

FOCOS DE COMERCIO AMBULANTE Y ACTIVIDADES INDUCIDAS: ALBATERA Y COX (PROVINCIA DE ALICANTE)

Gregorio Canales Martínez y José Costa Mas

INTRODUCCIÓN

En un artículo precedente analizábamos las características generales y la situación actual del comercio ambulante y sus mercados, en especial en lo referente a la provincia de Alicante¹.

Este tipo de actividad mercantil, aunque escasamente abordada por los investigadores, presenta un indudable interés, no en vano ha sido tradicionalmente la encargada de cumplir -como indicamos en aquel estudio- «la misión primordial de subsanar las insuficiencias de los canales de distribución y de suplir las carencias, a nivel local, de unos equipamientos comerciales embrionarios»; pero actualmente no es un mero fenómeno residual, como lo demuestran «la amplitud de sus manifestaciones y el respaldo de unos hábitos de compra extendidos entre dilatadas capas de población, a menudo urbana».

En lugar de la clásica trajinería y el deambular itinerante, hoy en día la modalidad de ambulancia más generalizada (la única a la que aquí haremos referencia) es la del vendedor que hace escala periódica en determinadas poblaciones, estacionándose regularmente en los llamados mercadillos, esto es, unos recintos acotados dentro del callejero urbano donde, con una frecuencia usualmente semanal, los ambulantes erigen sus tenderetes y, en conjunto, ofertan una gran variedad de mercancías, por lo común orientadas a servir las necesidades más cotidianas.

En la presente coyuntura es notorio el incremento de los activos que se vinculan al comercio ambulante, hecho que, en buena parte, va conectado a dos fenómenos socioeconómicos que la crisis actual ha hecho aflorar profusamente [88]: el paro y la economía oculta. En efecto, en muchos casos la circunstancia de acogerse a esta actividad es consecuencia de la falta de ocupaciones retribuidas en otros sectores de producción y servicios, a modo de socorrida alternativa al desempleo. Además, no es infrecuente que, entre los recién incorporados a ella, esta práctica mercantil encaje en el sector sumergido de la economía, asociándose a prácticas extralegales, en perjuicio de otros muchos auténticos profesionales del ramo de la ambulancia que cumplen todos los requisitos exigibles.

La decisión de centrar la presente investigación en los casos concretos de Albatera y Cox, encuentra fundamento en el hecho de que estas poblaciones se han constituido, desde hace varias décadas, en auténticos focos de la ambulancia, pues en ambas este comercio presenta un fuerte arraigo y ocupa a un notable contingente de población activa y, lo que es más importante, a la trascendencia económica que en sí mismo presenta dicho comercio para los dos núcleos, se suman unas interesantes actividades que, en una y otra localidad, se han generado como corolario inducido en gran medida por la ambulancia.

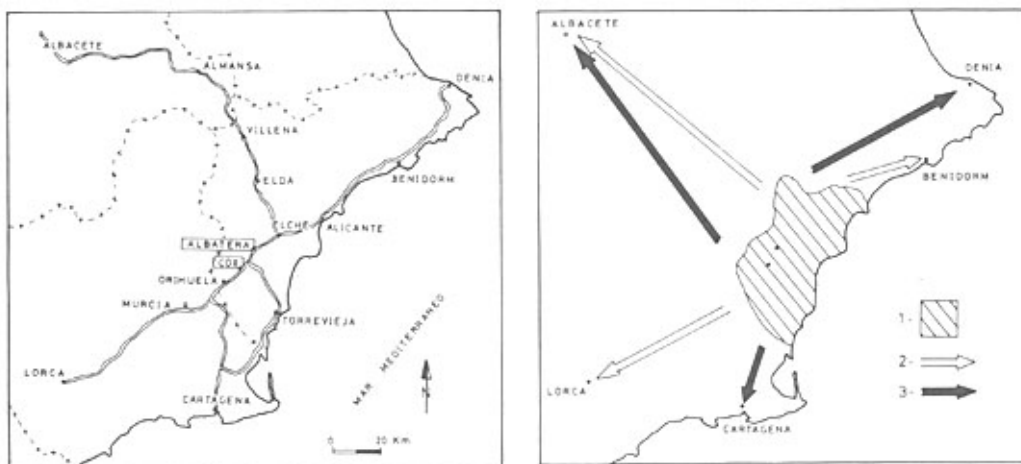
En efecto, de un lado cabe constatar que esta ambulancia, de carácter muy dinámico, constituye desde la perspectiva de las funciones urbanas una típica actividad básica o exportadora tanto de Cox como de Albatera, en el sentido de que presta servicios para un área exterior a los dos focos, generando hacia ellos un flujo centrípeto de numerario. Y de otra parte

¹ COSTA MAS, J., y CANALES MARTÍNEZ, G.: «La venta ambulante y sus mercados (El caso de la provincia de Alicante)», *Investigaciones Geográficas*, número 1, Anales de la Universidad de Alicante, Instituto Universitario de Geografía, 1983, págs. 87-115 + 3 map. y plano.

están los procesos «de eslabonamiento», productivo en un caso y mercantil en el otro, puesto que la ambulancia se ha encadenado funcional y espacialmente con una industria de confección y géneros de punto en Albatera, y con una manifestación comercial de carácter más sedentario, la de los almacenes hortofrutícolas, en Cox.

Este último núcleo tiene hoy una base económica esencialmente sustentada en la agricultura de regadío y en el comercio de productos agrícolas, mientras que la población de Albatera, antaño con prevalente ocupación agraria, ahora presenta una diversificación entre los tres sectores de actividad, con predominio de secundarios (39% de los activos, frente al 28% y 33% en agricultura y servicios, respectivamente), aunque en lo referente a la industria, si bien cuenta *in situ* con un interesante ramo textil, amén de otras actividades, la localidad funciona, en buena parte (a nuestro juicio), como núcleo dormitorio de los centros manufactureros más próximos, esto es, Crevillent, con su industria de esteras, y sobre todo Elche, con su sector calzado.

Importante, sin duda, para el desarrollo de la actividad mercantil ambulante en las dos poblaciones objeto del presente estudio, ha sido su situación geográfica. Ambas se ubican en la comarca más meridional de la provincia de Alicante: Albatera sobre la carretera nacional Alicante-Murcia y Cox en sus inmediaciones, bien comunicadas, pues, con el conjunto de las vegas del Segura y, a través del cercano nudo de Elche, con el industrial valle del [89]



FIGURAS 1 y 2. Situación general de los núcleos de Cox y Albatera (izq.), y proyección de sus actividades comerciales (der.).

1. Área preferente de ventas del comercio ambulante de Cox. 2. Alcance máximo de los mayoristas de Cox. 3. Alcance máximo de los ambulantes de Albatera. [90]

Vinalopó, a su vez vía de paso entre la Meseta y el puerto de Alicante. Es sintomático el hecho de que el topónimo Albatera (árabe *al-watira*) significa etimológicamente «el camino», aludiendo sin duda a su tradicional condición de pueblo-ruta.

El desarrollo del comercio ambulante ha seguido vías de especialización diferente en cada uno de los núcleos y distinta es su inserción en el contexto socioeconómico de los mismos. En Cox, donde surge una plétora de hortelanos que pasan a comercializar en principio las cosechas propias, la ambulancia traduce una alternativa peculiar, frente a la crisis de la

agricultura de tipo familiar, que se encuadra de lleno en el fenómeno del doble empleo, incardinándose perfectamente con los recursos locales, y con el tiempo deviene en el factor desencadenante de la conversión de este núcleo en una gran plaza comercial agroalimentaria, merced al establecimiento *in situ* de un conjunto de almacenes mayoristas.

El caso de Albuera es distinto. A diferencia de Cox, apenas cuenta con huerta intensiva y si bien la itinerancia había conocido una primera manifestación con los tratantes de cerda, el comercio ambulante que hoy le confiere carácter, el de los textiles, carecía de cualquier base de sustentación en la localidad, y sus protagonistas son gentes en principio desarraigadas de la tierra, sea por carecer de ella o por su condición de secanos marginales, bien que hoy muchos ambulantes han transformado éstos en regadío o son agentes activos en el mercado del suelo agrícola² y, por ende, se incorporan a la agricultura a tiempo parcial. Pero la repercusión más interesante de este peculiar comercio estriba en el hecho de haber alentado la implantación en Albuera -sin que mediara precedente alguno- de un ramo manufacturero, el de la confección textil, que, aun sin alcanzar gran desarrollo, representa hoy la actividad más importante del sector secundario local, empleando a una numerosa mano de obra, sobre todo femenina, parcialmente inserta en el sector oculto de la economía.

ALBUERA: AMBULANCIA Y CONFECCIÓN TEXTIL

Un precedente, los tratantes de ganado de cerda

El término de Albuera cuenta con muy escasa superficie de vega (o huerta tradicional con riego a base de aguas caballerías del Segura). Sólo a partir de los años veinte comenzaron a redimirse algunas tierras con las aguas elevadas por la Compañía Riegos de Levante, S.A., pero durante mucho tiempo la mayor parte de su superficie agraria útil continuó asumiendo la condición de secanos, con cosechas muy aleatorias debido a la extrema aridez (tipo [91] EB₃da' de Thornthwaite, 294 mm y 18,4°C de media en la vecina Orihuela).

Posiblemente sea éste el condicionamiento que desde antiguo impulsara a una parte de su población a buscar en la trajinería un modo complementario, cuando no esencial, de subsistencia. En este sentido una de las más destacadas actividades fue la desarrollada por los tratantes de ganado de cerda, destinado a la crianza doméstica, quienes se abastecían de lechones en muy diversas zonas, unas más próximas, como las plazas de Murcia y Lorca, que contaban con destacadas ferias de ganado (Albuera ocupa una posición «bisagra» entre esas plazas y el corredor del Vinalopó), y otras más lejanas, desde Andalucía y Extremadura hasta la misma Galicia, pasando por otros importantes puntos de aprovisionamiento como Vitigudino y Zamora.

Algunos de estos tratantes se dedicaban al engorde de los lechones antes de distribuirlos por los mercados más cercanos que eran los de la propia comarca, siendo los más frecuentados los de Orihuela y Almoradí. La mayoría, sin embargo, procedían de inmediato a revender los lechones; éstos operaban sobre un amplio radio de acción y así ejercían esta ambulancia por el valle del Vinalopó, Murcia, toda la Mancha y la Alcarria, e incluso por la Ribera del Xúquer, zona esta en donde competían con los «cochineros» de Altea.

El porcino más trajinado era el de raza «murciana» o cerdo «chato», muy demandado por su precocidad y por admitir un régimen mixto de estabulación y pastoreo de los residuos agrícolas, bien que durante la postguerra fue más apreciado el animal graso, en razón de la

² COSTA MAS, J.: «Cambios de estructuras agrarias al sur de Alicante (Aproximación al mercado de la tierra en el Bajo Segura)», en *La propiedad de la tierra en España*, Universidad de Alicante, Departamento de Geografía, 1981, págs. 419-436; *vid.* págs. 428-429.

escasez y carestía del aceite, por lo que se traficó de preferencia el cerdo «colorado», andaluz y extremeño, que poseían dicha condición.

El sistema de venta más frecuente era a fiado, dada la condición modesta de los compradores, gente campesina que adquiriría una o dos crías para el cebado y la matanza domésticos. Tal circunstancia obligaba al tratante a repetir el itinerario cuando hubiese disponibilidad de capital, hecho que coincidía con la oferta de productos agrarios; así, en la Mancha este segundo recorrido tenía lugar por el mes de noviembre, después de la vendimia. Por tanto, entre la compra, la reventa y el cobro, los tratantes permanecían del orden de nueve o diez meses al año fuera de sus hogares y alguna ausencia se prolongaba tres o cuatro meses seguidos; tan sólo durante el verano remitía esa itinerancia. Los medios de transporte empleados fueron tanto el carro como el tren, y posteriormente el camión (el primero se introdujo en 1929).

Al término de la guerra civil y hasta principios de la década de los sesenta, este negocio atravesó una favorable coyuntura y Albaterra llegó a contar con más de doscientos de estos comerciantes, pero en 1961-62 la peste porcina africana marcó el comienzo de una precipitada recesión de esta ambulancia³. En adelante los tratantes se fueron orientando hacia otras ocupaciones, dándose por extinguida esta actividad en la segunda mitad de los años setenta.

[92]

La ambulancia de géneros textiles

Durante la postguerra Albaterra se convirtió en un importante foco del comercio de tejidos, llegando a conocerse con el eufemismo de «la pequeña Barcelona»; esa actividad quedaba entonces enmarcada de lleno en el estraperlo o mercado negro, puesto que se traficaba con géneros oficialmente intervenidos. Los comerciantes albaterreros en un principio se surtían directamente en Barcelona, con dinero a crédito, pero con el tiempo se organizó una red de corredores o intermediarios que les suministraban la mercancía. Aquéllos la revendían en sus propias casas («cada hogar albaterrero era una tienda») a una vasta clientela comarcal y de otras áreas de la provincia, e incluso acudían a proveerse algunos comerciantes minoristas de la vecina Murcia y hasta de Andalucía oriental; ocasionalmente colocaban algunas partidas de telas en régimen ambulante, eludiendo a la fiscalía de tasas.

Esta situación de venta clandestina y en el propio domicilio perduró mientras aquella mercancía estuvo bajo intervención, esto es, hasta principios de la década de los cincuenta. A partir de entonces, cuando los canales de distribución se normalizan, los albaterreros pasan a ejercer la venta en ambulancia, recorriendo ferias y mercados.

Su actividad continuó basándose en la compraventa de tejidos (telas y retales) hasta que a lo largo de los años sesenta procedieron a adecuarse al cambio operado en la demanda, orientada ahora decididamente hacia los géneros de confección, artículos estos que también suministra el área industrial catalana y que pronto comienzan a manufacturarse en la localidad a instancias de los propios vendedores y de algunos fabricantes.

Con el rápido desarrollo de este comercio ambulante se han ido incorporando al mismo muchos albaterreros, en especial aquellos subocupados o parcialmente ocupados en faenas agrícolas, sean jornaleros o modestos propietarios, esperanzados en emerger de un estado de privación y dependencia, y alentados por cuanto la iniciación en este negocio no exige grandes desembolsos económicos ya que, por lo que respecta al capital fijo requerido, es suficiente un automóvil de ocasión (antaño, un simple carro), y en cuanto al capital circulante, el recurso a un módico crédito y al pago aplazado bastan para afrontar las necesidades financieras.

³ TALEGON HERAS, F.: «La peste porcina africana», *Agricultura. Revista Agropecuaria*, número 378, octubre 1963, págs. 606-609.

Los vendedores ambulantes de Albaterra se han especializado en el ramo concreto de los textiles, bien que no faltan quienes ofertan otras mercancías, como el calzado. Principalmente venden ropa confeccionada, secundada por tejidos y, en algún caso, por el textil-hogar. Se trata en general de productos de calidad estándar, con precios asequibles, como es norma en toda la ambulancia.

Si bien no es infrecuente que los ambulantes asuman la confección de una parte de las mercancías en plan domiciliario y artesanal, todos ellos recurren a fuentes de abastecimiento ajenas; adquieren en fábricas o en almacenes mayoristas lotes de género que les son suministrados a precios módicos, ya sea porque son artículos de fuera de temporada, ya porque presentan pequeñas [93] taras o una fabricación defectuosa. Algunas de estas mercancías son adquiridas a peso. En ocasiones compran artículos de temporada, pero siempre obtienen precios especiales como clientes al por mayor.

Si compran a mayoristas consiguen ventajas de cara a la financiación, pues pagan a 90 o incluso a 120 días de plazo; en la misma Albaterra, existen cuatro de estos almacenes, pero además acude una plétora de representantes, a los que es frecuente observar por las tardes con sus vehículos aparcados ante los domicilios de los ambulantes. Cuando la mercancía se adquiere en fábricas (incluyendo las de la localidad), lo habitual es el pago al contado, bien que de este modo se consiguen precios más bajos. Hay algún ambulante que trabaja «en depósito», para fábricas de Valencia y Murcia, esto es, paga lo que vende y el resto lo devuelve a la fábrica. Por último, en determinadas ocasiones también se aprovisionan de *stocks* atrasados que obran en establecimientos minoristas del ramo.

Las épocas de mayor venta de géneros de confección en ambulancia son los meses veraniegos -sobre todo en los mercados semanales de las poblaciones del litoral, en coincidencia con la temporada turística- y también el período que transcurre de octubre a diciembre. Antaño era práctica habitual vender fiado a la clientela de menores posibilidades económicas, bien que esto ha caído en desuso.

El radio de acción de los vendedores albaterrenses cubre una extensa área, cuyos puntos extremos se encuentran en Benidorm (o Denia), Albacete y Cartagena, si bien hay unos pocos que consiguen mayor alcance al no depender de mercados fijos y practicar una itinerancia pura.

Importante para la financiación de este comercio es la existencia en la localidad de tres bancos y otras tantas cajas de ahorro, que lo han venido apoyando mediante créditos. Incluso se da la circunstancia de que empleados de estas entidades pasan por las tardes a domicilio de los ambulantes para recoger el producto de sus ventas, que ellos no tienen oportunidad de ingresar personalmente debido a su horario laboral.

Con la crisis económica actual se observa una relación muy directa entre el incremento del paro, en especial en los sectores industriales, y la progresión del censo de ambulantes. A título de ejemplo cabe citar que tras el cierre de una factoría de calzado existente en Albaterra, muchos de sus 150 operarios emplearon el producto de su indemnización en la compra de un vehículo y de géneros para dedicarse a la venta ambulante. A veces ésta es una variante más de la economía sumergida, pues el nuevo comerciante se inscribe en el paro, mientras que su esposa figura como titular del negocio.

Esta plétora de nuevos vendedores se encuentra con ciertas dificultades debido a que no conocen el negocio ni el género que promocionan, y por verse relegados a los mercados y puestos de venta marginales, dado que los idóneos están acaparados por los vendedores antiguos. Aunque hemos detectado opiniones en el sentido de que actualmente el volumen de ventas es mayor en función de que la crisis económica incrementa la clientela de los [94] mercadillos, muchos comerciantes se lamentan de un progresivo deterioro del negocio en los últimos cinco o seis años debido a la fuerte competencia desatada en el seno de la ambulancia por la masa de recién incorporados.

En la actualidad el parque móvil local de vehículos destinados a dicho comercio es muy considerable; según el Padrón tributario de licencias fiscales correspondiente al año 1980, existen en Albaterra un total de 232 camiones, furgones y furgonetas, de los cuales 364 (un 68,4%) son vehículos que registran menos de una tonelada métrica de tara neta, que se corresponden con los furgones y furgonetas habitualmente empleados para la venta ambulante; hay otros 70 que poseen entre 1 y 1,5 Tm de tara neta, algunos de los cuales también tienen el mismo destino, siendo el resto camiones de mayor tonelaje y con otros usos.

La confección textil albaterrense

En íntima conexión con esta venta ambulante, e inducida por ella a modo de «eslabonamiento productivo», a lo largo de los años sesenta surgieron en Albaterra una serie de manufacturas de géneros de punto y confección que van desde el más modesto trabajo domiciliario hasta los talleres y fábricas más modernos.

La mayoría de estas iniciativas se debe a gentes que ejercían la ambulancia y que se incorporaron a la confección desde posiciones muy modestas, con un simple carnet de artesanía y con mano de obra fundamentalmente propia (el cabeza de familia y sus ayudas); carecían de especial cualificación y se fue improvisando el aprendizaje, con recurso a unos métodos rudimentarios, de modo que se reproducían patrones ya diseñados o se diseñaba sobre moda ya creada.

En cualquier caso los fabricados eran productos de mediana o aun de mediocre condición y que resultaban a precios bajos, circunstancia que favorecía su salida a través del comercio ambulante. Tales géneros hallaron un mercado específico, no interferido por otras industrias de confección que ofrecían productos más esmerados.

Tal manufactura fue en incremento al coincidir con una favorable demanda de géneros de confección, en íntima relación con el despegue de la economía española tras el Plan de Estabilización; aprovechando esta coyuntura es cuando muchos de los pequeños talleres albaterrenses aumentaron su capacidad productiva y financiera deviniendo algunos de ellos en auténticas fábricas.

El caso de la empresa de F. Berna puede ser representativo del proceso industrializador, de raíz esencialmente autóctona, que intentamos describir. De joven, su fundador se había familiarizado con el diseño de confección en una tienda familiar. Su actividad industrial la inició en 1962 en un minúsculo taller y se benefició de la coyuntura alcista de los sesenta, sirviendo pedidos incluso al ejército, lo cual favoreció un rápido crecimiento. Ahora cuenta con [95] un moderno establecimiento, de 1.500 m², donde 51 empleados se ocupan en la confección de camisas; las materias primas proceden de Cataluña, y una parte de la producción se canaliza hacia los vendedores ambulantes.

Un caso distinto, anómalo en Albaterra tanto por sus orígenes como por su envergadura, es el de Ceryps, S.A. Es la única empresa local, al parecer, en la que participa capital forastero, concretamente catalán. Se creó en 1972 por asociación de un albaterrense -antiguo mayorista de textiles, de los pocos que en la localidad abastecían antaño a los ambulantes- con un confeccionista catalán con quien mantenía viejas relaciones comerciales, el cual se vio atraído en principio por la existencia de una mano de obra barata y relativamente cualificada. Se inició con cuarenta empleados, pero hoy cuenta con 130 puestos de trabajo, en un 90% ocupados por mujeres (se impartieron unos cursos de aprendizaje a cargo del P.P.O.). En Barcelona y, en menor medida, en Valencia, adquiere la hilatura, y en Albaterra se procede al tejido y a la confección de prendas interiores de punto, de calidad media, para cuya distribución cuenta con los correspondientes representantes.

Contra lo que en principio podría suponerse, a nuestro juicio no existe ligazón entre la

actividad manufacturera de Albaterra y los núcleos de tradición textil de la provincia (como Crevillent y Alcoy con su área de influencia); ni siquiera existe conexión financiera, ni presumiblemente tampoco técnica -excepto en el caso citado- con la industria catalana, a pesar de ser ésta la suministradora de las materias primas.

En el momento presente la industria textil albaterrera tan sólo censa dos sociedades anónimas y una sociedad limitada, y aun éstas, al igual que el resto de las empresas -la mayoría de dimensiones reducidas-, responden nítidamente a la típica estructura familiar en cuanto a sus aspectos directivos, gerenciales e incluso productivos.

Tanto en sus orígenes como en su desarrollo, este tipo de industrias han recurrido y recurren al crédito bancario, bien que a medida que la empresa va creciendo puede aparecer cierto proceso de autofinanciación. Como ya se ha indicado, casi todas las materias primas proceden de Barcelona y alrededores, bien por intermedio del representante o por desplazamiento del propio empresario, en cuya elección influye, aparte de la amplitud y diversidad de la oferta, la inercia de los contactos y relaciones establecidas con determinados fabricantes catalanes, a menudo ya desde los años cuarenta, durante el estraperlo. Fuera del ámbito catalán, se aprovisionan en menor cuantía de sendas localidades valencianas, la de Picassent, por lo que respecta al tejido para la confección del pantalón tejano, y la de L'Alcúdia dels Crespins en lo referente a hilados.

La situación de estas empresas no es homogénea en cuanto a las ventas de los acabados. Las hay que surten un mercado amplio por los circuitos normales de venta, sin apenas contar con la ambulancia para la salida de su producción; en este caso el mercado es de componente espacial vasta, bien que, [96] como resulta lógico, se centre de preferencia en las provincias cercanas y en las grandes ciudades (al respecto, en Valencia tienen contacto con una importante red de distribución, que incluye a firmas como Cotanda, Marcol, Cuadrado, Hoyos, etc.).

Se afirma que más de un tercio de las fábricas de Albaterra venden parte de su producción a los ambulantes, y por ser la de éstos una actividad de temporada, donde la mercancía va siendo adquirida según la demanda del momento, contribuyen a completar el ciclo de producción y venta de aquellas empresas. Por ejemplo, el fabricante de modelos de invierno sirve a los almacenistas -sobre pedidos- con antelación, por el mes de septiembre; pero con posterioridad a esa fecha la producción es extraída por el ambulante, quien la obtiene más barata porque la paga al contado y sin mediar la figura del representante. De esta forma los confeccionistas prolongan la actividad de su establecimiento y se aseguran unas ventas fuera de temporada que pueden aliviar su situación económica; uno de ellos atestiguaba al respecto: «Todo género que pueda encajar en la venta ambulante, no fracasa».

Algunos fabricantes poseen, por añadidura, puestos propios en algunas plazas (casos de Murcia, Cartagena, Elda, etc.), donde actúan como si de almacenistas se tratara; a esos puestos acuden comerciantes para formalizar encargos, que el industrial sirve a la semana siguiente, momento en el cual cobra las ventas de la anterior y toma nota de los nuevos pedidos.

En la actualidad existen en Albaterra alrededor de 10 factorías y talleres encuadrados en el ramo textil⁴. Prácticamente todos esos establecimientos fueron implantados durante la década de los sesenta y principios de los setenta. Con posterioridad a 1973 no ha surgido ninguna nueva instalación; los empresarios hacen constar que hoy no facturan «con la alegría de hace unos ocho años», hay problemas a la hora de vender y de cobrar, lo que explica la ausencia de ampliaciones y de nuevos establecimientos.

Es práctica bastante generalizada entre tales empresas la distribución de trabajo a domicilio o *putting-out system*, al que particularmente recurren para determinados fabricados,

⁴ Según el *Listado de Industrias* elaborado por el Ministerio del ramo en 1981 a tenor del Registro de Establecimientos Industriales.

tales como el pantalón tejano, las batas y ciertas fases de la manufactura, como la de los bordados (en vestidos, zapatillas, etc.).

Aparte de la actividad manufacturera desarrollada en naves industriales y en talleres de cierta entidad, el sector textil cuenta también en Albaterra con las iniciativas de buen número de vendedores ambulantes que han montado una artesanía de confección en sus propios domicilios, la cual corre a cargo de mano de obra femenina reclutada entre sus ayudas familiares y mujeres de la vecindad, a cuyos acabados da curso en ambulancia el propio cabeza de familia; es una producción de hoy para mañana, en pequeña escala, pero que prolifera por toda la población. También los ambulantes reparten trabajo a [97] domicilio; ellos mismos se encargan de distribuir la materia prima y recoger los acabados. Los artículos elaborados a este nivel familiar-domiciliario son mantelerías, colchas, géneros de punto, vestidos sencillos, batas, delantales, etc.

En general las industrias textiles, y dentro de ellas la confección ex profeso, son actividades de tenue inversión por puesto de trabajo y, por ende, notoriamente intensivas en mano de obra. En ello Albaterra parece confirmar de pleno la regla; sobre un total de 8.076 habitantes, de los que en torno al 28% son población activa, hay encuadrados en la manufactura del textil (sin contar el personal de gerencia, administración y transporte) alrededor de 330 operarios, en su mayor parte mujeres, según se deduce de un muestreo al tercio del Padrón municipal de 1981, bien que cabe advertir que esa cifra no incluye a muchas de las mujeres que trabajan por encargo a domicilio.

Las faenas domiciliarias -en cuya oferta concurren ambulantes e industriales (incluidos varios del sector calzado, de Elche)- proporciona unos ingresos complementarios, cuando no sustanciales, a buen número de familias albaterreras. Al respecto conviene recordar que a escala del País Valenciano la confección es uno de los sectores que registra un mayor porcentaje de trabajo fuera de la empresa, previsiblemente del orden del 50 al 100% respecto al empleo dentro del establecimiento⁵. Ocupación a domicilio y economía sumergida no son, por supuesto, fenómenos desconectados ni variables independientes; es difícil concretar la cuantía que alcanza el trabajo informal en Albaterra, bien que, a nuestro juicio, debe ser relevante.

Para ejemplificar este *putting-out system* citaremos el caso de una empresa de géneros de punto montada en Albaterra por un antiguo vendedor ambulante de artículos de dicha índole, quien, en una primera etapa, pasó a producirlos mediante la distribución de faena a domicilio. Más tarde amplió el taller e interiorizó las labores, contratando empleadas con todos los requisitos legales, hasta que, acuciado por el impacto de la actual crisis, ha vuelto a ingresar en el sector informal de la economía; recluta fuerza laboral femenina en Albaterra y su pedanía de San Isidro, y también en pueblos vecinos como Granja de Rocamora y La Murada, y cede los medios de producción, las tricotosas, las cuales quedan de propiedad de las trabajadoras una vez las amorticen a cuenta de una parte de los géneros de punto que confeccionan en sus hogares, producción que el empresario adquiere en su totalidad y la canaliza a través de los circuitos de la ambulancia local y contratando ciertas partidas con algún gran establecimiento minorista.

COX: DEL COSECHERO-VENDEDOR A LOS ALMACENES HORTOFRUTÍCOLAS

Con ser una pequeña población de 4.995 habitantes de hecho, según el [98] Censo de 1981, Cox registra un número muy notorio, pero de difícil evaluación (probablemente del orden de los quinientos), de activos dedicados a la comercialización de frutas y verduras, y ello bajo

⁵ LLUCH, E.: «Tamaño de empresa y País Valenciano. Unas aproximaciones», en *Estudio Económico. Región Valenciana*, INDUBAN, 1975, págs. 142-161; *vid.* pág. 149.

tres modalidades: los ambulantes, que venden al público en los mercadillos y que también abastecen a minoristas, los almacenes mayoristas y los asentadores en los mercados de abastos de las ciudades próximas.

El vendedor ambulante

La figura del cosechero que asume la fase de comercialización de sus productos se encuentra siempre en el origen de este comercio, bien que hoy, como se verá, ha perdido buena parte de su condición original, deviniendo básicamente en un intermediario.

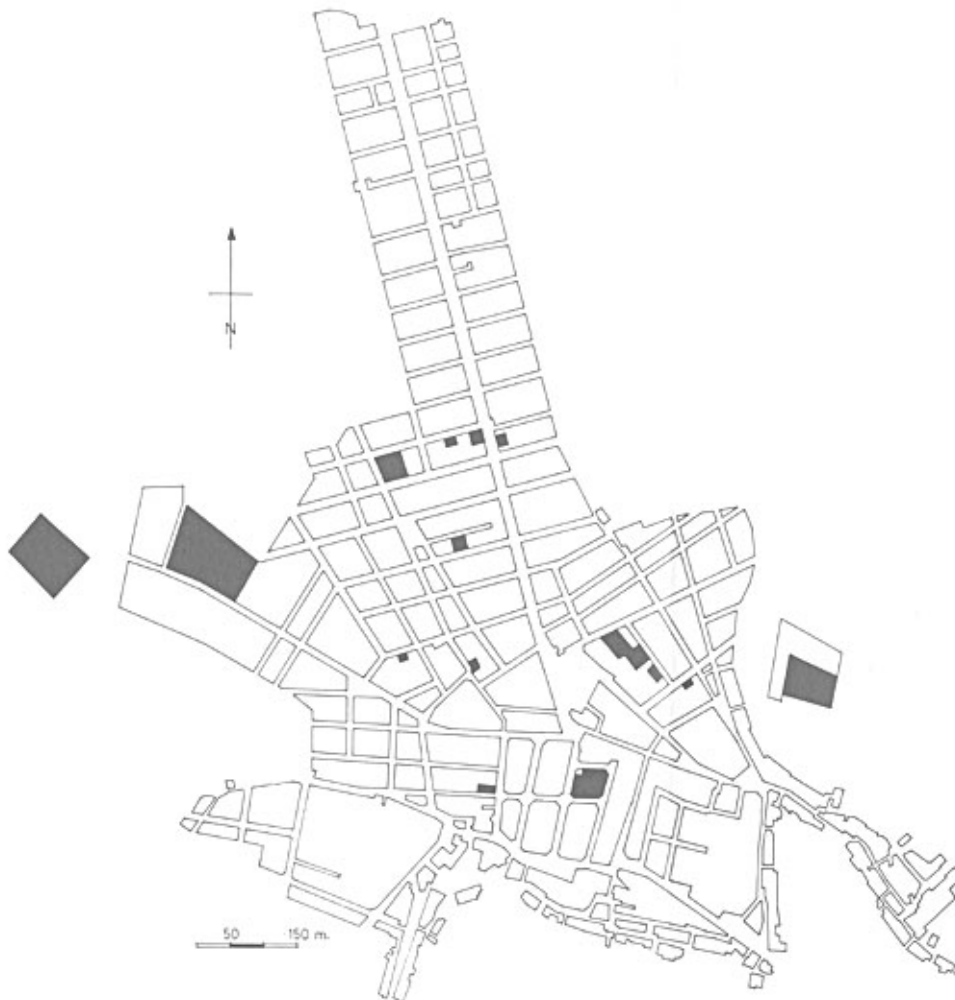
Lo habitual es que el ejercicio de la ambulancia corra a cargo de agricultores de tipo familiar, cultivadores directos y personales, los cuales, en respuesta a la erosión constante de sus rentas agrarias, pasaron a comercializar en un principio sus propias cosechas, y después también las ajenas, con lo que se encuadran de hecho en una suerte de doble empleo o alternancia laboral. De las encuestas *in situ* se deduce que posiblemente unas 3/4 partes de los vendedores trabajan a la vez en la huerta cultivando con las ayudas familiares predios diminutos, en general inferiores a 12 tahúllas (poco más de 1 ha). Nótese que, según el Censo Agrario de 1972, el 62% de las explotaciones agrícolas de Cox no alcanzan la hectárea. Algunos ambulantes contratan la producción de pequeños agricultores, que ellos mismos cosechan.

Cabe resaltar que, contra la semiproletarización que suele conllevar la práctica de la agricultura a tiempo parcial, en el caso de Cox el trabajo alternativo no se remunera con un salario o jornal. Se ha conformado un estrato de pequeño empresariado autónomo, ilusionado por mejorar su *status* social, en donde más que la disponibilidad del capital cuenta el esfuerzo personal, una auténtica sobrecarga de trabajo. El mismo ambulante y parte de sus ayudas, que durante la mañana se ocupan en el transporte y venta, atienden por la tarde a las labores agrícolas así como a la adquisición de género en otras fuentes de suministro (los almacenes) y por último confeccionan la mercancía, de su cosecha y comprada, en alguna dependencia doméstica.

Resulta sintomático que en el término de Cox la tierra se orienta muy prioritariamente a cultivos herbáceos -los más arraigados son la cebolla, ajos, patatas, lechugas y alcachofas-, los cuales cubren el 92% del regadío (incluyendo los barbechos), proporción nítidamente superior a la que dedican los municipios vecinos: alrededor del 79% en Granja y Catral, un 46% en Callosa del Segura y menos del 39% en Albufera, según datos de 1981 facilitados por las Cámaras Agrarias. Esto denota que el afianzamiento de una orientación productiva más intensiva en la vega de Cox se inscribe en esa perspectiva favorable de la integración agrocomercial.

Antaño el huertano comercializaba su cosecha utilizando mulas y carros,

FIGURA 3. Localización de los almacenes mayoristas de frutas y verduras en el casco urbano de Cox y sus extrarradios.
Los nuevos almacenes, a menudo deslocalizados del antiguo y constraído callejero, se ubican en la periferia, beneficiándose de espacios más amplios.



[99]

con desplazamientos de corto alcance que tenían aproximadamente por límites a Orihuela, mercado muy frecuentado, y Crevillent. Después de 1963, fecha en que se introdujo el primer camión, se pasó a cargar más género y alargar los trayectos. En las primeras etapas predominaba la itinerancia pura, de pueblo en pueblo, llegando incluso a la zona de la Mancha. Actualmente, en casi todos los mercados semanales de las poblaciones alicantinas al sur de Benidorm, en el capítulo de frutas y hortalizas suelen ser mayoría los ofertantes procedentes de Cox y, a veces, los de la vecina Granja de Rocamora, en la cual, la proximidad y el efecto «demostración» o «de contagio» de Cox está impulsando la aparición de otro núcleo de ambulantes de similares características.

Dado el auge cobrado por este comercio y el amplio radio de acción por él abarcado, la producción agrícola propia ha pasado a ser netamente insuficiente para cubrir la demanda; además, las generaciones jóvenes prefieren no compatibilizar la ambulancia con el trabajo del campo. De ahí que hoy la mayoría de los ambulantes de Cox se abastecen de mercancías en los almacenes locales, y en ocasiones las compran -agrios sobre todo- a mayoristas de Orihuela, Bigastro y Jacarilla, con lo que, de hecho, pasan a convertirse en intermediarios, como un

eslabón más en la cadena comercial.

Con todo, entre los clientes de los mercadillos la mayoría de los encuestados correlacionan la calidad de los alimentos con un cauce comercial directo de productor a consumidor, y esta especie de mito se intenta mantener en Cox, en donde se nos aseguró que en conjunto cerca del 60% de las ventas de los ambulantes correspondían a la producción agrícola propia, porcentaje que consideramos un tanto exagerado por cuanto se estima que hoy no llega ni al 2% la proporción de los que comercializan exclusivamente su cosecha.

Los ambulantes no se limitan a vender en los mercados semanales callejeros; cada vez es más importante su papel de repartidores de frutas y verduras entre los minoristas (tenderos, asentadores, etc.) de las ciudades, quienes pasan a ser clientes fijos de aquéllos y así suplen a otras formas de abastecimiento.

En Alicante todos los productos hortofrutícolas que comercializan los establecimientos de la ciudad debieran ser distribuidos a través de Merca Alicante (Mercados Centrales de Abastecimientos de Alicante, S.A.). Esta unidad alimentaria es una empresa mixta en la que participa el ayuntamiento local con un 51% de las acciones, Mercasa, sociedad privada de ámbito nacional, con un 48%, y algunos particulares en módica proporción.

La lonja de Merca Alicante, levantada en 1973 en el extrarradio urbano, se había concebido para mejorar la infraestructura comercial al por mayor del sector alimentario de la capital provincial, en sustitución de la antigua lonja de verduras, obsoleta y con una situación céntrica que había devenido en incómoda. Implica una municipalización, teóricamente en régimen de monopolio, de la distribución de frutas y verduras. Pero de hecho Merca Alicante está sufriendo [100] una fuerte competencia por estar situada en un área de producción hortofrutícola importante y, sobre todo, por la acción de los ambulantes. Se estima que alrededor de dos tercios de las frutas y verduras consumidas en la capital no pasan por la nueva lonja, y ello debido, según nos informaron, a los mayores gravámenes que supone a su horario, ceñido exclusivamente a las mañanas, y a que, con frecuencia, el minorista puede lograr géneros más frescos por otros canales. El principal de ellos es el de los ambulantes de Cox y de Granja que sirven a los minoristas de Alicante en destino y, más secundariamente, son estos mismos quienes acuden al mayorista de Cox, a otros almacenes próximos de particulares (Torrellano) o de ciertas firmas cosechero-exportadoras (Bonny, S.A., en El Campello), cuando no recurren directamente al agricultor.

Los almacenes mayoristas de frutas y verduras

Al aumentar el radio de acción y el volumen de ventas, se fueron implantando en la misma Cox una serie de mayoristas que en principio se limitaban a complementar las necesidades de género de los ambulantes, pero que actualmente han terminado por convertir a Cox en un gran mercado de frutas y hortalizas. Con frecuencia la iniciativa de establecer estos almacenes ha corrido a cargo de antiguos ambulantes; en cualquier caso, se trata siempre de empresarios de extracción autóctona.

Según la Licencia fiscal del impuesto industrial del ayuntamiento de Cox, referente al año 1980, existían 13 matrículas de vendedores mayoristas de legumbres y frutas, número que se vio incrementado en otros tres o cuatro a mediados de 1981. Además existen dos grandes almacenes para la exportación de esos géneros a los mercados europeos, los cuales también proveen de algunas partidas a los ambulantes. La mayoría de estos almacenes cuentan con cámaras frigoríficas y una pequeña flota de transporte (dos o tres camiones) para su servicio.

El primero de ellos se fundó en la segunda mitad de los sesenta y en 1970 ya existían tres o cuatro; en el intervalo se debió producir un fuerte despegue de las ventas en ambulancia. Siguieron proliferando a ritmo creciente, de modo que de 1973 a 1976 surgen cinco mayoristas

más, y desde entonces han aparecido otros ocho, a los que hay que sumar el establecido, vía efecto *spread* o de «propagación espacial» en la contigua Granja de Rocamora.

Algunos de los almacenes ofertan todo tipo de frutas y verduras, si bien en la mayoría de ellos se presenta un cierto grado de especialización, habiendo los que sólo manipulan frutas, de preferencia un único tipo de fruta (cítricos, plátanos, etc.); por el contrario, otros ofertan con exclusividad una gama reducida de hortalizas (ajos y cebollas, o patatas). El radio de aprovisionamiento de los mayoristas más importantes es muy vasto; adquieren verduras en Almería, frutas en Lérida y Zaragoza, naranjas en Valencia, e incluso tubérculos en Castilla la Vieja y melones en la Mancha. [101]

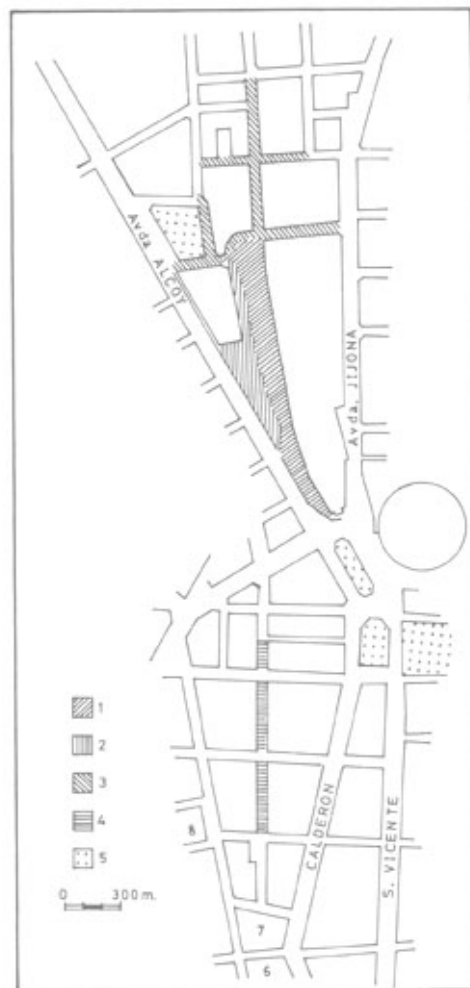


FIGURA 4. Plano de localización del mercadillo de Campoamor y su anexo de Velázquez (ciudad de Alicante).

- 1) puestos de mercancías de uso en el paseo de Campoamor;
- 2) puestos de frutas y verduras;
- 3) calles habilitadas como ampliación del zoco para mercancías varias;
- 4) calle de Velázquez (zoco de vendedores-cosechadores);
- 5) zonas ajardinadas en los accesos al paseo;
- 6) edificio del mercado central de abastos;
- 7) nave de ampliación del mismo (para frutas y hortalizas), y
- 8) antigua lonja de verduras de San Fernando.

[102]

El almacenista tiene dos formas de servir a la clientela: en origen, que es la más usual, y en destino. Esta última asume diversas variantes, tales como la confección y envío de la mercancía a asentadores de diversos centros de consumo (a veces lejanos, como los mercados de abastos de Madrid), los repartos en camiones a ciertas lonjas (Orihuela, Elche, Alicante, etc.), en alguna de las cuales determinados almacenistas de Cox son titulares de un puesto de asentador, y, al parecer, incluso distribuyen género a minoristas en destino.

El resto de la clientela, que es la mayoritaria, acude a suministrarse al almacén. Destacan los ambulantes, los cuales compran casi siempre a pago aplazado; algunos -aunque no es lo usual- actúan como comisionistas pues se llevan un porcentaje sobre la venta, devolviendo al almacenista el género no vendido. También acuden a Cox muchos minoristas, procedentes de las poblaciones de las cercanías, así como determinados proveedores, quienes a su vez redistribuyen la mercancía a otros minoristas en destino.

Con todo ello, los almacenistas de Cox cubren una amplia área de influencia que, aunque lógicamente concentra la mayor clientela potencial en el seno de la propia comarca del Bajo Segura, se extiende en segunda instancia hasta Librilla y Lorca por el sur, las proximidades de Albacete por el NW y Benidorm por el NE.

Los almacenes de mayor dimensión pertenecen a exportadores (Hermanos Quirante y J. Lozano) que expiden frutas y verduras al área del Mercado Común, mientras que a la clientela local venden solamente los destríos.

Dicho comercio mayorista, insistimos, nació a modo de efecto inducido de la tradicional ambulancia de Cox. Muchos de ellos fueron antes vendedores ambulantes; tras instalar el almacén cedieron sus puestos en los mercadillos, a menudo a sus propios familiares; incluso algunos mantienen como complemento algún comercio minorista (por ejemplo, en dos de los casos la esposa detenta un puesto de venta en la lonja de Elche). Los almacenes más antiguos, Hermanos Gambín y Manresa, se establecieron hacia 1967-68. Tal como sucede en los diversos núcleos industriales de la provincia, en los que el éxito de los pioneros en una determinada manufactura se acompañó pronto de una cohorte de imitadores, en Cox hubo un proceso similar, que cobró mayor auge a partir de 1975, de forma que hoy esta rama comercial constituye una auténtica especialización de la localidad.

La proliferación de este tipo de oferta concentrada en Cox ha desatado una gran competencia entre los almacenistas, a menudo impelidos a vender con márgenes muy ajustados, desencadenando un proceso de mayor especialización comercial que posibilita la obtención de economías de escala, con objeto de reducir precios y ofertar mejores calidades, atrayendo así a la clientela, la cual acude a Cox incentivada por la existencia de una oferta que por precio, variedad y calidad puede competir con cierta ventaja con lonjas, alhóndigas, etc. [103]

Esta última modalidad de venta al por mayor, la alhóndiga o corrida, que, a modo de efecto de propagación espacial desde Almería, ha proliferado en la última década por el Campo de Cartagena⁶, opera según un mecanismo distinto, pues subasta grandes partidas de productos agrarios que el cliente ha de adquirir íntegramente (de hecho, algún mayorista de Cox se abastece parcialmente en las corridas del sureste). A diferencia de esto, en Cox se ofertan lotes más reducidos a una clientela que se satisface con cantidades del orden de 40, 100 o 500 Kg (usualmente en cajas de 6 Kg). Quienes adquieren mayores volúmenes en cada ocasión son los proveedores, por cuya razón el almacenista les otorga un precio especial.

Las horas punta de venta en estos almacenes son las de la tarde, que es cuando se

⁶ COSTA MAS, J., y CANALES MARTÍNEZ, G.: «El cultivo en invernadero y la comercialización agraria en Orihuela y Campo de Cartagena», *Cuadernos de Geografía*, número 27, Universidad de Valencia, Departamento de Geografía, 1980, págs, 173-201.

acumula la demanda de los ambulantes y suelen acompañarse de un auténtico caos circulatorio debido a que la mayoría de estos establecimientos radica en el corazón del casco urbano, de calles sinuosas y estrechas. Los construidos en los últimos años, que son los de mayor extensión y capacidad, se han establecido en el extrarradio, donde no hay problemas de espacio.

Por último, sólo nos resta añadir que, como ya se observó en el caso de Albaterra, las poblaciones en donde han arraigado actividades comerciales de la índole de las descritas, presentan entre sus rasgos comunes el de la importancia relevante que asumen sus parques móviles de transporte de mercancías, como lo demuestran las cifras siguientes, obtenidas de los Padrones municipales de vehículos del año 1981:

	Localidades	
	Cox	Granja
Camiones, furgones y furgonetas		
Alfa Romeo	44	15
Avia	175	34
Barreiros	14	-
Citroen	1	32
Ebro	110	20
Mercedes	44	18
Pegaso	53	3
Sava	33	8
Otros	31	14
TOTAL	505	144

[104]

Es de destacar que la proporción de estos tipos de vehículos sobre la totalidad del parque móvil de dichas poblaciones es muy considerable, de modo que en Cox suponen el 41,3% y en Granja de Rocamora el 39,1% de todos los automóviles matriculados (adviértase que la relación a escala provincial es de un camión por cada 4,5 turismos), y, por supuesto, la *ratio per capita* es notoriamente significativa, pues alcanza valores de 10,1 y 8,1 vehículos de transporte de mercancías por cada cien habitantes de Cox y de Granja, respectivamente.

Según otra fuente, el *Anuario Banesto del Mercado Español*, en 1981 el número de camiones era de 450 en Cox y de 428 en Albaterra, de donde se deducen unas tasas de 9 y 5,3 camiones por cada cien habitantes, respectivamente, muy superiores al 2,3 correspondiente al conjunto de la provincia de Alicante, lo cual confirma el aserto anterior.

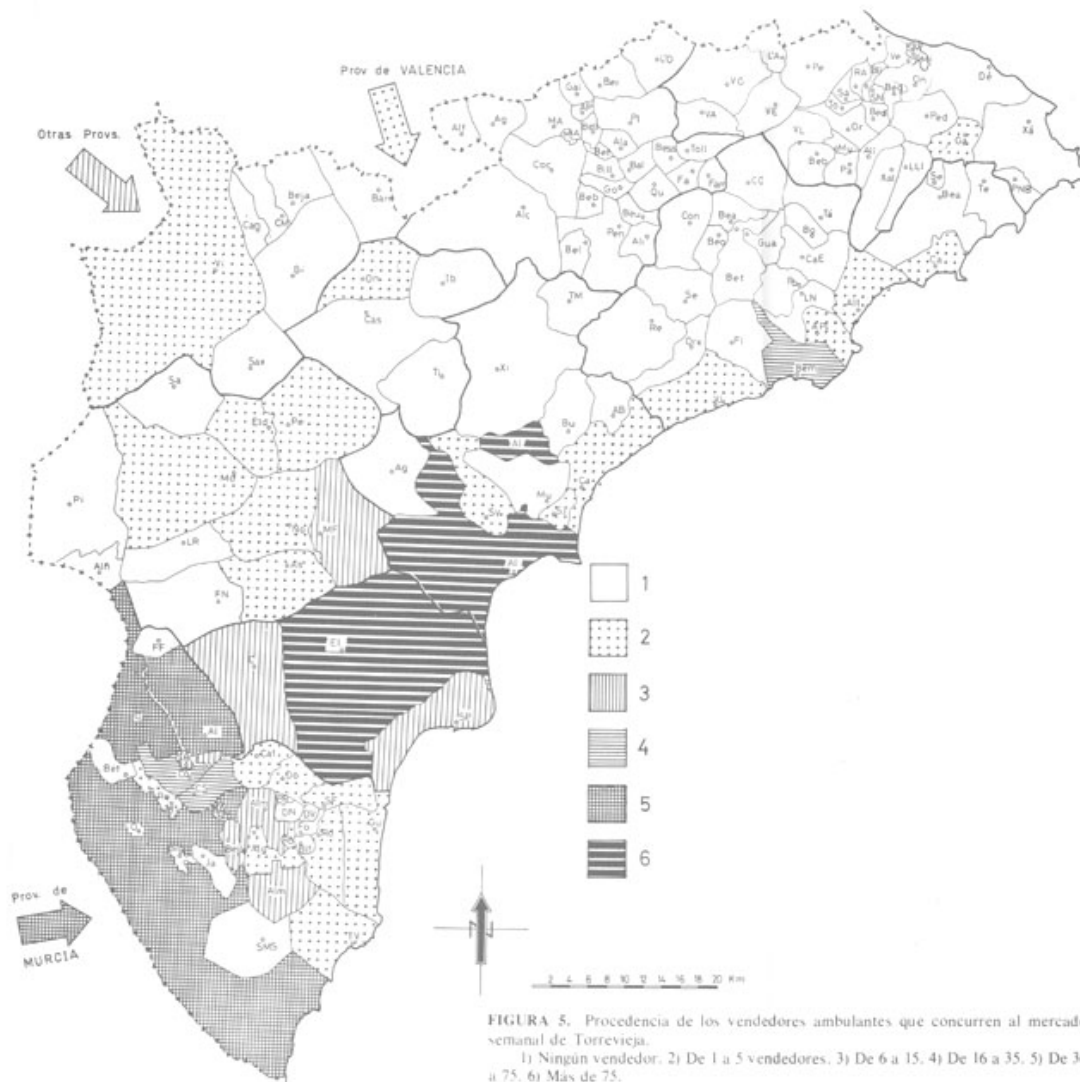


FIGURA 5. Procedencia de los vendedores ambulantes que concurren al mercado semanal de Torrevieja.
 1) Ningún vendedor. 2) De 1 a 5 vendedores. 3) De 6 a 15. 4) De 16 a 35. 5) De 36 a 75. 6) Más de 75.