

Luis Camarero  
UNED

Rosario Sanpedro  
Universidad Carlos III

José I. Vicente-Mazariegos (†)  
Universidad Complutense

## Los horticultores: una identidad en transición (1988)

### Resumen

Este texto se produjo en el marco de una amplia investigación realizada en 1988 patrocinada por el extinto Instituto de Reforma Agraria (IRA) con la que se buscaba dar luz a los procesos de profesionalización de una agricultura que se obligaba a modernizarse y remodelarse en su integración en Europa. Centrándose en el caso de los horticultores de la España mediterránea, la investigación se realiza justo en el momento en que se está remodelando la vieja identidad campesina para insertar sus explotaciones en un nuevo régimen empresarial. El artículo rastrea las pistas de ese cambio social por el cual los trabajadores de la tierra dejan de ser simples campesinos para devenir en productores-empresarios que aspiran a ser reconocidos como tales por la sociedad global y que además protagonizan, paradójicamente, la unidad de Europa.

### Palabras clave

Horticultura mediterránea, identidad y trabajo agrícola.

### HORTICULTORS: A CHANGING IDENTITY (1988)

### Abstract

This paper was developed from a wide research carried on 1988, sponsored by the extinct Agrarian Reform Institute (IRA). It meant to enlighten the professionalising processes of an agriculture forced to modernise and re-modernise because of its integration in Europe. Being focused on the Spanish Mediterranean horticultors, the research takes place right on the moment of the old country identity change by means of integrating their farms in a new business regime. This paper traces the clues of the social development by which land workers are no longer mere peasants to become producers-business people, who intend to be recognised as such by society as a whole, and who also are, paradoxically, starring Europe's Unity

### Key words

Mediterranean horticulture, rural identity, agricultural labour.

Luis Camarero  
*UNED*

Rosario Sanpedro  
*Universidad Carlos III*

José I. Vicente-Mazariegos (†)  
*Universidad Complutense*

## Los horticultores: una identidad en transición (1988)

Arqueología de la investigación. Notas de presentación al texto: "Los horticultores: una identidad en transición" (1988), por Luis Camarero (2002).

Aunque hay quien dice que las ciencias avanzan que es una barbaridad, lo que realmente avanza es la realidad y es el mudable carácter de la misma lo que hace que los artículos, los textos y los escritos tengan cada día una fecha de caducidad más temprana. A continuación se encontrará el lector con un texto que, aunque inédito, ha caducado. Fue escrito en 1988, al poco tiempo de la integración de España en la Unión Europea, entonces todavía llamada Comunidad Económica Europea, y nos habla de cómo era la horticultura de hace ya tres quinquenios. El lector se preguntará por el interés que tiene consumir papel amén de su paciencia desempolvando este artículo.

En la actualidad, El Ejido está de moda, hoy se escriben varios libros al año sobre El Ejido y un buen número de investigadores sociales dedican su esfuerzo y profesionalidad en el análisis de esta cruel realidad social o del milagro económico de los invernaderos, según quieran mirarlo. La rabiosa actualidad tiene un origen que, aunque contenido en ella, no es, muchas de las veces, visible. Por ello me he decidido a rescatar este texto. Se trata de una visita realizada en los momentos en que se ponía en marcha la agricultura intensiva en el arco sur mediterráneo. En aquel momento inaugural no había aún inmigrantes, sino mujeres trabajando bajo el plástico. Los actuales protagonistas, los empresarios, eran entonces pioneros recién llegados que abandonaban su condición de "pegujaleros" y "destripaterrones" de los secanos penibéticos, que dejaban su pasado campesino por la autoexplotación familiar permitiendo la integración de la agricultura española en el mercado transnacional. Las hoy noticias de alcance provocan amnesia. También entonces había sucesos en El Ejido. En estas páginas que señalan la formación identitaria de estos horticultores se asiste a la génesis de una sociedad de

ganadores y de perdedores, estos últimos acosados por los fantasmas de un pasado al que no querían volver y un crédito al que no podían responder lo explicaban agarrándose a la botella del insecticida y ocupando una pequeña columna en los periódicos locales.

Si se lee despacio se encontrarán referencias al "miedo africano" con un significado muy distinto a hoy. Este miedo era entonces un miedo a la expansión del fenómeno de la horticultura de éxito, al hecho de que en el Mediterráneo de la otra orilla pudieran hacer lo mismo. Era un miedo a sí mismos, a su inseguridad. No olvidemos que estos hoy productores eran entonces neo-empresarios, con su pasado jornalero todavía en sus carnes. Por eso descubrirá el lector que se resisten a contratar trabajadores y prefieren que el jornal lo gane la "familia". Por eso, entonces los invernaderos estaban feminizados, pero también por los propios fantasmas de un pasado que les nublaban su nueva condición de amos...

Este texto se produjo en el marco de una amplia investigación patrocinada por el extinto Instituto de Reforma Agraria (IRA) con la que se buscaba dar luz a los procesos de profesionalización de una agricultura que se obligaba a modernizarse y remodelarse en su integración en Europa. El detonante de aquella investigación fue un seminario hispano-francés que sobre la "Europa de los Agricultores" aglutinó a varios consagrados investigadores como Placide Rambaud, Josechu Vicente Mazariegos, José Luis Sequeiros, Pepe Pérez Vilariño, José María Arribas y otros entonces muy jóvenes aprendices del oficio como Antonio López, Rosario Sanpedro y quien estas líneas escribe. Fruto de aquellas reuniones en Madrid y París fue un trabajo breve, pero intenso entre dos formas muy distintas de hacer sociología que terminó fraguando en un interés común acerca de la profesionalización de los agricultores. Los trabajadores de la tierra ya no eran simples campesinos, sino productores que aspiraban a ser reconocidos como tales por la sociedad global y que además protagonizaban, paradójica-

mente, la unidad de Europa. No en vano, como siempre recordaba el siempre entrañable Rambaud, la primera política común europea era la agraria. Europa tenía noticia de España en la medida en que los camiones repletos de tomate, naranja o claveles atravesaban las autopistas centroeuropeas con destino unas veces a los mercados y otras a las cunetas.

Además del estudio "Estrategias de Identidad de los Agricultores", del que este artículo es un fragmento y que también se preocupó de los cerealistas, de los viticultores y de los productores de leche, buena parte del trabajo conjunto realizado en aquel seminario germinal dio lugar a un número monográfico de Agricultura y Sociedad<sup>1</sup> titulado "Agricultores y Construcción Europea".

La vida quiso, sin embargo, que el seminario fuera efímero. Pronto la enfermedad alejó definitivamente a Placide y la última reunión se celebró en su pequeña aldea natal de los Alpes. Aquel adiós fue el principio del fin. La fatalidad hizo que también y sin darnos cuenta Josechu y José Luis nos dijeran adiós... Sirva la edición de este inédito texto para recordar a estos tres maestros.

Los horticultores: una identidad en transición (1988)

El sector hortícola viene experimentando en esta última década una expansión decisiva a la que han contribuido diferentes factores. Así, la maximización de la mano de obra familiar en este largo período de recesión de la misma, las fuertes expectativas en el que ha venido despertando esta línea de productos en sus variedades extratempranas con la integración en la C.E.E., más las posibilidades de –a pesar del riesgo creciente– obtención de importantes rendimientos por metro cuadrado son algunos de los componentes de esta expansión referida. Este crecimiento parece que se ha producido más de modo diseminador que concentrador, al encontrarse una multitud de pequeñas explotaciones, mediante las que los horticulto-

res aseguran poco más que la reproducción de la familia. Este carácter que ofrece el sector se contrasta con la significativa presencia en él de unas pocas empresas grandes: Pascual, Paloma o, en otro orden, Tierras de Almería, que contribuyen al marcado contraste que este subsector ofrece.

Por otro lado, este crecimiento que se ha producido, lo ha sido a su vez de modo intensivo: en todo caso, esta intensificación supone una puesta en invernadero de superficies cada vez mayores, bien como nuevas instalaciones sobre tierra incluso sin cultivar previamente –el caso del Poniente en Almería–, bien ganando terreno al cultivo "de calle", esto es, a cielo abierto, como el caso de Pulpí (Almería), Mazarrón y S. Javier (Murcia). Este grupo presenta a primera vista una marcada significación dentro del colectivo de agricultores que aprovechan las bondades climatológicas que ofrece la franja suroriental de la Península, lo que permite principalmente el cultivo de productos de huerta y en menor medida también de flores dirigidas hacia Europa principalmente, al mismo tiempo que dicha producción se ve reforzada en gran medida por su precocidad –desconocida en el resto de Europa– que permite desde esta zona el abastecimiento durante períodos largos de los mercados europeos.

#### I. Los momentos en el análisis del discurso de los horticultores

El reconocimiento de la identidad de los horticultores y en ellos del subgrupo de floricultores, de las características que configuran su actividad y los modos de cultivo en el marco de las explotaciones constituyen el primer paso en el análisis de la realidad de estos grupos agrícolas. Este primer momento, como *momento introspectivo*, busca establecer las claves de autopo- sicionamiento, de autoidentificación de los miembros de este colectivo, haciendo relevante el marco común que les vincula como agricultores diferenciados en parte y asimilados en

(1) Agricultura y Sociedad (1989): nº 51.

(2) Bajo este "jornalerismo de litoral" se producen los mismos puntos de supervivencia intersectorial: agricultura-construcción-hostelería y la estacionalidad y eventualidad laborales "como el núcleo mismo de la (nunca) extinguida "condición jornalera" ya señalado por A. Ortí (1984, sobre todo pp. 111 y siguientes).

otra al resto de los agricultores. A su vez, plantea la delimitación y el contenido de sus diferencias intra-grupo. Tanto las singularidades que rodean el proceso productivo como su propio devenir como horticultores en el ámbito más genérico de la actividad agraria, ayudan a analizar su posicionamiento en las relaciones de alteridad que establecen con otros grupos diferenciados.

El segundo, el *momento proyectivo*, pretende analizar el posicionamiento de los horticultores frente a otros agentes sociales presentes en el proceso productivo, en el proceso de comercialización y en general en relación con el desarrollo de sus actividades sociales como agricultores. Dicho posicionamiento se construye a través del campo de las experiencias, valoraciones, imágenes y representaciones del mundo exterior que se da este grupo de agricultores de cultivo intensivo.

Por último, con carácter individualizado en esta relación con el exterior, aparece aquella privilegiada de índole político-administrativa, el *momento de relación institucional*, que engloba la relación de los horticultores con la Administración y sus diferentes organismos. Se pretende analizar en este tercer momento la percepción valorativa de la política que la Administración lleva en relación con este colectivo, así como las demandas y requerimientos hacia ella de estos cultivadores, incidiendo sobre las áreas y modalidades necesarias de intervención de la Administración tanto en el ámbito de la producción, de la reglamentación del mercado como de la conexión con Europa.

II. Momento introspectivo: los fundamentos objetivos de una identidad dual entre la tradición y la tecnología

Los variados supuestos bajo los que se encuentran los horticultores esconden la importancia en ellos de aquellos agricultores tradicionales de zonas del interior que acaban recalando en la costa, como en el Poniente de Almería, recon-

vertidos, al menos parte de sus cultivos a cielo abierto, en cultivos artificiales, como en Mazarrón, Pulpí y S.Javier, bien como mano de obra en su gran parte eventual, neojornaleros de temporada.<sup>2</sup>

Esta amalgama social convierte a los cultivadores de invernadero en un grupo social que vive su específica ruptura dentro de sí como un rasgo común, traducido en esa lucha vivida entre cosmología campesina y actividad empresarial. Los rasgos que traducen mejor esa ruptura vienen señalados por: (Vid. cuadro 1).

-*El paso de la fanega al metro cuadrado*. La noción campesina de explotación familiar, que incluye la casa y dependencias para animales, el huerto y las tierras de labor, desaparece, generándose en su lugar la explotación intensiva de una o varias parcelas, descontextualizadas del entorno de la tierra e incluso de una mayor o menor fertilidad y aptitud de unos suelos con respecto a otros. A su vez, eso lleva consigo una ruptura en el orden de los cultivos, con la transformación de los cultivos tradicionales en otros cultivos, algunos de ellos desconocidos al menos en ese nuevo contexto parcelado y cubierto. El cultivo no toma ya la referencia climática, sino que es adaptado en ese nuevo marco a su producción forzada fuera de los ciclos naturales que lo guiaban. Así, el orden estacional deja paso a la "primavera permanente" que se genera en dichas huertas artificiales.

-*El paso del "riego a manta" a la gota permanente*. El carácter discriminatorio del agua entre unas tierras y otras desaparece en este tipo de explotaciones artificiales, abastecidas cada vez más por aguas almacenadas que garantizan mediante su dosificación el exclusivo crecimiento de las plantas. Este sistema homogeneiza el requerimiento de las plantas en agua, toda vez que supone una aportación estable, localizada en el propio lugar de crecimiento de ellas y común para la mayor parte de las variedades.

-*El paso del aborro limitado al endeudamiento consolidado*. Este proceso de dependencia de la

tierra y de los frutos producidos se traducía en unas posibilidades también limitadas de obtención de excedentes, cuya venta se destinaba al ahorro para gastos extraordinarios y excepcionalmente para incremento patrimonial. En todo caso, esta visión patrimonial de la riqueza estaba vinculada estrechamente a la superficie: a más tierra, mayor capital, mayor excedente. Por el contrario, en los cultivos bajo plásticos se hace necesaria una fuerte inversión en capital fijo, que comienza con la compra de la parcela, más una serie de inputs renovables tales como instalaciones, semillas, abonos y productos de tratamiento de alto coste, además de la mano de obra de temporada, lo que ya demanda una fuerte reserva en capital circulante, requerimiento desconocido para el campesino tradicional.

*-De la familia-explotación a la explotación de la familia.* En la esfera del campesinado, el trabajo era de procedencia familiar, con un fuerte componente de diferenciación sexual. El orden laboral femenino se acotaba en la casa y sus alrededores: animales, huerto. El campesino producía con la reserva familiar de mano de obra, reserva que aportaba –el caso de las mujeres– su concurso en faenas determinadas. Se trataba de una aportación coyuntural. En el cultivo de invernaderos, el concurso de la familia se hace imprescindible, quebrándose el orden de la división sexual del trabajo, en el que las propias mujeres van tomando un protagonismo creciente en las tareas que se realizan en el interior del invernadero. Este concurso laboral de los efectivos familiares es estable mientras dura el crecimiento de la planta y crece la maduración de los frutos.

*-Del trabajador familiar al patrón agrícola.* En pocos casos, sin embargo, el concurso de la familia es suficiente para la realización de las tareas de acondicionamiento de la planta y recogida de los frutos. De ahí que en su mayoría estos trabajadores autónomos tengan que verse en la necesidad de recurrir a mano de obra asalariada en distintas fases de la evolución de sus cultivos. En este sentido, esa necesidad de

capital circulante que se presenta como rasgo común del agricultor de invernadero, se ve agravada por el pago de la mano de obra asalariada en distintas épocas, sobre todo en las faenas de recogida.

*-Del trabajo intermitente a la ocupación permanente.* Acompañando los diferentes cultivos y sus labores a los ciclos estacionales, en la agricultura tradicional se operan unos silencios en el trabajo que tradicionalmente han posibilitado el descanso o el bajo régimen de trabajo en unos períodos, mientras en otros las tareas tendían a su saturación. En los cultivos de invernadero puede decirse que dichas oscilaciones tienden a remitir, haciendo desaparecer el descanso, incluso la dedicación a tiempo parcial, rasgo distintivo del "exclusivismo" de esta actividad intensiva que tiende a optimizar la bondadosa climatología, con el adelanto y sucesión de los cultivos. En efecto, la necesidad de vigilancia constante de las plantaciones, desde su siembra hasta la recogida, en cuanto operación de control de todo el tinglado que concurre en ella: goteo, preparación de plantas, control de humedad, prevención de plagas, tratamientos, recogida, etc., hace que esta actividad de agricultura bajo plásticos se perfile como una actividad potencialmente profesionalizada, debido a la exclusividad que impone la dedicación a la misma.

*-De la base experiencial del conocimiento campesino a la formación permanente exigida por la producción en invernaderos.* Otra de las características que configuran la identidad productiva del agricultor de invernadero proviene de la innovación como rasgo constitutivo del proceso productivo. Esta innovación se produce en las diferentes fases, que van desde la preparación y enmiendas del suelo, el conocimiento y aplicación de los materiales para su construcción, los sistemas de control ya referidos, las calidades y aptitudes de las semillas, tipos y épocas de tratamiento, etc. En el orden campesino, el conocimiento es cerrado, limitado, experimentado, "empíricamente producido" frente al "conocimiento universal, recibido,

(3) Rambaud, P. (1988: p. 16) así lo señala al referirse a una de las características que basan las estrategias de profesionalización.

(4) Rambaud (1988) pp. 31-32.

entre otros modos, a través de la técnica",<sup>3</sup> que exige crecientemente la cualificación, frente a la "pluriactividad... todos pueden hacer cualquier cosa... (que) es de naturaleza doméstica..."<sup>4</sup> y que rige en la familia-explotación tradicional.

*-Del localismo de mercado a las plazas transnacionales.* Por último, estas características que configuran la base productiva de la identidad de los horticultores, en su alejamiento de las prácticas tradicionales, podía sustancialmente cerrarse con una consideración de los cambios en el alcance y localización del mercado para sus productos. Eliminada la autosubsistencia que la explotación mixta y el policultivo que el

orden campesino permitía se produce una transformación de la venta, que se operaba bien a pie de la explotación o en la comarca bien localizada en un centro próximo a la comercialización a través de canales de concentración de productos y a través de redes complejas, con precios sensibles a las fluctuaciones internacionales, incluidos la evolución de las tasas y controles arancelarios. Este último aspecto, que rompe con el trato directo y la posibilidad de retirada y espera de nuevas ofertas por parte del vendedor, se ve acentuado en su mediación y necesidad tanto por el carácter extremadamente perecedero como por el volumen de la oferta de estos productos.

Cuadro I. Los horticultores: fundamentos objetivos de una identidad dual

LA MEMORIA TRADICIONAL	Base tierra como fundamento patrimonial	Cultivos tradicionales y saberes transmitidos -Experiencia-	Ciclos naturales y tiempos "ausentes" -Pluriactividad-	Importancia del capital fijo en el proceso productivo -Autonomía de recursos-	Mercados locales e intervención personal
EL PRESENTE TECNOLÓGICO	Base suelo (m <sup>2</sup> ) como fundamento de la eficiencia	Cultivos selectos y nuevos conocimientos -Investigación-	Ciclos artificiales y permanencia exigida -Exclusividad-	Importancia del capital circulante en el proceso productivo -Endeudamiento consolidado-	Mercados ampliados e intervención delegada

III. Momento proyectivo: la ampliación del marco relacional en la nueva horticultura intensiva

En este momento analítico se pretende el acercamiento a las cosmologías de los horticultores, en relación con las valoraciones y representaciones que hacen de "los otros", de aquellos agentes sociales con los que se relacionan, bien en el ejercicio de sus actividades bien como grupos de referencia. Relaciones que muestran el posicionamiento de los cultivadores de invernadero en el marco de la sociedad global.

En apartados anteriores se ha incidido en las transformaciones identitarias que la capitalización de la actividad agraria, en aras del incremento de productividad y de la oferta de estos productos fuera de temporada, ha operado en estos agricultores. Esta nueva fase del desarrollo agrario ha generado también una transformación drástica de los entornos tanto sociales como relacionales. Así aparecen nuevos actores sociales insertados de diversas formas en el ámbito productivo global. Por otro lado, el propio horticultor amplía su presencia en el orden de la

comercialización a la vez que supera el espacio local como ámbito relacional tradicional.

### III.1 Los agentes de mediación en la horticultura tradicional

El medio relacional del horticultor campesino es cerrado, tanto espacial como socialmente. La comunidad local es su base. Este círculo cerrado se ve tan sólo alterado por la figura del intermediario, agente externo "el que viene de fuera" que inserta la producción agraria en los circuitos comerciales. Este agente es percibido como ladrón de la plusvalía y se le responsabiliza del encarecimiento de los productos.

"Los expoliadores estos que han venido con un buen coche y un buen puro y que han comprado todo el trabajo tuyo de un año, como han querido, y como les ha dado la gana y al fin y al cabo si eso ha dejado algún duro se lo han quedado ellos" (EH-5).

"Los que realmente se llevan el dinero son los intermediarios, el detallista y el asentador...(…) te dan el dinero que quieren..."(GH-4).

En el contexto de la agricultura de mercado se trata de un eslabón a eliminar, a suplantarse por el propio horticultor: de la tradicional descalificación del intermediario se pasa a su asimilación.

"...sí hay muchos intermediarios por medio, pues cuando llega al consumidor (el producto), llega a unos precios que..."

-Claro el intermediario no se conforma con la parte pequeña del pastel...

-Aquí lo que se pretende es ir directamente del agricultor al consumidor, con nuestros propios medios..." (GH-3).

Así, además de la rentabilidad del proceso productivo, el horticultor busca la asimilación de la importante rentabilidad que se obtiene en la comercialización.

"A ver si eliminando intermediarios podemos llegar a hacer rentables nuestros productos..." (GH-3).

Esta tendencia a una mayor presencia del horticultor en los procesos de comercialización no

surge de una aspiración de verticalizar su presencia social, sino como condición necesaria de los nuevos requerimientos del proceso productivo: una agricultura dirigida al mercado, en la que el ajuste entre producción y demanda resulta crucial. En definitiva, el agricultor debe estar constantemente informado del mercado para orientar sus cultivos.<sup>5</sup> Así surgen nuevas formas de integración del productor en el mercado (Cooperativas-OPAS, MERCOS y Alhóndigas), las cuales constituyen el principal elemento de fractura interna de estos agricultores, como se intentará explicar.

### III.2 Los agentes de mediación en la horticultura intensiva de mercado: la fractura del discurso. Los dos grupos de cultivadores de invernadero: cooperativistas y alhondiguistas

En este proceso de autoinserción en las prácticas de mercado se consolidan dos formas fundamentales de integración del productor en el mercado, que conforman, por otra parte, el principal elemento de fragmentación del colectivo de horticultores: las Cooperativas de Comercialización-APAS y las Lonjas (alhóndigas).

En los últimos diez años se ha experimentado un proceso creciente de asociacionismo en el sector hortofrutícola con el objetivo de colocar los productos en el mercado, un mercado cada vez más alejado de lo local y, por lo tanto, cada vez menos legible para el agricultor.

"El mercado de la agricultura es un mercado muy complejo... Es muy problemático, es que es incontrolable..." (E.H-5).

En esta línea emerge la figura del gerente de cooperativa, auténtico gestor, elemento que conecta al productor con el mercado, determinando en buena medida la orientación de las producciones en función de la demanda previsible y buscando los mejores mercados para dar salidas a los productos.

Por otra parte están las alhóndigas o "corridas". Éstas consisten en locales donde los pro-

(5) "En las actividades de este tipo en las que las variables de tiempo y espacio en la comercialización son factores determinantes del precio de venta del producto, y un ligero cambio en ellas puede llevar al productor y al comerciante a niveles de comercialización muy altos o a pérdidas, la integración de la empresa en el circuito comercial es un factor enormemente importante y, aunque no tan aprisa y tan adecuadamente como se debiera, va aumentando poco a poco y van apareciendo nuevas formas de comercialización diferentes de la estructura original, aún dominante, basada en la relación productor-Alhóndiga" (Grupo de Estudios Rurales Andaluces, 1980, p. 274).

ductores subastan el género directamente a los mayoristas. Las alhóndigas funcionan como empresas privadas que gravan a compradores y vendedores un porcentaje sobre el volumen contratado. Las alhóndigas transforman el anterior mecanismo, seguido por los intermediarios de negociar con cada productor por separado, obligando a competir entre sí a los intermediarios.

"La alhóndiga tiene más ventajas que si llega el tío a tu casa y le dices: toma, te doy esto, y me lo tengo que llevar... a lo mejor tengo más compradores. Ahí, al fin y al cabo se agrupa todo el mundo, todos los vendedores llevan sus cosas ahí y todos los agricultores llevan sus productos, y todos los compradores van ahí. Al fin y al cabo hay un tira y afloja mucho mejor que el que había en el campo antiguamente... y el precio ese está siempre bien relacionado con el precio normal que puede tener el mercado" (EH- 5).

Tanto las cooperativas como las alhóndigas redundan en la necesidad de los agricultores de defenderse de los intermediarios, y a la vez de estar conectados de forma más directa en un mercado ahora ampliado. Sin embargo dividen a éstos en dos grupos opuestos tanto a nivel de prácticas como en lo que se refiere a identidad y a valoraciones. Aquí se revela la principal fractura identitaria del colectivo de horticultores.

En el modo cooperativista, el productor elimina intermediarios a través del gerente; en definitiva, el gerente es un intermediario asalariado. La sustitución del comisionista se enriquece además por la utilización del gerente como canal bidireccional de comunicación entre agricultores y mercado. Esta instrumentalización del gerente que realizan los horticultores desemparenta a este cooperativismo del tradicional cooperativismo agrario (viñedo, olivar...), dedicado a la transformación, sin llegar, excepto excepciones, a la comercialización de los productos.

Este cooperativismo de nuevo cuño comienza con los productores de cítricos (los intermediarios compraban la producción en el árbol)<sup>6</sup>, para ir extendiéndose poco a poco por la franja costera mediterránea y llegar a abarcar una

amplia gama de productores hortícolas. Las normas que en cuanto a calidad y normalización en el empaquetado y presentación existen en el mercado comunitario, los elevados costes en mano de obra de estos procesos de clasificación y selección, a la vez que el control del mercado de la exportación por parte de poderosos grupos de presión nacionales o extranjeros, conforman los principales impedimentos para el acceso al mercado exterior y, por tanto, para una mayor rentabilización de las producciones, lo cual la formación de estas cooperativas pretende solventar.

A medida que la cooperativa se desarrolla y afianza, ésta comienza a ofrecer una serie de servicios que van desde la compra de inputs agrarios o el asesoramiento técnico-productivo fiscal hasta la regulación de los cultivos y producciones de los socios, que la convierte en muchos casos en auténtica organización profesional.

En este proceso, el agricultor pierde en cierta medida su papel en la dirección real de la cooperativa y de su propia producción, que pasa ahora a estar en manos del gerente. Esta fuerte relación del agricultor con el mercado está, por tanto, mediatizada. En definitiva, el gerente es el lector e intérprete del mercado y quien orienta las prácticas de los agricultores.

"Y te aconsejan. Al mismo tiempo, si tú vas a plantar, por ejemplo, veinte tahúllas de lechuga, te dice: planta siete este mes, siete otro mes y siete a otro mes..." (EH-5).

Así, paradójicamente, cuanto más insertado en el mercado se encuentra el agricultor, más desvinculado está de él, dedicándose exclusivamente a las labores de producción, pero definitivamente orientada.

Por otra parte, los equipos técnicos de la cooperativa son los encargados de la manipulación tecnológica de los procesos productivos, facilitando a través de sus indicaciones un mayor rendimiento de la producción. En la medida en que el producto se inserte en los tiempos del mercado, éste se hace aún más rentable.

(6) "El limón tradicionalmente se ha vendido en el árbol, ha venido el comerciante de turno, se visita el huerto, se calculan los kilos y se vende por un tanto para una fecha determinada o bien se vende ya a un precio determinado para cortar en tal fecha con peso" (EH-8).



"Aparte tenemos también en el grupo, invernaderos de experimentación y se experimentan todos los cultivos que se puede. Y se controla todo al máximo y se sabe... Se hacen circulares en cada momento diciendo lo que se ha sacado de cada cosa..." (EH-5).

Encontramos en la trama organizativa de la cooperativa un efecto perverso. La salarización del intermediario (gerente) como mecanismo de inserción en el mercado hace que el poder del agricultor (sustrato de capital y trabajo) en la cooperativa sea exclusivamente nominal.

Los agricultores de alhóndiga se centran en este efecto perverso a la hora de valorar el cooperativismo. Así el gerente es:

"El que está arriba, el que está manejando todo el tinglado" (GH-2).

"Los manejan... los lían (a los agricultores)".  
"No, no, yo pongo pepino y mis cojones ponen pepino. ¿Y tú quién coño eres para decirme lo que yo pongo en mi casa o no pongo en mi casa?" (GH-1).

Los alhondiguistas, que constituyen la mayoría del colectivo de horticultores<sup>7</sup>, añaden a esta perversión objetiva –el agricultor en manos del tecnócrata– su idea tradicional de desconfianza en los otros:

"Lo que parece mentira es que en las cooperativas se le dé la firma a un gerente, a un empleado que se le dé la firma. Yo me vine de Acrena... yo era socio de Acrena, yo tenía una participación, marchaba muy bien, éramos diez socios pero le dimos la firma al gerente, yo no se la di, yo era enemigo de eso. A un empleado no se le debe dar la firma. Donde yo firmaba cuarenta talones y él podía agarrar... 40.000.000 ptas y se largaba..." (GH-2).

"Las cooperativas no marchan porque las direcciones de las cooperativas no se dedican a dirigir la cooperativa ni a mirar por el agricultor, se dedican a robar".  
"Está el señor gerente donde gana seis, ocho o diez millones de pesetas de sueldo, luego lo que viene por detrás es mucha más cantidad" (GH-2).

En el fondo, la clave en el debate cooperativas/alhóndigas estriba en la normalización de los productos en origen, obligada para las cooperativas<sup>8</sup> según la legislación estatal, a la que se une la existente en los mercados europeos a la hora de comercializar. Así, se establece el binomio:

COOPERATIVA → MERCADO EUROPEO  
ALHÓNDIGA → MERCADO INTERIOR

Entre otros factores, éste –la normalización de los productos– es quizás el fundamental a la hora de entender el fuerte impulso del cooperativismo hortofrutícola. Esta es la única ventaja que los alhondiguistas les atribuyen a las cooperativas:

"La cooperativa es más cómoda... no tiene que empaquetar el género... Por eso que si no fuera por eso cooperativa no habría ni una. Tienes unas ventajas donde coges el producto lo echas a la caja y no tienes que arreglarlo. Si lo llevas a la corrida tienes que poner el más pequeño abajo... pierdes el tiempo" (GH-2).

"Yo estoy en la cooperativa. Me metí este año pero he llevado muchos pimientos a la alhóndiga. De noche lo envasaba, estábamos hasta las doce de la noche... tenía que estar hasta las doce envasando, mucho trajín. En la cooperativa... es buena gente y está dando resultado y ellos lo clasifican" (EH-1)

Por lo general, la mercancía de la alhóndiga, donde "lo pequeño y malo queda en el fondo de la caja", se destina al mercado interior menos riguroso en la aplicación de las normativas de calidad, presentación y normalización de los productos.<sup>9</sup>

El análisis cualitativo apunta la relación entre agricultores pequeños y alhóndiga, grandes y cooperativas. ¿Por qué la alhóndiga resulta una opción apropiada a los pequeños horticultores?

–En primer lugar, para ahorrar la mano de obra de clasificación del género:

"No tienes que arreglar el género, para la corrida tienes que amañarlo un poquito y eso... y por ahorrarte la mano de obra es por lo que muchas veces tiras a llevar..." (GH-2).

–En segundo lugar, la necesidad de dinero en metálico, en una agricultura con fuerte demanda de capital circulante. El agricultor valora la liquidez<sup>10</sup>:

"En la alhóndiga a los tres días puedes cobrar, llegas al otro día vendes, y a los dos o tres días cobras... En la cooperativa... a partir de un mes, es decir te liquidan todas las semanas pero lo de un mes atrás" (EH-1).

(7) Según datos que cita el grupo E.R.A. (1980: 274), a principios de la década (de los ochenta) el 90% de la producción se comercializaba por las alhóndigas. En la actualidad, a falta de estadísticas precisas al respecto es de suponer que el porcentaje de la producción comercializada por cooperativas ha tenido un importante ascenso. Según datos del M.A.P.A. (1988, pp. 35). Las APAS homologadas (133) y las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas reconocidas (20), controlan en cítricos, manzana y pera más del 20% de la producción y el 8'7% de la producción de tomate. En otros productos, los porcentajes son aún pequeños.

(8) Real decreto 1.101/1986, de 6 de junio, por el que se regula la constitución de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas: M.A.P.A. En cumplimiento del artículo 13 del Reglamento (CEE) número 1.035/1972 del Consejo de 18 de mayo.

(9) El Real decreto 2.192/1984, de 28 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de aplicación de las normas de calidad para las frutas y hortalizas frescas comercializadas en el mercado interior, resulta bastante confuso el excluir de la comercialización de productos en origen en la mayoría de los supuestos (artículos 3 y 4).

(10) Este aspecto es recogido también por el trabajo del grupo E.R.A. (1988: 275).

"-Pero (en la alhóndiga) te dan más perritas frescas, también..."

-Sí, sí, pero te dan perricas frescas y... (GH-3).

En la cooperativa, el proceso de pagos de la mercancía es más lento; además, se añaden las amortizaciones de la propia cooperativa. Así justifican en una cooperativa de Pulpí a los miembros que tuvieron que abandonarla:

"Lógicamente los padres de familia, si en su casa no hay dinero piensan en la solución mejor, en la más rápida y es irse a comercializar a un sitio donde va a coger dinero rápido, sin inversiones" (GH-4).

Sin embargo, los cooperativistas aducen la seguridad que da la venta de la producción frente a la alhóndiga:

"Por lo menos para mí es una tranquilidad el saber que si voy a criar una caja de pimientos, que voy a tener donde venderla. Cuando en las corridas, por ejemplo, si hoy nos sobran pimientos y mañana sobran más, pasado le dicen que no coge" (EH-5).

En la alhóndiga, el comprador opera en función del mercado y el producto puede quedar sin salida:

"... La lonja... cuando hay mucho género los compradores aguantan al máximo y compran como les da la gana..." (EH-6).

Según los alhondiguistas, al "apañar el género" lo bueno compensa a lo malo y los rendimientos medios son mejores que en las cooperativas

"La corrida es mucho más segura... un agricultor bueno, en una corrida saca mucho más dinero que en una cooperativa. La cooperativa tiene muchos inconvenientes, entrega usted un producto hoy le hacen una clasificación muy estricta, que si extra, que primera, que tercera, que no sé qué, no sé cuántos..."

-Es que en la cooperativa, un ejemplo te hacen la extra, como a mí me hicieron la extra y me vino a 47 pesetas y luego te ponen las otras a... 30, yo hice la media y la media me salía a 37 pesetas" (GH-2).

Sin embargo, para los cooperativistas la media es más favorable en la cooperativa que en la alhóndiga.

"Y las pizarras, las pizarras como hemos dicho antes, los dos o tres primeros precios son de pizarra nada más,

esos precios son de pizarra y son los que le están haciendo daño a las cooperativas.

-Una lucha con esas pizarras que ponen, que luego en realidad no son los precios reales porque son unos precios a 150, pero la media de todo el volumen que se ha vendido en la alhóndiga sale por debajo de lo que cobramos aquí" (GH-1).

Unos (alhondiguistas) y otros (cooperativistas) argumentan que su media es mejor. Se hablan de dos tipos de medias. Los cooperativistas hablan de la media de precios durante la subasta de la alhóndiga: precios altos ("pizarras") al principio con pocos kilos movidos, que bajan a lo largo de la sesión según van cogiéndose más kilos. El precio real es mejor que el nominal. Además, la calidad no se paga.

Los alhondiguistas calculan la media de la producción después de clasificada. En el fondo es una cuestión de escala. A mayor producción, la clasificación según calidad se optimiza; esto, sin embargo, resulta difícil cuando la producción es pequeña. En esta línea es clarificador el caso de la cooperativa tomatera de Pulpí, que tiene que vender su producción a la alhóndiga por su escaso volumen y dificultad por tanto de alcanzar mercados exteriores.

"Si nosotros tuviéramos cantidad de mercancía y cantidad de socios, en donde se hiciera una cantidad de material considerable, pues entonces lo bueno iría solapando a lo malo, lo malo iría solapando a lo bueno, lo malo iría solapando a yo que sé qué... Y la media sería en definitiva óptima, pero así no la podemos tener; la mejor media la obtenemos de esta manera (en la alhóndiga)"(GH-4).

En el reverso del debate se encuentra la postura de los cooperativistas. Éstos se sienten discriminados y perjudicados por las alhóndigas, donde la normativa de calidad es aún imprecisa. En este sentido conviene recordar que las cooperativas están obligadas por ley a normalizar en origen. Así, por ejemplo, los gastos de selección y clasificación de las cooperativas les dificultan su acceso al mercado nacional.

"En la alhóndiga se comercializan los productos sin normalizar, lo cual no tiene ningún gasto de almacén,

un gasto de estructura. Nosotros tenemos que llegar al mercado interno, incluso al nacional totalmente normalizados porque si no nos cruzan por todos los lados..." (GH-1).

Los horticultores cooperativistas viven esta situación como competencia desleal. Marginados en el mercado interior, y, en definitiva, para ellos España sigue sin ser Europa.

"Si ha habido un acuerdo, el Ministerio de lo que sea, de una normativa comunitaria, que hay unas normas comunitarias de...  
-Que se cumplan.  
-Que se cumplan. O sea, somos europeos o no somos europeos, ahora, no nos hagáis sentirnos a nosotros europeos y hacer a un montón de mangantes que sigan siendo españoles pero con unos beneficios bastante gordos". (GH-1).

Así, dentro de la polarización del colectivo de horticultores, los cooperativos se autoidentifican de "europeos" frente a los alhondiguistas a los que se identifica como "españoles". En el fondo se solapa la mentalidad tradicional del fatalismo hispano ("España siempre es peor") con las expectativas que abre Europa. Así, las cooperativas tienen una idea de reto frente al mercado europeo, que exige calidad, mientras que el mercado interior que es un mercado de segunda:

"-El mercado interior podría ser bueno si hubiera una normativa que estuviera impuesta, por ejemplo, las normas de calidad...  
-Claro, es una pena el que estemos mandando una calidad primera, extra, a la exportación y al mercado nacional no podemos ir más que con una porquería de tomates. O sea como una segunda categoría o tercera" (GH-3).

En el fondo del discurso subyace la idea de Europa como mercado exigente<sup>11</sup>. Los agricultores cooperativistas aducen el hecho de que están preparados para competir en Europa, y, sin embargo, no lo pueden hacer en España. Se constata el desfase existente entre modos productivos y mercado: llevar calidad al mercado nacional resulta absurdo.

"Que hagan cumplir una norma de calidad donde puedas ir con un producto y decir: "Este producto... puedes venderlo a 80". Pero que no tengan competencia con

*otras mercancías que podían haber ido a las conserveras, por ejemplo... Nosotros mismos nos estamos haciendo la guerra en los mercados"* (GH-3).

Esta fractura en el discurso permite distinguir las singularidades de los horticultores según su modo de inserción en el mercado.

Los cooperativistas aparecen con una mentalidad más progresista, dada fundamentalmente por su integración en el mercado europeo, debido a su mayor dimensionamiento de escala productiva. Practican la reinversión de los excedentes y orientan sus producciones en busca de un mercado de calidad.

Los alhondiguistas buscan la conversión monetaria rápida de sus producciones, quedan más alejados del mercado, en manos de los intermediarios, amparándose en la imprecisión normativa del mercado nacional. Se centran en la cantidad frente a la calidad en función de su dimensionamiento menor, que no les permite obtener rendimientos según el factor calidad.

Por otra parte, el carácter progresista de los cooperativistas es más amplio y rico y frente al alhondiguista, individualista y desconfiado, heredero del discurso tradicional del campesino y que en bastantes casos es un ex-jornalero. El cooperativista pretende la actuación directa en los mecanismos de mercado. Adquiere conciencia de su situación en él y mantiene una idea de posibilismo en la conformación del mismo.

Para los cooperativistas, el frente es doble: en primer lugar, debido a la atomización del mercado y la dificultad de vender calidad en el mercado nacional por la competencia de las alhondigas, y, en segundo lugar, por su enfrentamiento con las grandes multinacionales y exportadores, los cuales monopolizan gran parte del mercado. Así, en algún caso el origen de estas cooperativas ha sido la defensa frente a estos actores:

"Yo entré aquí cuando los señores exportadores de nuestra zona, que estaban manipulando los tomates, plantando con nuestra tierra... vinieron entonces los exportadores... y se hicieron socios con unos vecinos de aquí que tenían una alhondiga" (GH-3).  
"-Yo me salí de la corrida, me salí de la corrida porque vi el lobo que se metía..." (GH-3).

(11)"...los alemanes, que son listos, los holandeses y los franceses, comen un pimiento al cual le quitan una nada y es todo pimiento. Has pagado por 200 gr. y te vas a comer 170 gr. de pimientos... ..tú lo has vaciado y has pagado por 170 gr. tanto dinero... y la señora en España va a pagar 60 pesetas, ¿por qué pagan 60 pesetas?, por un pimiento que le tiene que hacer aquí un agujerito para quitarle el toque que tiene o lo podrido que tiene, le quita el rabo, pesa ese producto y resulta que pesa 50 gr. luego, está pagando 120 pesetas por la misma cantidad de pimientos, o sea, está haciendo el gilipollas" (EH-1).

(12) El Reglamento (CEE) número 1.035/1972 del Consejo de 18 de mayo en el que se regulan las organizaciones de productores de frutas y hortalizas contempla además las ayudas de la O.C.M. para facilitar su constitución y contribuir a los gastos de funcionamiento administrativo (aspecto desarrollado en el real decreto anteriormente citado 1.101/1986, de 6 de junio) se contempla la posibilidad de que: en el caso de que una organización de productores o asociación de organizaciones sea considerada representativa en una determinada región (para lo cual debe agrupar al menos los dos tercios de los productores y de la producción) y aplique determinadas normas para facilitar información sobre cosechas y existencias, para mejorar la calidad de los productos para adaptar el volumen de la producción a la demanda o para cumplir los precios de retirada, puede solicitar al Estado que imponga al resto de los productores no asociados de la región, previa consulta a los mismos, la aplicación de las mismas normas" (Diez Rafael, M., 1986).

El cooperativismo hortícola, además de ser una respuesta a la necesidad de estar presente en el mercado, comienza a conformarse como el modo y patrón fundamental del asociacionismo agrario, con un marcado carácter sectorial. En esta lucha por controlar el mercado, la unión y la concentración resultan fundamentales. Así, las grandes cooperativas van convirtiéndose en APAS, intentando aprovechar los beneficios que la legislación comunitaria les reporta en cuanto al control de producciones y mercado.<sup>12</sup>

"...Si en vez de haber tantas cooperativas hubiera dos o tres... todos los agricultores asociarnos, y si me apuras mucho en una, pues los gastos se reducirían en más de un 70%...

Esto es cuestión de tiempo, esto es soñar, ¿no?

-Cuestión de tiempo no es, no es soñar, es *cuestión de mayorías*" (GH-4).

En el fragmento anterior se sintetiza perfectamente el discurso ideológico de los cooperativistas: "Es una cuestión de mayorías". Esta dispersión entre productores resulta perjudicial: "Nosotros mismos nos estamos haciendo la guerra en los mercaos" (GH-3). Sin embargo, la fórmula cooperativa tan sólo será eficaz cuando los horticultores asociados sean mayoría. En este punto conviene destacar que tienen una fuerte conciencia de crecimiento:

"Sí pero cada día quedan menos... (alhondiguistas), cada día se van viniendo más a los grupos" (GH-3).

Se establece en el universo mental de los cooperativistas la relación MERCADO=MAYORÍA, postulándose un marco de acción según su cosmología de la sociedad-mercado. En definitiva entienden las fuerzas sociales del mercado como una lucha democrática de mayorías. El colectivo que tenga la mayoría dominará el mercado. En el fondo, MERCADO=SOCIEDAD y MERCADO=POLÍTICA.

"Las grandes empresas, que son pocas, muy fuertes y el movimiento cooperativo... de tres somos uno. Tú suma empresas que son votos. Suma votos de un lado y de otro y hay más votos todavía en la alhóndiga..." (GH-3)

Los cooperativistas además se quejan de la insolidaridad de los alhondiguistas. En el fondo, los cooperativistas son minoría, dan la cara y benefician también a los alhondiguistas.

"Es que aquí si hay 50 que dicen de hacer una huelga para el tomate, los que están en la alhóndiga se ríen de eso y les pides ayuda y no te aportan ayuda ninguna..." (GH-3).

Insolidaridad que expresa la división de intereses. Así, para los cooperativistas la tradicional horizontalidad asociativa de los productores agrarios va transformándose en una aspiración de verticalidad sectorial.

"Esto al final terminará como en Alemania, los verdes para defender... la naturaleza... pues aquí habrá que formar el partido o el sindicato de los rojos, para defender se el sector tomate. Y de los negros en Andalucía para defenderse la aceituna..." (GH-3).

En este punto se abre una fractura dentro de los cooperativistas entre los horticultores de policultivo y monocultivo. Para los primeros, el asociacionismo debe tener un carácter sectorial pero regional:

"Aquí hace falta un sindicato para nuestra agricultura... -Especial de esta zona.

-Aquí sí sería de esta agricultura pero podría ser, si se llama... o se llama Jóvenes Agricultores o como se llame, tendría que ser o debería ser a nivel nacional. Pero claro, el que está aquí tendría que defender esta zona, eso está claro...

-El problema de aquí es muy distinto al de Murcia" (GH-1).

En los agricultores de monocultivo, el asociacionismo debe ser sectorial, pero fuertemente verticalizado, con representación no sólo de los agricultores, sino que englobe a todos los actores tanto en producción como en comercialización. Por ejemplo, en Mazarrón a través del Comité Nacional del Tomate.

Por el contrario, el alhondiguista plantea un universo reducido. Concibe una relación de mercado totalmente desigual, que debe ser aprovechada de manera individual. En el fondo subyace en el discurso del alhondiguista una

profunda conciencia de fracción social, de pequeño horticultor enfrentado a los grandes. Los pequeños horticultores no tienen peso y, por tanto, si se asocian tan sólo hacen el juego a los grandes.

"En la cooperativa saca el que está pegado a la directiva, es el *labrador grande*, tiene 4 ó 5 hectáreas, es enemigo del gerente a lo mejor está pegado... Pero ni es un labrador como nosotros, mayormente que tenemos el trozo de tierra escaso, para vivir la familia, que tiene 7.000 u 8.000 metros, una hectárea, a ese te dan el palo" (GH-2).

"(En la cooperativa) *están todos los gordos y lo que quieren es fundir a los pequeños*.  
-Las cooperativas funcionan todas y funcionan, pero funcionan bien para ellos. Lo que estábamos diciendo antes, los labradores que tienen 4 ó 5 hectáreas y que está pegado, para el mediano. Para el labrador pequeño es el que peor..." (GH-2).

Esta conciencia de estratificación social está también presente en los grandes y medianos horticultores, resultado sin duda de las diferencias en cuanto a procedencia y organización del trabajo entre ambos colectivos analizadas en apartados anteriores.

"En las cooperativas tiene que estar metido el que tenga tierras. Las personas que no tengan que ver o tengan que ver otro medio de vida, prefieren tirar por otro lado y económicamente no es bueno para los otros... (...) Tienen a lo mejor tres mil metros de tierra y con eso no pueden desembolsar ahí un millón de pesetas o seiscientos mil pesetas que les toque. No es lo mismo que yo, que tengo un millón, o dos, o tres millones puestos ahí" (EH-4).

"El que tiene una pequeña explotación, que tiene que estar trabajando todos los días, todos los días al pie del cañón, y estar ahí y se ve que no se defiende en una cosa y que no se defiende en otra y está escarmentado por muchas otras cosas... Piensa de otra manera... Se salen" (H-6).

### III.3 Los "otros" en el proceso de producción y comercialización o los ejes de la dependencia de los cultivadores de invernadero

Las transformaciones en los procesos de intensificación de la producción hortícola han ampliado enormemente el universo de actores que intervienen en el proceso productivo. Esta ampliación del escenario social es percibida por

el agricultor con una fuerte inseguridad, principalmente al tener conciencia de que es una agricultura dependiente. En este proceso de dependencia no hay aliados, tan sólo los técnicos son considerados como agentes neutros: "Según me recetara el perito, así haría yo" (GH-4). Mientras en los técnicos se puede creer, el resto de los agentes, financieros y proveedores son los nuevos "amos" de la agricultura.

A) *Dependencia financiera*. Para los horticultores, los bancos constituyen una referencia-obsesión continua. La fuerte necesidad de capital, especialmente la demanda de capital circulante de esta agricultura, hace decir: "Los créditos son nuestros verdugos" (GH-1). Los bancos se revelan como el eterno enemigo necesario.

"-Capitales no hay.  
-Aquí un día el banco dice así... y todos caen..." (GH-4).

"Hace falta un circulante muy fuerte porque son los gastos muy altos, y se van recuperando, es cierto, poco a poco. Llega un momento, a la hora de la siembra, en agosto y septiembre, que se recoge y necesitas un capital fuerte.  
-Te lo tienes que buscar y lo buscas, ¿cómo?: a (un interés de) diecisiete, a catorce, a quince y de ahí para arriba?" (GH-1).

Esta fuerte dependencia en cuanto productores respecto a los bancos es vivida como un "pacto con el diablo".

"La nación que más se envenena y más se ahorca es la provincia de Almería,  
-Quien más se envenena y quien más se ahorca...  
-Suicidio por envenenamiento  
-Y el banco achuchándole, que a pagar..."

Esa persona que tiene 40 años que ha hecho un par de millones y se ha empeñado en el banco... Toda mi vida trabajando para juntar yo esto... Ahora me meto en una finca, se la lleva el banco, pues lo primero que cojo... la botella con veneno" (GH-2).

El banco parásito que engorda a costa del trabajo-sudor de los agricultores, además exporta el capital. En este sentido existe una fuerte preocupación por la salida de capitales hacia otras áreas. Con los intereses se está beneficiando a los competidores:

"Es el pueblo que más bancos tiene en Europa, porque se están enriqueciendo a costa del sacrificio del agricultor..." (GH-1).

"Lo peor del caso... es que encima lo hacen con nuestro dinero... (...) porque tienes una caja con mucha liquidez... encima pues se va a Huelva para potenciar la agricultura en Huelva con unos intereses más bajos..." (GH-1).

Mientras para los grandes la exportación de capitales centra su preocupación, para los pequeños horticultores, que resultan los más atezados por los bancos, se sienten discriminados. Los bancos están con los grandes.

"Los bancos ¿a quién dan dinero subvencionado? ¿A quién? A esos que tienen 8, 10 ó 15 hectáreas de tierra, que a esos quien tiene que prohibirles que lo diera, no más que al pobre que no tenga, o que tenga 6 ó 7 hijos y le haga falta una hectárea..." (GH-2).

*B) Dependencia en inputs productivos.* Los europeos no sólo son consumidores potenciales de los propios productos, sino los inventores de la agricultura intensiva y, por tanto, proveedores de estratégicos inputs de producción. Los horticultores sienten una enorme dependencia respecto a la Europa del Norte y especialmente respecto a los holandeses, líderes del sector. "*Holandeses. Estamos en manos de los holandeses...*" (EH-3). La inseguridad respecto a las semillas constituye un rasgo común. La fecundación de la tierra está en manos de los otros.

"-Que el día que quieran vendernos una semilla de tomates y que les produzcamos cebollas, pues vamos a plantar tomates o vamos a creer que plantamos tomates y le vamos a sacar cebollas. *Nos podrán arruinar por aquí como quieran*" (EH-3).

En este sentido, la desconfianza es total:

"Y yo veo que estos señores suben mucho, van adelantados más que nosotros, nos tienen que hacer algo... Son muy pillos, son muy pillos" (EH-4).

Incluso las enfermedades vienen de Europa:

"... Están llegando flores del extranjero aquí, a nosotros nos ha entrado más enfermedades que las que aquí existían..." (EH-2).

*C) Dependencia comercial.* La dependencia en cuanto a la comercialización es también fuerte en el caso de productos específicos, como la flor, cuyo mercado los holandeses controlan totalmente.

"Muchas de las flores nuestras vuelven después aquí a España, con precios dobles de lo que nosotros hemos vendido..."

Hay pedidos de flores nuestras hechas al extranjero que nos dicen "por favor mándelos a tal parte en Barcelona" (EH-2).

Sin embargo, esta sensación de fuerte dependencia se relativiza al ganar el Mediterráneo la batalla de la producción. Se establece una división del proceso productivo, los países del norte generan los inputs y los países mediterráneos se encargan de la producción.

"No los holandeses no es que sean nuestros competidores, porque los holandeses producen poco... (...) (controlan) semillas, semillas, pero no la producción en flor.

-Ellos te van ofreciendo semillas, esquejes y la comercialización... y el trabajo lo tienes que hacer tú..." (EH-2).

Si bien esta especialización se asume:

"...Enemigo que huye, puente de plata. Y hoy por hoy, los holandeses que son competencia, no los puedo ver de otra manera, los tengo que ver como enemigos, hoy por hoy. Hoy por hoy están... holandeses y franceses principalmente, están en una recesión en el tema de la horticultura, están pasando a otros temas como la floricultura, brotes, cantidad de cosas" (GH-1).

La dependencia tecnológica y de comercialización respecto a Europa infunde la idea de "vamos a convertirnos en los braceros de Europa" (GH-4).

"Ahora mismo hay ofertas de empresas extranjeras de venir y decir: "A partir de hoy, si está dispuesto a producir para nosotros, se le han acabado los problemas". Ahora ellos son los que mandan, los que organizan y los que dicen..." (GH-3).

III.4 Los competidores en el mercado

*A) El "miedo africano".* Pero no sólo se teme a los países de los que se es dependiente; también

a los que vienen por detrás, los futuros competidores:

"No le tenemos miedo a los que están por delante, le tenemos miedo a los que pisan por detrás, por detrás que no están tan detrás, que están por adelante también..." (GH-1).

"¿Qué futuro le vas a ver tú cuando te dejen pasar y se metan dos o tres multinacionales se metan con los Marruecos y te dejen pasar todo para acá?" (GH).

Aquí se vuelve a repetir la sensación de que España no es Europa. Los marroquíes tienen más facilidades en el mercado europeo. Francia se revela como el competidor más fuerte no sólo por el tema de los aranceles proteccionistas que impone, sino también por hacer la competencia a España con los acuerdos especiales con el Magreb. "En una palabra, que los franceses no quieren abandonar todavía sus territorios" (GH-1).

B) *Los otros Mediterráneos.* Pero también dentro del arco litoral español la expansión de la agricultura intensiva genera recelos: "Otras zonas nos están pisando mucho los talones también" (GH-1). Todos van muy aprisa y el esfuerzo innovador de Almería, no sólo en cuanto a técnica, sino sobre todo en cuanto a apertura de mercados, en definitiva va a ser aprovechado por otros (Huelva, Sevilla, Granada...).

"Están avanzando mucho en lo que nosotros hemos tardado muchos años en hacer, experiencia a donde hemos llegado otros en doce meses pueden llegar porque la experiencia la cogen de nosotros mismos que ya hemos sufrido muchos años de experiencia para llegar a donde estamos. Entonces fácilmente, en cualquier zona de a 50 ó 60 Km. de aquí se puede poner al día con nosotros..." (GH-1).

### III.5 El trabajo asalariado como factor estratégico de producción

La intensificación hortícola ha incidido en una mayor necesidad de mano de obra no sólo en cuanto a trabajo eventual para las tareas de recolección, sino en la medida en que se supera la condición de explotación familiar, el trabajo asalariado fijo cobra especial importancia. En

definitiva es el trabajo asalariado uno de los elementos que conforma la heterogeneidad y fractura el colectivo de horticultores. En esta línea resulta paradigmática la entrevista EH-7. Este pequeño empresario combina el pimiento con el clavel. Le gustaría tener más clavel (tiene 3.000 m<sup>2</sup>), que es más rentable, pero esta superficie es la que puede manejar entre su mujer y él:

"Es que me gusta la flor, el ramo ese, me gusta mucho pero no más de dos mil o tres mil metros porque ya tengo mucha gente, tengo que declarar mucho..." (EH-7).  
"Esto como no sea familiar, sobre todo en las flores, no es rentable" (EH-7).

Frente a este colectivo aparecen los medianos y grandes horticultores. Para éstos, la estrategia en ordenación y orientación de cultivos es función en gran parte de la gestión racional del trabajo asalariado.

"Tenía dos mil metros de pepino. Me creaban problemas. El pepino había que cogerlo cada tres días. Yo, los pimientos, hasta que no terminaba con una punta no empezaba con otra. Yo siempre he dicho que son plantas para gente que tiene menos metros, de hecho lo están haciendo así. El tío que tiene cinco mil metros pues pone mil de pepino, mil de tomates, mil de judías y mil de no sé qué. Y lo hacen entre él, su mujer, su hija, su hijo y ... Es una explotación familiar y lo hacen entre ellos y ... Pero yo, con el jaleo que tengo aquí no puedo dedicarme a estar pendiente de tener un invernadero de pepinos" (EH-5).

La planificación de cultivos busca así el distribuir el trabajo durante el año para evitar la contratación puntual de mano de obra.

"Unos años les sacas más a los (pimientos) tempranos, otros años les sacas más al tardío, otro año le sacas en tablas... Pero también, relacionado en cuenta al trabajo todo el año... la gente que tienes fija tienes que darle trabajo... Para tener algo que hacer, para que no estan el día parados. Ya te digo que esto va ayudado con las plantaciones que pone uno en la calle..." (EM-5).

Esta preferencia por mantener una pequeña plantilla fija y evitar el recurso puntual a fuerzas contingentes de mano de obra tiene dos claves fundamentales.

\*En primer lugar, el trabajo en invernadero se considera como un trabajo especializado, y se

(13) Ver EH-1. Esta explotación de 6.000 m2 resulta insuficiente y su propietario trabaja en otros invernaderos.

prefiere mano de obra con experiencia a la que el horticultor va capacitando.

"Incluso pagaríamos más a trabajadores especializados que a trabajadores puntuales" (GH-1).

"Entonces una persona que no tenga ni puta idea... viene y te hace un desastre, pero que te hace un desastre... ¿Cómo te buscas a una persona para que te haga un trabajo? Tienes que estar tú con él, si no estás con él ya no puedes estar tranquilo porque no sabes lo que está haciendo" (EH-6).

\*Por otra parte, la dificultad en los momentos "punta" (recogida) de encontrar mano de obra: "Hay mucho problema de mano de obra, cuando llega la recogida llega en todos los sitios al mismo tiempo..." (EH-8).

En el proceso productivo, el coste de final mano de obra resulta crucial. Con precios bajos puede llegar a no ser rentable la recolección y se prefiere dejar el producto en la tierra.

"-Tomates a dos pesetas no se pueden ni cortar, vale más cortarlos.

-Si los pagan a cuatro pesetas, y dices pero bueno, ni una persona para coger un kilo de tomates necesita gastar... los dejas ahí para que se los coman los pájaros" (GH-4).

El discurso sobre los jornaleros adquiere momentos de tensión. Además de ser el jornal el baremo sobre el que decidir la recogida o no, resulta incómodo por tratarse de demanda puntual, lo cual obliga a contratar a cualquiera.

"Pero hay momentos en que escasea la mano de obra y tienes que tener a menores, tienes que tener a personas mayores..." (GH-4).

Incluso existen redes de carácter ilegal a las que a veces, cuando se está "asfijado", no queda más remedio que recurrir.

"Hay unas personas en El Pilar, que esos se dedican a traer gente para trabajar. Entonces te vas a ellos... - "Oye que me hace faltan dos mujeres, tres, cuatro... Equis mujeres". Te las deja... Yo he ido, incluso, cuando me he visto muy ahogado, ahí pero mientras que pueda... No porque tengo que pagarles más... O sea, ahora mismo las mujeres que están ahí que trae esa persona, están ganando 2.400 y yo tengo que pagarle 2.600" (EH-6).

Si por un lado se plantean problemas de tipo legal al tener que emplear a trabajadores con subsidio de desempleo, por otro existen estrategias laborales altamente disfuncionales para los empleadores: es el caso de jornaleros andaluces que van sólo a completar los días necesarios para obtener el "paro comunitario". Ante este tema de la mano de obra también se fractura el colectivo de horticultores. Los pequeños muchas veces están obligados a completar el trabajo en su explotación con trabajos eventuales en otras explotaciones como medio de subsistencia.<sup>13</sup> En otros casos, el empleo de ayudas familiares consigue contrarrestar el coste de la mano de obra y aumentar la rentabilidad de la explotación a costa de fuerte auto-explotación del trabajo familiar. Para éstos, que acusan mucho más dramáticamente los costes de la mano de obra eventual, los jornaleros estacionales son "vagos subvencionados".

"Como tiene un subsidio ahí, seguro, van y echan los quince días a los seis meses. Una vez que cobran o tienen los días suficientes se van ahí a demostrar y seguir cobrando el paro...

-Esos están viviendo, tienen un puesto de trabajo a sacrificio de los demás..." (GH-3).

"Entonces ¿Qué es lo que quiere el Gobierno éste? Que nosotros estemos trabajando y apretándonos y que la gente esté cobrando todos los días el paro?" (GH-2).

### III.6 La importancia del trabajo femenino

Los cultivos forzados han generado una importante demanda de mano de obra femenina. Son más aptas para el trabajo en invernadero y además son más baratas, debido a la tradicional discriminación sexual salarial.

"Las mujeres son más eso para coger los pimientos. Son más metódicas. Aprovechan más y son más baratas" (EH-5).

En el fondo, el invernadero reproduce de forma ampliada la división sexual del trabajo agrario: fecundación de la tierra masculina y recogida femenina.



"Todo lo que es la parte cultivo está en manos de los varones, lo que es la parte cosecha, selección y embalaje de flores en manos de las mujeres" (EH-2).

La zona de horticultura intensiva del Levante español genera importantes flujos migratorios de mano de obra temporera, fundamentalmente femenina, provenientes de las áreas más pobres de la Andalucía interior. Estas mujeres trabajan a destajo en las temporadas de recogida o en las cadenas de clasificación y embalaje de los grupos y cooperativas para conseguir un dinero que les permita subsistir a ellos y a sus familias el resto del año:

"Algunos días echan catorce o quince horas diarias. Pero les interesa porque ellas vienen a ganar dinero..." (EH-6).

"Vienen, si están trabajando aquí tres meses cuatro meses o cinco... vienen a tratar de ganar el máximo y de gastarse el mínimo, para que luego el otro tiempo que pasan en su casa tengan algún dinero ahorrado para poder subsistir" (EH- 6).

#### IV. Momento político: las relaciones con la Administración

El mundo de "lo político" es para el agricultor el mundo de las decisiones unilaterales, del poder externo y extraño. Paradójicamente, el Estado aparece implicado de forma creciente en todos aquellos procesos sobre los que se articula una agricultura fuertemente capitalizada, artificializada y volcada a un mercado cada vez más "normativizado". Ya sea como hacedor de normas rectoras de las relaciones de mercado –con el exterior y en el interior–, como potencial proveedor de servicios (fundamentalmente técnicos y crediticios) o como detraedor de recursos a través del fisco, el Estado se convierte en interlocutor obligado, forzando en último término el replanteamiento de la *identidad política* de los productores agrarios. La asunción de "lo político" puede considerarse así un paso más en el camino hacia una agricultura empresarial y profesionalizada.

De hecho existen diferencias sustanciales en lo que se refiere a la percepción del Estado y de las relaciones con él mantenidas entre los hor-

ticultores integrados en organizaciones cooperativas y aquellos otros que abordan individualmente la comercialización de sus productos. Mientras estos últimos reproducen el discurso tradicional agrario de demanda de protección y tutelaje estatal, los primeros reclaman más bien que la Administración actúe como sustentadora de las iniciativas de los propios productores agrarios. La dicotomía *ayuda-protección/ayuda-medios* es así un elemento más a tener en cuenta a la hora de reflexionar sobre la identidad y la profesionalización de los horticultores.

#### IV.1 Los horticultores asociados ante la Administración: el Estado como soporte de la iniciativa social

La relación que el colectivo de horticultores integrados en cooperativas establecen con el Estado se materializa en diversos frentes y desde diversas perspectivas. Como resultado, éste se percibe fragmentado en instancias diversas, cuya conexión no se define o se define de forma vaga y, en muchas ocasiones, incoherente. Es por esto que hemos dividido el análisis del discurso en varios apartados, recogiendo así el carácter multidimensional que caracteriza su percepción política.

En definitiva, las diversas "advocaciones" del Estado expresan una atribución de funciones específicas, implican una relación más o menos hostil, pero siempre subordinada, y configuran relaciones de mutuo "reconocimiento", provocando la asunción de autoidentidades y alianzas diversas en el colectivo.

Como ya hemos señalado, el discurso –aunque no exento de contradicciones y de pervivencias de la mentalidad tradicional agraria– se caracteriza fundamentalmente por solicitar del Estado una intervención que más que suplantar la iniciativa de los propios productores agrarios, la potencie, dándole un soporte oficial similar al que existe en el resto de los países comunitarios. La recurrente alusión a la necesidad de una expresión política organizada que trascienda

las limitaciones de la agrupación económica puede verse asimismo como un primer paso en la difícil configuración de una identidad política propia.

#### IV.2 Los políticos o los "otros" por excelencia. La difícil expresión política de los horticultores

Hasta ahora hemos visto cómo, desde diferentes ámbitos y perspectivas, el Estado se presenta como interlocutor obligado de un colectivo de agricultores con una identidad productiva muy definida y hasta cierto punto quebrada entre la memoria de un orden campesino tradicional y la práctica de una agricultura avanzada, tecnológica, empresarial y profesionalizada.

De la descalificación más hostil a la demanda más esperanzada, la relación con la Administración aparece, en cualquier caso, como relación desigual en la que el papel de los horticultores es siempre el de sujeto pasivo de decisiones unilaterales. En la raíz de esta dependencia está la falta de una expresión política organizada, incluso en aquellos casos en que se asume práctica e ideológicamente la agrupación destinada a defender los intereses económicos de los productores.

Mientras se ha referido a la tradicional reticencia de los agricultores a asociarse, relacionándola con la pervivencia de un mundo de valores en el que individualismo e ideal de auto-suficiencia son resultado de los mecanismos que configuran la formación de la identidad individual en el estrecho marco de la comunidad local. Así, la competencia con "el vecino" —del que se desconfía casi por norma y al que nunca se revela los "secretos" del propio éxito— no es más que una forma de individuación, a través de la cual el sujeto va definiendo su lugar en el seno de la comunidad.

Podríamos preguntarnos, sin embargo, por qué una vez superado en principio este individualismo tradicional y aceptada la integración en una asociación cooperativa, la organización política de los productores agrarios, aunque

necesaria y deseada, sigue viéndose imposible en la práctica. En este punto puede ser útil reflexionar sobre la relación que se establece entre los agricultores y el mundo de "los políticos". Esto supone, en definitiva, abordar desde una nueva perspectiva su relación con la Administración, ya que "el político" es, en suma, la versión personalizada del Estado.

La tradicional desconfianza del hombre del campo hacia los "no-campesinos" que Hobsbawm atribuye a un profundo sentimiento de inferioridad y explotación (1976, 11-13), se vuelve máxima en el caso del político. El político es, en la conciencia del agricultor, el "extraño" por excelencia; es en definitiva el "no agricultor". Si el agricultor es "*el que trabaja*", el político es "*el que no trabaja*" y/o "el que no sirve para trabajar". La dicotomía trabajo/no trabajo se une a la otra "*el de la tierra, el de a pie*" / "*el del traje, el del sillón*".

"-Aquí hay compañeros nuestros que son políticos. Muy pocos, gracias a Dios, muy pocos... ¿Quiénes son los políticos? Los fracasados de la agricultura.  
-Los que no trabajan y quieren llevar el traje todo el día" (GH-1).

"Son como tú, el azadón les pesaba mucho y han dicho: "Vamos a ver aquí si nos salva la vida", en dos palabras" (GH-1).

Hay que recordar que uno de los rasgos que configuran la identidad productiva del horticultor es la "esclavitud" del trabajo. Si el agricultor es "el que trabaja", el horticultor es "*el agricultor que más trabaja*". Aquí podría encontrarse una de las claves de la fuerte resistencia de los horticultores, aun de los más lúcidos, a "meterse en política".

El político aparece en la mentalidad campesina como "*el engañador*" o "*el manipulador*". El político siempre busca su propio beneficio, "se engancha en el último carro que llegue" y "canta según le convenga cantar". El rechazo y la desconfianza que inspiran las organizaciones a él asociadas (partidos, sindicatos...) están impregnadas por esta obsesión a ser engañados:

"Los políticos que han entrado o los sindicatos que te han intentado organizar con los agricultores. Lo que han intentado es... *llevarnos a donde ellos les ha interesado un poco, nada más*" (GH-1).

La incompatibilidad radical entre la condición de político y la condición de agricultor (un agricultor nunca puede ser un político ni viceversa) explica el rechazo a los sindicatos y la incapacidad de una expresión política institucionalizada. Cuando se produce un bloqueo de este tipo, el recurso a la violencia es la única forma de "hacer política". Como señala Hobsbawm: "Las relaciones de fuerza –pruebas de fuerza reales o ritualizadas– sustituyen a las relaciones institucionalizadas" (1976, 31).

"La esperanza es de que políticamente, a fuerza de movidas, ¿entiendes? como han hecho los del cerdo, podamos romper con los precios" (GH-3).

De hecho, la unión momentánea que se consigue en torno a acciones reivindicativas de tipo más o menos violento nunca llegan a cuajar en una organización permanente. Aun reconociéndose, en algunos casos, lo positivo de poder disponer de un sindicato fuerte, pesa más la desconfianza hacia todo lo que supone la "política". Es, en definitiva, la dificultad de asumir una identidad política incompatible con la propia identidad productiva.

"El que más y el que menos aquí ha llevado algún res-tregoncillo por parte de policía... En que tuviéramos un sindicato fuerte y potente, pues no tendríamos necesidad de eso" (GH-3).

"Pero en esas reuniones no aparece el espíritu de sindicarte con el fin de tener siempre una fuerza negociadora machacando, no aparece eso... o sea te *ridiculizas* si lo dices siquiera ante esa gente" (GH-4).

El trabajo es el argumento más frecuente a la hora de justificar la no implicación en un mundo que –como ya hemos visto– se opone radicalmente al del trabajo.

"No sé, es que para mí un sindicato es como cosa de política y cosas de esas... Yo jamás he estado sindicado. Aquí yo creo que a lo mejor, de cada cien hay alguno, pero es porque están metidos en las cosas del políti-

queo... *Nosotros aquí, nuestra vida, nuestro trabajo. No pensamos en esas cosas*". (EH-4).

"-Que no tenemos tiempo a dedicarnos a la política, ni a los sindicatos ni nada de eso.

-A chuminadas

-No son chuminadas

-No son chuminadas pero quizá para vosotros lo sea.

Es la esencia de la vida...

-A veces tienes cualquier manifestación y tienes que perder medio día de trabajo para ir ahí. Entonces no lo haces y te olvidas..." (GH-1).

"A lo mejor somos conformistas, pero a lo mejor estamos tan ocupados que no nos da tiempo a pensar que podríamos hacer lo otro. Aquí trabajamos mucho" (GH-1).

El agricultor accede a la afiliación sindical cuando de esta afiliación se desprenden ventajas reales como pueden ser la obtención de inputs a precios menores que los del mercado o asistencia técnica gratuita. De ahí la conversión de muchos sindicatos agrarios –tan lamentada por sus líderes– en verdaderas "agencias de servicios". En esta postura pragmática y oportunista se deja entrever una auto-defensa ante la posibilidad –siempre presente– de ser "engañado" o "robado":

"El agricultor piensa: yo me asocio ahí y ya empiezo a tener unos productos, un almacén donde retirar los productos, un poco más baratos que están en los almacenes... Y ya se empiezan a agrupar y a hacer la colaboración" (GH-3).

En el mejor de los casos, uno se puede empezar a fiar cuando el sindicato ha demostrado estar de su parte:

"Aquí la sindicación se hizo a partir de que cuando nos montamos el follón nos ayudaron mucho" (GH-3).

De alguna manera, se percibe que la cooperativa, aun siendo un paso de excepcional importancia en la unión de los horticultores, queda restringida a ámbitos meramente económicos: se trata de ampliar al campo de lo político ("lo nacional") la expresión como grupo económico (la cooperativa, "lo local"). La difícil transición de la agrupación económica a la política queda expresada, en muchas ocasiones, en la

confusión entre ambas instancias: un supuesto partido o sindicato agrario debería ser "algo así como la cooperativa".

"Hacer una comisión que se dedique a defender los productos de esa gente. En cuanto a escala nacional, aquí es a escala local... Pero ahí no está el quid de la cuestión, hay que superarse de alguna forma" (EH-5).

"Yo me metería... como una cooperativa" (GH-1).

La contradicción entre la necesidad sentida de expresión política organizada y el rechazo instintivo a su materialización burocrática en forma de sindicato o partido se traduce en impotencia a la hora de resolver los propios problemas, y en el deseo de delegar esta tarea en un líder cuya autoridad carismática trascienda la perversidad "intrínseca" de la condición política:

"Presionar al gobierno y moverle los palillos a alguno. Lo que pasa es que no ha salido aún ni saldrá, ni... pero si sale un líder que se inclinara por la agricultura y empezara a sondear y dale que te pego... A lo mejor al año lo tenía ya toda la agricultura española" (GH-3).

Marx sostenía, en este sentido, que, como clase, los campesinos "... No pueden representarse, sino que tienen que ser representados. Su representante tiene que aparecer al mismo tiempo como su señor, como una autoridad por encima de ellos, como un poder ilimitado de gobierno que les proteja de las demás clases y les envíe desde lo alto la lluvia y el sol" (Hosbawn, 1976, 40).

La identidad de agricultores ("Lo nuestro es la agricultura. Si falla fallamos todos") se convierte en identidad de horticultores a la hora de plantear una posible expresión política de los productores agrarios. Independientemente de estar más o menos consolidada, la identidad política se configura en cualquier caso como sectorial. En esta línea, el futuro político a largo plazo podría desembocar en una unión transnacional de productores.

"Como en Alemania, los verdes para defender la naturaleza, pues aquí habrá que formarse el partido o el sindicato de los rojos para defender el sector del tomate. Y de

los negros en Andalucía para defender la aceituna." (GH- 3).

"Tendremos que llegar, por ejemplo, con los franceses a acuerdos bilaterales, ¿me entiendes? de calendario, para no perjudicarles a ellos ni ellos a nosotros. Y en contrapartida marcar posiciones comunes contra tomates marroquíes, etc..." (GH-3).

Otra cuestión es si los actuales sindicatos ofrecen un marco de actuación política adecuado a los planteamientos de los nuevos empresarios agrarios, para los que la reivindicación meramente económica se queda corta:

"El sindicato, desgraciadamente, todavía aquí lucha por un tipo de reivindicaciones económicas... nosotros luchamos más que por eso, *luchamos por medios*" (EH-2).

De cualquier forma, parece clara la desintegración política de los agricultores, tantas veces oculta bajo una visión demasiado genérica de la sociedad agraria. La vaga conciencia que podría surgir de una situación compartida de subordinación respecto a los no-agricultores se diluye ante las diferencias objetivas que separan a los diversos agricultores y agriculturas.

En la base de esta sectorialización de la identidad política de los horticultores está también la profunda relación existente entre conciencia de agricultor y *conciencia de productor*. La identidad a través del producto no deja de ser la consecuencia lógica de este primario auto-reconocimiento como productores.

#### IV.3 Los horticultores no-asociados ante la Administración: la demanda de tutelaje estatal

Hasta ahora nos hemos referido a la percepción que del Estado y de las diversas relaciones mantenidas con él tiene el colectivo de horticultores integrados en asociaciones de productores agrarios. Existe, sin embargo, un conjunto de horticultores –numéricamente mayoritario– caracterizados fundamentalmente por su rechazo a la integración en cooperativas (prefieren comercializar "por libre" en las alhóndigas) y su carácter de propietarios de pequeñas explo-

taciones, casi siempre en régimen de policultivo, de carácter familiar, y en las que el problema de la capitalización y el endeudamiento crónico que afecta en general al sector se agrava de forma muy considerable.

Ya se ha tratado ampliamente de las diferencias que en lo concerniente a auto-identidad, percepción y estrategias de mercado existen entre ambos colectivos. Podemos decir ahora que estas diferencias se reproducen en lo que se refiere a su percepción del Estado, difiriendo ésta sustancialmente de la de los horticultores integrados. Podemos resumir estas diferencias en dos:

\* La visión del Estado es mucho más simple, sin que exista una diferenciación clara entre las diversas instancias del poder político. Hacienda, Gobierno, Administración Estatal, Autonómica o Local, se mezclan y suceden en el discurso como si de un interlocutor único se tratase, sin que exista una discriminación funcional explícita –y por tanto un autoposicionamiento diferencial– en cada caso.

\* El núcleo del discurso está configurado por la demanda de protección y tutelaje estatal y la frustración que genera el supuesto "abandono" del que son víctimas. La figura del Estado-padre-desnaturalizado se corresponde con una mentalidad tradicional, por la cual se delega en la Administración la responsabilidad de que todo funcione debidamente y se la culpabiliza –lógicamente– de todos los problemas que aquejan a la agricultura. Cuanto más se espera del Estado, mayor es el grado de insatisfacción potencial respecto a su actuación. De esta forma se va articulando una compleja relación de dependencia-hostilidad que no deja traslucir, en suma, más que la incapacidad de abordar colectivamente la resolución de los propios problemas. En definitiva, a la actitud de iniciativa de los horticultores integrados, que fundamentalmente demandaban de la Administración *MEDIOS*, se opone la actitud de tutelaje de los que piden *PROTECCIÓN*.

Las pequeñas explotaciones familiares atraviesan una situación particularmente difícil, en un

momento en el que el sector de la horticultura intensiva está experimentando una profunda reorganización con vistas a abordar el reto europeo. Especialmente sensibles a las fluctuaciones del mercado y afectadas singularmente por la fuerte necesidad de capitalización que caracteriza a este tipo de agricultura, estas pequeñas empresas familiares se debaten entre la supervivencia –a costa de un endeudamiento crónico– y el fantasma, siempre presente, de la quiebra. Basadas casi siempre en la sobreexplotación del trabajo familiar son al tiempo incapaces de absorber –de forma rentable– al total de los efectivos familiares, peligrando muy seriamente la reproducción generacional de la actividad.

La angustia que provoca tan difícil supervivencia se refleja en un fuerte sentimiento de *victimización* y de *abandono* por parte del Estado, al que se acusa de apoyar, en cualquier caso, a los "grandes" (identificados en muchos casos con las cooperativas), que son en definitiva "los que no trabajan" o "los que dejan la tierra abandonada".

"Entonces aquí viene dinero subvencionado para un banco, ¿para quién va? para el que tiene 8 ó 10 hectáreas" (GH-2).

"A tierras de Almería... siete mil millones de pesetas le dio la Junta de Andalucía ¿comprendes?, para mantener puestos de trabajo. Y tienen 300 ó 400 hectáreas abandonadas, ahí están. El que quiera se vaya de la Administración y vea..." (GH-2).

"De cara a las cooperativas, en cuestión de subvenciones sí ayuda bastante la Administración, bastante... El agricultor está totalmente abandonado"(GH-2).

Se sienten, en definitiva, "*los pequeños*" y/o "*los que realmente trabajan*". A la tradicional "esclavitud" del trabajo agrario, se une, en este caso, el riesgo. Los cuantiosos gastos de producción hacen que un "mal año" pueda significar no ya una merma sustancial de la renta, sino el no poder hacer frente a las deudas adquiridas. Lo angustioso de este "andar en la cuerda floja" se refleja en la constante alusión al suicidio, como única "salida" para los que fracasan.

No es extraño que una de las peticiones básicas que hacen al Estado sea la implantación de unos "precios de garantía" que aseguren al menos "cubrir gastos". La Administración debería asegurar unos precios subvencionados que acabasen con las fluctuaciones de un mercado incontrolable, especialmente para productores que, como éstos, comercializan individualmente, sin tener ningún tipo de control sobre la oferta.

"Ahora, tenía que el Gobierno... de subvencionar los géneros, de que hubiera un precio mínimo de que fuera rentable al agricultor" (GH-2).

"Yo creo que de cara al Gobierno tendría que haber un poco de subvención, que los frutos tuvieran un mínimo... que tuvieran una subvención, que te saliera rentable siquiera para pagar el costo que tienes de abono, insecticida y de trabajo" (GH-2).

Si el carácter fluctuante e imprevisible de los precios agrarios aparece como uno de los problemas más graves de estos pequeños horticultores, no lo es menos la imposibilidad de ampliar la explotación y de salir así de la situación de precariedad permanente a que les conduce su misma condición de pequeños propietarios. La prohibición legal de levantar nuevos invernaderos –con el fin de prevenir un posible agotamiento de las aguas subterráneas– se convierte en una seria amenaza a la supervivencia de las explotaciones familiares:

"Es que el Gobierno, de nunca, de nunca ha ayudado a esta zona. El Gobierno está aquí limitando el progreso de este pueblo. Aquí se han prohibido hacer invernaderos"(GH-2).

"Si las tierras están abandonadas y nosotros las queremos cultivar ¿por qué nos lo prohíben? ¿Será el Gobierno o quién será?... ¿De dónde viene eso? ¿De dónde arranca eso? Aquí hay un temor muy grande y un miedo muy grande" (GH-2).

A la razón "ecológica" se opone en este caso la razón "social". La imposibilidad de la reproducción generacional de la actividad, a la que hemos aludido anteriormente, y en definitiva el fantasma del paro, se vislumbra como posible consecuencia de esta decisión arbitraria e irracional de la Administración. De la negación

ingenua del problema ("Aquí existe agua, y muy buena, que no se acaba nunca" (GH-2)), a la búsqueda de posibles alternativas ("hacer un pantano"), se suceden los argumentos contra una normativa que puede suponer la cancelación definitiva de cualquier expectativa de crecimiento:

"Aquí hay muchos padres de familia que tienen hijos y no saben dónde colocarlos. Aquí el señor alcalde que tenemos ha mandado muchas veces a los municipales a prohibir hacer un invernadero... Si yo tengo siete hijos y yo tengo ahí el invernadero, que van dos personas, ¿los otros cinco dónde van? ¿Les doy una pistola y que vayan a robar?... " (GH-2).

"El Gobierno no conoce el problema ni le interesa conocerlo, él prefiere mantener a 5.000 ó 50.000 personas en el paro, dándoles el subsidio de desempleo, a gastarse 30.000 millones de pesetas en hacer un pantano"(GH-2).

La política conservacionista de la Administración, tanto en lo que se refiere al problema del agua como a la creciente restricción de coger arenas de la playa con destino a los invernaderos, se ve, de nuevo, como una "penalización del trabajo".

La lógica del discurso se articula así sobre la constante reivindicación de su condición de "trabajadores" –categoría pragmática, que no de clase– frente a los que "no trabajan" y reciben un trato benevolente por parte de la Administración. En esta línea, la capacidad que tiene de generar trabajo la horticultura es el argumento más recurrido a la hora de reivindicar apoyo oficial no ya para un específico grupo social, sino para la "zona".

El sentimiento de abandono y marginación que recorre el discurso se refuerza por la vivencia de un "intercambio desigual" con el Estado: parece evidente que la Administración se lleva mucho dinero, pero no deja ninguno:

"Y ayuda del Gobierno aquí, ni una peseta. No de ahora, de nunca en la vida el Gobierno ha ayudado a esta zona. Aquí nada más que recoger billetes pero no dan ni una peseta" (GH-2).

"Y yo creo que está percibiendo, el Gobierno y la Administración está percibiendo mucho dinero... Almería ha subido mucho y ha crecido mucho. Esta zona es rica... es muy rica y está percibiendo mucho dinero, pero la tiene muy abandonada" (GH-2).

Las constantes quejas acerca de la falta de equipamientos e infraestructura viaria en el ámbito municipal –a pesar de la considerable cuantía de los impuestos– parece ser más una proyección dialéctica en lo local-cotidiano de este intercambio desigual con el Estado, que expresión de una moderna mentalidad de "contribuyente":

"Aquí tenemos caminos que no asfaltan que no los arreglan... sellos, impuestos lo pagamos todos. Ni un camino nos arreglan, nada más que cobrar..." (GH-2).

Ante una situación vivida como de marginación, cuando no de ataque directo por parte del Estado, la incapacidad reconocida de una respuesta colectiva no hace más que traducir la desunión que existe entre estos pequeños horticultores, en los que el individualismo del agricultor tradicional sigue teniendo un peso considerable.

"Pero es lo que digo yo, que no estamos con esa mentalidad para poder organizarnos"(GH-2).

"Aquí no somos capaces. Si aquí agarramos esta carretera, la 340, si agarramos y se pusieran ahí 300 camiones de pepinos, 500 de tomates... Aquí no pasa ni Dios. Entonces se enterarían los de la Administración..." (GH-2).

La memoria de la represión que sufrieron pasadas acciones reivindicativas, llevadas a cabo siempre de forma minoritaria, inhibe aún más de cualquier tipo de lucha colectiva:

"La huelga de los tomates de hace 4 ó 5 años... *los tontos de unos hicimos la huelga porque todos los demás estaban recogiendo tomates* y saliendo por ahí con las furgonetas... Vino el capitán de la Guardia Civil de Berja... lo único que le faltó al capitán es decir: ¡fuego!, ahí nos hubiera barrido. Ahí nos hubiera matado" (GH-2).

La incapacidad de auto-organización, uno de cuyos principales síntomas es la tenaz demanda de protección estatal, vuelve a surgir a la hora de plantear una posible organización sindical, organización *que se delega curiosamente en el Estado*, y va unida a la idea –tan cara a la mentalidad agraria tradicional– de una economía planificada:

"Un sindicato puesto por el Gobierno y que no tuviéramos que pagar nosotros el sindicato... Y que vinieran personas y visitaran, durante el verano, a los agricultores de esta zona: "A usted le corresponde poner 3.000 matas de tomates y a usted dos, y a usted dos..." (GH-2).

El recurso a la autoridad carismática, a la aparición "milagrosa" de un líder salvador, vuelve a aparecer también asociada a esta incapacidad de expresión política de los agricultores.

"Si aquí se presentara una persona que realmente tuviera una carrera, que supiera llegar a la Administración y hablarlos, es posible que se formara un sindicato..." (GH-2).

"-Que fuera una persona buena, que tuviera... pero que nos defendiera  
-Pero no sale ningún líder bueno" (GH-2).

Los nuevos horticultores: una identidad escindida

La horticultura se configura como exponente paradigmático de la transición entre formas modernas y tradicionales de producción agraria, transición que afecta y posiciona al colectivo de horticultores. Los nuevos horticultores, por su alto nivel de modernización y orientación al mercado, constituyen un grupo testigo en el análisis de la profesionalización agraria. El marco tradicional exclusivo de la producción se amplía ahora a las esferas de la gestión y de la comercialización (Vid. cuadro 2).

En definitiva, este proceso de profesionalización implica la asunción por parte del agricultor de la necesidad de recurrir a agentes mediadores: técnicos que aconsejen sobre la utilización de los inputs tecnológicos en el contexto de una variada oferta de opciones. Gerentes en el caso de cooperativas y APAS, que se encarguen de leer la situación del mercado y conectar a éste con los productores. Banqueros y asesores fiscales... que regulen los recursos financieros, en un contexto crecientemente normativizado.

Dentro de esta dinámica, el horticultor adquiere esta conciencia de devenir profesional de forma resignada. Dos respuestas principales se detectan por parte de los productores. Los tradicionales, con miedo a aceptar el papel de los

Cuadro II. LA IDENTIDAD DE LOS HORTICULTORES: De la producción individual a la profesionalización mediatizada

IDENTIDAD TRADICIONAL	IDENTIDAD PROFESIONAL
-PRODUCTOR SOLO Beneficio inmediato en dinero	-AFIRMACIÓN EN LA PRODUCCIÓN Beneficio integrado
→	
-VENTA DIRECTA "Alhóndigas" -MERCADO INTERIOR -No reglado-	MEDIACIÓN MERCADO NORMAS
-INDIVIDUALISMO	REPRESENTACIÓN SINDICAL
	-ORGANIZACIONES SECTORIALES

agentes mediadores, se articulan en torno a las alhóndigas, donde la transacción económica es tangible y el "dinerito fresco", aun a riesgo de no valorizar sus productos.

Los más profesionales optan por fórmulas cooperativistas para hacer frente a los requerimientos de gestión y comercialización y regulación de las producciones, según estrategias hacia el mercado preferentemente europeo dando valor a su producción. El mercado redefine, por tanto, la identidad tradicional o profesional de los productores agrarios y las condiciones de la profesionalización agraria.

El mercado, por otra parte, se revela cada vez más normativizado. En el caso del sector hortícola, esto aparece aún más claro por su tradicional vocación hacia los mercados europeos y por las nuevas condiciones que inaugura el ingreso de nuestro país en la CE. La capacidad de intervención en el ámbito de lo normativo, es decir, de negociación ante las Administraciones nacional y comunitaria, es una baza a jugar en el control del mercado. La reformulación crítica de la identidad polí-

tica de los agricultores es un paso más en el camino de la profesionalización. En este punto, el rechazo de "lo político" propio de la mentalidad agraria tradicional se concreta en rechazo –de nuevo– de instancias mediadoras como pueden ser los sindicatos agrarios.

Los horticultores no aceptan ser representados ("engañados") en la esfera del poder, pero la necesidad –cada vez más sentida– de una expresión política propia les lleva a conformar opciones ideales diversas con un marcado carácter sectorial. Las agrupaciones sectoriales se imponen a las de clase y el proyecto político se convierte en un "alargamiento" del cooperativismo de comercialización ya existente en el campo de lo económico. En este sentido, los agricultores europeos, con sindicatos fuertes capaces de presionar a sus Gobiernos y a Bruselas, se convierten también en el referente de las aspiraciones propias.



## BIBLIOGRAFÍA

DÍEZ RAFAEL, M. (1986): **Frutas y hortalizas. Organización del sector en la C.E.E. y período transitorio para la plena integración de España**, MAPA, Madrid.

GRUPO DE ESTUDIOS RURALES ANDALUCES (ERA) (1980): **Las Agriculturas Andaluzas**, MAPA, Madrid.

HOBBSBAWN, E. J. (1976): **Los campesinos y la política**, Anagrama, Barcelona.

MAPA (1988): **Análisis del sector de las frutas y hortalizas frescas**, mimeografiado.

Monográfico "Agricultores y construcción europea", **Agricultura y Sociedad**, 1989, nº 51.

ORTÍ, A. (1984): "Crisis del modelo neocapitalista y reproducción del proletariado rural", en Sevilla Guzmán, E. (Coord.): **Sobre agricultores y campesinos**, IEA. Madrid.

RAMBAUD, P. (1988): "Modelos del cálculo económico y estrategias de identidad en la agricultura", **Agricultura y Sociedad**, nº 49.

ANEXO

Códigos y perfiles de entrevistas y grupos de discusión

**Entrevistas:**

CÓDIGO	EDAD	CARACTERÍSTICAS DE LA EXPLOTACIÓN	ORIENTACIÓN PRODUCTIVA	EXPERIENCIA ASOCIATIVA	LOCALIDAD
EH1	25	0,6 Has. Invernadero	Pimiento y tomate	Cooperativa	El Ejido
EH2	32	7 Has. Invernadero 8 Trabajadores fijos, 16 eventuales	Flores	No	El Ejido
EH3	42	7 Has. Más otras 7 a medias 6 Trabajadores fijos, 10 eventuales	Pimiento, pepino y col china	Sociedad Agraria de Transformación	El Ejido
EH4	57	1,7 Has. Invernadero 3 trabajadores eventuales	Tomate, berenjena y pepino.	Cooperativa	Hortichuelas
EH5	32	39 Has. 8 de invernadero, 28 de cítricos y 3 a cielo abierto	Pimiento y cítricos	Cooperativa	San Javier
EH6	29	9,9 Has. 0,8 Invernadero y 8 de frutales	Pimiento y cítricos	Cooperativa	San José
EH7	27	1,9 Has. 0,85 Invernadero en propiedad y 1,9 arrendadas en cielo abierto	Pimiento, clavel y lechuga	Cooperativa	San Javier
EH8	39	6 Has. Invernadero y cítricos 6 trabajadores fijos	Limón y horticultura	Cooperativa	El Pilar de la Horadada
EH9	43	50 Has. 8 de invernadero	Limón, flores y horticultura	Cooperativa	El Pilar de la Horadada

## ANEXO

## Grupos de discusión

CÓDIGO	EDAD	ORIENTACIÓN PRODUCTIVA	TAMAÑO DE LA EXPLOTACIÓN	EXPERIENCIA ASOCIATIVA	LOCALIDAD
GH1	30-45 años	Horticultura bajo plástico	5-10 Has. Invernadero	Cooperativa	El Ejido
GH2	30-45 años	Horticultura bajo plástico	< 1 Ha	No.	El Ejido
GH3	45-60 años	Tomate en invernadero y a cielo abierto.	< 2 Has. Mitad invernadero	Cooperativa.	Mazarrón
GH4	<45 años	Tomate en invernadero	< 3 Has. 1 de Invernadero	Cooperativa.	Pulpí

