

# ALMERIA: EL "MILAGRO" DE UNA AGRICULTURA INTENSIVA

En un artículo que trata de proporcionarnos una visión de conjunto sobre el fenómeno expansivo de la agricultura intensiva almeriense, **Fernando González Olivares** y **Juan Jesús González Rodríguez**, tras señalar la dimensión económica del «milagro» y sus claves tecnológicas y demográficas, centran nuestra atención sobre una serie de aspectos problemáticos de los que depende hoy la consolidación del fenómeno: la contracción de las rentas, la falta de control sobre los canales comerciales y —probablemente el más importante a largo plazo— el uso no controlado de recursos escasos: **el agua**. Finalmente, se hacen algunas reflexiones sobre las expectativas que suscita, desde este contexto, el proceso de adhesión a la CEE (1).

## I. LA DIMENSION DEL «MILAGRO»

**S**ITUADO al suroeste de la provincia de Almería, el anfiteatro natural formado por las faldas de la Sierra de Gádor y el arco litoral que se extiende entre las poblaciones de Adra y Aguadulce, configura un microclima específico en el continente, y comparable al de las costas norteafricanas, por lo que se refiere a luminosidad, período de insolación, temperaturas medias y bajas precipitaciones, factores de cuya combinación se desprenden óptimas condiciones para el desarrollo vegetativo (2).

Como resultado parcial de un largo proceso de deforestación y pastoreo abusivo, este desarrollo estaba limitado, en las planicies de dicho anfiteatro, por la esterilidad del suelo —caracterizado, por razones meteorológicas y edafológicas, como semiárido, y casi exclusivamente poblado de maleza desértica— y por la sali-

nidad de las aguas subterráneas, abundantes, pero contaminadas, por las características del suelo, en grado intolerable para la mayor parte de los cultivos. En estas condiciones, el erial resultante apenas si podía sostener una reducida población cultivadora de cebada, forrajes y uva Ohanes, con muy escasos resultados económicos, que contribuían a colocar a la provincia en la última posición del *ranking* de renta *per cápita*.

Esta era la situación (a finales de los años 50 y primeros 60) en buena parte de los términos de la comarca Campo de Dalías, especialmente en los situados entre la carretera nacional Cádiz-Barcelona y la costa: Dalías (hoy El Ejido), Félix, Vicar y Roquetas de Mar. En cambio, la Vega de Adra, que nos servirá de contrapunto, propiciaba, sobre unos depósitos de limo y humus de gran fertilidad, unos cultivos en transición con los de la Vega de Granada: patata extratemprana, caña de azúcar, judías verdes, etc.

Paisajes agrarios tan diversos han acabado, sin embargo, convergiendo en una misma orientación productiva: la horticultura extratemprana, en la que la agricultura almeriense se encuentra hoy altamente especializada. En efecto, en 1979 la agricultura aportaba el 42 por 100 de los empleos y el 26 por 100 de la producción bruta de la provincia. En 1982 la horticultura suponía el 63 por 100 de la producción agraria bruta provincial y el 75 por 100 si se incluyen frutas y flores. Esta orientación productiva se organiza en un tipo de explotación familiar que contrasta con la orientación extensiva de la otra agricultura punta de la región: la de las campiñas de la Baja Andalucía.

Sobre la base de esta reorientación, la provincia de Almería incrementó su participación en la producción final agraria nacional, entre 1967 y 1977, del 0,95 por 100 al 2,68 por 100. Este tirón del sector agrario hizo ascender en la misma década la renta familiar disponible *per cápita* de la provincia desde el último lugar del *ranking* español al puesto número treinta. (3). En 1978, uno de cada cuatro empleos generados por la agricultura andaluza procedía de la horticultura intensiva del litoral mediterráneo, y dos de cada tres generados por ésta procedían de la comarca de Dalías, (Calatrava Requena, artículo citado en nota 2). Con una producción final agraria sólo superada por la provincia de Sevilla, la de Almería ha conseguido las tasas más altas de actividad y las más bajas de paro de la región.

Esta radical transformación de Campo de Dalías se ha basado en tres factores:

a) *Innovación tecnológica*. A partir de experiencias propias (enarenado), aunque de difusión

limitada, se introdujeron una serie de innovaciones técnicas (plasticultura) inicialmente, difundidas por el Instituto Nacional de Colonización, que apoyó aquellas experiencias y aportó recursos técnicos y financieros. Más tarde llegaron nuevas aportaciones, en este caso israelitas, francesas (riego por goteo) y holandesas (semillas seleccionadas). Todo ello propició, por lo pronto, la creación de un suelo agrícola antes inexistente y, a continuación, prácticas de cultivo forzado en intensidad desconocida.

b) *Una movilidad geográfica* sin precedentes en el interior del sector, con procesos de colonización y asentamiento espontáneos o escasamente dirigidos (en un punto en el que la incidencia del INC/IRYDA se ha visto desbordada), como resultado de un fenómeno de aluvión que, tras una fase incipiente, coincidente con un período de fáciles alternativas migratorias, se desencadenó a lo largo de los años setenta. Entre 1960 y 1981, el conjunto de los cuatro municipios más expansivos de la comarca (El Ejido, Roquetas de Mar, VÍcar y Félix) registró un incremento de población de un 209 por 100.

La mayor parte de estos inmigrantes procedían de las Alpujarras almeriense y granadina y de las demás comarcas deprimidas del entorno, muchos de cuyos habitantes acudieron, inicialmente como braceros, a las primeras explotaciones intensivas, hasta conseguir una explotación en régimen de medianería (fórmula local de aparcería). Tras un período en estas condiciones, y animados por las altas rentabilidades, invirtieron sus ahorros y/o solicitaron préstamos con que acceder a la propiedad.

De esta forma, el censo profesional de la horticultura intensiva del Campo de Dalías quedó constituido por dos colectivos: el de los agricultores nativos dedicados a cultivos de escasos resultados económicos, pero de apacibles condiciones laborales («¿hay algo más saludable que trabajar al sol en invierno, a la sombra en verano y sin agacharse?», comentaba con nostalgia un antiguo parrralero), que, no sin algunas resistencias, se fueron reconvirtiendo al plástico; y el de los temporeros, que consiguieron asentarse en la zona tras superar la precariedad de sus condiciones económicas y su desconocimiento previo de las técnicas de cultivo, procedentes de una zona marcada por la depresión económica y la marginación cultural. Este último grupo tenía, naturalmente, una predisposición mayor a aceptar cualquier tipo de innovación y menores resistencias a adaptarse a la mayor regularidad y dedicación y las peores condiciones de salubridad del trabajo en los invernaderos (trabajo en espacios cerrados con temperaturas de hasta 50º y continua exposición a la agresión de productos químicos).

c) *Unas redes de comercialización.* Aunque se tratará más extensamente en el apartado dedicado a canales de comercialización, no queremos dejar de reseñar aquí la aportación fundamental que a la viabilidad del milagro han realizado las organizaciones comerciales que han hecho posible la salida a los mercados interior y exteriores de la producción creciente de la zona y que constituyen el tercer pilar del fenómeno, y no el menos importante: alhóndigas, empresas murcianas de exportación, multinacionales de *export-import*.

## II. INNOVACIONES TECNOLÓGICAS Y CREACION DE SUPERFICIES DE CULTIVO

Con objeto de neutralizar los efectos de la salinidad del agua, los agricultores de la costa granadina próxima a Almería (La Rábida, la Mamola, etc.) venían practicando tradicionalmente el enarenado del suelo, consistente en extender sobre la superficie a cultivar una capa de arena de 8 a 10 centímetros de espesor. Se reducía así la evaporación del agua de riego y se conseguía una doble retención de humedad y calor (con una elevación de temperatura de hasta 10º) y, en último término, una gran precocidad de cultivo. Según otra versión, muy difundida, fueron los propios ingenieros del INC quienes, por azar, descubrieron esta técnica en 1956 (4). Lo cierto es que una versión no contradice a la otra, ya que los técnicos del INC pudieron ver alguna de las explotaciones con tal sistema y caer en la cuenta de la utilidad de la difusión y mejora de sus técnicas de cultivo.

Con estos antecedentes, en cualquier caso, el INC que, desde 1953, había retomado la política de alumbramiento de aguas, inició en 1957 la experimentación de los enarenados y, en 1958, su difusión sobre parcelas de dos hectáreas en sucesivas adjudicaciones.

Esta intervención sirvió de catalizador para la creación de nuevas superficies de cultivo al superponer sobre el erial capas sucesivas de tierra de «cañada», estiércol y arena. La incidencia de esta intervención sobre el proceso de asentamiento se ha limitado a la adjudicación de seiscientos lotes familiares, lo que representa

un reducido porcentaje en el conjunto del movimiento demográfico. En 1980 el balance de la actuación del IRYDA (sucesor del INC) se concretaba en 10.897 hectáreas regables — de las cuales, 6.725 quedaban afectadas por sus propias redes de riego — 1.493 hectáreas niveladas y 224 kilómetros de caminos asfaltados. Dado el mecanismo expropiatorio, esta transformación ha supuesto 1.505 hectáreas en exceso, que pasaron automáticamente al Instituto y que, junto a las expropiaciones por obras, arrojan una cantidad de 1.718 hectáreas expropiadas, cifra que no llega a un 5 por 100 de Campo de Dalías (5).

Tras la difusión del enarenado, la segunda gran innovación tecnológica fue el plástico, con el que se empezó a experimentar en 1963 por los técnicos del propio Instituto, a base de acoplar cubiertas de este material, primero, en franjas directamente sobre la tierra; luego, sobre armaduras en túneles bajos (0,50-0,60 m. de altura), en los que resultaban difíciles las labores de cultivo, y, finalmente, sobre una armadura similar a la de los emparrados (con 10 metros de luz y 50 de fondo), para lo que se aprovechó, adaptándola, la cualificación específica de los maestros alambreadores de parral. La difusión rápida de este «invernadero tipo parral», cuya principal ventaja era un adelanto en la maduración de los productos de 20 a 30 días, en combinación con el enarenado y las condiciones climatológicas de Dalías, ha terminado por hacer difusas las nociones de cultivo temprano y extratemprano, sentando las bases de una orientación productiva de muy difícil competencia.

La tercera gran innovación tecnológica —introducida a media-

dos de la década de los setenta, a partir de las experiencias israelitas en la colonización de zonas desérticas y con asesoramiento de técnicos de esta nacionalidad y franceses— ha sido el riego localizado o riego por goteo que tiene principalmente la ventaja de poder prescindir del enarenado y, con ello, de reducir parcialmente las labores periódicas de desinfección y renovación del suelo, conocidas como «retranqueo». Esto además de ahorrar agua y aprovecharla mejor: la eficiencia del riego por surcos es de un 65 por 100, y la del riego por goteo de un 85 por 100 de la superficie a cultivar.

Esta combinación de tecnologías, cada vez más sofisticadas, requiere un cuidadoso manejo y una creciente cualificación, y comporta riesgos, no sólo económicos, sino también laborales. Cualificación que los agricultores de Dalías han tratado de conseguir con inusitada rapidez, la misma con que han procurado introducir nuevas variedades de cultivo y complejas técnicas fitosanitarias. Tan favorable predisposición a la innovación, que contrasta con el tradicionalismo de otros colectivos agrarios, es específica, como ya hemos apuntado antes, de una población no nativa de la zona, frecuentemente sin experiencias previas que pudieran cualificarla, ni tradición en cuanto a unas determinadas prácticas de cultivo, y que responde con rapidez y docilidad a las orientaciones técnicas que se le dan; pero que, por eso mismo, puede llegar a ser cada vez más dependiente de las casas comerciales que le proporcionan esas orientaciones técnicas en función de sus propios planes de expansión comercial.

Un proceso tan acelerado, y

tan complejo, de creación de superficies de cultivo es muy difícil de tipificar y clasificar. Un *Inventario Agronómico* hecho al efecto (6) contabilizó en 1980, 7.150 hectáreas de invernadero en la provincia de Almería, de las cuales 6.500 correspondían a Campo de Dalías. Una primera observación nos indica que, desde 1968, en que comienza a difundirse, el plástico ha cubierto la mayor parte de la superficie enarenada ya existente (6.800 hectáreas), por lo que, en el momento del censo, sólo 3.400 hectáreas permanecían «en la calle», que es la denominación local del cultivo al aire libre, sólo protegido por un seto de cañas «cortavientos». Las cuales, con las protegidas por plástico, de nueva creación, sumaban aproximadamente 10.500 hectáreas de cultivo forzado, con un incremento aproximado del 50 por 100 durante dicho período y un incremento en el último año (1979-80) de 800 hectáreas (un 12 por 100), de las cuales, la mitad están localizadas en el actual término de El Ejido.

Ateniéndonos a la situación de 1979, Campo de Dalías suponía el 92 por 100 de la superficie provincial de invernadero (sólo el actual término de El Ejido, el 43 por 100) y el 46 por 100 del enarenado, del cual el 23 por 100 estaba localizado en Adra, de modo que el 54 por 100 del enarenado queda fuera de nuestro ámbito central de referencia, en Campo de Níjar y Bajo Andarax (7). Del citado estudio se concluía también que el 80 por 100 de los invernaderos estaban constituidos por una rústica estructura de palo y alambre, al modo del parral almeriense, el 62 por 100 tenía cubierta plana, y el 15 por 100 de su superficie contaba con instalación de riego localizado. Desde entonces hasta hoy la diferencia principal ha si-

do el incremento del riego localizado.

Sobre esta superficie creciente y cambiante, sujeta a sucesivas alternativas de expectativa en cuanto a su explotación, se ha desarrollado un mercado de tierras fluido —por la cantidad de transacciones— y poco transparente —por la ausencia de datos objetivos y públicos sobre cantidad de oferta, de demanda, niveles de precios y condiciones de compra—, que ha alcanzado recientemente cotas desorbitadas, por lo que se refiere a niveles de precios (8). Con la aparición de ciertos factores limitantes, en especial el descenso de los recursos acuíferos y el incremento de los costes de producción, se ha contenido recientemente la presión alcista de este mercado (9).

### III. ESTRATEGIAS DE CULTIVO

Con la evolución de las tecnologías descrita en el apartado anterior, por lo que se refiere a composición de la superficie de cultivo, introducción y mejora de los invernaderos y mayor aprovechamiento del agua con el riego localizado, la producción de hortalizas en Almería pasó de 2.167 millones de pesetas en 1971 a 33.195 millones en 1982, con un incremento superior al 1.500 por 100, en pesetas corrientes. En el cuadro número 1 puede verse la evolución provincial de superficies y producciones entre 1976 y 1982, período durante el cual la superficie dedicada a hortalizas pasó de un 39 por 100 a un 47 por 100 de la superficie regable de la provincia, con una reducción de la dedicada a tomate, en beneficio de las demás alternativas y, en par-

ticular, de pimiento, pepino, melón y sandía.

Si comparamos los rendimientos a nivel nacional y provincial con los obtenidos en invernadero (cuadro número 2), podemos hacernos una idea de en qué medida la producción de hortalizas depende de la superficie invernada, y es exclusiva de ella durante un amplio período del año, tal como puede confirmarse en el cuadro número 3. Tanto más si tenemos en cuenta que, en la campaña de referencia, la intensidad de cultivo fue del 165 por 100 en invernadero, y del 132 por 100 en el enarenado al aire libre. Esta intensidad es todavía superior en la Vega del Adra (índice 1,96, en enarenado), donde llegan a obtenerse hasta tres recolecciones en una misma campaña (10).

La distribución de superficie por cultivos (cuadro número 4) re-

CUADRO N.º 1

#### EVOLUCION DE SUPERFICIES Y PRODUCCIONES DE LOS CULTIVOS INTENSIVOS EN ALMERIA

	1976			1982						
	Superficies de regadío	Producciones (miles Tms.)	Valor (mill. ptas.)	Superficies de regadío	Producciones (miles Tms.)	Valor (mill. ptas.)				
Tomate .....	8.472	12,8	414,2	4.971	25,6	6.100	9,6	351,6	11.602	21,9
Judía verde .....	4.240	6,4	40,7	1.424	7,3	5.200	8,2	62,4	5.179	9,8
Pimiento .....	2.975	4,5	77,5	1.938	10	4.500	7,1	135	4.725	8,9
Pepino .....	829	1,2	43	647	3,3	1.635	2,6	98	1.962	3,7
Berenjena .....	399	0,6	12	335	1,7	533	0,8	24	863	1,6
Calabacín .....	636	0,9	29,4	412	2,1	965	1,5	43,4	1.476	2,8
Melón .....	1.557	2,3	48,5	519	2,7	2.500	3,9	70	2.450	4,6
Sandía .....	2.641	4	107,7	863	4,4	4.500	7,1	157	3.454	6,5
Otras hortalizas .....	4.430	6,7	52,7	1.059	5,4	2.942	4,6	35,3	1.483	2,8
Parral .....	9.075	13,7	90,7	998	5,1	6.542	10,3	111	2.444	4,5
Frutas .....	9.210	13,9	—	1.403	7,2	11.609	18,3	—	3.417	6,4
Flores .....	97	0,1	—	116	0,6	194	0,3	—	776	1,5
PROD. AGRICOLA .....	66.084	100	—	16.821	86,6	63.200	100	—	44.128	83,2
PROD. AGRARIA .....	—	—	—	19.426	100	—	—	—	52.948	100

Fuente: Memorias de la Delegación y la Dirección Provincial de Agricultura de Almería.

CUADRO N.º 2

## RENDIMIENTOS (TMS./HA.) DE CULTIVO DE HORTALIZAS

	Nacional (1)	Provincial (2)	Invernadero (3)	
			Medios	Máximos
Tomate .....	42,6	54,4	89,5	138
Judía verde .....	9	10	27	40
Pimiento .....	18	28,4	55	82
Pepino .....	—	65	87,3	124
Sandía .....	17,8	40,2	49,6	65,8
Melón .....	9,4	32	50,6	59,3

(1) Media 1976-1980. «Agroestadísticas 1981», CNAG.

(2) Memoria de la Delegación de Agricultura, 1980.

(3) «Los cultivos forzados...», capítulo VI.

CUADRO N.º 3

## DISTRIBUCION DEL CULTIVO DE TOMATE, POR MESES Y REGIONES

(En miles de hectáreas y de toneladas)

MESES	I-V		VI-IX		X-XII	
	Superf.	Produc.	Superf.	Produc.	Superf.	Produc.
Almería (*) ...	3.300	177	800	28	2.000	138
Levante .....	1.178	111	7.264	234	4.000	191
Ebro .....	—	—	5.364	181	818	33
Extremadura ..	—	—	9.245	300	—	—
Canarias .....	2.938	144	345	13	887	35
Total Nacional	9.069	488	41.660	1.240	8.854	431
% del Total ...	15,2	22,6	70	57,4	14,8	20
% Almería sobre total de cada período .....	36,4	36,3	1,9	2,2	22,6	32

Total de superficies: 59.583 has.

Total de producciones: 2.159 miles de Tms.

Total exportación: 359 miles de Tms.

Exportación/Producción: 16,6%.

(\*) Del conjunto de la producción de hortalizas en invernadero, el 45% se recolecta en los meses de diciembre, enero y febrero y el 35%, en los de mayo y junio («Los cultivos forzados...», página 137).

sulta de estrategias diferentes, representativas de la heterogeneidad de las explotaciones: la de los agricultores que orientan su actividad al mercado exterior (frecuentemente asociados en cooperativas o grupos exportadores), y la estrategia de la mayoría de los cultivadores, que entregan su

ducción a las alhóndigas (11). En el primer caso, los cultivos más frecuentes son variedades *seleccionadas* de pepino y pimiento en otoño, y de melón y sandía en primavera, con alguna variedad *seleccionada* del tomate y berenjena a lo largo del año. En el segundo caso, los cultivos más frecuentes

son las variedades *más rústicas* de tomate y calabacín a lo largo del año; de judía verde y pepino, en otoño y de melón y sandía en primavera. La diferencia básica no está, es claro, en qué se cultiva (aunque exista alguna diversidad), sino en la calidad de lo que se cultiva, ya que, en último término, estos comportamientos se corresponden con los niveles de exigencia de los mercados a que están destinados: 1) un mercado exterior de gran amplitud, pero de fuertes exigencias en cuanto a calidad y presentación, y 2) un mercado nacional (y un canal específico de comercialización: la alhóndiga) que ha demostrado hasta ahora una gran capacidad para absorber las nuevas producciones sin requisito alguno.

## IV. RESULTADOS, COSTES Y CREDITOS

El conjunto de las unidades de producción está constituido por un universo de explotaciones familiares, con una propiedad de en torno a una hectárea de invernadero por término medio (12) que contratan temporalmente (2-3 meses) uno o dos obreros eventuales, con la inclusión de un reducido número de explotaciones con asalariados fijos, no muy grandes, salvo contados casos. Lo cierto es que, en la actualidad, las tentativas de unidades de explotación con grandes volúmenes de producción en base a trabajo asalariado no han resultado rentables, salvo en alguna producción muy específica, como la floricultura, con altas expectativas de expansión.

La inversión inicial necesaria para poner en explotación una hectárea de invernadero se estima hoy en torno a los siete millones

de pesetas (200 pesetas el metro cuadrado de baldío con agua más 500 pesetas de transformación y acondicionamiento). Del incremento de esta inversión inicial nos da idea el hecho de que al inicio de la década de los 70 era de, aproximadamente, un millón de pesetas. Este incremento, más la combinación de fuertes incrementos de los costes de producción (mayores costes de abonos, semillas, plaguicidas, mano de obra) y la aparición, con carácter recurrente, de desajustes coyunturales en el mercado nacional, ha venido restringiendo los inicialmente altos niveles de rentabilidad, haciendo cada vez más importante el componente de retribución al trabajo familiar sobre el de excedente empresarial en el total de los beneficios (13).

La producción bruta de una hectárea de invernadero se sitúa en torno a las 280 pesetas metro cuadrado, con unos gastos totales de 140 pesetas metro cuadrado. Estos gastos se desglosan en 80 pesetas metro cuadrado (45 de ellas de gastos directos de cultivo) de gastos inmediatos y 60 pesetas metro cuadrado de exigencias de amortización del capital territorial y funcional, que es preciso reponer. Estas estimaciones (14) están actualizadas a abril de 1983 y son congruentes con los resultados obtenidos por los agricultores pertenecientes a alguna de las cooperativas punteras. Sobre ingresos brutos en torno a 400 pesetas metro cuadrado (campaña 82/83), el margen neto obtenido por los socios ha sido de 200 pesetas. En cualquier caso, con el margen resultante hay que atender los gastos financieros, que pueden ser muy variables y, por ende, cuantiosos, y los intereses de un capital fijo valorado en siete millones de pesetas, de forma que la cuenta última de resultados

CUADRO N.º 4

**DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE DE CULTIVO EN ALMERIA (\*)**

(En %)	Invernadero	Enarenado	Total
Tomate .....	23,6	36,1	27,3
Pepino .....	3,3	0,1	2,4
Judía verde .....	22,2	11,6	19
Pimiento .....	15,7	9,6	13,9
Berenjena .....	1,7	—	1,2
Calabacín .....	3,6	3,5	3,6
Sandía .....	20,6	37,5	25,6
Melón .....	8,3	0,5	6
Flores .....	1	—	0,7
Otros .....	—	1,2	0,3
Total hectáreas .....	10.583	4.492	15.030

(\*) «Los cultivos forzados...», capítulo IV.

puede no llegar a remunerar con el salario mínimo interprofesional los 2,5 empleos familiares que requiere, por término medio, una explotación de estas características (mínimo de 750 jornadas de ocho horas, de un trabajo bien cualificado).

En ausencia de series fiables sobre la evolución de los costes de producción y de los precios efectivamente percibidos por los agricultores a partir de 1979, los indicios disponibles apuntan hacia una contracción de las rentas, tanto más significativa cuanto que la evolución general de los precios de las hortalizas ha sido relativamente favorable (15). En este sentido, la Encuesta a Empresarios del Sector Agrario (ESA-83) (16), cuyas conclusiones se recogen en otro artículo de este mismo número de PAPELES (17) registra una especial sensibilidad del colectivo encuestado en Almería: el 51 por 100 (35 por 100 a nivel nacional) percibe una evolución negativa en los últimos cinco años de la rentabilidad de su explotación.

La conjetura sobre una drástica contracción de las rentas parece abonada también por una reducción, presuntamente paralela, del recurso al trabajo asalariado, que, en 1978 (Calatrava Requena, artículo citado), suponía el cincuenta por ciento de los jornales empleados y que hoy parece sustituido en una amplia proporción, tal como se desprende de la escasa supervivencia de empresas con plantillas fijas y gran número de asalariados (al margen, obviamente, de los discontinuos en las plantas manipuladoras y envasadoras) y de la débil demanda de trabajo eventual en las explotaciones familiares. En este sentido, un grupo de agricultores de Adra comentaba cómo el domingo es el día de más actividad laboral, pues a ella se incorporan los hijos en edad escolar. En determinadas labores, que antes se daban a jornal, se está practicando el trabajo a «tornapeón» (ayuda mutua para el cambio de plásticos, «retranqueo», etc.).

Esta contracción podría explicarse, por una parte, por el esca-

so control de estos agricultores sobre los canales comerciales y, por otra, por el comportamiento de los gastos de fuera del sector y, en particular, de los más específicos de este tipo de agricultura.

El mercado de semillas está, en la actualidad, abrumadoramente dominado por empresas multinacionales: Sluis & Root, holandesa, controla el 30-40 por 100; Clause, francesa, el 20-30; Asgrow (USA), el 15-20, lo que les lleva a una posición dominante en la determinación de los precios. La débil presencia de empresas nacionales es menor aún, puesto que depende también de tecnología exterior, y los esfuerzos de la Administración en el campo de la investigación apenas son puras tentativas. Por otra parte, la evolución al alza del dólar en su cambio con la peseta ha contribuido a que las semillas de uso más frecuente hayan multiplicado su precio por diez en la última década. En el mercado de material de riego, la desaparición de una importante empresa nacional, con aceptable implantación en la zona, provocó la proliferación de casas comerciales de escaso desarrollo empresarial y un desproporcionado incremento de los precios de los productos. Por lo que se refiere a los plásticos, los de uso más común han incrementado su coste, entre 1975 y 1982, en más de un 300 por 100 (18).

En estas condiciones, el comportamiento de los gastos de fuera del sector, que representan más del 50 por 100 de los gastos totales en algunos cultivos, puede constituirse en el factor clave de esta presunta caída de rentabilidad.

A todo ello sería preciso añadir la evolución del crédito y su progresiva carestía. No ha sido

posible documentar la conjetura de que, en la puesta en marcha de esta revolución agraria, la financiación pública fue decisiva. Esta impresión vendría avalada por la actitud pionera del IRYDA en cuanto a la difusión de nuevas tecnologías, la movilización del factor tierra y su preocupación por asentar colonos; e inicialmente su tutela administrativa, que incluía la prestación de, a menudo, generosos auxilios económicos. Aparte de las inversiones para el alumbrado de aguas y la creación de infraestructuras, el IRYDA instrumentó líneas de crédito con porcentajes considerables de subvención, períodos de carencia y largo plazo de amortización, para «mejoras permanentes» y «ordenación de explotaciones», que supusieron un flujo de dinero barato durante los años sesenta y setenta. Para fechas más recientes, el cuadro número 5 permite comparar las ayudas oficiales y el volumen de inversión y crédito recibidos de la Administración por parte de las provincias de Sevilla y Almería, que es mucho mayor en el caso de la primera.

Hay constancia, por otra parte, de que, hasta entrada la década de los sesenta, la banca privada apenas si tenía alguna presencia, actuando las primeras sucursales de la Caja de Ahorros casi en solitario. Resulta difícil de evaluar, sin embargo, la cuantía en que los alhondiguistas ejercieron de intermediarios financieros, lo que les hacía especialmente insustituibles en aquellos momentos. Mediada la década de los setenta, la penetración de la banca privada y el desarrollo de la Caja Rural Provincial hacen que, presumiblemente, la financiación pública comience a ser secundaria, si bien el Banco de Crédito Agrícola ha podido tener una aportación de primer orden a la forma-

ción bruta de capital. Así parece deducirse del cuadro número 6, si bien hay que observar que «la inversión (directamente) influida» está, probablemente, supervalorada (los proyectos de solicitud de créditos se inflan, habitualmente), en tanto que la Formación Bruta de Capital Fijo está, seguramente, muy infravalorada. En efecto, si ponemos en relación la FBCF con el VAB, el índice resultante es muy bajo con relación al de otras provincias (Almería, 59; Sevilla, 95) y queda por debajo de Cádiz, si lo ponemos en relación a la superficie de cultivo (Almería, 144; Cádiz, 160). Lo que no parece congruente con los demás parámetros y, en particular, con la creación de suelo agrícola. Por otro lado, y tal como señala el «Estudio del mercado de tierras...», la atención financiera que el BCA prestó a las recurrentes catástrofes climatológicas (por el riesgo de riadas y avenidas de agua, tras lluvias torrenciales) «se tradujo en la compra de nuevas parcelas en el Campo de Dalías más que en la recuperación de las tierras afectadas». De la información que se ha podido recabar (cuadro número 7), cabe deducir que, de los saldos de inversión que, al 31-12-82, tenían destinados al sector el Banco de Crédito Agrícola, la Caja Rural y la Caja de Ahorros, unos 20.000 millones de pesetas gravitan sobre Campo de Dalías, dejando al margen la financiación privada (19).

## V. EL PROBLEMA DEL AGUA

La expansión de los cultivos intensivos parece tener una clara limitación en la evolución de los recursos acuíferos de la zona. A este respecto, hay varios informes del Instituto Geológico y Minero que

CUADRO N.º 5

**CUADRO COMPARATIVO DE LOS APOYOS OFICIALES PRESTADOS  
A LAS PROVINCIAS DE ALMERIA Y SEVILLA**

	1976				1981			
	Almería		Sevilla		Almería		Sevilla	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
INVERSIONES .....	454,3	2,3	835	1,8	798,1	1,8	1.530,1	2,4
(IRYDA) .....	136,6	—	651,8	—	421,5	—	1.364,3	—
SUBVENCIONES .....	159,3	0,8	253,8	0,5	640,6	1,5	1.916,8	3
(IRYDA) .....	72,9	—	51	—	87,8	—	101	—
CREDITOS .....	293,9	1,5	1.292,9	2,9	1.229	2,8	4.778,7	7,5
(IRYDA) .....	258	—	193,4	—	119,2	—	370,3	—

(1) Millones de pesetas.

(2) Porcentaje sobre la producción total provincial agraria.

Fuente: Memorias de las Delegaciones y Direcciones Provinciales de Agricultura.

CUADRO N.º 6

**FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO Y CONCESIONES DE CREDITOS B.C.A.  
A LA AGRICULTURA DE ALMERIA**

	(A) FBCF en agricultura y ganadería (1) (Mill. Ptas.)	Concesiones de créditos B.C.A. (Mill. Ptas.)	(B) Inversión influida por los créditos del B.C.A. (2) (Mill. Ptas.)	% B/A
1975 .....	1.892,0	363	519	27,4
1976 .....	1.849,9	531	759	41,0
1977 .....	2.109,1	1.099	1.570	74,4
1978 .....	2.582,7	1.111	1.587	61,4
1979 .....	3.529,0	2.142	3.060	86,7
Total período 1975-79 .....	11.962,7	5.246	7.495	62,6
1980 .....	s.d.	1.489	2.127	
1981 .....	s.d.	2.045	2.921	

(1) «Cuentas del Sector Agrario, n.º 6». Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

(2) El grado de cobertura es del 70% de la inversión.

Fuente: Banco de Crédito Agrícola.

vienen llamando la atención sobre este hecho desde 1970.

Un primer informe del Instituto Geológico y Minero (IGM), de 1970, estima que «la utilización de los recursos hidráulicos se apro-

xima al 80 por 100, cifra límite, ya que el 20 por 100 restante se debe dejar salir al mar para evitar la intrusión del mismo en estas captaciones». Por otra parte, se señalaba que «la pérdida de recursos subterráneos en el mar se es-

tima en cuarenta hectómetros cúbicos año: el 50 por 100 corresponde al río Adra...». Como conclusión, se proponía un plan de incremento de los recursos hidráulicos en base a regulaciones de aguas superficiales (río Adra, tras-

CUADRO N.º 7

## CUADRO (PARCIAL) DE FINANCIACION A LA AGRICULTURA DE ALMERIA (1)

	1972	1974	1976	1979	1980	1981	1982	Saldos (31-XII-82)
IRYDA .....	—	—	258	222,1	75,2	119,2	370,3	—
BCA .....	—	—	531	2.142	1.489	2.045	—	6.017
CAJA RURAL (2) .....	—	—	—	7.956	9.069	12.839	16.594	15.603
CAJA DE AHORROS ..	527,9	753	978	—	1.063	1.366	1.364	1.726
(3) .....	43,9	31,8	36,6	—	30,6	32,7	24,6	—

(1) En millones de pesetas.

(2) En este caso, se trata de saldos de inversión crediticia. En los demás, se trata de concesiones anuales.

(3) Porcentaje sobre el total de créditos concedido ese mismo año.

Fuente: Memorias de las entidades.

Nota: Para estimar el volumen de financiación mencionado en el texto, se han descontado los créditos de mediación.

vase Tajo-Segura, etc.), subterráneas y residuales.

En un informe de 1977, el IGM obtenía datos más precisos sobre el ritmo de la explotación de los recursos acuíferos (los de carácter subterráneo representan, aproximadamente, tres cuartas partes de los recursos totales), cuyo nivel caía ya a razón de un metro por año, con el riesgo inmediato de intrusiones marinas en algunos puntos y su consiguiente salinización. Las propuestas, derivadas del informe de 1975, de intervención pública en la regulación de las captaciones, corrieron la misma suerte que las apuntadas en 1970 — canalización del río Adra, trasvase, embalses, etc. —, quedando, finalmente, en suspenso.

En otro informe, de 1980, el IGM registraba cómo el nivel de algunos acuíferos alcanzaba la cota cero (el nivel del mar), punto límite para garantizar la calidad mínima del agua. A la vista de la sobreexplotación, el IGM desaconsejó la ejecución de planes de nuevos regadíos promovidos por el IRYDA, cuya infraestructura se

había acometido ya, en algunos casos, y, por primera vez, se pudo observar un gesto de prudencia en la administración de estos recursos, con la congelación de algunos planes de riego. Simultáneamente, se constituyó una Comisión Interministerial al efecto de redactar un Plan Hidrológico para Almería.

Por último, a fines de 1982, y tras un período de intensa sequía —y, por tanto, de no renovación de los recursos—, el mencionado Instituto elaboró las conclusiones de un estudio exhaustivo sobre el estado de la cuestión en Campo de Dalías: con unas entradas de 67 hectómetros cúbicos y un volumen de bombeos de 97 hectómetros cúbicos, de los cuales 79 se utilizan para riego agrícola y 18 para abastecimiento urbano, el balance hidráulico del Campo arroja un déficit aproximado de 30 hectómetros cúbicos anuales, lo que ha hecho descender algunos acuíferos varios metros por debajo del nivel del mar y ha provocado la salinización de algunas zonas próximas a éste, con el consiguiente abandono de los cultivos.

Tras constatar que «si se quiere proteger la riqueza del Campo no se puede esperar a que la naturaleza arregle sola el problema, porque ya no puede», este último informe recomienda «reducir las explotaciones actuales en 25/30 hectómetros cúbicos año —en particular, sería sumamente deseable que se tomasen las medidas necesarias para desplazar hacia otros acuíferos el peso del abastecimiento de Almería capital— e incrementar en la misma cuantía la alimentación, mediante recarga artificial. Por otro lado, el Instituto propone «elaborar la legislación adecuada para congelar la explotación agrícola a su nivel actual», imponiendo controles a eventuales especulaciones y usos abusivos. Y, como norma general y urgente, «arbitrar las medidas legales oportunas, preferiblemente reunidas y armonizadas en un Real Decreto, que permitan poner en práctica hasta la promulgación de una nueva Ley de Aguas, todas las recomendaciones expresadas, dentro del marco de las limitaciones jurídicas vigentes».

Con la situación que describen

estos informes del IGM contrasta vivamente la actitud de los agricultores de la zona. Según datos de la ESA-83 (ver nota 16) uno de cada tres agricultores de Almería se muestra interesado en invertir en regadío en los próximos cinco años, y uno de cada seis se considera en condiciones de afrontar la inversión. Por otra parte, en la citada encuesta se registra un taxativo pronunciamiento de los propios agricultores almerienses (74 por 100, frente al 37 por 100 a nivel nacional) a favor de incrementos de productividad sin consideración alguna de orden medioambiental en sus prácticas de cultivo.

Es consecuente con esta actitud la presentación en 1982 por la empresa Tierras de Almería, S.A. (Grupo *Quash*, con sede en Holanda) de una solicitud al Banco de Crédito Agrícola de siete mil millones de pesetas de préstamo, sobre un proyecto de diez mil, para transformar dos mil nuevas hectáreas en regadío, equivalentes a una cuarta parte de la actual superficie invernada en el Campo de Dalías. En el último Consejo de Ministros del Gobierno anterior se acordó informar favorablemente la concesión de este préstamo a través del BCA y conceder a la empresa solicitante una subvención oficial de tres mil millones más.

El proyecto expansivo de Tierras de Almería, S. A. viene avalado por un informe técnico (informe Dupuy). En sus conclusiones últimas (20) mantiene la hipótesis de una supuesta independencia entre los acuíferos actualmente sobreexplotados y los que servirán de suministro a Tierras de Almería. Tras dejar constancia del abandono de algunas explotaciones por la salinización y afirmar, reiteradamente, que «cuando ce-

se un número de explotaciones suficiente se restablecerá el equilibrio», el propio informe reconoce que «no está comprobado en absoluto que este acuífero profundo (se refiere al de *Quash*) esté en contacto con el acuífero (sobreeplotado)». Por el contrario, el informe del IGM de 1982 apunta que «no existe indicio alguno (...) de que pueda presuponerse la presencia de otro acuífero más profundo», toda vez que los datos disponibles de tipo geométrico y piezométrico hacen improbable la hipótesis de dicha independencia.

Por otra parte, la hipótesis, también sostenida por el informe Dupuy, de que el equilibrio del acuífero principal sería recuperable con la eliminación del abastecimiento de Almería capital —cuyo nivel de consumo alcanza, a juzgar por los criterios de la OMS, visos de derroche— resulta altamente optimista, ante los datos del IGM, que, de ser precisos, exigirían un control riguroso, «mediante la atribución de una autorización anual a cada pozo, controlada por un contador volumétrico», de los consumos agrícolas y de su progresiva reducción mediante la generalización de técnicas de riego localizado. Siempre sobre la hipótesis de una contención de la expansión productiva instrumentada, por lo pronto, mediante la ralentización de las concesiones de crédito para inversión y, en concreto, por la denegación —no hecha oficial— del préstamo solicitado por el grupo *Quash*.

A la vista de los términos del problema y del escaso margen legal para atajarlo, la expectativa de una nueva Ley de Aguas (la vigente es del siglo pasado) que declare de dominio público las aguas subterráneas e introduzca

criterios mínimos de delimitación de competencias a la hora de su administración, pendiente todavía de discusión parlamentaria y de su reglamentación posterior, no parece que pueda satisfacer la urgencia de alguna suerte de concierto entre los distintos responsables de la Administración y los usuarios, con el fin de paliar los efectos de un largo período de no tomar decisiones.

Por lo pronto, aunque no ha habido respuesta oficial del Banco de Crédito Agrícola, en el sector existe el temor de que la supuesta negativa al grupo *Quash* venga seguida de una restricción crediticia a Campo de Dalías, medida que, de no ir acompañada de un diseño general de política hidráulica, podría generalizar entre los agricultores, propietarios de explotaciones familiares, un sentimiento de desazón ya perceptible y el temor a un bloqueo financiero.

## VI. LOS CANALES COMERCIALES

La súbita proliferación de estas explotaciones familiares en Campo de Dalías y otras comarcas de la provincia —Campo de Níjar y Bajo Andarax, en particular— ha provocado una oferta desordenada, dispersa y escasamente autorregulada en cuanto a producciones, calidades y estacionalidad. Estas características se agudizan por lo que se refiere a la comercialización, desarrollada al socaire de aquélla. La comercialización de la naranja y de la uva Ohanes (de mesa), durante los años sesenta, dependió, mayoritariamente, de comerciantes levantinos y murcianos y no supuso más que un desarrollo muy tímido de las iniciativas autóctonas, que, con

la pérdida de los mercados exteriores —por una insuficiente adaptación de estos cultivos a los cambios de la demanda, especialmente tras la incorporación de Inglaterra al Mercado Común—, no llegó siquiera a servir de experiencia previa para la canalización del potencial productivo hortícola. Por otra parte, la rusticidad con que se emprendieron estas nuevas producciones limitaba decisivamente su destino al mercado nacional, para el que tampoco existía una clase comerciante nativa.

En estas condiciones, proliferaron pequeñas lonjas, las alhóndigas, promovidas por agentes locales que no siempre procedían de la actividad comercial, pero que, toda vez que el mercado nacional ha absorbido estas producciones prácticamente sin requisito alguno, han servido para concentrar la oferta ante los mismos comerciantes levantinos y murcianos antes citados. El carácter igualmente perecedero de estas producciones y la pesca propició el traslado de los mecanismos de subasta a la baja a la horticultura, pero las alhóndigas, por otra parte, unían a su agilidad comercial para canalizar una oferta muy dispersa y desigual, ventajas derivadas de su intermediación financiera —pago inmediato al agricultor y, a menudo, anticipos a cuenta— (21), de forma que la dependencia que así se ha establecido entre el alhondiguista y el agricultor contribuye a explicar el arraigo de esta genuina institución comercial.

En 1981 (22), las alhóndigas canalizaban el 80 por 100 de la producción provincial, del cual un 80 por 100 se destinaba al mercado nacional y casi la mitad era adquirido por mayoristas y exportadores de Levante y Murcia, desco-

nociéndose en qué proporción lo reexpendían a otros mercados. La agilidad de estas subastas opera sobre la ausencia de mecanismos de control de calidad, que la práctica del «encarado» se encarga de ocultar, lo que incentiva actitudes puramente especulativas, con las que hacer frente, tanto a posibles fenómenos de demanda ficticia como, más probablemente, a situaciones de oligopolio (23).

En ausencia de una normativa mínima de calidad para el mercado interior, los agricultores han optado por incrementos de producción (de ahí, en parte, su obsesión productivista), en detrimento de la calidad, a sabiendas de que las alhóndigas permiten, y hasta cierto punto requieren, jugar con tal estrategia. La generalización de estas actitudes entre los agricultores hizo que la introducción del Merco, en 1973, no sólo resultase ineficaz para crear las condiciones propias de un mercado de origen, sino que, tras un período inicial de graves problemas económicos, hubiera de amoldarse a las prácticas convencionales y acudir como un comprador más a las alhóndigas, ante la imposibilidad de obtener compromiso alguno con sus propios socios.

En esta situación, la frustración de aquellos agricultores más preocupados por la calidad de sus producciones se orientó hacia tentativas cooperativas de muy difícil consecución, toda vez que, en un contexto dominado por prácticas comerciales poco transparentes, resulta casi inevitable el traslado de hábitos especulativos al interior de las cooperativas y muy difícil la disciplina de los agricultores en cuanto a respetar los compromisos de entrega y las exigencias de calidad. El éxito de alguna de estas expe-

riencias —que dan cuenta ya, a los ojos de los agricultores, de las ventajas de un control directo sobre la comercialización, en base a razonables sacrificios— y la anunciada regulación de canales y calidades por parte de la administración autónoma, abocan a las alhóndigas a algunos reajustes, parejos a la paulatina disminución de su participación en la comercialización total.

Promovidas desde la antigua Organización Sindical, las primeras experiencias cooperativas surgieron de un intento por salvar la exportación de la uva de mesa, pero aquellas tentativas sirvieron de poco. Con los primeros conflictos por las dificultades de comercialización del tomate, reaparecieron nuevas iniciativas con el apoyo, en algún caso, de la naciente Caja Rural Provincial y, en otro, de un Merco imposibilitado de actuar como tal. Toda vez que la competencia con las alhóndigas en el mercado nacional resultaba inútil, la consecución de valor añadido no podía proceder más que de la actividad exportadora, donde las exigencias del mercado exterior incentivaban al agricultor más cualificado, con un mercado muy amplio y complementario con las propias producciones. A los sacrificios financieros iniciales se unía una costosa sustitución de objetivos de cantidad por calidad y, sobre todo, una insoslayable necesidad de abandonar hábitos especulativos profundamente arraigados.

De este esfuerzo de adaptación a un mercado exigente, del que muchos grupos, agricultores individuales y gerentes no llegaron a ver el éxito, resultó un agricultor no sólo más cualificado, sino más disciplinado.

Del conjunto de los agricultores asociados, la mayoría forma

parte de cooperativas acogidas al estatuto de Agrupaciones de Productores Agrarios (APAS), que reúnen el 5 por 100 de los agricultores, el 7,5 por 100 de la superficie de cultivo, el 10 por 100 de la producción final de hortalizas y en torno al 50 por 100 de la exportación. Este reducido colectivo ha sido pionero en la adopción de las variedades más selectas, en la asimilación de las técnicas más sofisticadas y en los primeros gestos de agresividad comercial, constituyendo, en estos momentos, la única, aunque mínima, garantía de regulación de mercados. Forma parte, sin embargo, de un movimiento cooperativista escasamente desarrollado también en cuanto a la concentración de la demanda de insumos y que, si madura la discusión sobre su filosofía interna y resuelve favorablemente su contencioso con la Administración (24), puede valerse de un momento psicológico favorable. Su consolidación, en cambio, vendrá dada por la evolución de su comercio exterior.

Tras una fase inicial de absoluta dependencia respecto de exportadores de Murcia y Levante, la concesión de los primeros cupos de exportación a la provincia de Almería alentó la proliferación de improvisados grupos de exportadores de carácter informal, restringidos, por lo general, a la función de remitentes al Mercado de Perpiñán. La constitución, en 1977, de la asociación de Cosecheros Exportadores de Hortalizas de Almería (COEXPHAL), a iniciativa de las primeras APAS, el Merco y algún comerciante levantino afincado en la provincia, sentó las bases para una mínima organización de la actividad exportadora y para formular la defensa de los intereses provinciales, frente a asociaciones de exportadores de otras regiones mucho

más experimentadas, ante los órganos de mediación con la Administración.

En cuanto al primer aspecto, los agentes exportadores autóctonos han llegado a canalizar hasta un 20-25 por 100 de la producción propia, consiguiendo una posición preeminente respecto a los exportadores de otras regiones. Si observamos la evolución de los cultivos sujetos a contingencia, el esfuerzo por abrirse a los mercados exteriores arroja, sin embargo, resultados desiguales. Por otro lado, las agrupaciones de productores de vocación exportadora y, en general, los exportadores de la provincia sufren las consecuencias de su dispersión (llegó a haber hasta ochenta asociados en COEXPHAL, hoy reducidos a sesenta), tras un intento fallido de coordinación cooperativa (CETA-Almería), lo que coloca al conjunto de la exportación provincial en una situación relativamente precaria, en cuanto a la necesidad de reducir la dependencia del mercado distribuidor de Perpiñán y, traspasando el mercado francés, obtener un acceso más directo a los países y los mercados consumidores, dependencia que configura a Almería como el «eslabón débil» de la cadena comercial mediterránea, donde la infraestructura comercial continúa desbordada por el potencial productivo.

En cuanto a las competencias productivas que se pueden generar en este contexto, sin salir de la propia región andaluza, la provincia de Granada (que contaba con 1.800 hectáreas de enarenado y 500 de invernadero en 1979) encuentra límites territoriales a esta expansión, habiendo, llegado a un aprovechamiento exhaustivo de los escarpados costeros situados entre Motril y

Adra. Por otra parte, y al igual que ocurre en la costa malagueña, la expansión de estos cultivos encuentra límites en el tamaño de las explotaciones, que propician más la introducción de plantaciones subtropicales (aguacates, chirimoyas, etc.), de altas expectativas de mercado. Por último, una eventual expansión — ya incipiente — de las hortalizas desde Chipiona y Conil hacia la costa onubense (aunque, inicialmente, se trate de otros productos: fresas, espárragos, etc.) debe enfrentarse a la hipótesis, argumentada por algunos técnicos, de un eventual desequilibrio hídrico del Coto de Doñana.

La amenaza de una sensible competencia para las producciones de Almería procedería, por tanto, del Campo de Cartagena, donde, si exceptuamos el clima, que no es comparable a Campo de Dalías, pero que permitiría un relativo solapamiento de las producciones, los demás factores juegan a favor: tierra más fértil, abundante y barata, una infraestructura comercial mucho mejor dotada y agua dulce. Este último factor ha tenido bloqueadas, sin embargo, las expectativas de expansión de la superficie invernal (que, hasta la fecha, está más extendida por las zonas de Mazarrón, Águilas, etc.), pero, de cumplirse las previsiones de la ley reguladora del Traspase Tajo-Segura, el ritmo de la expansión sería imprevisible, sólo condicionado por el carácter «complementario» de esos nuevos invernaderos y por el carácter «excedentario» de las aguas trasvasadas, lo que significa que, en años de sequía y de escasez, como los últimos, la reducción de los volúmenes de agua que se considerarían legalmente «excedentes» bloquearía, de nuevo, la explotación intensiva.

## ALGUNAS CIFRAS SOBRE LA EXPORTACION

**E**N 1979, el valor de la exportación nacional de productos hortofrutícolas fue de cien mil millones de pesetas y representó el 40 por 100 de la exportación total agraria y el 8 por 100 de la exportación provincial, que era ínfimo en 1973, llegó a las cien mil toneladas en 1979, y a las doscientas mil en 1982, según estimaciones de COEXPHAL. Para la campaña 1979-80, esta organización estimó, sin embargo, en otras setenta mil toneladas el volumen de producción hortícola almeriense reexpedido por los exportadores de Murcia y Levante.

La evolución de esta partida cuenta hoy con estimaciones divergentes (si bien producciones como el tomate de invierno podrían seguir participando, ampliamente, de este fenómeno) pero no parece arriesgado hacer alguna conjetura sobre un eventual proceso de sustitución de producciones almerienses por propias (especialmente, con la extensión de la superficie invernal por la costa murciana y levantina: Mazarrón, Campo de Cartagena, etc.) y, por tanto, de sustitución también de fenómenos de demanda «ficticia» (premura por cubrir el cupo exportador de estas provincias en base a producción almeriense —con el fin de evitar una pérdida de cupo por situaciones excedentarias (a primera vista sorprendentes, como la registrada por el tomate en febrero de este mismo año), cuando la producción de Almería permanece como «almacén de reserva». Esta dinámica admite dos lecturas: desde Almería, se trata de una colonización, sólo redimible, en caso de saturación del mercado interior, con la asignación de más cupo exportador a la provincia. Desde Murcia, se considera que los agricultores almerienses deben estar agradecidos

de que los exportadores murcianos les comercialicen, conjuntamente, una producción de inferior calidad a la suya propia.

Este crecimiento progresivo de la exportación encuentra, sin embargo, situaciones diferenciadas por cultivos. Así como el pepino de Almería, entre las campañas 78-79 y 81-82, ha doblado su participación en la exportación nacional (pasando del 19 al 40 por 100), y triplicado su volumen absoluto, el tomate ha visto reducir incluso su volumen absoluto, quedando estancado su porcentaje de exportación sobre producción en un 7 por 100. Los esfuerzos por conseguir un tomate de calidad no han resultado fructíferos y, en los medios exportadores de la provincia, la defensa de este proyecto ante los órganos consultivos de la Administración se considera poco menos que una batalla perdida. La frustración es tanto más significativa por cuanto si tomamos como índice 100 = 1976, el precio FOB de este producto ha alcanzado un índice 235 en 1980 y, mientras el índice de precios de las hortalizas en el mercado interior se situó en el 156, el precio de estos productos a la exportación alcanzó el índice 225 (2). Por otra parte, en la evolución del índice de mercado interior, el tomate se ha visto sujeto a crisis recurrentes de superproducción, donde la responsabilidad de la producción almeriense obedece a la dificultad de sustituir este cultivo por otros menos tolerantes a la salinidad del agua.

En cuanto al destino preferente de la exportación, si tomamos como referencia los productos sujetos a contingentación durante la campaña 81-82, el tomate de Almería ha tenido por destino, en un 61,2 por 100 Francia (21,5 por 100 a nivel nacional); en un 20 por 100 Alemania Fed-

ral (15 por 100 a nivel nacional) y, en un 9 por 100 Inglaterra (35 por 100 a nivel nacional). Menos de un 10 por 100 se destinó fuera de la CEE (12,5 por 100 a nivel nacional).

Por lo que se refiere al pepino, un 35 por 100 se exportó a Francia (16 por 100 a nivel nacional), un 23 por 100 a Holanda (41 por 100 a nivel nacional), país distribuidor; un 13,5 por 100 a Alemania (6 por 100 a nivel nacional), y un 8 por 100 a Inglaterra (28 por 100 a nivel nacional). El 20 por 100 restante (9 por 100 a nivel nacional) fue dirigido a los países nórdicos, Austria y Suiza (3).

Toda vez que la inmensa mayoría de la exportación pasa por importadores-distribuidores y comisionistas (las ventas en firme y el suministro a detallistas son excepcionales), el resultado es un encarecimiento de la comercialización y situaciones de considerable dependencia y riesgo. Obviamente, los testimonios recogidos no permiten cuantificar con precisión las comisiones y los riesgos de impago. En los medios exportadores, se ironiza, en este sentido, sobre la paradójica virtualidad de los vuelcos de camiones de hortalizas en la frontera que, pese a largos y engorrosos trámites burocráticos, redundan en indemnizaciones seguras y, en cierto modo, generosas.

### NOTAS

- (1) Barceló, Luis Vicente: «La exportación española de productos hortofrutícolas». ICE, diciembre de 1980.  
(2) Según datos de EUROSTAT.  
(3) Datos facilitados por la Subdirección de Exportaciones Agrarias del Ministerio de Economía.

Hay que tener en cuenta, por último, que de las once mil hectáreas invernadas que existían en 1982 (según el Comité Español de Plásticos en Agricultura), ocho mil se localizaban en Almería y más de siete mil en Dalías.

Por lo que se refiere a la problemática de la exportación, puede verse el recuadro «Algunas cifras sobre la exportación».

### VII. DINAMICA Y FACTORES LIMITANTES DE LA ACCION COLECTIVA

Desde mediada la década de los setenta, han venido registrándose manifestaciones esporádicas de descontento, con ocasión, por lo general, de acumulación de excedentes de tomate. El conflicto detonaba con el bloqueo de

las «corridas» y, a continuación, se recurría a cortes de tráfico, deramamiento de productos y manifestaciones públicas, a las que, en algún caso, se unió el sector exportador. En contextos productivos análogos, las zonas de huerta, de esta fase inicial de expresión del conflicto se pasó a fórmulas organizativas que, con mayor o menor eficacia y fortuna, han adoptado cuerpo de organización profesional (25). En este

caso, los gestos colectivos de protesta han cumplido una función más emotiva que efectiva, dado el reiterado fracaso de las tentativas de organización y la dificultad de ir más allá de la expresión emocional de insatisfacción. Desde el punto de vista de la representación de los intereses en juego, se impone la consideración de que nos encontramos ante un sector sin interlocutores. Sólo ese reducido núcleo de agricultores más dinámicos y mejor situados ha conseguido sus propias, aunque de limitado alcance, organizaciones profesionales, ya como agrupaciones de productores, ya como COEXPHAL, en cuanto sindicato de exportadores. Considerado en su conjunto, el colectivo agrario que nos sirve de referencia (unas diez mil explotaciones en Campo de Dalías: quince mil, en la provincia) presenta elementos de resistencia a la acción colectiva de los que vamos a referirnos solamente a los más específicos, obviando los habituales en el sector: atomización productiva, precariedad de los recursos humanos y culturales, temor a las interferencias políticas, etc.

Aunque sea redundante, es preciso considerar, por lo pronto, que no hay acción colectiva sin colectividad previa. En nuestro caso, de un fenómeno convulsivo y todavía reciente de aluvión ha resultado un agregado de población aún sin identificar y sin que parezca probable que, en esta primera generación, y a la vista de sus recursos culturales: altas tasas de analfabetismo, etc., de la ausencia de equipamiento social y de la relativa dispersión del habitat (26), esa identidad — vecinal, comarcal y sectorial— tenga suficiente desarrollo.

Pero, con ser estos factores gravemente limitantes de la ac-

ción colectiva, conviene subrayar de qué forma la práctica habitual de comercialización, mediante subastas y «encarado» de la mercancía, ha conformado hábitos especulativos que las agrupaciones no han conseguido siempre disciplinar en cuanto a exigencias de calidad, compromisos de entrega y planificación de campañas.

Así las cosas, los efectos disgregadores resultantes indisponen a la introducción de mecanismos —por elementales que éstos sean— de sostenimiento de precios y mercados, lo que incorpora, cuando menos, una variable incógnita al proceso de adhesión comunitaria.

### VIII. LA INTEGRACION COMUNITARIA, UN ESCENARIO DE INCERTIDUMBRE

Antes de aludir a las reflexiones que este proceso sugiere, nos detendremos brevemente en las estrategias desarrolladas por la asociación provincial de exportadores, que, pese a los límites impuestos por su propia heterogeneidad interna, ha llegado a sobrepasar, en ausencia de interlocutores más representativos y cualificados, su ámbito estricto de competencia.

Bajo la presión de un mercado nacional situado con frecuencia al límite de su saturación y el estímulo de una favorable evolución de los precios a la exportación, la producción de Dalías comenzó a orientarse, durante la segunda mitad de los setenta, hacia el mercado exterior. Esta reorientación está limitada, sin embargo, por dos factores básicos: las normativas de calidad impuestas por los países de destino y sus restriccio-

nes importadoras. Ya hemos hecho referencia a los desiguales resultados obtenidos en la consecución de niveles más aceptables de calidad, pero, si poderosos han sido los factores que juegan en contra de dicha consecución —técnicas rudimentarias de cultivo, salinidad del agua, exigencias hormonales de los productos extratempranos, etc.—, no lo son menos los obstáculos de acceso al mercado exterior.

Aparte de la regulación administrativa y de las exigencias de la inspección comercial española sobre la exportación, algunos productos deben afrontar, durante determinados períodos del año, la intensificación de las prácticas proteccionistas de los países de destino y, por constituir el destino preferente de estas producciones, la reglamentación de la CEE en este sentido. En el seno de ésta, determinados países utilizan sus prerrogativas para contener la competencia exterior sobre algunos cultivos, de forma que, así como unos productos consiguen eludir las trabas teóricas con relativa facilidad —en virtud también de un órgano de representación y coordinación, cual es el caso del Comité de Gestión de Cítricos, con una experimentada incidencia comercial—, otros, en cambio, quedan sujetos a estricto control. En estos casos, los exportadores organizados establecen un concierto con la Administración por el cual se comprometen a autorregular su oferta de modo conjunto y ordenado, lo que resulta especialmente útil para eludir las coyunturas de caída de mercados y el riesgo consiguiente de barreras proteccionistas adicionales. Por lo que se refiere al tomate y al pepino, el recurso de Francia y Holanda a estas prerrogativas ha exigido de órganos de mediación con la Admi-

nistración, conocidos como «consultivas», donde se delibera sobre la virtualidad de regular la exportación y se instrumentan compromisos de restricción cuando así lo aconseja la evolución de los mercados de destino y, en concreto, la fijación de precios de referencia. Estos compromisos se conocen como de contingentación y obligan a un reparto porcentual del volumen total de exportación, en primer lugar, entre las distintas provincias productoras y, en segundo lugar, entre los distintos agentes exportadores de cada provincia. Por último, el nivel de contingentación se regula a partir de unos precios indicativos, por debajo de los cuales la comercialización no se considera rentable.

Con estas reglas de juego, la estrategia de COEXPHAL, presionada por un potencial productivo sin limitaciones de cantidad y a relativo bajo coste, se ha orientado a:

a) reducir los precios indicativos que regulan la contingentación, tratando de aproximarlos a los costes relativamente ventajosos de Almería;

b) incrementar por esta vía la participación provincial en la exportación, obteniendo un cupo mayor, en caso de contingentación; y

c) en último término, liberalizar al máximo la exportación.

Esta estrategia choca frontalmente, sin embargo, con la posición de otras provincias y agentes exportadores y, de forma particular, con los cosecheros-exportadores canarios que, apoyados sobre el compromiso contraído por la Administración de protección económica y fiscal de las islas, defienden unas producciones de superiores costes (debido

a la escasez de agua, mayores costes salariales, más distancia de los mercados y a las rentas de aparcería), pero de más calidad, especialmente, en el caso del tomate. Para ello disponen de dos recursos: aproximar los precios indicativos al nivel que exigen sus costes (27) y mantener la asignación de cupos dentro de unos límites que vienen determinados, al cincuenta por ciento, por la trayectoria exportadora de cada provincia y por el volumen exportado la semana precedente.

Toda vez que estos órganos de mediación son de carácter consultivo, y que el único compromiso en firme se refiere a la protección económica de Canarias, la Administración se limita a prestar audiencia a los distintos representantes provinciales, aceptando sus propuestas en caso de que sean unánimes o las juzgue razonables, lo que permite a los nuevos exportadores sólo un estrecho margen de maniobra, a pesar de algunas ventajas comparativas.

En estas condiciones, la beligerancia inicialmente desplegada por COEXPHAL contra el prevalecimiento de los derechos adquiridos por otras regiones ha remitido parcialmente, en especial, en el cupo de tomate; pero persiste el temor de que altos grados de protección a Canarias originen la pérdida de sustanciosas cuotas del mercado comunitario en favor de terceros países: Marruecos, en tomate; Israel, en melón —ambos con acuerdos preferenciales comparativamente ventajosos con España— y Grecia, ya integrada, en pepino (28).

En la medida en que el estado actual de las exportaciones puede interpretarse como índice de la integración *de facto* en la CEE,

caben algunas observaciones. En primer lugar, es perceptible que, así como el sector citrícola se encuentra en un avanzado proceso de «integración», al que ha contribuido un dispositivo de coordinación comercial y representación como el Comité de Gestión (29), a las mayores dificultades del mercado es preciso añadir la práctica imposibilidad de conseguir interlocutores de parecidas características a las de dicho Comité en el sector hortícola, aquejado no sólo por una mayor heterogeneidad de los agentes exportadores, sino también por su dispersión geográfica, que puede llegar a tomar caracteres de competencia interregional. En este sentido, la expansión de cultivos hortícolas intensivos por el litoral mediterráneo puede alentar la mencionada pugna entre Campo de Dalías y Campo de Cartagena, en la que, aparte de los condicionantes climatológicos, que juegan a favor de Dalías, la variable comercial, que juega en contra, podría inducir efectos desiguales, particularmente en la hipótesis, nada improbable, de un endurecimiento de los mercados comunitarios, por el exarcebamiento de los proteccionismos y la competencia de terceros.

En un contexto en el que la discusión sobre la conveniencia de la adhesión comunitaria es, automáticamente, sustituida por el cómo y el cuándo y en el que la preocupación que suscita no se refiere a los eventuales efectos de tal adhesión, sino a que no se produzca con urgencia, la reciente toma de posiciones por parte de la Comunidad, especialmente referida al paquete hortofrutícola, incorpora nuevos elementos de incertidumbre que vienen a combinarse, a la vista de un silencio ministerial que desde el sector se ha percibido casi como una

inhibición, con el temor de que la diplomacia no sea lo suficientemente beligerante a la hora de defender estas producciones contra las exigencias proteccionistas de los agricultores — y de los comerciantes — del *Midi* francés; particularmente, en una coyuntura en la que se imponen ásperas reflexiones sobre el porvenir de las relaciones entre los agricultores del norte y del sur de Europa.

Pero en éste, como en los demás temas objeto de preocupación, la perplejidad del sector se torna indefensión, ante la ausencia de interlocutores propios con la suficiente capacidad para llegar a compromisos sustanciales con los demás sectores y con la Administración.

#### NOTAS

(1) Este artículo es el resultado de un trabajo de campo de dos semanas en Almería, realizado por Juan Jesús González Rodríguez por encargo de la Fundación FIES. Durante el mismo se realizaron una veintena de entrevistas con dirigentes y gerentes cooperativistas, técnicos y responsables de la Administración; agricultores, entidades financieras, firmas comerciales y agentes exportadores de Almería y Murcia. Se mantuvieron también contactos con la Consejería de Agricultura del Gobierno Andaluz. Queremos agradecer especialmente la colaboración de Carlos Egea y Antonio Castro.

(2) Datos precisos referidos a estos aspectos pueden encontrarse en: Calatrava Requena, Javier, «Los regadíos del litoral mediterráneo, realidad problemática de una agricultura de vanguardia», *Información Comercial Española*, febrero 1982. Rodríguez Padilla, José: «El Ejido: milagro agrícola», Memoria presentada en la Escuela Social de Granada, mayo de 1983 (Primera parte 2. El medio físico). Palomar, Oviedo, Francisco: *Los invernaderos en la costa occidental de Almería*, Editorial Caja, 1982.

(3) *La Renta Nacional y su distribución provincial*, Banco de Bilbao, 1979.

(4) Pérez de Cobos, L.: «Los cultivos forzados en la zona de Campo de Dalías», *Jornadas de Estudios Internacionales de la CIGR*, 1981 (citado por Rodríguez Padilla, obra citada, páginas 59 y 60). Esta versión es recogida por Fernández Lavandera, O., y Pizarro Checa, A. (también ingenieros del IRYDA), «Almería: la técnica del "enarenado" transforma un desierto» (III, 1: «La leyenda de la arena»), *Revista de Estudios Agro-Sociales*, núm. 115, 1981.

(5) Según datos de los Servicios Centrales y de la Jefatura Provincial del IRYDA, parcialmente recogidos en el «Estudio del mercado y de los precios de la tierra en España», Departamento de Economía y Política Agraria de la ETSIA de Madrid (hecho por encargo de la Fundación FIES), y cuyas conclusiones generales quedan recogidas en el artículo de Emilio Díaz Berenguer y otros: «El mercado y los precios de la tierra», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, núm. 16, 1983.

(6) «Los cultivos forzados en Almería», Dirección General de la Producción Agraria, 1982.

(7) Datos tomados de «Los cultivos forzados...», *op. cit.*

(8) Emilio Díaz Berenguer y otros: «El mercado y los precios...», *op. cit.* Para 1981, la citada investigación del Departamento de Política Agraria de la ETSIA de Madrid, que sirve de base a este artículo, daba como precios más frecuentes: 180 pesetas metro cuadrado para el baldío con agua, 500-700 pesetas metro cuadrado para el invernadero y 900 pesetas metro cuadrado para el enarenado de la Vega del Adra.

(9) Como ejemplo de esta contracción del mercado de tierras puede citarse el fracaso de la estrategia especulativa de empresas como Tierras de Almería, S. A. (inicialmente de capital catalán), dedicada al acondicionamiento de invernaderos para su venta «llave en mano» (a cuyo reclamo publicitario acudieron, preferentemente, obreros de la industria). Tras el fracaso, esta empresa (fuertemente penetrada por capital holandés y de origen multinacional) orientó su estrategia a la explotación directa de la superficie transformada (con un ambicioso programa de expansión, al que nos referiremos más adelante).

(10) Datos tomados de «Los cultivos forzados...», *op. cit.*, referidos a la campaña 1979-80.

(11) Una alhóndiga es un almacén a donde los agricultores acuden con sus hortalizas, sin que éstas hayan sido sometidas a ninguna clasificación previa de calidad o tamaño.

Una vez clasificada la mercancía por productos y por «partidas» (la cantidad de un producto llevada por cada agricultor), el subastador inicia la «corrida» cantando los precios en orden decreciente (al modo de las subastas de pescados en los pósitos), hasta que alguno de los compradores da un «corte», momento en el que la subasta se detiene y los distintos compradores examinan la mercancía y estudian las partidas que les pueden interesar al precio al que se cortó la subasta.

Este examen está limitado por la práctica del «encarado», que consiste en disponer la mercancía (que no se puede remover) de forma que aparezca a la vista la de mejor aspecto, permaneciendo oculto el resto.

Una vez que los compradores anotan en el registro de cada partida el número de cada «corte» y el precio ha sido también anotado en una pizarra a la vista del público (aunque no así la cantidad de mercancía adquirida a dicho precio) se reanuda la «corrida».

(12) Sólo una quinta parte de la superficie

estaría sujeta al régimen de medianería (por el que el propietario corre con todos los gastos de la explotación, pero su compromiso con el cultivador directo es nulo, quedando éste totalmente en precario). Esta fórmula de aparcería está perdiendo importancia, y, por lo general, ha servido de transición entre la situación inicial de bracero (habitualmente, inmigrado) y el acceso a la propiedad. En la zona de Adra, en cambio, la incidencia de esta convulsión del mercado de tierras sobre numerosos contratos históricos de arrendamiento ha ocasionado situaciones de tensión social que, en algún caso, el IRYDA ha resuelto presionando sobre los propietarios a la venta forzosa (así ocurrió en Balerna, según el «Estudio de mercado y de los precios de la tierra...», página 250), pero que, en otros, arrastran consigo una difícil discusión, a raíz de la pretensión de los propietarios de incrementar en un doscientos por ciento (de 40 a 120.000 pesetas hectárea) la renta existente en el momento de aplicación de la Ley de Arrendamientos (con la consiguiente pérdida de los derechos adquiridos). Esta discusión, que afecta, en Adra, a unas seiscientas hectáreas, resulta particularmente dramática en un contexto extremadamente minifundista (explotaciones en torno a media hectárea), donde la presión sobre la tierra se exagera por la pérdida sensible de superficies ante la erosión del mar.

(13) Fernández Lavandera, O., y Pizarro Checa, A., *op. cit.*

(14) Facilitadas por José Martínez Capel, del Servicio de Extensión Agraria.

(15) En su conjunto, si tomamos como índice 100 = 1964, en 1975 (con un índice general de precios agrarios = 215,5 y un IPC = 256), las hortalizas se habían situado en 284. Si tomamos índice 100 = 1976, en 1981 (índice general = 177, IPC = 230), estos productos alcanzaron el 191. Sin embargo, las diferencias que registran estos precios por regiones (y de paso por meses y estaciones) son notorias. En Andalucía Oriental, los precios medios percibidos, durante los años 1980, 81 y 82 fueron inferiores a la media nacional (y, particularmente, con relación a Levante y Canarias), en los casos del tomate y la sandía, similares para el pimiento, ligeramente superiores para el melón y el pepino y netamente superiores para la judía verde (*Boletín Estadístico del Ministerio de Agricultura*, mayo de 1983).

(16) Fundación FIES, Departamento de Investigaciones Sociales.

(17) Pérez Díaz, V.: «Los nuevos agricultores», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, núm. 16, 1983.

(18) Palomar, Francisco: obra citada, pág. 73.

(19) Doce entidades financieras privadas están presentes en El Ejido, donde existen 24 oficinas financieras de las que diez pertenecen a la Caja Rural y a la Caja de Ahorros (6 y 4, respectivamente). Si aplicamos el coeficiente con que la Banca privada participa, a nivel nacional, en la financiación del sector (un tercio del total, según el último Anuario del Ministerio), obtenemos unos treinta mil millones de financiación total para Campo de Dalías. Pero, aparte de la distribución del número de oficinas, algunas peculiaridades (por lo pronto, una más rápida circulación del dinero en estas producciones intensivas) hacen suponer que la participación de la banca privada sea, en este caso, superior a la media nacional. (En este sentido, un gerente cooperativista recordaba, con una mezcla de nostalgia e ironía, los tiempos en que se financiaban operaciones con letras a noventa días —lo que no resulta tan descabellado, si pensamos en las explotaciones que obtienen tres recolecciones por campaña).

(20) Publicados en *El Ideal de Almería*, los días 22, 23 y 24 de junio de 1983.

(21) De esta forma, el retraso en el pago por parte del comprador y el riesgo de impago (que en la campaña 81-82 ascendió a seiscientos millones de pesetas) corren por cuenta de la alhóndiga, que cobra por su servicio una comisión del 8 por 100 del total de ventas.

(22) López García, J. L.: «Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería», ICE, marzo 1982.

(23) A nivel general, la demanda ficticia puede producirse por el recurso tumultuoso de comerciantes foráneos a Almería, especialmente en coyunturas de difícil o imposible competencia para otras zonas; lo que lleva, en ocasiones, a situar los precios en origen por encima de los de destino. La competencia de otras zonas provoca, en contrapartida, que sean las producciones de Almería las que primero abandonan estos comerciantes, en momentos de gran oferta, aspecto a cuya posible repercusión nos volveremos a referir. Pero me refiero también a la demanda ficticia producida por la publicación de los precios de cada «corte» (adjudicación) en las «corridas» (subastas), al no ir acompañados de las can-

tidades adquiridas a cada uno de los precios. Por último, esta demanda la puede provocar el propio alhondiguista. En cuanto a las situaciones de oligopolio, no se producen sólo por posibles acuerdos entre las alhóndigas (por poner un ejemplo, el sistema de turnos que utilizan cierra el paso, en la práctica, a la apertura de otras nuevas, especialmente tras un proceso de concentración de unas cincuenta antes existentes en una docena), sino como consecuencia de las relaciones de «compadreo» entre el alhondiguista y los agricultores más allegados, que pueden obtener un «trato preferencial» en base a la influencia del primero sobre los compradores.

(24) Este contencioso se refiere al régimen de cotización a la Seguridad Social y estalló por la negativa de alguna de estas APAS a acatar una sentencia del Tribunal Central (a solicitud del INAS), en base a que el envasado se hace fuera de la finca, por lo que se considera actividad industrial y, por lo tanto, cotizabile al Régimen General. La actual Administración ha aceptado a trámite su inclusión en el Régimen Especial (donde cotizan empresas como Tierras de Almería, grandes bodegas, etc.). La deuda de las cooperativas por este concepto es de unos ciento cincuenta millones de pesetas.

(25) Puede verse, al respecto, el apartado dedicado al Valle del Ebro, en el artículo de Juan Jesús González «Las Organizaciones Profesionales Agrarias». *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, núm. 16, 1983.

(26) En el contexto de la Encuesta a Empresarios del Sector Agrario (ESA-83), el 38 por 100 de los encuestados en Almería (24 por 100 a nivel nacional) señalan la falta de equipamiento como el primer problema de su municipio.

(27) En la campaña 81-82, la propuesta de precios indicativos para el pepino, por ejemplo, fue de 351,6 por parte de Almería, y de 434,7 por parte de Las Palmas —un 24 por 100 superior (datos facilitados por COEXPHAL).

(28) Al respecto, puede consultarse el dictamen de A. Campos Fernández, «El cultivo de primor en Almería», en Informe del Banco Exterior, volumen VI, página 2 y siguientes.

(29) Sobre los pormenores de esta organización profesional (fundada en 1972, bajo el estatuto de corporación de derecho público), puede consultarse «Marco institucional y política comercial del sector exportador de frutos cítricos», Vicente Barceló Vila, ICE, febrero 1982.