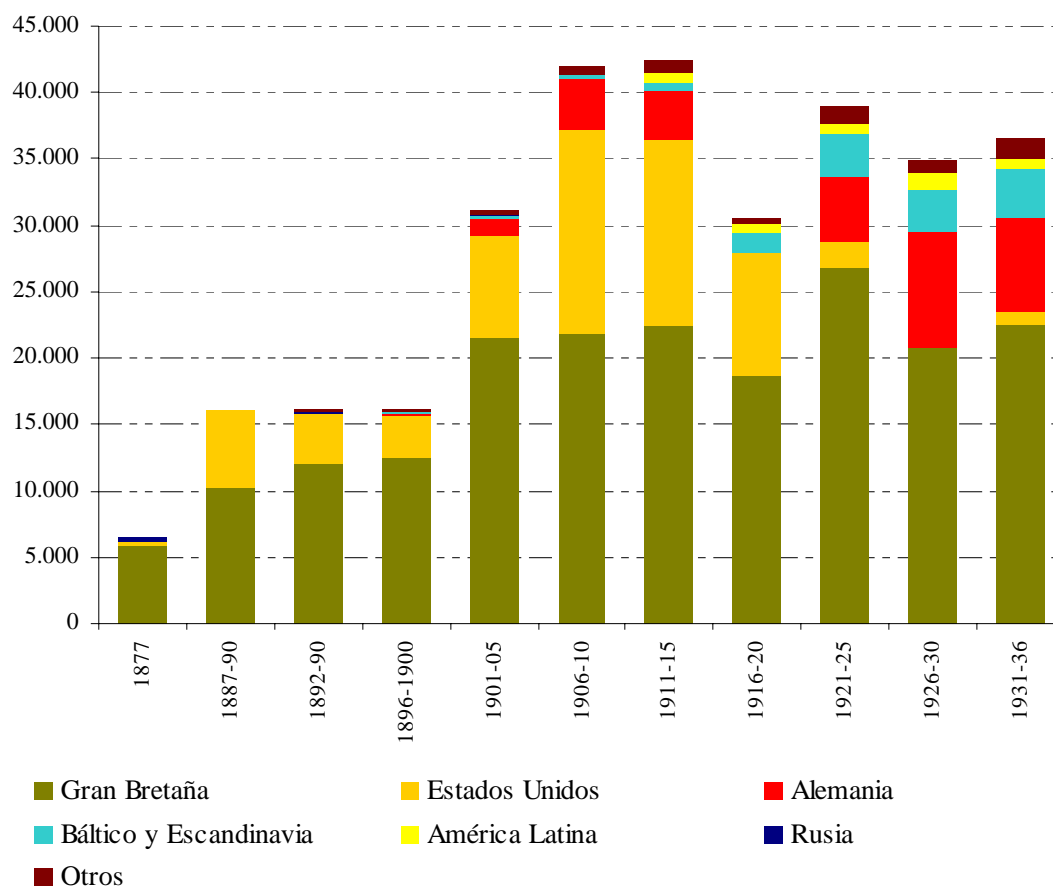


Gráfico 2: Destino de las exportaciones de uva de Almería (1875-1936)
(Toneladas medias del período) Fuente: Sánchez Picón (1997)

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 hectáreas¹². 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 la epidemia filoxérica de finales del XIX. El comerciante hacía llegar al parralero una serie de anticipos contra la entrega

¹¹ Sánchez Picón (1992), p. 371.

¹² «Puede afirmarse que la exportación al extranjero justifica sólo y exclusivamente dicho cultivo, ya que esta variedad no se presta a explotación forzada para consumo inmediato de mesa, local o en mercados nacionales, generalmente abastecidos de frutas económicas durante la mayor parte del año. Tampoco se presta a consumo distinto, que no admite, por otra parte, en competencia con otras variedades a propósito para la vinificación»; Rueda Ferrer (1932), p. 8.

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 geométricamente, 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 consignatarios¹³.

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 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».¹⁴

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 más tardía o de peor calidad (de menor *aguante*).¹⁵ En las páginas siguientes analizamos las condiciones de posibilidad de esta alternativa ferroviaria al tradicional negocio de la uva *del barco*.

¹³ «El mismo productor se convirtió en comerciante, haciéndose competidor de sí mismo y desarrollando un comercio anárquico y suicida»; Sáenz Lorite (1977), pp. 210-211.

¹⁴ Rueda Ferrer (1932), pp. 25-27. Subrayado en el original.

¹⁵ Silvela (1935), p. 221.

3. 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 país¹⁶. 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 nacional¹⁷. 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 socioeconómicas y de infraestructuras de la región¹⁸.

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 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 España¹⁹.

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 eliminó el zigzagueante

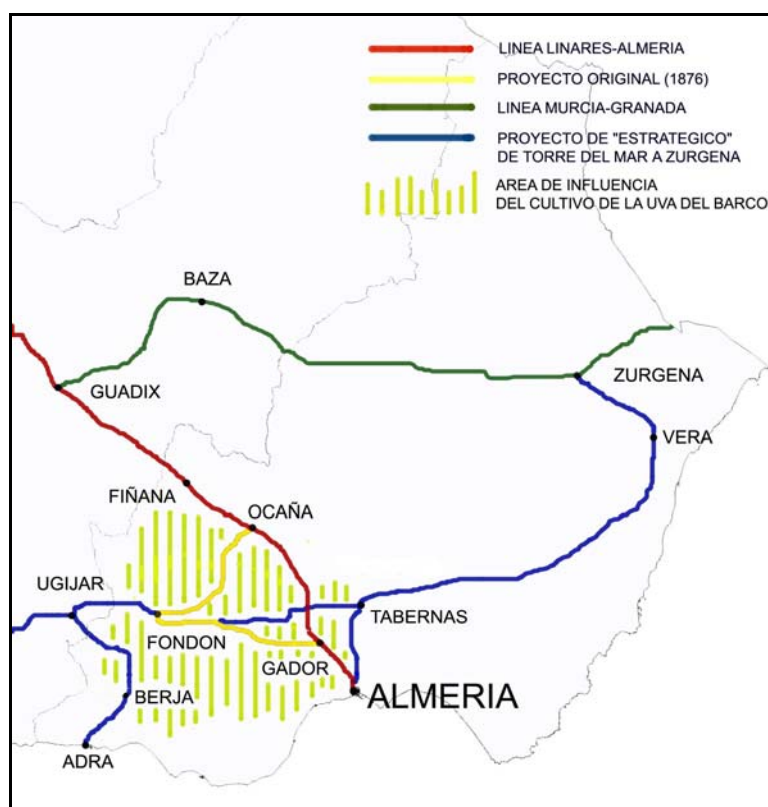
¹⁶ Cuéllar Villar (2003), p. 184.

¹⁷ Lo que posteriormente determinaría las estrategias de explotación de las compañías.

¹⁸ Las dos grandes empresas ferroviarias que operaban en Andalucía a finales del ochocientos se abstuvieron de invertir en el territorio almeriense. La *Compañía de los Ferrocarriles Andaluces* situó en la capital granadina el límite oriental de sus explotaciones, mientras que la *Compañía de Madrid a Zaragoza y Alicante* hizo lo propio en Cartagena y Linares. En medio quedó, como ese *desierto ferroviario* al que antes hacíamos referencias, la provincia de Almería y buena parte de las de Granada, Jaén y Murcia.

¹⁹ 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* o no a la línea ferroviaria de las parcelas fuese el factor determinante en el uso marginal que el negocio uvero hizo del ferrocarril.

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: tiene que avanzarse, por tanto, 5 metros en la vía para hacerlo 1 en el mapa (la relación global de la línea es de 4 a 1)²⁰. 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.



²⁰ Cuéllar Villar (2003), p. 195. Las vertiginosas pendientes de la línea Almería-Linares tuvieron una trascendencia nada desdeñable en las posibilidades de transporte de la uva almeriense por ferrocarril: «Nuestro proyectado tren uvero tendría que ser un tren modesto; no hay que soñar con los trenes fruteros de Italia; no hay que aspirar tampoco a los trenes fruteros de Levante; porque en Valencia-Castellón-Tarragona-Barcelona a Cerbere, la vía es casi horizontal. La nuestra, en cambio, tiene enormes rampas; la inicial, desde Almería a Huéneja, escala una cota de 1.184 metros de altura, en un recorrido de 80 kilómetros de longitud. Es la rampa más formidable de España en ferrocarriles de vía normal; porque la célebre del Puerto de Pajares sólo sube a 900 metros sobre el mar, y para ello tiene desde el puerto de Gijón un recorrido de 109 kilómetros; es decir, 29 kilómetros más, y 284 metros de menor altura que la nuestra»; *La Crónica Meridional*, 20 de diciembre de 1927.

Mapa 1: El ferrocarril en Almería: proyectos y realizaciones

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*, con unas tarifas mucho más competitivas para el transporte agrícola²¹.

En la posguerra se produjeron cambios significativos en el comercio del mineral del hierro. Se concentró la oferta, reduciéndose el número de explotaciones (muchas de ellas fueron abandonadas), al tiempo que aumentaba la producción merced a diferentes mejoras técnicas. La capacidad de transporte aumentó, pero las ventas se dirigieron preferentemente hacia el mercado interior a consecuencia de la coyuntura internacional y de los presupuestos autárquicos, en contraposición al dominio de los destinos extranjeros durante el primer tercio del siglo XX.

Lo elevado de los precios del transporte no puede atribuirse sin más a una actitud abusiva de las compañías o a la descoordinación entre ellas²², 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 ferroviario*²³. 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 también con la propia provincia. 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

²¹ Círculo Mercantil e Industrial de Almería (1912).

²² La creación de la RENFE en 1941 no mejoró sustancialmente la situación.

²³ Nótese que el *problema uvero* es coetáneo.

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 mediterráneo andaluz con el Levante peninsular, atravesando la Alpujarra almeriense y siguiendo el curso del Andarax en dirección a Tabernas (la zona de producción uvera y la comarca económicamente más dinámica de la provincia). 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 ocultas* bajo el subsuelo de la Sierra de Gádor:

«Las causas determinantes de que existan inexploradas y pagando canon de superficie 1.890 concesiones mineras, no son otras que la carencia de vías de transporte y el problema quedaría resuelto satisfactoriamente, en beneficio de los propietarios mineros y de la economía nacional, construyendo el ferrocarril de referencia, en las inmediaciones de cuya línea están enclavadas la mayor parte de las concesiones mineras, hoy improductivas por la carencia absoluta de vías de transporte, y, si los sacrificios, que de momento habrá de imponerse el Tesoro Público para esta atención, no habrían de estar brillantemente recompensados, en un futuro no muy lejano, con el aumento que habrían de experimentar los ingresos por el concepto de explotación, y, los que naturalmente surgen de toda riqueza creada».²⁴

El compromiso del «estratégico» con el negocio uvero fue meramente circunstancial, a un nivel similar al de las implicaciones militares que conllevaba conectar los cuarteles del litoral andaluz con el puerto de la región más cercano a Melilla en plena campaña de Marruecos. 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 agrícola:

«Este ferrocarril [de Almería a Canjáyar], el que partiendo de esta capital con enlace en la Estación de Ferrocarril del Sur de España, debe ir por la margen derecha del río Andarax, cruzando todos los pueblos comprendidos en él, que son más de catorce, algunos de ellos de gran importancia, enlazando en este con la línea general de Torre del Mar a Zurgena o Águilas. Su recorrido es próximamente [sic] de cuarenta kilómetros, y la importancia de dicho ramal es grande por la producción agrícola y minera de la zona que recorrería. La producción uvera solamente asciende a más de “un millón” de barriles, que hoy se transportan trabajosamente en carros. En cuanto a la minería, baste decir que la de Ohanes, Canjáyar y Beires es incalculable».²⁵

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

²⁴ Exposición de la Cámara de Comercio de Almería al Directorio; *La Crónica Meridional*, 18 de diciembre de 1923.

²⁵ Carta de la Asociación Minera de Almería al presidente del Consejo Superior de Ferrocarriles; *La Crónica Meridional*, 17 de mayo de 1925.

dilatara en el tiempo sin concretarse a lo largo de casi tres décadas. Se frustraba así una nueva alternativa al transporte tradicional en la provincia²⁶. 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».²⁷

4. 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».²⁸ 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. 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 durante años tuvieron 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 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

²⁶ «En 1920 llegó a su auge la campaña pro “Estratégico”. Se trataba de llevar a cabo la unión de toda la provincia de Almería por ferrocarril y ponerla en comunicación con la Península. El “Estratégico” fue una especie de “jalirón!” de conservadores, liberales y reformistas a la hora de elegir diputados a Cortes. Algo parecido a la no muy lejana efervescencia del pantano del Almanzora, cuyo proyecto de realización se aprobó con un presupuesto de ejecución de mil millones de pesetas. Al tren Estratégico –así se le conocía–, lo llamaron con socarronería algunos almerienses el “Ex–tratégico”»; Naveros (1968), p. 104.

²⁷ Cuéllar Villar (2003), p. 268.

²⁸ Bosque Maurel (1960), p. 24.

alargamiento del período tradicional de ventas: el grueso de las mismas se pretendía realizar en invierno, una vez terminada la campaña de exportación.

Desde principios de siglo, diferentes organizaciones y asociaciones uveras, creadas con vistas a organizar la exportación y articular al sector en torno a un *grupo de presión* representativo, llevaron en sus programas la demanda de abrir el mercado nacional, aunque siempre de forma secundaria y escasamente desarrollada.²⁹ Seguramente porque eran conscientes de que el mercado español nunca sería capaz de consumir una proporción significativa de la producción a precios relevantes, pero también porque la reivindicación casi unánime del sector durante este período se limitó a la regulación de las ventas al exterior, que evitase en lo posible las aglomeraciones y stocks recurrentes, y mantener así la rentabilidad de un cultivo que había revolucionado la economía provincial desde la agricultura. Hasta mediados de los años veinte, y sobre todo durante la Gran Guerra, la mayor preocupación de los parraleros será el encarecimiento progresivo de los fletes y la amenaza de cierre o restricción de algunos mercados extranjeros³⁰.

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 pesetas.³¹ 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

²⁹ Cámara Oficial Uvera (1927), p. 69.

³⁰ Sorprende, por ejemplo, que la *Memoria de la Junta Directiva de la Asociación Uvera de Almería correspondiente a la campaña de exportación del año 1917*, publicada al año siguiente, no haga la más mínima referencia al mercado español como alternativa. Cabe preguntarse si esto se debe a que no se daban entonces las condiciones mínimas para llevar a cabo un proyecto semejante (infraestructuras y tarifas ferroviarias apropiadas), o si simplemente responde al escaso interés de los parraleros en participar en dicho mercado. Pocos años después, en 1924, la entrada en el mercado nacional tampoco aparecerá recogida entre los «fines de carácter primordial» del Reglamento de Régimen Interior de la Cámara Oficial Uvera.

³¹ 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).

Madrid (615 kilómetros) el precio era de 62,50 pesetas; es decir, ¡un 42,9 por 100 menor por 58 kilómetros más de recorrido!³² 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*). 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 veinte³³.

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. La 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 considerablemente³⁴. 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

³² Círculo Mercantil e Industrial de Almería (1912).

³³ Cámara Oficial Uvera (1926), p. 69. Algunos analistas del negocio elevaban la cifra de barriles sobrantes hasta el millón: «Hay quien se devana los sesos para descubrir el método de embarque que evite la aglomeración de barriles en el puerto, sin comprender que esto es lo mismo que darle vueltas al asunto sin salirse de un círculo vicioso. / Sin en la actualidad no tenemos mercado más que para un millón de barriles, es inútil cuanto se haga para defender el segundo millón restante, e indefectiblemente se producirá el abarrotamiento de los muelles o de los mercados, con la consiguiente depreciación de la mercancía»; *La Crónica Meridional*, 24 de julio de 1927.

³⁴ 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.

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 100³⁵.

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

«Es de justicia, pues, que la Compañía del Sur nos conceda en su línea la Tarifa “MNA número 1 GV”. Ello supondría en el acto, ganar para nuestra producción los grandes mercados nacionales, hoy en absoluto perdidos para nuestras uvas. Madrid, Barcelona, Bilbao, San Sebastián, Santander, Oviedo, Vigo, Gijón y Sevilla, consumirían una buena parte de nuestra producción más tardía, ya que los gastos de transporte habrían de permitirnos poner el fruto en sus mercados con un gasto razonable. Valga por demostración un ejemplo: “veinte céntimos de peseta” costaría el transporte de cada kilogramo de uvas, peso neto, “desde Almería a San Sebastián”. Bien se ve que es gasto soportable».³⁶

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».³⁷ 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».³⁸

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)³⁹. 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

³⁵ Estimaciones realizadas en pesetas corrientes a partir de los datos recogidos en Sánchez Picón (1992) y *La Crónica Meridional*, 18 de diciembre de 1927.

³⁶ *La Crónica Meridional*, 18 de diciembre de 1927.

³⁷ Cámara Oficial Uvera (1926), p. 31.

³⁸ 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.

³⁹ 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.

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]»⁴⁰, 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.

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 febrero⁴¹.

La tarifa temporal nº 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».⁴² 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.

⁴⁰ 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: Compañía MZA. Servicio Comercial. Oficina Comercial, leg. D-0747-001 [en adelante se citará como AHF].

⁴¹ *La Crónica Meridional*, 22 de enero de 1933.

⁴² Carta del jefe del Servicio Comercial de MZA al jefe de Tráfico del Oeste. Madrid, 30 de agosto de 1934; AHF.

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. Quizá un simple telegrama pueda resumir los motivos de este fracaso relativo:

«VEINTISEIS NOVIEMBRE FACTURE HENDAYA WAGON GF 3087 EXPEDICION 47365 NO HABIENDO LLEGADO AUN DESTINO RUEGO HAGA TRANSPORTE RAPIDAMENTE EVITANDO PUDRICION UVAS ANULACION PERMISO CONTINGENTE».⁴³

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 menor⁴⁴. 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 inoportuna. 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 seguía siendo el eje del comercio, resultando imposible responder a la cuestión de si habría podido desarrollarse hasta consolidarse definitivamente la opción ferroviaria de no haberse producido ni la Guerra Civil ni la Segunda Guerra Mundial.

4. 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

⁴³ Telegrama del exportador de uvas Juan Ronco Barragán al jefe del Servicio Comercial de MZA. Almería, 3 de diciembre de 1932. AHF. La compañía madrileña se disculpó a los pocos días, culpando a su colega Norte de los retrasos.

⁴⁴ *Boletín de la Cámara Oficial Uvera*, 31 de marzo de 1931.

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 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.

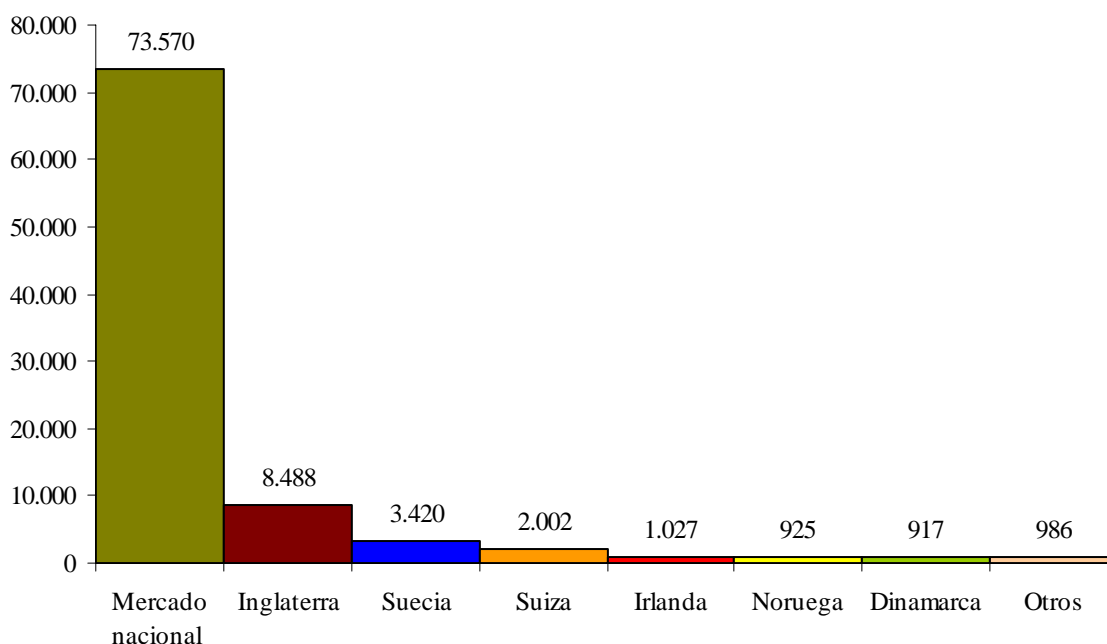


Gráfico 3: Mercados de la uva de Almería durante la posguerra (1939-1946)
(Toneladas totales recibidas) Fuente: Cazorla Sánchez (1999)

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 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 década⁴⁵. 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-Andaluces⁴⁶ no respondió adecuadamente 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».⁴⁷ 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:

⁴⁵ Bosque Maurel (1960), p. 24. Lo que, en cualquier caso, triplicaba los niveles del primer tercio del siglo XX.

⁴⁶ 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.

⁴⁷ 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.

«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-.

| | | |
|--|------|--------------|
| Productor 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 “ |
| Quedan para los ocho kilos de uva porte f.c. de Almería Bilbao por la tarifa corriente | | 4,63 “ |
| Quedan para el productor | | 4,00 “ |
| | | 0,63 “ |

»No se crea que estas cantidades, tendenciosas o figuradas. No. Ellas justifican la agonía y la necesidad trágica del pueblo de Almería». ⁴⁸

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.

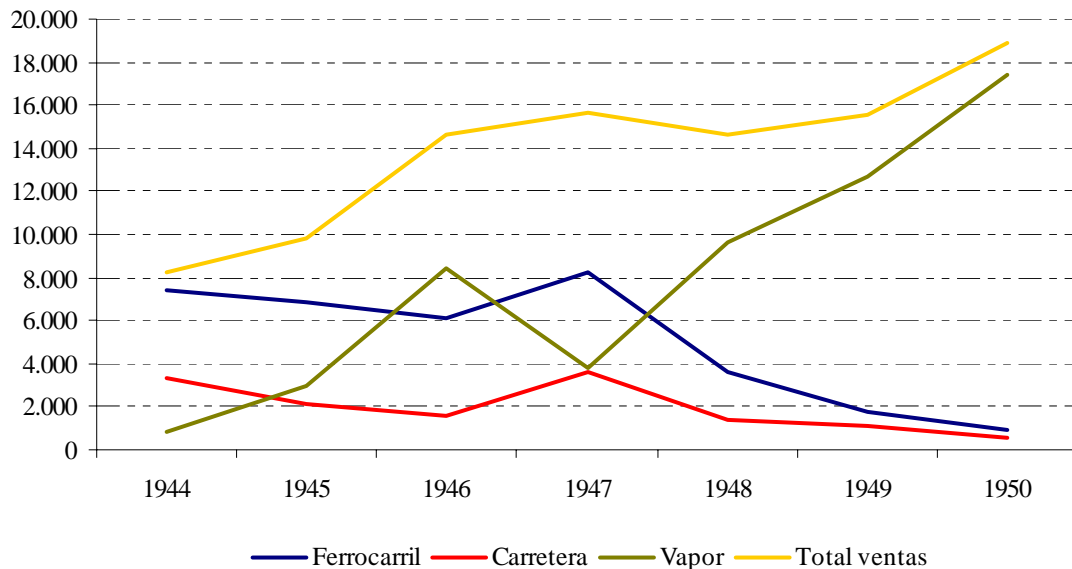


Gráfico 4: Medios de transporte usados por el negocio uvero (1944-1950)
(Toneladas transportadas) Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1955)

⁴⁸ Carta del delegado sindical provincial al gobernador civil. Almería, 1 de junio de 1940; AHF.

Una de las consecuencias del aprovechamiento intensivo de la red ferroviaria durante estos años fue la diversificación de los puntos de salida de la uva. La ciudad de Almería vio difuminarse su monopolio histórico como centro principal de distribución de la producción uvera de la provincia en beneficio de otras estaciones intermedias de la línea Linares-Almería, como Gádor o, a cierta distancia, Santa Fe (municipios parraleros del bajo Andarax). Inesperadamente, se materializó así uno de los objetivos del viejo proyecto del ferrocarril *estratégico*: la supresión del traslado casi forzoso a la capital de los barriles para poder remitirlos desde allí a los distintos mercados por mar⁴⁹. No obstante, esta circunstancia no fue premeditada ni se debió a una planificación en términos de fomento de las economías de escala, sino que vino impuesta por una imperiosa necesidad de ahorrar todo tipo de costes.

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».⁵⁰

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 TRANFESA (Transportes Ferroviarios Especiales, SA), que arribó a la provincia en la campaña de 1953. La compañía, nacida en Madrid diez años antes, había iniciado sus primeros ensayos con vagones de ejes intercambiables en 1950, como medio de evitar el engorroso trasbordo al llegar a la frontera que exigía la diferencia en el ancho de vía⁵¹.

⁴⁹ Durante los años veinte y treinta también se mandaron barriles al extranjero desde los puertos de Adra y Garrucha (en los extremos oeste y este de la provincia, respectivamente), pero en cantidades muy poco significativas.

⁵⁰ Cuéllar Villar (2003), p. 329.

⁵¹ Abad (1988), p. 353. Dicho autor afirma también que RENFE no llegó nunca a plantearse la posibilidad de ofertar vagones semejantes.

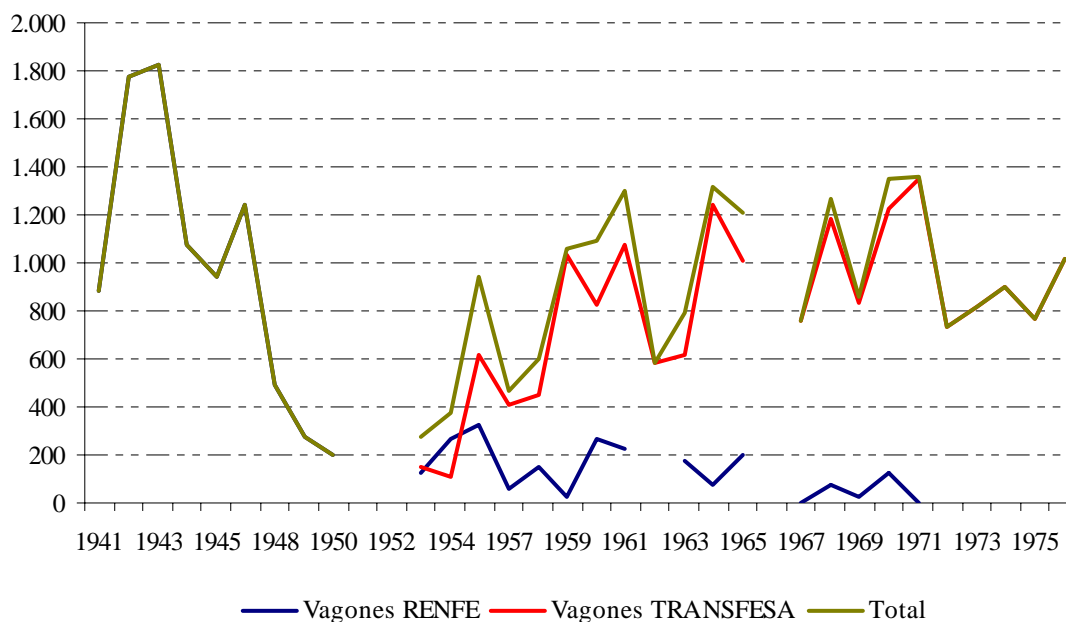


Gráfico 5: Número de vagones TRANSFESA que participaron en el negocio uvero (1941-1976) Fuente: Memorias de la Delegación Provincial del Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas⁵²

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 llevaran 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 “plateaux” [sic, léase *plateaux*] de 5 kilos netos, en vagones refrigerados Transfesa, los cuales van 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 condiciones. Los importadores británicos han manifestado repetidamente la satisfacción que les produce este medio de transporte, así como también los envases de 5 kilos. Este envase, construido en la fábrica de la propia Empresa, tiene una bella presentación y es sumamente higiénico, toda vez que la uva va envuelta en papel celofán y papel

⁵² Archivo Histórico Provincial de Almería: AISS-G, 198-201.

de seda. Y tanto por su tamaño como por su peso, tiene la ventaja de poder ser adquirido directamente por el consumidor».⁵³

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*⁵⁴ 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 engañoso 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».⁵⁵

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 de uva almeriense, 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 provincia.⁵⁶ Resulta necesario reseñar que fueron precisamente los pequeños productores, que en su mayoría no disponían de los recursos

⁵³ «JOSÉ NAVARRO MONER, una de las principales firmas exportadoras de Almería»; en *Información Comercial Española* (242), 1953; p.1894.

⁵⁴ La expresión es de Sáenz Lorite (1977).

⁵⁵ *Revista Sindical de Estadística* (1961): «Continúa aumentando la producción de uva de Almería»; p. 66.

⁵⁶ «Como se sabe, a raíz de las crisis de los productos especulativos, hace años que se está produciendo una tendencia hacia la separación, en estos cultivos, de producción y comercialización. Al antiguo productor-exportador ha sucedido la compañía o casa exportadora que ya no participa en la primera fase, en la producción. De este modo, los riegos de una crisis afectan al agricultor; el comerciante, ante una mala coyuntura del mercado, no obtiene beneficios, pero tampoco pierde, mientras que ante una demanda en alza los principales beneficios se dirigen siempre hacia el eslabón comercial y no hacia el productor»; Sáenz Lorite (1977), p. 210.

suficientes como para hacer uso de las posibilidades logísticas del ferrocarril privado, los que vendían mayoritariamente su producción 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.

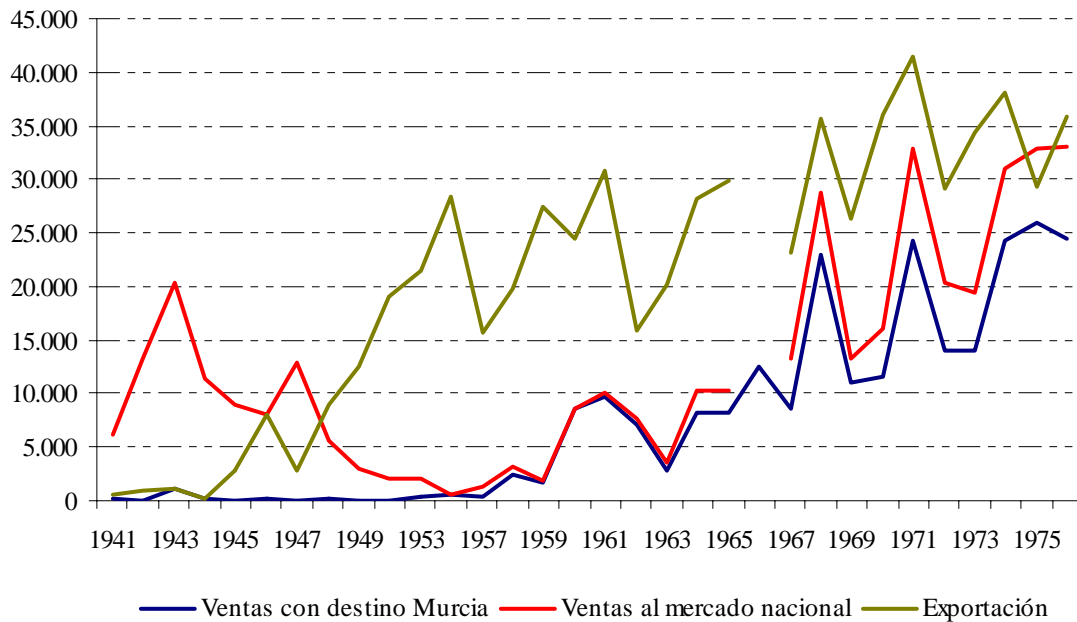


Gráfico 6: Participación del comercio murciano en el negocio uvero
(Toneladas). Fuente: Memorias de la Delegación Provincial del Sindicato de Frutos y Productos Hortícolas

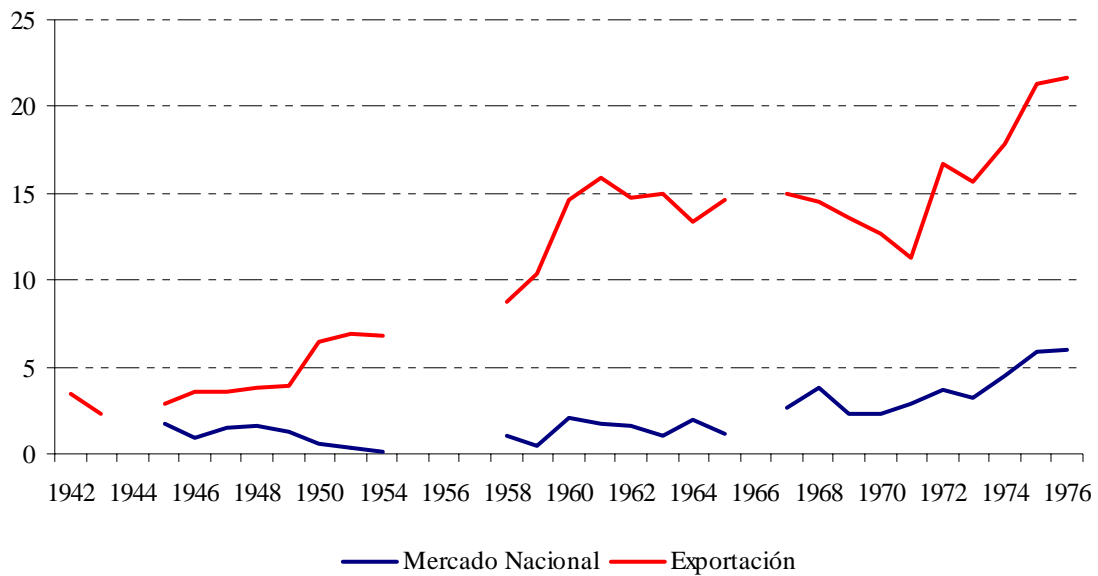


Gráfico 7: Rentabilidad bruta de la uva según destino
(Pesetas corrientes por kilo) Fuente: *Ídem*

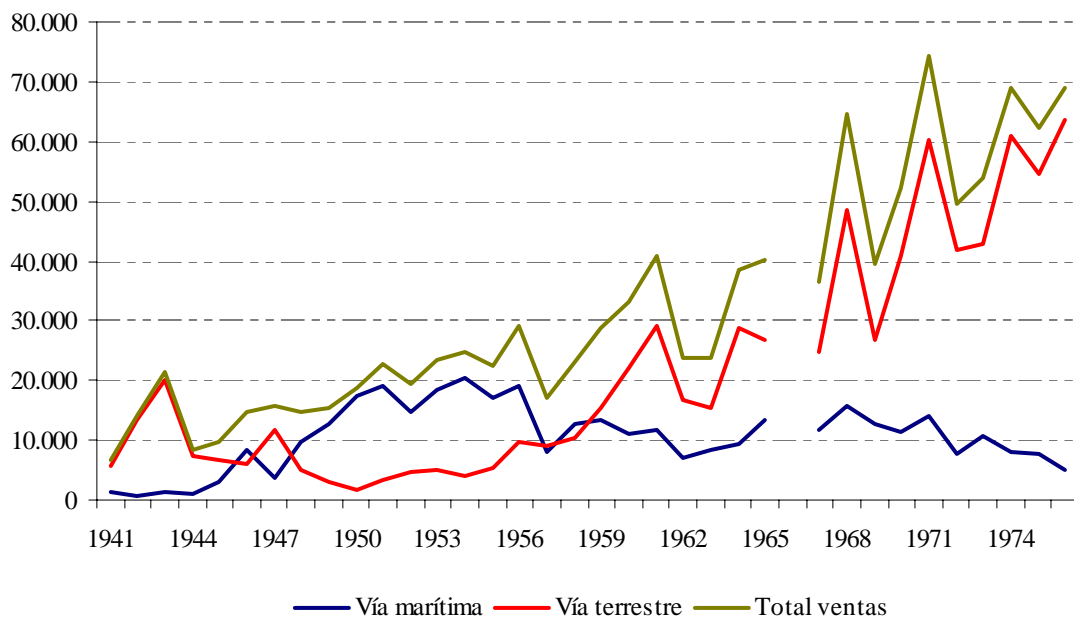


Gráfico 8: Medios de transporte usados en el negocio uvero
(Toneladas) Fuente: *Ídem*

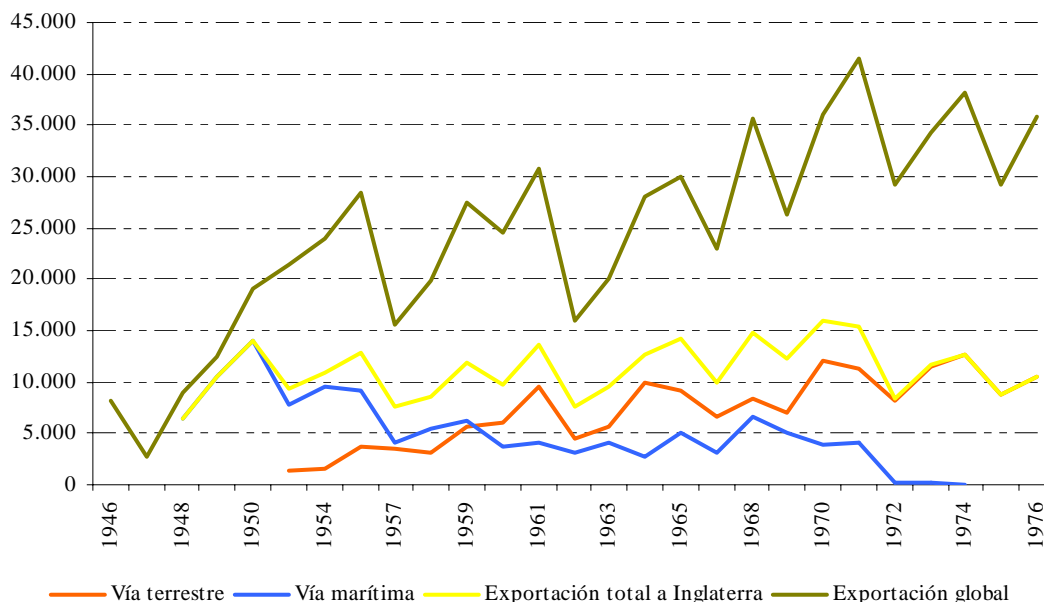


Gráfico 9: Evolución del transporte hacia el mercado inglés Fuente: *Ídem*

Lamentablemente, no disponemos de datos desagregados que nos permitan distinguir entre ventas por ferrocarril y por camión durante el período franquista. 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 posguerra⁵⁷. 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.

6. 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. Tampoco jugó un papel destacado en

⁵⁷ El protagonismo murciano debe, por tanto, matizar la opinión que a finales de los años setenta se tenía al respecto: «La rápida aceleración de los transportes terrestres en los últimos años se debe casi exclusivamente al ferrocarril, medio por el que se hacen básicamente los envíos de uva hacia Alemania Federal, Dinamarca, Francia, Inglaterra, Holanda, Suecia y Suiza»; Sáenz Lorite (1977), p. 212. Era el ferrocarril levantino, y no el almeriense, el que podía transportar una parte significativa de la producción hacia los mercados exteriores. Según la documentación del Sindicato de Frutos, a través de la línea Lorca-Baza-Águilas, que atravesaba la mitad septentrional de la provincia almeriense conectándola con las de Granada y Murcia, apenas transitaban vagones de uva durante todo el franquismo.

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 determinó 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.

5. 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 secretaría 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 (1998): «Almería, 1898: incomunicación y atraso»; en ROZALÉN FUENTES, Celestina y ÚBEDA VILCHES, Rosa María (coords.): *La crisis de fin de siglo en la provincia de Almería. El desastre del 98*. Almería, Instituto de Estudios Almerienses; pp. 103-112.
- CUÉLLAR VILLAR, Domingo (2000): «Las comunicaciones en el valle del Andarax. Una perspectiva histórica»; en *El Eco de Alhama* (9); pp. 10-17.
- 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.
- CUÉLLAR VILLAR, Domingo y SÁNCHEZ PICÓN, Andrés (1999): «El impacto de un ferrocarril periférico: la Compañía de los Caminos de Hierro del Sur de España, 1889-1929»; en MUÑOZ RUBIO, Miguel; SANZ FERNÁNDEZ, Jesús Y VIDAL OLIVARES, Javier, eds.: *Siglo y medio de ferrocarril en España, 1848-1998: Economía, industria y sociedad*. Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles; pp. 619-643.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1955): *Reseña estadística de la provincia de Almería*. Madrid.

- MIGNON, Christian (1982): *Campos y campesinos de la Andalucía mediterránea*. Madrid, Ministerio de Agricultura.
- NAVARRO CLARI, Justo José (2001): «El transporte de la naranja por ferrocarril»; comunicación presentada al II Congreso de Historia Ferroviaria, «Siglo y medio de ferrocarriles en Madrid». Madrid.
- NAVARRO DE OÑA, Constanza (1984): *El ferrocarril de Linares a Almería (1870-1934)*. Almería, Cajal.
- NAVEROS, José Miguel (1968): *Almería en mi tinta*. Madrid, Gráficas Bachende.
- 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.
- SÁNCHEZ PICÓN, Andrés (2005): «De frontera a milagro. La conformación histórica de la economía almeriense»; en MOLINA HERRERA, Jerónimo, dir.: *La economía de la provincia de Almería*. Almería, Instituto de Estudios de Cajamar; pp. 43-84.
- SILVELA, Fernando (1935): «La crisis de exportación de uvas de mesa»; en *Agricultura* (76); pp. 219-221.