


Sección monográfica / Monographic section

Sobre el “espíritu” de la calidad y la nueva racionalización de la producción de frutas y uvas en la Región de Murcia

On the “spirit” of quality and the new rationalization of the production of fruits and grapes in the Region of Murcia

Andrés Pedreño Cánovas* 
Universidad de Murcia, España.
andrespe@um.es

Antonio J. Ramírez Melgarejo 
Universidad de Murcia, España.
gastoni@linuxmail.org

Recibido / Received: 24/04/2020
Aceptado / Accepted: 31/07/2020



RESUMEN

El artículo presenta un análisis de los sistemas de calidad que se han implantado en el campo de la fruticultura intensiva en la Región de Murcia. Siguiendo los clásicos análisis de Max Weber, se plantea entender el “espíritu” de la calidad como un nuevo avance del proceso de racionalización empresarial, con la constitución de una burocracia de la calidad como saber especializado requerido para cumplir con las normas de certificación. El ámbito geográfico de estudio es la Vega Alta del Río, una comarca que desde hace décadas ha venido introduciendo innovadoras transformaciones para asentar un complejo agroexportador de fruta y uva de mesa. La fundamentación metodológica del artículo es cualitativa. Por un lado, se presenta una historia de vida de un empresario pionero de la exportación de fruta en el municipio de Abarán. Por otro, se presentan los resultados de un amplio trabajo de campo de entrevistas en profundidad a técnicos de producción y de calidad de las empresas frutícolas. Finalmente, se propone una interpretación del “espíritu” de la calidad desde las lógicas de cierre, expulsión y distinción social que conlleva.

ABSTRACT

The article presents an analysis of the quality systems that have been implemented in the field of intensive fruit growing in the Region of Murcia. Following the classic analysis of Max Weber, it is proposed to understand the “spirit” of quality as a new advance in the business rationalization process, with the constitution of a quality bureaucracy as specialized knowledge required to comply with certification standards. The geographical area of study is Vega Alta del Río, a region that for decades has been introducing innovative transformations to establish an agro-export complex of fruit and table grapes. The methodological foundation of the article is qualitative. On the one hand, a life story of a pioneer businessman in the export of fruit in the municipality of Abarán is presented. On the other hand, the results of an extensive study in depth interviews with production and quality technicians from fruit companies are presented. Finally, an interpretation of the “spirit” of quality is proposed from the logics of closure, expulsion and social distinction that it entails.

* Autor para correspondencia / Corresponding author: Andrés Pedreño Cánovas, andrespe@um.es

Sugerencia de cita / Suggested citation: Pedreño, A. y Ramírez, A. (2021). Sobre el “espíritu” de la calidad y la nueva racionalización de la producción de frutas y uvas en la Región de Murcia. *Revista Española de Sociología*, 30 (1), a18. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.18>

Palabras clave: Sociología de la agricultura; producción intensiva de frutas; espíritu de la calidad; racionalidad empresarial; certificaciones de calidad.

Keywords: Sociology of agriculture; intensive fruit production; spirit of quality business rationality; standards of quality.

INTRODUCCIÓN

La sociología histórica de la empresa capitalista que encontramos en Max Weber, particularmente en *La Ética Protestante y El Espíritu de Capitalismo*, se fundamenta en la dualidad “tradicionalismo” - “espíritu” capitalista. Con esta distinción, Weber estudió el proceso histórico de cambio de las sociedades occidentales como un proceso de racionalización según fines. En el campo de los estudios de la sociología agraria, este esquema analítico fue muy fecundo para estudiar la profesionalización de los agricultores españoles en la cerealicultura (Arribas y López, 1989) o la horticultura intensiva (Camarero, 2002).

También en las investigaciones que hemos realizado desde los años 90 sobre el modelo agroexportador de frutas y hortalizas de la Región de Murcia hemos ido evidenciando la racionalización de la empresa agraria tanto en los aspectos de la organización del trabajo y del salario (Pedreño, 1999, 2000; Segura, Pedreño y Juana, 2002; Pedreño, Gadea y Castro, 2014), como en su lógica productiva, técnica y comercial (Pedreño, 2000; Segura y Pedreño, 2006). Esto es lo que nos ha permitido conceptualizar el modelo de la hortofruticultura murciana como un “modelo diferenciado” (Segura y Pedreño, 2006). De tal forma que podemos afirmar que hoy en el ethos de la empresa agroexportadora están plenamente consolidados los parámetros del ethos capitalista que definiera Max Weber en su investigación clásica:

al mismo tiempo, se encargaría directamente de las transacciones poniéndose en relación directa con los compradores al por menor; procuraría directamente hacerse con una nueva clientela, haría viajes por lo menos una vez al año y trataría, sobre todo, de adaptar la calidad de los productos a las necesidades y deseos de los compradores, aprendería así a “acomodarlos al gusto” de cada cual y comenzaría a poner en práctica el principio: “precio barato, gran consumo”. Y entonces se repetiría una vez más el resultado fatal de todo “proceso de racionalización”: quien no asciende, desciende. (Weber, 2019 [1904], p. 68).

Este artículo se fundamenta en las investigaciones de campo que hemos venido realizando en la Vega Alta del Segura, y particularmente en el municipio de Abarán, un centro productivo pionero en el desarrollo del sector de la fruta y uva de mesa para exportación en la Región de Murcia (Pedreño, 2014, 2018; Castro, Gadea, Pedreño y Ramírez, 2017; Ramírez, 2019). Por un lado, se presenta un análisis de la historia de vida de un empresario “pionero” de la localidad de Abarán, que nos mostrará las vicisitudes del despliegue en la empresa agroexportadora murciana de la mentalidad capitalista, y su devenir en “espíritu” de la calidad. Por otro lado, los resultados de un amplio trabajo de campo basado en entrevistas en profundidad a técnicos de producción y de calidad de las empresas frutícolas mostrarán las características del proceso racionalizador hacia un tipo de empresa y empresariado imbuido del ethos de la calidad. Este modelo agro-empresarial orientado por la norma de la calidad está estrechamente relacionado con la obtención de economías de diferenciación del producto, que ya detectamos a mediados de la década de los noventa (Pedreño, 1999, 2000), pero que se ha ido convirtiendo en un elemento central de las estrategias organizativas y productivas. El conjunto de entrevistas cualitativas que

fundamentan el presente artículo se realizó, en una primera tanda de trabajo de campo, entre 2013 y 2015, y en una segunda tanda, entre 2019 y el presente año.

Los recientes desarrollos de la racionalización empresarial en el agro murciano están orientados por un nuevo “espíritu” de la calidad, que es continuidad del largo despliegue de la racionalidad profesional capitalista (Weber, 2019 [1904]). Si en los inicios de la fruticultura murciana y su búsqueda de acceso a los mercados europeos encontramos un “empresario pionero”, posteriormente, en los años 80 y 90, estos agricultores experimentarán una evolución hacia el “espíritu” del capitalismo en el sentido weberiano: opción por la racionalidad como criterio de orientación en la realidad; contención de los impulsos emocionales como forma de actuación; disposiciones temporales para el largo plazo; y cálculo y evaluación de los comportamientos y actos por su capacidad para generar resultados objetivamente verificables.

El “espíritu” de la calidad se apoya en esa racionalidad y ahonda sus características orientándolas hacia la satisfacción de una nueva norma social de consumo que emergió en los 80 y ha venido consolidándose hasta hoy. Efectivamente, las demandas de los clientes han sido puestas en el centro de los modos de organización social de la producción (Boltanski y Chiapello, 2002). Esta nueva norma de consumo es el resultado de un cambio social y cultural hacia formas de acción social centradas en el consumo. En la sociología de la agricultura, la expansión del “producto en fresco” se ha venido explicando por un cambio en el consumo hacia una alimentación más saludable y natural (Friedland, 1994). La emergencia de esta “ética del consumo” (Cortina, 1999) tiene una clara relación con la norma de calidad y diferenciación del producto.

El artículo explora la formación del “espíritu” de la calidad en el empresariado agrícola de la Región de Murcia (apartado 2). En este apartado se analiza la historia de vida de un empresario “pionero” de la fruta y uva de mesa en la localidad murciana de Abarán y su evolución hacia las formas propias del ethos de la calidad. Posteriormente, se aborda cómo está operando hoy en la agricultura intensiva murciana las nuevas formas de certificación de calidad del producto agrícola (apartado 3). Finalmente, las conclusiones plantean las implicaciones sociológicas de la implantación de los sistemas de calidad en el campo.

UNA HISTORIA DE VIDA DE UN EMPRESARIO “PIONERO” DE ABARÁN

En la Vega Alta del Segura se desarrolla tempranamente lo que María Teresa Pérez Picazo denominó un primer ciclo de agricultura comercial de vocación exportadora en torno a la producción frutícola y de uva de mesa desde finales del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX (Pérez Picazo y Lemeunier, 1990, pp. 172-173). Abarán es el municipio de esta comarca que adoptará una indiscutible centralidad en esta nueva economía agraria.

Hay que destacar que el impulso del primer ciclo frutícola vino de la mano de orientaciones destinadas a la conserva, esto es, las denominadas frutas de hueso (albaricoque, ciruela, etc.) y naranjas; orientaciones que fueron impulsadas de manera individual por algunos de los pioneros del sector. Ya en las décadas fordistas de los años 50 y 60, la demanda de los países europeos de alimentos no perecederos posibilitaría un segundo ciclo de expansión frutícola por el salto de la industria conservera a economías de escala, de tal forma que una nueva norma de producción vehicula el paso de una fase artesanal a una fase agroindustrial protagonizada por la gran fábrica y la centralización/concentración de capital (Martínez Carrión, 2002).

Por otra parte, en Abarán se acuñará el lema “Abarán, París, Londres” para resaltar la vocación exportadora de sus producciones; una localidad que en los años ‘60 emerge

como un emporio industrial proletarizado en torno a las fábricas conserveras y en el que, progresivamente, irá tomando protagonismo la exportación de fruta y uva en fresco.

La historia de vida de Antonio Morte, un empresario de la fruta y uva de mesa de Abarán, es la historia de uno de los empresarios pioneros de la exportación gracias a los cuales la localidad llegó a concentrar el 80% de la fruta y uva exportada en España. Cuando lo entrevistamos en su domicilio de Abarán estaba jubilado, aunque seguía muy pendiente de una finca de su propiedad de producción de fruta y uva que cuidaba con verdadera entrega.

Su figura representa el paso hacia la formación de una organización completamente capitalista (atendiendo a su carácter mercantil o inclusive a los aspectos objetivos del proceso económico o al modo de llevar la contabilidad) compatible con prácticas tradicionales empresariales. Su historia de vida refiere cómo era “antes” el negocio de la fruta y la uva y cómo se fue transformando con la racionalización orientada por el ethos capitalista hacia su estadio más avanzado, el “espíritu” de la calidad.

Salimos con otras miras

En primer lugar, hemos de señalar el carácter intuitivo de los conocimientos de negocio de estos pioneros. Morte solamente tenía “estudios primarios” y por tanto sus conocimientos se formaron en la práctica: *“yo soy huertano”* repetirá en varias ocasiones para referirse a sus cualificaciones.

El origen social de Morte, en cuanto perteneciente a una familia de productores y comercializadores de Abarán, explica sus disposiciones empresariales y la ruptura con la tradición que implicó su reconversión hacia la exportación de fruta. Sus padres se dedicaban a llevar fruta para comercializar a Madrid, y él y sus hermanos los ayudaban. Pero, y subraya, *“nosotros ya salimos con las otras miras”*. Es un momento decisivo de ruptura con la tradición en las décadas de los 60 y 70. La decisión de estos pioneros para reconducir los negocios hacia la exportación, Morte lo explica por el arraigo en la localidad de un “espíritu” *“emprendedor en cuestión de fruta y comercio”*: *“hubo un momento que había treinta o cuarenta exportadores trabajando”*.

Morte se inició trabajando en la empresa de su hermano: *“yo tenía un hermano que estaba en sociedad y trabajaba para el extranjero, con exportación. Entonces, yo, hubo dos o tres años que me fui a Inglaterra en la campaña de la uva, a defender, a estar con ellos allí, a estar representándolos a ellos allí, viendo la venta de uvas”*. Es en Inglaterra donde adquiere el conocimiento sobre la comercialización de fruta y uva de mesa, así como establece los contactos necesarios. De tal forma que finalmente adoptará la decisión de establecer su propia empresa de exportación.

Los inicios de la exportación de fruta y uva no implicaron la complejidad organizativa que conocemos hoy. Todavía predominaba la pequeña producción frutícola y por tanto *“había más minifundios de exportadores”*. La regulación institucional era mínima: *“pues fui, estaba con Franco, pues fui, llegué, pagué una matrícula que costaba doce mil pesetas, pues ya era exportador... Ya no tenía más pegas para ser exportador, ahora, depende del dinero que tú tuvieras para hacerte andar tú mismo no se metía nadie contigo para nada”*.

Los pioneros forjaron una cultura empresarial del emprendedor que se hace así mismo construyendo, con ayuda de cronistas oficiales, literatos y periodistas, un relato mítico-místico que les dotaba de características especiales para triunfar en el agronegocio (Ramírez, 2019). Lo que prima en los inicios es un cierto individualismo y un carácter aventurero. El sector comercializador y exportador entonces estaba muy poco estructurado y organizado a diferencia de hoy: *“ahora en los momentos actuales sólo es muy difícil, por*

la mucha competencia y organización que existe... antes era así, antes nos apañábamos como podíamos cada uno, porque eso, pues trabajar y pa'lante", "al principio había mucha competencia entre nosotros, mucho pisar los terrenos del otro, te adelantabas a éste, al otro".

Aunque la exportación efectivamente elevó el ethos capitalista de estos empresarios pioneros, sin embargo, persistía el tradicionalismo en el tipo de clientela y el modo igualmente tradicional de hacerse con ella y de efectuar las transacciones: *"porque cuando yo te hablo a ti de esto, entonces íbamos a Inglaterra o a Alemania a vender y era en tiendas... aún no existían los supermercados, ahora resulta que todo eso se ha modificado en supermercados, grandes super de venta".* El método tradicional de comercialización, por tanto, era *"la tienda": "ibas a Inglaterra a tos esos corredores de esto y en Alemania también, pues eran tiendas que habían ahí vendiendo, tú ibas con el representante, el que había allí, pues recibía los vagones por camiones frigoríficos o lo que sea, descargaban en varias tiendas y así iban vendiendo la mercancía".*

Solamente teniendo en cuenta esta configuración tradicional de los mercados de exportación es posible entender anécdotas que relata Antonio, como el que consiguiera incrementar el precio de una uva que según él tenía una excepcional calidad, mediante una negociación con su agente comercial en el mismo mercado central, en Covent Garden: *"Salomón, yo no estoy de acuerdo con el precio al que estamos vendiendo la uva, la uva tiene una calidad excepcional y una cosa te voy a decir, las uvas tienes que ponerlas a 13 chelines... éste fue a la casa donde estaban vendiendo uvas y le puso a 13 chelines, se asombró un poco el dueño, y no sólo mis uvas, sino todas las de Abarán".* Este tipo de acuerdo sería impensable en el momento en que los mercados pasaron a estar estructurados por los grandes supermercados de la alimentación. Como también resulta impensable que hoy pudiera darse esa otra anécdota en la que Antonio, un buen día, decide viajar a Birmingham a saber qué está pasando con un vagón de fruta, todo ello sin tener apenas conocimiento de inglés y sin siquiera saber a dónde dirigirse. Finalmente termina localizando el mercado de la venta de la fruta y también al tendero de la discordia:

"Él lo que no quería era enseñarme las uvas, y claro, eso yo lo capto de inmediato, ¿me entiendes? Porque yo me he criado en el campo y te conozco al verte venir. 'Quiero ver las uvas' Tranquilamente bajo a ver las uvas, y entonces me había preparado un plato, un camión de uvas, que son cuatro mil platos de cinco kilos, y me había preparado él cuatro o cinco platos de esos estrujaos que se rompen y to esas cosas, y dice, "mire usted, tal". Y digo, no, déjeme, déjeme usted a mí ver las uvas. Entonces cogí esos platos, los aparté a un lao, entonces empecé a sacar, y mira, ¿esto cómo está? Perfecto, y se lo metí así, mire, esto está perfecto, ¿Estamos? Y usted es un sinvergüenza, usted es un sinvergüenza, y de ahora en adelante usted no va a recibir más uvas mías ya".

Estos exportadores pioneros producían su propia fruta, pero sobre todo la compraban y traían de fuera. *"De Almería, toda, toda. Almería era la que producía uva Ohanes de toda Europa, de toda España".* Se trata todavía de una estructura de empresa basada fundamentalmente en la comercialización y con escasa producción propia: *"más del 80% comprábamos".* La transformación hacia una empresa más compleja organizativamente, con capacidad de producir la mayor parte de la fruta y uva para su manipulado y comercialización, vendrá posteriormente como resultado de un proceso de modernización y especialización. En esta transformación será fundamental la adopción del ethos de la calidad.

En los años 60 y 70, el método tradicional de control de la calidad de la fruta y uva que salía de Abarán se reducía a una aduana en la estación del ferrocarril en Blanca (a unos diez km. de Abarán) realizada por inspectores estatales: *"ahí es donde subíamos los camiones,*

entonces venían los inspectores, bajaban fruta para comprobar, o te la devolvían o te la pasaban pa'lante”. El control de calidad era una actividad externa a la empresa, no estaba incorporada en la organización de la producción.

A los supermercados no les gusta el minifundio

El mundo de ayer de la fruta, por tanto, era un tipo de empresa formalmente capitalista sobre parámetros tradicionales de negocio: atomización, individualismo y sentido aventurero de los exportadores, minifundismo productivo basado en la pequeña producción agrícola, patriarcalismo e informalidad en las relaciones laborales¹ y venta a través de comercio minorista o “tiendas”. Todo esto iba a cambiar profundamente con el afianzamiento del “espíritu” capitalista en las décadas de los 80 y 90. Quizás se pueda adoptar como puntos de inflexión los años 1986, con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, y 1992, con la formación del Mercado Único Europeo. Es precisamente en esos años cuando Antonio Morte, junto con su hermano, inicia la Sociedad Morte Juliá como una empresa cultivadora-comercializadora² de referencia de los grupos exportadores de fruta y uva de Abarán y de la Región de Murcia.

La concentración y centralización de capital en la distribución alimentaria empujó la tendencia hacia la concentración de la producción en grandes fincas, en grandes empresas cultivadoras-comercializadoras o en grupos cooperativos. Cristalizará de esta forma un ethos capitalista basado en lo que Weber llamó el cálculo racional, con la organización temporal de las entregas del producto y una mentalidad de programación y previsión del largo plazo: *“pero ahora resulta que to eso se ha modificado en supermercados, grandes super de venta, ¿no? Entonces los supermercados, pues quieren, no les gusta trabajar con el minifundio, que me sirve un vagón, que me sirve medio vagón, que no tienes pa servirme esto hoy, que mañana, que sí, que mañana... Y entonces pues quieren gente muy fuerte que haga mucho tonelaje y que haga su programación, ‘esto, esto y eso es lo que necesito yo, y esto es lo que te comprometes tú a servirle’, y así, entonces ellos, esa es su tranquilidad, que por mucho que pueda pasar, tú le sirves a ellos lo que tengas concertado con ellos. Entonces los supermercados, pues le han dado una vuelta también al comercio de aquellos, ¿no? Porque antes ibas a pagar al Covent Garden...”*

Esta tendencia también supondrá una concentración de los exportadores de Abarán. De la tradicional atomización y dispersión –*“aquí habíamos, habíamos en Abarán, habíamos cuarenta exportadores en Abarán, el 80% de las uvas que se hacían en España se hacían en Abarán”*–, se pasará a otro momento en el que se reduce considerablemente el número de exportadores y se incrementa la capacidad del volumen de producción: *“ahora habrá catorce o quince exportadores pero hacen más volumen que hacíamos todos juntos entonces, ahora los que han quedado son muy grandes, porque hoy en día, como hay tanta fruta y de tanta variedad, pues ahora un almacén que antes trabajaba, por ejemplo, dos millones de kilos, pues ahora puede trabajar veinte. ¿Por qué? Porque hay mercancía para ello y mercancía de calidad”*.

Este pasaje hacia una mayor concentración del poder económico-empresarial implica una transformación estructural de la actividad y organización empresarial que cabe interpretar como la plasmación a escala local del proceso de burocratización del particular capitalismo español, iniciado con la apertura económica de los años 60 y consolidado

1 Hemos dedicado varios trabajos a investigar las relaciones de trabajo y empleo. Como aportación reciente centrada en las relaciones laborales de las empresas frutícolas de Abarán desde una perspectiva de género, véase [Gadea, Pedreño, Castro y Ramírez \(2016\)](#).

2 Esta denominación la acuñamos en [Pedreño \(1999\)](#) para referirnos a una gran empresa que integra todas las fases del proceso productivo (cultivo, recolección y confección del producto) y la comercialización.

con la entrada de España en la CEE. En parte hay una desfamiliarización relativa de la propiedad familiar y una emergencia de una nueva clase funcional-burocrática compuesta por gerentes, profesionales y técnicos especializados en las diversas funciones que componen el organigrama empresarial. A finales de los 90, esta organización burocrática de la empresa agro-exportadora estaba ya plenamente asentada, como constatamos en investigaciones de campo realizadas entonces (Pedreño, 1999, 2000).

Lo que mandes, lo mandes muy bien porque eres tú, trabajas para ti

El “espíritu” de la calidad se hace presente con el doble movimiento, por un lado, hacia una mayor concentración de la producción en grandes empresas o cooperativas, y por otro, conforme se deja atrás la atomización tradicional de los mercados y pasan a estar estructurados por las cadenas de distribución alimentaria. La comercialización pasará a organizarse a través de contratos a largo plazo con los distribuidores, en los que se especifica las cantidades a suministrar o qué ocurre en caso de un rechazo de una partida por incumplimiento de los requisitos prefijados respecto al producto. De este modo las exigencias sobre los productores serán cada vez mayores en relación a las cualidades que debe tener el producto en cuanto a tamaño, color, presentación, etc. La calidad pasa a formar parte del cálculo racional de obtención de lucro en la empresa. Esto supone que ahora la propia empresa exportadora tiene que ejercer por sí misma el control de la calidad, cuidar del producto, introducir economías de diferenciación, etc. Lo cual va a redundar en una tendencia hacia la producción de su propia fruta y a una reducción de la que compra fuera como la forma más óptima de controlar las características demandadas por los clientes: *“ahora tú la mandas directamente al mercado y tú ya te comprometes a lo que mandes lo mandes muy bien porque eres tú, trabajas para ti. Eso es una cosa que cae por su peso, ¿yo pa qué voy a mandar cosa mala al mercado si el negocio es mío?”*.

Con esta creciente complejidad de la producción y la comercialización, la vieja competencia entre unos y otros de los inicios, da paso a una acción más colaborativa: *“aquello no servía, eso es matarse unos a otros y encarecer nosotros mismos las cosas, que podemos comprar más económicas. Y ya la gente se dio cuenta y fuimos madurando”*. Este cambio se manifiesta en 1985 cuando los principales exportadores de fruta y uva de mesa, Antonio Morte incluido, crean APOEXPA (Asociación de Productores y Exportadores de Frutas y Otros Productos Agrarios). La creación de esta asociación, que hoy es ya una asociación regional que agrupa a todas las empresas frutícolas exportadoras, es también un síntoma del cambio del “espíritu” que rompe con los hábitos tradicionales del individualismo de los pioneros: *“íbamos cada uno por su cuenta... Sólo es muy difícil, ahora en los momentos actuales, por la mucha competencia y la mucha organización que existe. Entonces ahí (en APOEXPA) es donde trajinamos el conjunto del volumen comercial que se hace a nivel de Abarán, nuestros contactos, cambian impresiones, las subvenciones que hay”*.

Antonio Morte tuvo también una dimensión política. En plena dictadura franquista fue “concejal por cabeza de familia” en el Ayuntamiento de Abarán durante cuatro años y también alcalde de Abarán durante ocho meses³. Posteriormente, una vez en democracia, continuó como alcalde diez y seis años, *“porque yo he sido un hombre serio en la cosa de la alcaldía”*. Como miembro numerario del Opus Dei, Morte reveló durante la entrevista que fue el propio Opus el que le propuso presentarse a la alcaldía de Abarán. Como es bien conocido, el Opus Dei realizó una labor de selección de élites en las organizaciones

3 La institucionalidad franquista en el campo de la administración local quedó regulada por la Ley de Bases de Régimen Local de 1945. Esa norma dispuso que los concejales debían ser designados por terceras partes del siguiente modo: 1º) Por elección entre los vecinos cabeza de familia, lo que pasó a denominarse el tercio familiar; 2º) Por elección de los organismos sindicales del municipio, lo que se llamó popularmente el tercio sindical; y 3º) Por elección entre entidades económicas, culturales y profesionales del municipio, con una lista de candidatos que proponía el gobernador civil al ayuntamiento, y que se llamaba el tercio de entidades o corporativo.

públicas y privadas para la apertura económica de la España franquista, y como muestra el caso de Morte, esta selección de élites también alcanzaba el ámbito local. En efecto, Morte es un ejemplo de “continuidad de élites políticas neocensitarias en el período democrático”, característico de regiones como Galicia, un hecho cuya su significación “pone de manifiesto el mantenimiento de las estructuras sociales de poder y sus prácticas clientelares y caciquiles” (Márquez, 1993, p. 75).

A través de la biografía de Morte hemos tratado de mostrar la transición de la mentalidad de los pioneros de la exportación de fruta y uva en Abarán -en el cual conviven elementos tradicionales de vida económica dentro de parámetros formalmente capitalistas- hacia un ethos propiamente capitalista. Ahora puede apreciarse que tal vez la pertenencia al Opus Dei también haya podido ejercer una influencia no solamente en su trayectoria política, sino a la hora de proporcionarle una racionalización religiosa a su trabajo empresarial, esto es, “toda una reformulación de la ética católica tradicional ajustada a las nuevas exigencias sociales de la vida económica” (Moya, 1994, p. 138) -por decirlo en palabras de Carlos Moya, el sociólogo que lúcidamente iluminó esta vinculación en la génesis del desarrollismo capitalista a partir de la liberalización económica de los años 60 propiciada por la dictadura franquista⁴-. En las raíces de la racionalización capitalista de la vida económica agroexportadora de Abarán se encuentra, si nos atenemos a la biografía de Antonio Morte, una moral religiosa del trabajo y del dinero.

Un parral de la categoría del mío

Una vez se jubila se cancela su labor empresarial al frente de la sociedad Morte Juliá, la cual se inició a mediados de los años ochenta y se extendió durante quince años. Sus hijos han continuado llevando varios negocios de fruta: *“yo les estuve firmando un montón de años. Para poder meterse en los bancos y todas esas cosas, llegaban y yo les firmaba todo lo que hacía falta. Ya hasta que llegó el momento y dijo mi hijo, ‘pues papá, pues ya no necesitamos la firma’, a Dios gracias ¿no? Entonces, pues nada, pues me retiré y encantado, pues yo le vendí su parte y siguen trabajando”*.

El “retiro” de Antonio Morte consistió en dedicarse a una plantación de nuevas variedades de fruta y uva de mesa en una finca de 200 hectáreas de su propiedad: *“tengo uva, tengo nectarinas, tengo melocotones, tengo paraguayos de varias clases, de esos modernos que hay ahora”*. Así, Morte experimenta los nuevos desarrollos del “espíritu de la calidad” con la incorporación de nuevas variedades de fruta extratemprana y de uva apirena (sin semillas): *“Las cosas van cambiando mucho... Porque las variedades te van comiendo, eso es una montaña rusa. Que van y te van diciendo cada día lo que... Y entonces resulta que ahora, por ejemplo, tenemos plantaciones, yo tengo unas fincas y tengo plantaciones que, que ... Tengo variedades bastante adelantadas, bastante buenas, pero te dicen que cada diez, doce años, quince, las tienes que variar. Los mercados no quieren más que novedades, siempre y cuando esas novedades sean novedades que estén en condiciones, de buen producto, de buena vista, de buen comer... y como eso francamente es lo primero que va por delante de todas las modificaciones que se hacen, pues a la gente le entran las cosas por los ojos, entonces la gente se cansa de que un producto esté muchos años en el mercado, quiere otra variante... Antes no era así. Antes durábamos, antes duraba, antes la fruta de entonces, de antes, duraba 50-100 años, cientos de años con lo mismo, siempre con lo mismo”*.

La nueva fase de las economías de diferenciación y calidad implica una aceleración del tiempo de rotación de las variedades frutícolas en función de la demanda. Tal y como aprendimos con Durkheim sobre cómo progresa la división social del trabajo, “si

⁴ Para Carlos Moya (1994), la espiritualidad de la obra Camino del fundador del Opus Dei, monseñor José María Escrivá de Balaguer, “ha cumplido para el desarrollo de una ética burocrático-empresarial en la católica sociedad española, la misma función impulsora que Max Weber señalaba para la ética calvinista con relación al desarrollo del ‘espíritu del capitalismo’” (p. 137).

nos especializamos no es por producir más, sino para poder vivir en condiciones nuevas de existencia que nos han sido dadas” (Durkheim, 1993 [1893], p. 58). Lo cual explica el desarrollo de las nuevas variedades de uva: *“la gente pues quiere uvas sin pepita, porque eso de masticar la pepita, pues eso no, eso no le..., nada, nada, a nadie. Entonces se ha ido a lo moderno de la Crimson, varias variedades muy buenas, y entonces, pues es muy cómodo comer uva sin pepita”*. Además, estas nuevas variedades posibilitarán una desestacionalización de la producción de uva muy importante, de tal forma que, si en las variedades tradicionales la producción se circunscribía a dos o tres meses, con las nuevas variedades apirena el periodo de producción y comercialización se extiende hasta casi abarcar la mitad del año⁵.

Aparece de esta forma unas nuevas pautas de conducta en la conducción de las producciones frutícolas. El cálculo racional del capital atiende ahora a una temporalidad acelerada y cambiante, según la cual tienes que *“exigirte estar al día”, “si no se renueva, ese desaparece”, “tenemos la competencia que nos come”*. Es una contabilidad exigente de inversiones cuantiosas: *“las fincas tienen una cosa y es: si gastas, te dan; si no gastas no te dan”*. La calidad conlleva un salto en la racionalización del trabajo: *“la finca requiere mucho cuidado, tratarla muy bien, como se trata a un hijo y cuidarla en todo su momento, que no le falte de nada, bien abonada, bien regada, bien sulfatada, en todos los sentidos, y entonces la gente llega y te compra la fruta porque es de calidad. Si no hay calidad, te puedes retirar”*.

Pero, sobre todo, la finca exige un cambio permanente de las variedades: *“los frutales y uvas que teníamos anteriormente ya se han retirado también, porque se podrían muy rápidos. Estaba el modelo Emperador y de bastante sabor, aquel muy dulce, pero es que no aguantaba el mercado. Entonces la gente quiere frutas que tú las compres y te aguanten el tiempo que tienes que venderlas”*. Un vivero-laboratorio de investigación en Perpiñán (Francia) y sus viveros sucursales en la Región de Murcia (en Cieza y en Pliego) abastecen continuamente de nuevas variedades de fruta y uva a los productores murcianos. La aceleración de los tiempos y la diversificación de la demanda ha acentuado el valor de la previsión en el comportamiento del cálculo racional empresarial, lo cual ha estrechado la vinculación entre producción agrícola y sistema de investigación técnica. Morte para sus plantaciones ha recurrido a ambos viveros, los cuales actúan como *“fondos de reserva”* para afrontar la nueva temporalidad inherente a la norma de la calidad: *“la última visita que yo hice ahí bajo a Sierra Espuña, dice ‘Antonio, tenemos cuarenta clases distintas de albaricoques para vender’. Están todos en siembra, entonces, programar para que vayan saliendo. De nectarinas había otras tantas, de lo otro, otras tantas más, es decir, que vamos gastando algunas y siempre tenemos una reserva de preparación para sustituir, para sustituto, suplir, y eso sigue estando a la orden del día, es decir, que todo lo que trabaja eh... Todo es nuevo”*.

Esta finca aparece, por tanto, como modélica de los nuevos tiempos. Por ello, Morte, inicialmente asociado a una cooperativa tradicional de fruta de Abarán (vinculada al mundo de los pequeños propietarios como ilustramos en Pedreño [1999, 2000]), terminará encontrando evidentes limitaciones para su producción de calidad: *“no me entendí con ellos por los parrales”*. Según Morte, la cooperativa no disponía de clientela para uvas de calidad, ni tampoco suficiente cantidad de producto como para atender la temporada demandada por los distribuidores: *“y eso yo comprendí que eso no era para agarrar un parral de la categoría del mío. Por eso me salí de la cooperativa. Y entonces resulta que como me gusta mucho cultivar muy bien mi finca, pues tengo compradores para la fruta que tengo, es decir, que tengo varios compradores que vienen y me compran y todos los años tengo demanda para vender la fruta, porque tengo calidad, ¿no me entiendes lo que es? Tú tienes que luchar con la calidad”*.

5 Para un análisis de las implicaciones socioeconómicas de esta transformación varietal hacia la uva apirena, véase Pedreño (2014, 2018).

Una vez descartada la cooperativa tradicional de Abarán, la opción de Morte fue la venta de la producción de uva de su finca a la SAT Moyca, una de las grandes empresas cultivadoras-comercializadoras con mayor capacidad de producción y exportación de uva de mesa apirena ubicada en Totana (en el Valle del Guadalentín, otro de los centros productivos de uva en la Región de Murcia, junto con Abarán-Vega Alta del Segura)⁶: “... eso es lo más grande que hay en el mundo para trabajar uva. Y trabaja millones y millones de kilos. Además, que no hace más que uvas, no hace otra cosa de frutas, entonces pues con él me llevo muy bien. Y dice, ‘bueno, Antonio, me quedo con el parral’, y le digo ‘mira, yo quiero 150.000 euros por el parral... Ya es un trozo de finca lo que tengo de parral, más lo que he puesto de arbolea de frutales. Dice, ‘ya verás, toma, dame la mano. 140.000 euros es mía’. Digo, ‘tuya es, ya puedes empezar con él mañana si quieres’. Ese fue el trato que hicimos, ya por la mitad, que son cinco o seis años que se lo llevo vendiendo”. Es un trato basado en relaciones de confianza, por el cual el comprador (SAT Moyca) se encarga de la recolección del producto y su traslado al almacén de manipulado: “por kilos sí, se vende mucho por kilos. Llegamos a un acuerdo de precio, pues nada, pasa para acá y a pesar el camión, la báscula pesa todos los días y luego pues se hace la cuenta, te van dando dinero a cuentas, y luego al final pues ya se hace la cuenta de todo...”. Tratos similares realiza con compradores de la fruta: “... vienen de Valencia también, la gente viene a comprar mucha fruta aquí. El de Valencia que compró ya me ha llamado diciendo que este año quiere... Y aquí, pues también compra alguno. Aquí hay buena gente comprando fruta”.

La comida de los exportadores de Abarán

La posición social de Antonio Morte viene definida por la acumulación de capital social derivada de la historia de sus tomas de posición simultáneamente en el campo empresarial (pionero de la exportación, encarnación del “espíritu” del capitalismo y también, a través de su finca modélica, del “espíritu” de la calidad) y en el campo político (cargo local durante el franquismo, cuatro legislaturas de alcalde en la democracia, promotor de la asociación de los fruticultores APOEXPA). Hemos planteado como hipótesis que este conglomerado de capitales que sustenta su posición de liderazgo local tuvo como basamento su vinculación a la obra religiosa del Opus Dei, la cual le proporcionaría una racionalización de su actividad político-empresarial gracias a la vinculación entre “vocación sobrenatural a la santidad y al apostolado” y “vocación humana al trabajo” (Moya, 1994, p. 138)⁷. De tal forma que la labor modélica de este agricultor y empresario también se expresará en forma de apostolado, como “apóstol de la calidad”.

La reproducción de la posición de liderazgo de Antonio Morte en el entramado político-empresarial frutícola de Abarán y de toda la Región se evidencia en rituales de interacción como “la comida de los exportadores de Abarán”: “...en política no se metieron mucho los exportadores, ¿estamos? Yo me llevaba bien con todos los exportadores, y aún sigo, fíjate, que aún seguimos, seguimos haciendo todos los años, se hace en mí casa de campo, se hace la comida de los exportadores de Abarán”.

Es una comida anual, que se viene realizando desde hace tiempo. Esta repetición y constancia del evento da cuenta de su condición social de ritual de interacción. Se reúnen

6 La SAT Moyca es una empresa referente en el sector de la comercialización de la uva de mesa debido al grado de especialización de su producto y a su espectacular crecimiento. El origen de la empresa se remonta a 1995, año en el que se exportaron 1.500 toneladas de uva de mesa, mientras que en la actualidad se superan las 40.000 toneladas al año. Moyca ofrece trabajo a más de 3.500 personas. Produce y comercializa todos los tipos de uva de mesa presentes en el mercado, centrándose en variedades apirena cuyo destino principal son las más importantes referencias de supermercados y grandes superficies de Inglaterra, Alemania, Irlanda, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, Francia, Sudáfrica, India, Dubai y el mercado nacional español. Cuenta con varias zonas de producción, algunas fincas situadas en la Región de Murcia y otras en la provincia de Badajoz.

7 Obviamente estamos aquí siguiendo muy de cerca el planteamiento de Weber según el cual “una racionalización de la conducción de la vida -en su origen, religiosamente motivada- es la que ha dejado también que el capitalismo, en un sentido económico, se erija en un poder dominante de la vida” (Löwith, 2007 [1932], p. 56).

80 personas que abarcan desde el consejero de agricultura de la Comunidad Autónoma y su equipo a empresarios frutícolas, gerentes, exportadores de otras regiones, banqueros, etc. Se convoca en una fecha significativa, dentro del ciclo del frutal, justo después de la floración y antes de la recolección. El anfitrión de este ritual es Antonio Morte, pues se realiza en su casa de campo (*“tiene once habitaciones”*), ubicada en la finca en producción presentada anteriormente. Es una comida orientada claramente a favorecer la interacción de todos los participantes, *“para cambiar impresiones”*. Por ello la comida se hace en un ambiente distendido y no en un restaurante: *“antes estábamos en restaurante, pero no nos gusta, porque le quitamos a la comida ese estar debajo del porche, de pie, con el aperitivo, cambiando impresiones por esto y por lo otro. La comida está puesta en la casa, con las mesas puestas, con sus 80 cubiertos. Entonces cuando era la hora de comer, pues, estábamos con el aperitivo, estamos un par de horas o tres, entonces pasábamos a comer. Pero se perdía esa amabilidad, esa familiaridad de, estando en restaurante, con el protocolo....* Como si además se quisieran reproducir las jerarquías de la división social del trabajo y de género, unas mujeres del almacén de manipulado frutícola son las encargadas de cocinar y preparar la comida: *“Es servirnos nosotros, hacer nosotros, aunque llevábamos unas mujeres del almacén que hacían de comer perfectamente bien y.... Pero vamos, todo, ya está todo programado, ya, el Carlos (nombre ficticio) se preocupa, se pone al frente de ese tema y gasta, gasta una fortuna en hacer esa comida...”*.

El ritual se cierra por convención de todos los participantes con un discurso de Antonio Morte, *“todos los años tengo que cerrar el acto, como anfitrión de la casa y haber sido alcalde del pueblo y todas esas cosas”*. Según relata, la idea que trata de resaltar es la necesidad de *“la coordinación”* como disposición necesaria de la nueva empresa frutícola. Es un discurso sobre el nuevo ethos empresarial con un substrato evidentemente religioso: *“yo siempre digo que nos preocupemos de los demás, que, si no, nos aislamos, no somos nada. Y si en la vida, les dije, les tengo dicho, solamente nos llevamos de aquí lo que damos, lo demás aquí se queda todo. Es una lucha que luego sabe dios cómo quedará. Hay que tener un buen corazón, dar lo que se pueda, porque eso es lo que nos llevamos pa’riba, lo demás aquí se queda todo. Mira tú una cosa, es muy grande dar, dar a los demás. Esa cosa de comportarte, de darle si necesitan, de darle, ¿por qué? Las cosas de estos, de arriba... lo que das es lo que te llevas, pues son así. Lo que das es lo que llevas, lo demás aquí se queda todo”*.

Con este discurso se da por terminado un ritual que ha tenido como objeto estimular las interacciones entre actores diferentes del campo frutícola sobre las condiciones complejas y variables del negocio. La dimensión religiosa del discurso revela la labor de apostolado que Antonio Morte ha venido desplegando durante décadas desde Abarán señalando la forma correcta de proceder empresarialmente como una entrega a los demás y estar a bien con dios. La economía no es indiferente, pues es en ella donde se manifiesta la moral. El despliegue del “espíritu” capitalista y de la calidad en la empresa agroexportadora ha necesitado de sus apóstoles, los cuales han propagado a lo largo de las décadas que se iniciaron en el desarrollismo industrial de los 60, la moral del negocio basada en el valor, la abnegación y la caridad, tal y como la conceptualizó Ramiro de Maeztu en 1957, uno de los ideólogos del nacionalcatolicismo y atento lector de Max Weber:

valor, porque se arriesga la fortuna en el trabajo; [...] abnegación, porque no se contenta con exigir nuestro sacrificio de un momento, sino que pide el de toda la vida en el trabajo; [...] caridad, porque los pobres a quienes se hace una caridad siguen siendo pobres después de recibirla, mientras que las gentes ocupadas en el negocio se ennoblecen en el trabajo, aparte de que encuentren en él su camino para mejorar de posición... lo esencial es creer y sentir que el dinero es uno de los aspectos del poder, y éste, con el saber y el amor, uno de los elementos constitutivos del bien, y por tanto, uno de los valores supremos de la vida. (Ramiro de Maeztu, 1957, como se citó en [Moya, 1994](#), p. 139).

DEL “ESPIRITU” AL SISTEMA DE CALIDAD: LAS CERTIFICACIONES

Como nos enseñó Weber, el “espíritu” capitalista tiene en sus inicios la acción individual, la cual va interaccionando con otros y generando constantemente nuevas bases para su despliegue hasta terminar estructurando, como una consecuencia no intencionada de la acción, “un sistema”: la sociedad capitalista moderna y racional. Weber (2019 [1904], p. 273) representa esta estructura con la imagen de “un caparazón duro como el acero” (“la jaula de hierro” en la traducción de Parsons), dentro de la cual la iniciativa individual queda confinada y racionalizada por las normas de su actividad económica.

Cabe, entonces, entender así el despliegue del “espíritu” de la calidad, el cual en su devenir en el tiempo termina configurando un “sistema de calidad”, a modo de “carcasa inflexible” (o “jaula de hierro”) compuesta por una compleja “burocracia de la calidad”⁸ y una densa normativa de certificación que se impone sobre cada uno de los actores del sistema. Así lo explica un directivo del asociacionismo regional cooperativo: *“Vamos a ver, hay tres protocolos, ¿vale? BRC, IFS y Global Gap. Estos son los básicos y los tres, este principalmente es para las explotaciones de campo, aunque también es para el almacén y estos son para los almacenes. Estas normas lo que tienen son requisitos para cumplir la seguridad alimentaria. Cualquiera que te puedas imaginar, desde cuál debe ser la cualificación del personal, cuáles son las normas básicas de higiene, cuáles son las normas de limpieza, cuáles son las normas de manipulación, qué mantenimiento debe llevar la maquinaria...”* (director FECOAM, Federación de Cooperativas Agrícolas de la Región de Murcia).

Este sistema de calidad, en cuanto que es parte del nuevo “espíritu” capitalista, actúa como “la jaula” weberiana: “el fabricante que actúe permanentemente contra estas normas es eliminado indefectiblemente desde el punto de vista económico, al igual que el obrero que no quiera o no pueda adaptarse a ellas se ve puesto en la calle como desempleado” (Weber, 2019 [1904], p. 90).

El cambio que esta lógica conlleva es exponencial. Ahora ser exportador ya no es una acción individual de sujetos conducidos por una disposición hacia la iniciativa. Ahora, es exportador quien cumple con las normas del sistema de calidad: *“Uva, por ejemplo, si no la tienes certificada, es muy difícil que la vendas para fuera, eso prácticamente todo el mundo pide uva certificada y si no tiene que ser para el mercado nacional, que son los que menos piden”* (técnico de calidad, cooperativa El Fenazar).

Esta nueva racionalidad se ha establecido con solidez dadas las exigencias de certificación de los productos por parte de las grandes distribuidoras alimentarias, las cuales por su acelerado proceso de concentración han adquirido una posición de poder en el sistema con capacidad de imponer a los productores las condiciones del contrato. Ciertamente, en la UE hay una directiva comunitaria que rige las calidades del producto agrícolas⁹. Pero las exigencias de certificación de las distribuidoras son mucho mayores: *“Aldi te dice ‘mira, para limones yo te admito no sólo la normativa europea, que, por supuesto la tienes que cumplir, sino que además yo soy todavía más restrictivo, en el siguiente punto, en el que te digo, mira, máximo te admito cuatro pesticidas para limón’. Tienen una mentalidad muy radical con el tema de la química”* (técnico comercial de una gran empresa citrícola).

Las grandes empresas cultivadoras-comercializadoras han tenido una notable capacidad de adaptación a la racionalidad de las certificaciones de calidad. Tanto a la

8 En este número de RES, el artículo de Castro, Gadea y Sánchez (en prensa) se refieren a este mismo proceso en términos de una “burocracia privada neoliberal”.

9 Para una presentación del complejo del marco regulador comunitario sobre seguridad de los productos, normas sanitarias y medioambientales, consúltese: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/product-safety-and-requirements/eu-product-requirements_es

hora de sufragar el considerable coste económico que conlleva, como para adoptar el conocimiento burocrático requerido por el sistema de certificación, a través de la inversión en especialistas y recursos técnicos. También las grandes cooperativas de agricultores, que han experimentado lógicas de concentración e incremento de volumen de producto¹⁰, han entrado con éxito a la adquisición de certificación. En estos actores del campo de la producción frutícola, todas las empresas han creado su departamento de calidad y en su discurso se legitima la funcionalidad del sistema de calidad: *“Soy un creyente en los sistemas de calidad. Han salido muchísimas normas, Global Gap, BRC, IFS, GRASS y no sé. Al final, si analizas y te pones todos los requisitos, uno tras otro, de cada uno de ellas, dices, ah, pues mira, si parece que es lógico, yo lo hago así, hago un sistema mío, pero cumplo con todos esos requisitos. Cumpliendo todo eso, además creo que es beneficioso para la empresa, porque el cumplimiento de ese, ese tipo de requisitos te hace ver dónde tienes los problemas y adelantarte a ellos. O te hace sacar una serie de indicadores que te deja tomar una serie de decisiones. Si no los tienes, no. Esos te abren la puerta para ver cómo haces las cosas y cómo quieres hacerlas, o sea que son buenos”* (director FECOAM, Federación de Cooperativas Agrícolas de la Región de Murcia).

La burocracia de la calidad se ha desplegado en la organización interna de las empresas productoras con la creación de los departamentos de calidad, en los que se concentra la responsabilidad de implementar los procedimientos de calidad al conjunto de la organización de la producción, así como llevar al día la cuantiosa documentación que exige la gestión de cada sello certificador. Para comprobar que los procedimientos funcionan, las empresas invierten capital en recursos materiales y saber técnico especializado para determinar el cumplimiento de los procedimientos de calidad antes de enviar el producto a los compradores internacionales. De esta manera, todas las empresas competitivas tienen sus propios laboratorios donde personal contratado experto en ciencias biológicas analizan productos y ponen a disposición de la empresa los protocolos biosanitarios más eficaces para cumplir con los exigentes estándares de calidad.

En el ámbito externo a la empresa, aparece también un conjunto de sistemas burocráticos. En primer lugar, las empresas auditoras, las cuales realizan auditorías anuales para el sello certificador. También pueden actuar “auditorías sorpresas” que se rigen por un procedimiento de sorteo. El coste de estas auditorías corre por cuenta de los productores. En segundo lugar, las auditorías que realizan los propios supermercados, sin coste para el productor. En tercer lugar, las consultoras que ofrecen conocimiento especializado en certificación, asesoran a las empresas, forman a los técnicos de calidad, etc.

Esta administración burocrática (interna y externa) vinculada a los sistemas de calidad es, por decirlo con las palabras con las que Max Weber caracterizó a la burocracia del capitalismo moderno, “dominación gracias al saber”, “un saber profesional (empíricamente adquirido)” (Weber, 1993 [1922], pp. 177-179), la cual debe formarse en centros especializados. En los últimos años por toda la geografía española ha proliferado una formación especializada en calidad destinada a directivos, gerentes y técnicos de empresas agrarias. Esas redes de formación son decisivas puesto que por ellas circulan el conocimiento productivo (también actitudes, mentalidades) necesarios para integrar al sector en las muy competitivas cadenas globales de producción y distribución agroalimentaria¹¹.

El principal inconveniente que se señala es el elevado coste de la certificación. Es sobre esa condición económica donde aparece la crítica y se ilumina la lógica de poder

10 El caso más significativo de este proceso de concentración del cooperativismo es la Sociedad Cooperativa Alimer. Es el resultado de la fusión en 2006 de varias cooperativas del Valle del Guadalentín y de la Vega Alta del Segura.

11 Una pequeña muestra de esos másteres: Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias (<http://www.masteragroalimentario.es/>); Curso AENOR (<https://www.aenor.com/formacion/encuentre-su-curso/detalle?c=cdffbd06-1273-e911-a84f-000d3a45a2ae>); Máster AENOR (<https://www.aenor.com/formacion/encuentre-su-curso/detalle?c=53ffbd06-1273-e911-a84f-000d3a45a2ae>). Los nuevos perfiles profesionales son los que aparecen en historias de éxito como las que podemos leer en <http://www.masteragroalimentario.es/casos-de-exito/alumnos-mgea-se-incorpan-plantilla-grupo-gs-compania-hortofruticola-britanica/>

que conlleva el sistema: *“La única pega es el coste de certificación. ¿Qué es la certificación? Que venga alguien, te revise el sistema y te diga que está bien, ¿vale? Eso es lo que debería cambiar, es decir, a mí no me tiene que venir ninguna empresa de certificación a decirme si va bien o va mal”* (director FECOAM, Federación de Cooperativas Agrícolas de la Región de Murcia). En definitiva, la dominación burocrática de la calidad se presenta con una lógica de cierre social hacia aquellos productores que por su menor volumen de producción y tamaño de explotación no pueden permitirse afrontar el coste de la certificación: *“El sector está aumentando de volumen, la atomización que tenía está disminuyendo, porque la demanda te está exigiendo, están empezando a exigir, ciertas barreras de entrada, por el hecho de volumen y de certificaciones. Certificaciones que valen una pasta y que un agricultor pequeño o un envasador pequeño no puede acceder a esas certificaciones. Por ejemplo, un supermercado te llega y te dice ‘mira, vamos a ver, es que yo quiero la Q, por ejemplo, la certificación Q de calidad, la BRC, quiero tal, quiero Global Gap, quiero que toda tú producción sea Global Gap. Y eso estamos hablando que sólo al año en auditorías externas de empresas que te auditan como que tú tienes esa certificación, te cuesta veinte o treinta mil euros. Entonces, un agricultor pequeño no se va a gastar treinta mil euros en certificaciones”* (técnico comercial de una gran empresa citrícola).

No obstante, algunas de las cooperativas más tradicionales de pequeños y medianos agricultores han conseguido urdir estrategias de certificación de sus producciones. En el caso de una cooperativa entrevistada de uva, frutal y cítricos de la Vega Alta del Segura, el proceso de certificación de los socios estaba organizado por la cooperativa y el coste de la certificación también lo asumía la cooperativa. Su estrategia para abaratar este coste consistía en solamente certificar a doce productores de los 45 socios. Según la técnica de calidad, la certificación se había organizado focalizándola en los agricultores con más volumen de producción y más organización, al mismo tiempo que se aseguraban que quedara dentro de la certificación un volumen de producto importante para atender a la exportación. De esta forma se aseguraban disponer de aproximadamente un 50% certificado de cada producto. Lo que buscaban no era tanto tener la certificación para todos los socios, como el asegurar siempre un fondo disponible de producto certificado para atender la demanda de exportación.

El sistema de calidad se basa en una racionalización del conjunto de los actores implicados en el campo frutícola, al tiempo que jerarquiza las posibilidades de acceso al mismo. La primera diferenciación básica es entre “los supermercados” y los “importadores”. Los supermercados son los que exigen las certificaciones y máximo grado de cumplimiento de las mismas. Mientras que la fruta de menor calidad, o aquel transporte que ha sido rechazado por un supermercado por haber llegado con algún deterioro, encuentra salida en los “importadores”. Los importadores trabajan en el ámbito del comercio minorista donde las barreras de entrada son menores: *“Pero un supermercado te dice ‘mira, estas son mis especificaciones y este producto no entra en mi almacén porque no cumple mis especificaciones que tú tienes firmadas en el contrato que firmamos en su día’... Y automáticamente el segundo que te llama es el transportista, y te dice ‘¿qué hago con ese palé y medio en Alemania?’. Es básico tener en cualquier mercado, si tienes contrato con supermercados, tener un importador, porque te resuelve los rechazos”* (técnico comercial de una gran empresa citrícola).

Pero también el ámbito de los supermercados está diferenciado internamente. Dependiendo del tipo de cliente y las normas de calidad que exija, los productores se encontrarán con un nivel de exigencias diferente, el cual condicionará sus posibilidades de acceder a un mercado u otro. Los entrevistados coinciden en que el mayor grado de exigencia en cuanto a cumplimiento de las normas de calidad, y concretamente la normativa sobre sustancias activas procedentes del uso de productos fitosanitarios en los cultivos, es el de las cadenas alimentarias alemanas. Las grandes empresas frutícolas tratan de adaptar

sus procedimientos productivos para cumplir con este umbral máximo de exigencia, en la medida en que ello les permite acceder a mercados muy selectivos y competitivos. Este es el caso de una de las grandes empresas frutícolas de Abarán: *“nosotros a la hora de hacer un protocolo o un planning de tratamientos y residuos finales en el producto lo que tenemos en cuenta son los supermercados alemanes. ¿Por qué? Porque son los más restrictivos. Por ejemplo, LIDL o ALDI, en este caso ALDI, te exige que sólo, va por cultivos, la uva de mesa te exige que sólo tenga cinco materias activas, cuatro en melocotón y nectarina y tres en albaricoque y ciruela. Eso significa que como son los más restrictivos, nosotros no sabemos ahora en estas fechas si vamos a vender un 10%, o un 15%, o un 50% de nuestra producción a alemanes, ingleses o a los sudafricanos, nosotros siempre tenemos que cultivar para el más restrictivo. ¿Qué pasa? Que eso nos limita mucho a la hora de utilizar materias activas. Lo ideal es la alternancia, por el tema de las resistencias. Por ejemplo, nosotros en uva tenemos dos plagas o dos enfermedades importantes, que puede ser Oidium y Mildiu, también Botritis... Que lo ideal sería utilizar dos o tres productos, dos o tres materias activas diferentes, de familias diferentes, para ir alternándolas, para no crear resistencias. Pero como nos ponen limitaciones a cinco materias activas...”*

Estos productores de alta gama están tratando de modificar estas “rígidas” reglamentaciones de los supermercados alemanes creando índices y normas nuevas también muy exigentes, a partir de las recomendaciones de organizaciones como Greenpeace, pero que se adaptan mejor a su realidad productiva. Éste es el objetivo de la campaña “Uvas Saludables de Murcia” lanzada por varias empresas exportadoras de la Asociación APOEXPA: *“consiste en utilizar productos que no tienen ARfD. ARfD es una Dosis de Referencia Aguda, eso es una medida que se mide a través de una ingesta diaria, sobre todo en niños pequeños. Hay productos que tienen esta característica, que tienen una ARfD alta, digamos, entonces tú lo aplicas y, aparte del límite de residuos que siempre tiene que ser por debajo del máximo autorizado en la Unión Europea, también tiene que estar por debajo de la ARfD, y hay otros productos que no tienen ARfD. Entonces nosotros cogimos e hicimos un grupo de tres, tres grupos de productos: en rojo, los productos que la tenían muy alta, con lo cual no se pueden utilizar; y productos peligrosos que incluso tienen en listas Greenpeace y PAM; en amarillo, las que tengan una Dosis de Referencia Aguda intermedia que se podrían utilizar en un plazo determinado para que estuviera siempre por debajo; y en verde los que no tienen. Entonces nosotros le dimos esta idea a Greenpeace. Greenpeace decía que era una idea muy buena, perfecta, porque se habían dado cuenta que en el tema de los productos ecológicos que tenían, por ejemplo, ALDI y LIDL no le gustaban; no le gustaban porque utilizaban siempre las mismas materias activas, aunque tuvieran la ARfD alta no le hacían tanto caso, que les gustaba más la alternativa nuestra... pero ya te digo eso es un proceso lento”* (técnico de producción gran empresa frutícola).

CONCLUSIONES

Siguiendo las vicisitudes del nuevo “espíritu” de la calidad en el campo frutícola de la Región de Murcia, estamos en condiciones de presentar a modo de conclusión algunas consideraciones finales sobre las implicaciones sociológicas de los sistemas de calidad.

La primera consideración plantea que la calidad no es un valor intrínseco al producto, sino que se define en el intercambio mercantil como una relación social de validez. Esto es, la calidad es una mediación que opera en el proceso de conversión del producto agrícola en mercancía alimentaria. En ese sentido, es una relación social que diferencia el valor del producto en función de su calidad (o de su carencia) a la hora de discriminar los mercados a los que se dirige el producto. Para el productor integrado en los intercambios de los

mercados de exportación o cadenas globales, la calidad es una norma para la permanencia en la actividad económica. En cuanto relación social de validez, la calidad define la validez o invalidez del producto y del productor, y la calidad exigida solo puede conseguirse invirtiendo dinero y tiempo en investigación, otro factor diferencial en la competencia entre productores.

Esto conlleva una perturbación sobre un buen número de habilidades y conocimientos de determinados trabajos concretos agrarios y sienta las bases para la expulsión de los sujetos productivos arraigados en el mundo rural, esto es, los agricultores que no tienen recursos para adaptarse a las nuevas normas o que no quieren producir así. En su lugar aparece una nueva burocracia y un nuevo conocimiento burocrático generado fuera del espacio rural, en forma de estándares de calidad, certificadores, auditores, consultores y formadores. Este poder burocrático estandariza los procedimientos de cada una de las fases del proceso productivo. También estandariza los productos en unas cuantas variedades de éxito en el mercado. Así, los conocimientos agrarios tradicionales son desplazados y sustituidos, al igual que las variedades autóctonas que quedan desvalorizadas. La burocracia de la calidad toma el mando, los productores tradicionales caen en posiciones de vulnerabilidad y se abre paso a una nueva generación de productores, gerentes y directivos de la nueva empresa agroalimentaria, cuyo perfil es completamente diferente y cuya misión consiste en aplicar los criterios gerenciales producidos fuera de las zonas rurales, en centros de formación especializados.

La segunda consideración tiene que ver con que el “espíritu” de la calidad adopta todas las formas de un proceso de civilización. La calidad del producto implica “civilizar” los procedimientos productivos en términos de higiene, espacios de trabajo impolutos, saneamiento, limpieza, orden, previsibilidad, sistematicidad, etc. Efectivamente, todo el espacio productivo se ha llenado de “manuales de los buenos modales” en forma de protocolos de calidad. De tal forma que los almacenes son objeto de una labor de ordenación y limpieza detalladamente desarrollada por los protocolos (basta con comparar una fotografía de un almacén hoy con otra del mismo almacén hace 50 años para darse cuenta de cómo ha operado un proceso de civilización). El producto es meticulosamente cuidado y protegido respecto a hipotéticos “contaminantes” generados en la interacción con el cuerpo humano a lo largo de la producción, mediante múltiples pautas de conducta establecidas en los protocolos de calidad y que dan cuenta de esta nueva civilidad, las cuales pueden ir desde las ya tradicionales redencillas de uso obligatorio con las que recogerse el pelo por parte de las mujeres de las cintas transportadoras de confección del producto, hasta la instalación de cuartos de baño portátiles en medio de los campos para atender las necesidades fisiológicas de los jornaleros. Si en la Revolución Verde la publicidad sobre fitosanitarios asociaba los atributos masculinos de los agricultores con la fertilización química de la tierra (Ortí, 1994; Patel, 2013), hoy los protocolos de calidad ejercen una labor de racionalización y contención para un uso moderado y cuidadoso de la química agrícola.

Pero como ya viera Norbert Elías en su conocida investigación relativa al proceso de civilización, la transformación de los comportamientos hacia un mayor pudor y sensibilidad higiénica se enmarcaba en una lógica de fondo de distinción social: “en principio, son las personas situadas más alto en la jerarquía social las que, de una u otra forma, exigen una regulación más exacta de los impulsos, así como la represión de éstos y la continencia en los afectos” (Elías, 1993, p. 179). La calidad “distingue” al producto, como “distingue” a la nueva gerencia de la calidad.

En definitiva, la calidad conlleva una lógica de cierre social y de distinción. Sabiéndose objeto del imperativo “prohibido la reproducción social” (Bourdieu, 2004), los agricultores, jornaleros y demás colectivos del campo optaron en los 70 por la profesionalización como

“estrategia de resistencia” y supervivencia social (Alonso, Arribas y Ortí, 1991). No parece que haya resultado suficiente el esfuerzo para garantizarle su supervivencia. Hoy un nuevo poder burocrático de la calidad protagoniza una fase renovada del largo proceso de la dominación social sobre el campo.

AGRADECIMIENTOS

El artículo presenta los resultados del proyecto “Gobernanza de la calidad en las cadenas globales agroalimentarias. Un análisis comparado de los territorios agro-exportadores en España”, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y Fondos FEDER de la Unión Europea (CSO2017-85507-P).

REFERENCIAS

- Alonso, L. E., Arribas, J. M. y Ortí, A. (1991). Evolución y perspectivas de la agricultura familiar: de “propietarios muy pobres” a agricultores empresarios. *Política y Sociedad*, 8, 35-70.
- Arribas, J. M. y López, A. (1989). El proceso de profesionalización de los agricultores cerealistas. *Agricultura y Sociedad*, 51, 107-134.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, P. (2004). *El baile de los solteros. La crisis de la sociedad campesina en el Bearne*. Barcelona: Anagrama.
- Camarero, L. (2002). Los horticultores: una identidad en transición (1988). Áreas. *Revista de Ciencias Sociales*, 22, 43-70.
- Castro, C., Gadea, E., Pedreño, A. y Ramírez, A. (2017). Coaliciones sociales y políticas en el desarrollo del sector agroexportador: las frutas murcianas y el trabajo en las redes globales de producción agroalimentaria. *Mundo Agrario*, 18(37), 1-20. <https://doi.org/10.24215/15155994e043>
- Castro, C., Gadea, E. y Sánchez, M. A. (en prensa). Estandarizadores. La nueva burocracia privada que controla la calidad y la seguridad alimentaria en las cadenas globales agrícolas. *Revista Española de Sociología*.
- Cortina, A. (21 de enero de 1999). La ética del consumo. *El País*.
- Durkheim, E. (1993) [1893]. *La división del trabajo social* (Vol. II). Barcelona: Planeta-Agostini.
- Elías, N. (1993). *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. México: FCE.
- Friedland, W. (1994). La nueva globalización, el caso de productos frescos. En A. Bonanno (ed.), *La globalización del sector alimentario* (pp. 273-309). Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Gadea, E., Pedreño, A., Castro, C. de y Ramírez, A. J. (2016). Almaceneras. Género y trabajo en los almacenes de manipulado de fruta en la Región de Murcia. *Revista Andaluza de Antropología*, 11, 121-145. <https://doi.org/10.12795/RAA.2016.11.06>
- Löwith, K. (2007) [1932]. *Max Weber y Karl Marx*. Barcelona: Gedisa.

- Márquez, G. (1993). La transición local en Galicia: continuidad de las élites políticas del franquismo y renovación de los gobiernos locales. *Revista de Estudios Políticos*, 80, 39-119.
- Martínez Carrión, J. M. (2002). *Economía de la Región de Murcia*. Murcia: Editora Regional de Murcia.
- Moya, C. (1994). *Señas de Leviatán. Estado nacional y sociedad industrial: España 1936-1980*. Madrid: Alianza Universidad.
- Ortí, A. (1994). La estrategia de la oferta en la sociedad neocapitalista de consumo: génesis y praxis de la investigación motivacional de la demanda. *Política y Sociedad*, 16, 37-92.
- Patel, R. (2013). The Long Green Revolution. *The Journal of Peasant Studies*, 40(1),1-63. <http://dx.doi.org/10.1080/03066150.2012.719224>
- Pedreño, A. (1999). *Del jornalero agrícola al obrero de las factorías vegetales*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Pedreño, A. (2000). *Ruralidad Globalizada. Sociología de los Territorios de las Factorías Vegetales*. Murcia: Diego Marín Editores.
- Pedreño, A. (2014). Encadenados a Fetiches. Del enfoque de las cadenas de mercancías a la sostenibilidad social de los enclaves de producción de la “uva global”. En *De Cadenas, Migrantes y Jornaleros. Los Territorios Rurales en las Cadenas Globales Agroalimentarias* (pp. 13-37). Madrid: Talasa.
- Pedreño, A. (2018). Las nuevas geografías de la producción global de uva de mesa: procesos de desigualdad y diversidad local. *AGER, Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, 5, 35-62. <https://doi.org/10.4422/ager.2018.05>
- Pedreño, A., Gadea, E. y Castro, C. de (2014). Labor, Gender and Political Conflicts in the Global Agri-food System. The case of Agri-export model of Murcia, Spain. En A. Bonanno y J. S. Cavalcanti (eds.), *Labor Relations in a Globalized Food* (pp. 193-214). Bingley: Emerald.
- Pérez Picazo, M. T. y Lemeunier, G. (1990). Agricultura y desarrollo regional en Murcia, 1750-1980. *Áreas, Revista De Ciencias Sociales*, 12, 225-236.
- Ramírez, A. (2019). *Hacia una nueva cuestión meridional. Crisis de reconocimiento y heridas morales en las clases populares de la Vega Alta del Río Segura (Región de Murcia)* (Tesis doctoral). Universidad de Murcia, Facultad de Economía y Empresa, Escuela Internacional de Doctorado.
- Segura, P. y Pedreño, A. (2006). La hortofruticultura intensiva de la Región de Murcia, un modelo productivo diferenciado. En M. Etxezarreta (coord.), *La agricultura española en la era de la globalización* (pp. 369-422). Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Segura, P., Pedreño, A. y Juana, S. de (2002). Configurando la Región murciana para las frutas y hortalizas, racionalización productiva, agricultura salarial y nueva estructura social del trabajo jornalero. *Áreas, Revista de Ciencias Sociales*, 22, 71-94.
- Weber, M. (2019) [1904]. *La ética protestante y el “espíritu” del capitalismo*. Madrid: Alianza.
- Weber, M. (1993) [1922]. *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: FCE.

NOTA BIOGRÁFICA

Andrés Pedreño Cánovas es Profesor Titular de Universidad, Departamento de Sociología, Universidad de Murcia.

Antonio J. Ramírez Melgarejo es Doctor en Sociología, Universidad de Murcia.