RAFAEL RIBÉS PLA

LA NARANJA ESPAÑOLA

SU HISTORIA
Y SITUACIÓN ACTUAL

CASTELLÓN
Est. Tip. Hijos de F. Armengot
1947

RAFAEL RIBÉS PLA

LA NARANJA ESPAÑOLA

SU HISTORIA
Y SITUACIÓN ACTUAL

CASTELLÓN
Est. Tip. Hijos de F. Armengot
1 9 4 6

No se crea por un solo momento, que el criterio y opiniones que se expresan a continuación pretenden ser axiomáticos. Es tan solo una idea particular que se tiene sobre el conjunto del problema naranjero, y aunque estamos seguros que no todo lo que se va a exponer será malo, también aceptamos cuantas enmiendas y críticas pudieran interponerse ya que el hombre no es infalible y como muy bien reza el refrán, «cuatro ojos ven más que dos». Mas pensamos, que en los actuales momentos es sagrada obligación de todos los interesados, el exteriorizar sus ideas y procurar aportar su granito de arena a la solución de un problema, quizás de una trascendencia muy superior a lo que en estos momentos podemos imaginar.

La nevada

UNA vez más, se ha presentado sobre las zonas levantinas, vergel incomparable y orgullo de España y de la región valenciana, un fenómeno por suerte bastante extraño. La nevada del 17 de Enero de 1946. Esta fecha, por desgracia, quedará gravada con suma amargura en la mente de casi todos los valencianos en general, y en la de los habitantes de los pueblos de la Plana en particular. La nieve que se vertió a raudales sobre nuestra templada tierra durante más de 24 horas seguidas, envolvió con su blanco sudario de muerte nuestros campos de esmeralda y oro, llevando la tragedia a miles de hogares.

Como siempre que los elementos desencadenados causan graves daños, todos, hasta los más viejos, aseguran que es el cataclismo de su orden mayor que se ha conocido. Que jamás se ha visto cosa igual. Pero es que a lo mejor, y por suerte para todos, tal fenómeno no se ha repetido desde hace muchos años; y unas veces los que conviven con la actual generación realmente no lo han conocido, y otras se han olvidado, pues la memoria del hombre no suele ser fiel más que para las venganzas, y en este caso, contra los elementos nada hay que hacer.

Aunque creamos que el nevar en nuestra tierra es fenómeno desconocido, no hay nada más lejos de la realidad, ya que en los anales de la historia de la provincia de Castellón las nevadas más importantes han sido las siguientes:

El 25 de Diciembre de 1788 nevó e hizo tal frío que se heló la acequia Mayor. El 22 de Enero de 1810 nevó desde las ocho de la noche de dicho

día hasta las dos de la tarde del siguiente. El 28 de Noviembre de 1829 nevó también bastante, helándose de nuevo la acequia Mayor. El 5 de Enero de 1841 nevó también copiosamente. El 5 de Enero de 1842 nevó de nuevo más que el año anterior. El 26 de Enero de 1880 nevó. El 7 de Diciembre de 1883 desde las once de la mañana a las cuatro de la madrugada del día siguiente cayó nieve sin interrupción alguna. El 15 de Enero de 1885 nevó día y noche, y la temperatura descendió a -5'8. Del 27 al 29 de Noviembre de 1890 nevó grandemente, descendiendo el termómetro a -5'4. El 6 de Enero de 1891 empezó a nevar haciendo muchísimo frío, hasta el 18 del mismo mes, en que se registró en la Plana la temperatura más baja que se ha conocido, marcando el termómetro -10'4, helándose también la acequia Mayor. Ya en el siglo XX nevó unas veces ligeramente y otras de forma casi imperceptible, pero bajando siempre el termómetro de 0 grados, en 1902, 1926, 1932, 1938, 1939, 1940, 1941 y 1945.

Con anterioridad a todas las fechas detalladas, en 1709 los grandes fríos que azotaron la zona meridional de Europa, ocasionaron la muerte de casi todas las plantaciones de naranjos de la costa mediterránea. También causó graves daños la helada en 1763.

Pero esta vez los daños producidos por la nieve y el frío se han sentido quizá más que antaño, ya que el naranjo, base de nuestra riqueza y cultivo más afectado, ha estado pasando desde hace unos años a esta parte tiempos verdaderamente difíciles, y esto ha sido la gota que ha hecho desbordar el vaso y que la resignación de la gente llegue a su límite.

La situación porque atraviesan los pueblos afectados que viven del cultivo del naranjo y de la exportación de sus frutos, es verdaderamente caótica, pues cuantos auxilios nos han llegado solo mitigan en parte los daños causados, temiéndose por los que tienen sentido de responsabilidad, un futuro todavía peor, pues hace ya mucho tiempo que nuestra provincia atraviesa año tras otro un verdadero calvario y dificultades sin número, pareciendo milagroso el que hasta la fecha hayan podido subsistir los agricultores naranjeros sin la ayuda de nadie y solo con el sacrificio de todos.

Primero fué nuestra guerra, que no solo restó brazos a la agricultura, abandonándose en gran parte el cultivo, sino que cruzó toda la Plana en un continuo batallar, parándose los frentes en algunos sitios semanas y semanas, destruyéndose con todo ello la riqueza básica; el capital podríamos decir. Los naranjos.

Más tarde una mala organización de la exportación que exprimía al agricultor.

Luego, el vendaval de Enero de 1941 que arrasaba la casi totalidad de

la cosecha en cerca de la mitad de la provincia, dejando los naranjos en unas condiciones tales, que al siguiente año la cosecha fué casi nula.

Durante todo este tiempo la guerra mundial, con su consecuente disminución de las exportaciones, dificultades sin cuento, falta de transportes, encarecimiento de la vida, falta de rendimiento en la mano de obra y una continua creación y aumento en los impuestos y contribuciones que de día en día gravan más y más la producción.

Mas todos estos percances, si nos hubieran cogido en condiciones económicas más normales, y no hubieran aparecido todos de golpe, estando los agricultores debidamente organizados, no solo en gran parte se hubieran podido salvar unos, sino que otros se hubieran mitigado grandemente.

La riqueza naranjera en la provincia de Castellón, es muy superior a lo que muchos se imaginan. Existen 39 pueblos dedicados al cultivo del naranjo, habiendo 7 de más de mil hanegadas y menos de 3.000, 5 con más de 3.000 y menos de 10.000, y 6 con más de 12.000, llegando en algunos de éstos a representar un índice superior al 90 °/o del total de superficie de su término municipal. El total de hanegadas es de 279.465'50, con una riqueza superior a los 1.100 millones de pesetas. Por variedades existen 42.294'50 hanegadas de navel, 95.945'75 de comuna, 11.800 de cadenera, 54.526'25 de mandarina, 71.114 de sanguina, 2.976 de verna y 888'25 de limón. Nuestra área de cultivo viene a representar el 27'96 °/o del total del cultivo nacional de agrios, o sea casi un tercio. La cosecha de 1945-46 que se ha perdido se calculaba en unas 340.000 toneladas, a saber: 42.500 toneladas de mandarina, 119.000 de sanguinas, 134.000 de comuna, 4.500 de verna, 34.800 de navel, 5.300 de cadenera y 700 de limón. Todo por un valor a precio de coste superior a los 150.000.000 de pesetas. Tal ha sido nuestra contribución a la naturaleza.

Viven de esta riqueza actualmente, 21.924 propietarios y 8.364 braceros agrícolas, de los cuales son propietarios de menos de 5 hanegadas 4.250, viviendo el resto tan sólo de su jornal.

Del manejo y confección de la fruta para su exportación, viven 129 obreros administrativos, 155 especialistas y 9.307 de mano de obra. De estos últimos quizás un 70 °/o sean mujeres, que con su jornal vienen a aumentar durante el invierno los ingresos en los hogares obreros. Además otras múltiples actividades viven y se desarrollan al socaire de la producción y exportación de la naranja, tales como obreros portuarios, obreros de transporte, industrias auxiliares dedicadas a la confección y fabricación de los diferentes elementos que entran en los envases, etc.

Hay en toda la provincia 677 empresas denominadas exportadoras, de

las cuales 562 se dedican realmente a la exportación al Extranjero y el resto son meros remitentes al interior. Claro que muchas de estas empresas podríamos catalogarlas como «empresas artesanas» ya que entre los propios interesados y familiares realizan los menesteres para acondicionar medianamente la fruta y remitirla a diferentes plazas españolas.

Lo que se dice

Y una vez más, resulta debido a este otro revés en la marcha de la economía naranjera, quizá el de mayor importancia y más seria trascendencia desde que tal riqueza ha tomado el auge actual, que el hablar de naranjas es la conversación obligada en toda la región, y aun en muchos sitios fuera de ella. En hogares, cafés, paseos, reuniones, lugares de trabajo, centros oficiales, etc. Unos hablan porque tienen la espina clavada en lo más hondo de su ser, ya que en innumerables casos, quizá en una inmensa mayoría, la catástrofe que acabamos de sufrir representa más dificultades y mayores apreturas económicas en sus casas, aparte de ver sus esfuerzos y desvelos de todo un año anulados, y sus esperanzas fallidas en tan sólo unas horas, máxime cuando cundía la ilusión, ya que empezaba a darse salida a la fruta, y quizás este año hubiera sido el primero después del Movimiento, que se hubiera podido exportar la casi totalidad de la cosecha. El hablar en este caso es un natural desahogo. Otros hablan, casi llorando, por la desesperación tan terrible que representa el no poder llevar el pan a sus hijos y familiares. Estos hablan, ya que ven que con el mal de todos, sus negocios o actividades sufrirán grave quebranto. Y aquéllos hablan, unos por humanidad, ya que se percatan de la desdicha del prójimo, y otros inconscientemente porque como es el tópico del día, se ven ellos forzados a hablar también. Y en fin de cuentas todos pensamos y hablamos, mas por la boca se nos va todo y las palabras se las lleva el viento, sin que plasmen en nada concreto y real, que ante un futuro que nos guarda innumerables incógnitas y sorpresas, y que fatalmente se repite año tras año, pueda evitarnos mayores perjuicios.

La experiencia nos ha enseñado que en asuntos donde intervienen intereses económicos personales, es muy difícil el ponerse de acuerdo, pero creemos firmemente que no es imposible.

Si nosotros que somos la continuación de nuestros antepasados, de aquellos que sin perder el tiempo hablando y solo con su esfuerzo y abnegación supieron crear una riqueza, en muchos casos sacada de las propias

rocas y páramos, no actuamos y solo divagamos, no solo seremos unos necios, sino que nuestros hijos nos despreciarán, por no haber sabido sostener y defender sacándola adelante, una riqueza que heredamos.

Si miramos a nuestro alrededor, y contemplamos con la natural envidia el auge y prosperidad de ciertos pueblos triunfantes en todo, y analizamos el por qué de su poderío, veremos que es tan sólo debido a su silencioso pero efectivo trabajo, a su organización perfecta y debido a encauzamiento del mismo. Los pueblos que solo han soñado y que sus ideas no las han sabido o no las han querido realizar, fatalmente han sucumbido. Las ideas son necesarias, pero no para que floten en el ambiente, sino para realizarlas. Una idea o un discurso, que no es más que la forma externa de las ideas, suelen ser cosas muy bonitas, pero sin forma real y difíciles de desviar o corregir caso de ser equivocadas. Plasmando en realidad las ideas, es como salen los defectos, y con solo corregir esto se puede llegar a la perfección de los hechos. Idealistas y habladores hay muchos, pero realizadores pocos. Claro está que la postura del que solo piensa o habla es sumamente comodísima, pues cuando sufre error es muy fácil rectificar con solo decir lo contrario. Sin embargo el realizador no puede hacer lo propio, pues ha plasmado su error. Mas téngase bien presente que todos los errores de los realizadores, son peldaños para el progreso.

Imaginarse que la solución de nuestro problema naranjero nos la pueden solventar otros, no solamente es tonto sino que también sumamente peligroso. Nadie mejor que el propio interesado conoce y siente (esto último es de suma importancia, sentir) sus problemas, y solo él es el llamado a solventarlos con éxito. Mas por desgracia todos saben del problema, y todos hablan, repetimos, como si les fuera cosa propia. Hasta hay quien tiene la osadía de levantarse en público y pomposamente defender intereses que le son, o por lo menos le han sido completamente ajenos. Esta costumbre que tienen todos de saber de la naranja más que los propios naranjeros, me recuerda lo que contaba un amigo, que comparaba nuestro caso con la medicina y decía con muchísima razón que todos saben y tienen derecho a opinar sobre las enfermedades más que los propios médicos. Que el zapatero discute muchas veces la opinión de un doctor y recomienda para el dolor de cabeza de un vecino, no lo recetado, sino una simple aspirina. El panadero recomienda unos baños de pies. La comadre dice que todo son mentiras, y que con un emplasto mágico que ella conoce, la cabeza se despejará en seguida, y resulta al final de cuentas, que el paciente por no haber seguido los consejos del médico, del único que sabe de la cosa, continúa con su dolor de cabeza. Con lo nuestro pasa igual, todo son fórmulas

y más fórmulas, lanzadas alegremente las más de las veces en una mesa de café, que por lo visto y desgraciadamente en España es donde se solucionan los problemas de índole más diversa, y pasa una campaña y pasa otra, y seguimos lo mismo, haciéndose al final el mal crónico y sufriendo todos las consecuencias por no llegar a una solución tajante y real.

Repetimos la frase tan sabia de Olin Miller, que dice: «¡Qué lástima que los seres humanos no puedan cambiar sus problemas entre sí, todos saben exactamente cómo resolver los del otro compañero!».

Si nosotros, los propios interesados poseemos la mejor solera para un éxito en nuestra empresa, trabajo, conocimientos prácticos, espíritu, sentido del ahorro, abnegación y comunidad de intereses, ¿por qué razón, pues, no podemos conseguir una organización propia que nos tutele, que es lo único que nos falta? Si en otros países productores también de naranja, que estuvieron abocados a la ruina han sabido organizarse, vencer y prosperar ¿vamos a ser nosotros menos?

Nuestro pueblo ha sabido sacar casi de la nada una riqueza inmensa con solo su esfuerzo y sin la ayuda de nadie.

Nuestros predecesores supieron abrir mercados y más mercados consumidores por sí solos, venciendo múltiples dificultades y creando una de las ramas más importantes de nuestro comercio exterior.

En los años buenos, no nos hemos dejado llevar de la fiebre del dinero fácilmente ganado, y sin malgastar un céntimo, hemos sabido crear más riqueza o mejorar la ya existente.

En los años malos, nos hemos comportado con digno estoicismo ante la fatalidad de los hechos y hemos conseguido continuar viviendo aun a costa de arrancarnos una y otra vez jirones de nuestra propia carne.

Mirando la cosa con alteza de miras, hay que reconocer, que los intereses, sino en cuanto a la forma, sí en cuanto al fondo que es lo esencial, nos son comunes a todos y cada uno de los diferentes sectores naranjeros.

Si poseemos todas estas cualidades y ventajas, ¿por qué motivo, pues, no podemos salir airosos del mal paso en que nos encontramos?

Hagamos muy atentamente examen de conciencia, recapacitemos, y dejando al lado personalismos e intereses triviales, ante la magnitud del beneficioso resultado que podemos alcanzar.

Comprendemos no solo la pasividad, sí que también la desconfianza del agricultor, no del terrateniente que las tierras que posee no son más que una pequeña porción de su fortuna, sino del verdadero labrador, de quien vive única y exclusivamente de la tierra, que dejándose llevar de su espíritu fatalista, hijo de la incomprensión continua de los que le han tutelado,

o han tenido la obligación de hacerlo, y que desengañados de todos y de todo, no fía ya en nada, y su mente solo piensa en un pasado real que vivió, olvidando lo malo y recordando lo bueno que es más agradable a su espíritu, y añorando tan sólo al fin, que vuelvan los días de auge y prosperidad, pero ignorando en absoluto que los tiempos cambian, y que lo que antes podía ser factible, ahora, debido a la nueva concepción para mí equivocada, que del comercio y de la economía en general se tiene en el mundo, pasó a la historia siendo irrealizable, y así como sería ridículo que un guerrero con lanza y coraza se pusiera frente a un lanzallamas o a una ametralladora pretendiendo destruirlas, es infantil el soñar que nosotros podemos luchar con ventaja con nuestros métodos y organización de antaño, basados en el librecambismo e individualismo más exacerbados. Todos sabemos que para vencer a un enemigo hay que emplear por lo menos sus mismas armas y de ser posible más poderosas que él todavía y nosotros ante la competencia, que poseen organizaciones mejores que la nuestra, hay que reconocer que estamos en franca inferioridad.

Mas no comprendemos ciertos egoísmos y falta de visión en otras esferas también grandemente interesadas en la riqueza naranjera, y que solo miran por la comodidad de su postura, pareciendo que les importa poco, la lenta agonía de los que en realidad son su base y sostén. No lo comprendemos porque son ellos los que aparentemente debieran conocer mejor el problema, y sin embargo no lo conocen, o no lo quieren conocer. Y no lo comprendemos además tampoco, por su falta de visión, ya que si el templo se hunde, irremisiblemente ellos serán también víctimas del derribo.

Pero es más, el que confía en la sopa boba, se muere de hambre, y nosotros en los tiempos de crisis aguda solo hemos pensado en que la sopa nos la proporcione el Estado. Efectivamente, el Estado tiene ciertas obligaciones para con nosotros por formar una importante parte de la comunidad nacional, obligaciones que en algunos casos indudablemente ha esquivado, faltando con ello a su deber y causándonos graves perjuicios, mas no olvidemos que los Estados son fríos organismos comparables a las máquinas, indiferentes a todo e insaciables en todo, que solo necesitan y por lo tanto pueden dar muy poco. Hasta la fecha, cuantas veces hemos acudido al mismo en demanda de ayuda la realidad nos ha hecho regresar mohinos y cabizbajos convencidos de que solo con nuestros esfuerzos particulares, podríamos resistir y esperar un nuevo año; ese año redentor que siempre espera y nunca llega para el campesino. Menos mal que últimamente percatado de la gravedad de los hechos que representaban la vida o la muerte de gran parte de la riqueza naranjera, nos ha ayudado en algo.

Mas otras veces cuando el Estado se ha decidido a ayudarnos por haber llegado hasta él repetidamente el eco del problema general, nos ha colocado entre las redes de organismos que solo nos han apretado más y más, aumentando con ello nuestro ahogo.

No, el Estado, pese a muchas opiniones actualmente en auge sostenidas por inexpertos, no puede solventar los problemas de índole privada. Carece de tacto, no tiene o no suele tener ni experiencia ni visión, le falta sentido y por lo tanto con la mayor buena voluntad de los gobernantes no posee ni la rapidez ni la elasticidad necesarias que requieren los problemas de índole económico y tipo particular. Además, el que unos dirigentes puedan manejar los intereses de los dirigidos sin ser parte integrante de los mismos a la vez, resta estímulo y sentido de responsabilidad que contrariamente sufre el que por un fallo suyo pierde él también y no pierde solo el prójimo. El Estado sirve, y en ello estriba su misión, para manejar intereses complejos pero no abstractos. Prueba de ello han sido los fracasos de los organismos creados de arriba a abajo, que han pretendido manejar los intereses naranjeros. Si por Ley natural e intangible la base está en el suelo, resulta imposible el pretender edificar empezando por los tejados.

El Estado sí sirve y es imprescindible, para marcar directrices o dar vida legal a las buenas aspiraciones que salgan de abajo y desechar las malas. Y sirve también para hacer cumplir las Leyes, con el fin de evitar la convivencia peligrosa y la trágica intromisión de ciertos individuos que puedan atentar de alguna forma contra el prójimo.

Lo contrario, no solo trae consecuencias irreparables (téngase presente que hablamos tan solo en el campo económico) si que también atenta contra la moral, pues si Dios dotó al hombre de una conciencia para manejar su libre albedrío solo a éste incumbe el dirigir sus actos. Mas por lo mismo y teniendo presente que a todo derecho le corresponde una obligación, sagrado deber del hombre es el meditar, estudiar sus actos, corregir sus fallos, y seguir el mejor camino para triunfar, mas no mirando solo sus intereses sino los de sus semejantes también, para así poder llegar a un bien común, que es lo que en realidad crea la felicidad de los pueblos.

Tomemos las enseñanzas de quienes nos han precedido, unas veces con acierto y otras sin él, pero sobre todo tomemos aquéllas de los que desinteresadamente y con gran visión del futuro han luchado denodadamente hasta agotarse en muchos casos por el bien común, aunque por desgracia se les haya pagado como casi siempre suele ocurrir, con el desprecio, ya que existen personas o grupos de una voracidad de monstruo legendario, interesados en no tener obstáculo alguno en el ánimo de sus pingües

ganancias y éstos sembraron a su paso la semilla de la insidia y el desprestigio.

Forzoso es reconocer que en materia económica hay quien lanza con la mayor ligereza soluciones a los problemas, pretendiendo tener razón en absoluto, subiéndose la escalera a saltos y una sola vez, y pretendiendo luego conocerla mejor que el que la ha subido peldaño a peldaño y en cada escalón se ha parado a observar y reflexionar, y que además la ha subido todos los días de su vida. La economía como las matemáticas precisa que se sigan paso a paso y empezando por la primera, todas las operaciones necesarias, pues de lo contrario el resultado no puede de ninguna manera ser justo y real.

Naranjas sí o naranjas no

Debido al cataclismo ya repetido, y que tanto daño nos ha causado, mucho y muy ligeramente se ha comentado sobre la conveniencia o no de reemplazar el cultivo del naranjo, basándose sobre todo en lo que parece ser un cambio de condiciones climatológicas. Sobre este particular tenemos que hacer resaltar lo adverso que el clima fué para nuestra región durante todo el siglo pasado, como ya se ha dicho, y sin embargo, en aquel período en que estaba en embrión nuestra riqueza naranjera, no sólo creció ésta, sino que tomó el auge actual que todos hemos conocido. Prueba de ello, pues es, que siendo las heladas graves contratiempos para nuestra agricultura, no por ello contribuyen a mermarla, aunque sí desde luego le causan graves quebrantos. También se ha dicho por esto y por los tiempos que venimos arrastrando casi desde el año 1930, si el dorado fruto era o no riqueza. No olvidemos que estamos en un callejón sin salida, y para buscarla, no podemos virar tan rápidamente como algunos desearían. Un huerto de naranjos tarda muchos años y cuesta muchos esfuerzos para que su producción sea remuneradora al agricultor, y no vayamos cegados por el momento, a tomar resoluciones que podrían costarnos muy caras a posteriori. El naranjal es una riqueza existente, y las riquezas, solo pueden destruirse para crear otras mayores, mas no por un capricho o un arrebato. Opinamos rotundamente que la naranja es, no solo la riqueza base de nuestra región, si que también una de las riquezas claves de la nación, y si bien una de las facetas de nuestro problema puede ser o ha sido la de superproducción, debe estudiarse y llevarse a la práctica un plan muy meditado, en primer lugar para buscar colocación a la totalidad de las cosechas, y en

segundo lugar, para aquellos que se vean forzados a cambiar el cultivo, buscar con el tiempo, y siempre para las zonas que se demuestre son las menos apropiadas, productos aptos, remuneradores y de porvenir, procurando tener todo hecho para que éstos, una vez producidos, rindan al agricultor, tengan fácil salida y satisfagan las necesidades nacionales, pues de lo contrario ocasionaríamos inconscientemente, no solo la pérdida de riqueza antes apuntada, sino que luego sufriríamos las consecuencias de nuestro proceder, ya que indudablemente crearíamos problemas insolubles de momento, tales como riego, falta de maquinaria, mano de obra, etc., y quizás cayéramos también en otro problema de superproducción de otros productos de la tierra.

Dada la situación actual existente en el campo naranjero, el Estado, con relación a nosotros, solo puede tomar dos caminos, mas sin vacilaciones de ninguna clase y sin dilación de ningún concepto, o sea afrontando el problema de una manera categórica, pues no hay que olvidar que la naranja es el pan, quizá el único medio de vida, en miles y miles de familias españolas a las cuales tiene la obligación de amparar. O la riqueza naranjera no interesa a España, en cuyo caso debe decirse cruda y tajantemente, con toda la gallardía que el caso requiere, para que los valencianos sepan a qué atenerse de una vez para siempre y no vivan sumidos en dudas, o sí que interesa, y en tal caso no hay más remedio que facilitar la ayuda necesaria sin regateos, para que tal riqueza pueda vencer la crisis porque atraviesa, pueda subsistir en el futuro y sea útil a España.

Téngase bien presente, que en el ánimo de todos está el valerse por sí mismo, para poder tener la independencia económica y administrativa necesarias, y que por ello esa ayuda, en el terreno que sea, se pide al Estado no para repetirla, sino para salir del paso, ya que indudablemente se aprovechará la coyuntura actual, para organizarnos de una manera fehaciente y digna.

Particularmente nos inclinamos por el camino que tiende a conservar la riqueza naranjera, pues esta fruta, es la más popular, económica, agradable, sana y nutritiva que existe, y por todo ello de inmenso porvenir no sólo en el Extranjero, si que también en España.

Ya el eminente Dr. D. Gregorio Marañón, escribía en el prólogo de un librito editado por U. N. E. A. en el año 1933, titulado «Naranjas. El arte de prepararlas y comerlas». Una verdadera apología sobre las ventajas que aporta a la nutrición del hombre, el consumo de las naranjas llegando a decir... «que la naranja no es tan solo un postre banal que debe comerse cuando se está ahito de lo demás». Habla también de las ventajas que po-

see la naranja para el tratamiento complementario de algunas enfermedades tales como la diabetes, de su beneficioso empleo en la alimentación de los niños, y otros, siendo todo ello por la riqueza en vitaminas B y C y también por la acción bienhechora de sus ácidos, no solo por la actuación excitante que éstas realizan sobre los ácidos digestivos, si que también por favorecer en gran manera el funcionamiento del riñón y la circulación de la sangre. Todos conocemos perfectamente el éxito obtenido por naranjas y limones en el tratamiento y profilaxis del escorbuto.

La naranja en la antigüedad era exquisito manjar de príncipes y reyes, siendo privilegiada fruta entre los árabes. La mujer árabe, suponía que la blancura de sus dientes resaltaba más al succionar el zumo de la naranja. Los doctores de la Edad Media, consideraban a la naranja un alto poder curativo de la melancolía. Ninon de Lencos, decía que su eterna juventud era debida al gran consumo de naranjas que hacía diariamente.

Por todo ello, pues, creemos, que ya a través de la historia se consideraba a la naranja como elemento beneficioso para la salud y si no se hacía mayor uso de ésta era por lo raro que entonces era su cultivo, si bien la acción de ésta sobre el organismo, solamente ha podido aquilatarse en los tiempos modernos, debido al adelanto científico.

Lo que acabamos de decir no son solo tópicos ni cantos de sirena que se lanzan a la ligera, dejándose llevar por una pasión, sino argumentos que aportamos en defensa de nuestra tesis, de que la riqueza naranjera, debe conservarse por encima de todo y sea como sea.

No es solo nuestra modesta opinión, sino que conviene hacer resaltar el hecho de que los países más adelantados y poderosos del mundo, no solo aumentan de día en día el consumo de naranja sino dentro de sus metrópolis, estados o colonias, siempre que las condiciones climatológicas lo permiten, se han dedicado con el máximo entusiasmo al cultivo de los agrios y de una manera particular al de la naranja, no habiendo regateado sus gobernantes medidas proteccionistas para tal riqueza, facilitando su extensión y producción bajo todos los aspectos, y prestando sobre el particular el máximo de su atención.

Países productores de naranja

Se dedican en la actualidad al cultivo de la naranja 18 países, siendo los principales: Estados Unidos, España, Brasil, China, Japón, Italia, Palestina, Méjico, Unión del Sur de Africa y Australia. Como países menos importantes son: Argelia, Turquía, Siria, Chipre y Rusia.

Tomando el promedio de la producción del quinquenio 1931-32 a 1935-36, resulta que la producción de los diferentes países fué la siguiente con relación a la produción mundial:

Estados Unidos 28'6 %, España 18'2 %, Brasil 18'1 %, China 13'5 %, Japón 7'4 %, Italia 6'3 %, Palestina 3'1 %, Méjico 1'9 %, Sur de Africa 1'5 % y Australia 1'4 %.

La importancia de las exportaciones con relación a la producción de cada país en el mismo período, fué la siguiente:

España 62'3 %, Palestina 11'3 %, Estados Unidos 8'9 %, Italia 6'7 %, Brasil 6 % y Unión Sur Africana 4'8 %.

Por creer es sumamente interesante el estudiar la producción y su organización en los países antes mentados, vamos a hacer una pequeña reseña de los mismos.

ESTADOS UNIDOS.—Es este país el principal productor de naranjas del mundo, dedicando al cultivo de las mismas 221.042 hectáreas, equivalentes a 2.652.504 hanegadas. Los principales Estados productores son California y Florida, si bien producen también naranjas o limones, otros Estados tales como Texas, Arizona, Luixiana, Mississipi, Alabama y Georgia.

El origen de las plantaciones de naranjos en los Estados Unidos, se remonta al año 1769, en que los Padres Franciscanos llevaron el primer naranjo de Méjico a California. En 1805 se hizo la primera plantación de 400 naranjos en la Misión de San Gabriel, cerca de Los Angeles.

La primera plantación hecha con vistas a la explotación comercial en grueso de la fruta, fué hecha en 1841 por William Wolfskill, en Los Angeles (California).

Cuando durante los años de 1862 a 1875, acudían a este país raudales de aventureros de todos los rincones de la tierra, poseídos de la fiebre del oro y dedicados a remover el suelo de medio país, hubo quien modestamente se contentó con plantar naranjos, creyendo con gran visión, que este oro vegetal tenía más porvenir que el metal. Los buscadores de oro solo hicieron una cosecha, arruinándose más tarde la mayoría de ellos, mientras que los que plantaron naranjos y los explotaron siguen recogiendo su oro

todos los años y fueron los puntales de una riqueza perenne. Hubo ya en aquella época agricultores naranjeros que sacaron fabulosas ganancias de sus huertos, pues era general el que una hectárea de naranjos le diera a su dueño de 1.500 a 3.000 dólares cada cosecha.

En 1862 había en el Estado de California alrededor de 25.000 naranjos, de los cuales, dos tercios, eran de Wolsfkill. En 1880 el número de árboles había subido a 1.250.000 y en 1882 se aumentaron las plantaciones en otro medio millón de naranjos.

Las variedades que se cultivan en mayor escala son la Wáshington Navel y Valencia Late; la primera como variedad temprana y la segunda como tardía, consiguiendo de esta forma con ayuda de frigoríficos, abastecer el mercado nacional durante todo el año.

El origen de la naranja navel es portugués y no norteamericano como vulgarmente se cree, habiendo sido introducida en Bahía (Brasil) en 1820 y pasando de allí a Florida en 1830, entrando en California en 1873. Esta variedad que se cree nueva fué ya descrita por su peculiar ombligo en 1646, por el fraile naturalista y botánico, Juan Bautista Ferrarius.

La Valencia Late también es del mismo origen. El inglés Thomas Rivers la llevó de las Azores a unos invernaderos de Inglaterra llamándose en un principio «Excelsior». Entre 1870 y 1872, A. B. Chapman de San Gabriel (California), recibió unos plantones directamente de Rivers. En un principio se llamó esta variedad en los Estados Unidos y sobre todo en la parte de Florida «Hart's Late», generalizándose más tarde con el nombre de Valencia Late.

Tomando el promedio de producción de los cinco años comprendidos entre 1934-35 y 1938-39, la producción de naranjas de los diferentes Estados representó el 60 °/o para California, el 36'6 °/o para Florida y el 2'4 °/o para Texas.

En los últimos veinte años la producción de naranja se ha más que triplicado. Así mientras en la campaña de 1919 a 1920, fué de 24.700.000 cajas, en la de 1938-39 ascendió a 78.863.000 cajas.

El promedio de producción de cada quinquenio en millares de cajas y que a continuación se detallan, nos demuestra el ritmo ascendente de la producción norteamericana:

1919-20 a 1923-24.....	30.121
1924-25 a 1928-29.....	38.565
1929-30 a 1933-34.....	47.387
1934-35 a 1938-39.....	78.863

La técnica del cultivo del naranjo en los Estados Unidos es la más perfecta que se conoce, así como la manipulación de la fruta para ser exportada se hace con el máximo cuidado. Los cuidados de la planta empiezan ya muy acertadamente en el mismo semillero, eliminando todos aquellos arbolitos que no presentan aspecto de robustez, fortaleza o pureza de clase. Continúan luego los cuidados en las labores, abonos, riegos y podas, protegiendo por diferentes medios las plantaciones contra las heladas que también son bastante frecuentes en aquel país. Hemos de hacer resaltar como dato curioso que la distancia que están plantados los naranjos entre sí es muy superior a la de las plantaciones españolas, permitiendo incluso el paso de camiones muy desahogadamente en la época de recolección. Ello se hace con el fin de poder mecanizar el cultivo hasta el máximo. Bien es verdad que esto que allí es factible por tratarse de grandes latifundios generalmente, no puede imitarse en España, donde las parcelas son las más de las veces de pequeña extensión.

La recogida de la fruta se hace con el máximo cuidado llevando los obreros incluso las manos enguantadas para evitar el producir heridas en la corteza por las que puedan introducirse los hongos que más tarde pudren la fruta, y evitando por todos los medios el que la naranja sufra golpes que la magullen. La manipulación en los almacenes es casi íntegramente mecanizada.

En cuanto al consumo de naranjas por habitante en los Estados Unidos pasó de 19 libras en el período de 1919 a 1923, a 29 libras durante el período de 1927 a 1931. Este aumento en su mercado interior ha sido debido única y exclusivamente a la incansable labor de propaganda que constantemente se realiza entre el consumidor.

Las exportaciones que realizan los Estados Unidos solo representan un 10 % de su cosecha, consumiendo el mercado nacional el otro 90 %. Suele ascender la exportación a una cantidad que oscila entre los 5 y 6 millones de cajitas de 33 Kgs., de las cuales el 75 % viene enviándose al Canadá, el 13 % a Inglaterra y el 12 % restante a otros países, generalmente, Cuba e Islandia.

El comercio de los agrios en California se desarrolló en un principio con arreglo a las normas generales, pero observando los propietarios que debido a la mala organización de las ventas sus beneficios eran cada vez menores, desembocando en la crisis iniciada en 1890, la cual provocó innumerables pérdidas para los mismos, hizo que se llevara a cabo un detallado estudio sobre las causas que impedían la colocación de la totalidad del fruto producido, causando con ello la consiguiente depreciación del mismo.

Este estudio hizo resaltar que el ritmo de producción era superior al de consumo, con lo cual irremisiblemente la riqueza naranjera se abocaba a la ruina. Había un exceso de intermediarios que ponían el fruto a disposición del consumidor a un precio sumamente elevado, por lo cual hacían que éste se retrajera en las compras. Los transportes se hacían irregularmente y el suministro a los diferentes mercados era verdaderamente anárquico, provocando en muchas épocas tal aglomeración de fruta, que mucha de ella se pudría causando el natural quebranto. El suministro de materiales de confección se hacía de tal forma, que irremisiblemente el que tenía que hacer uso de ellos caía en las manos de los que suministraban tales materiales, cometiéndose innumerables abusos por parte de éstos.

El caos existente en el comercio naranjero hizo que los comerciantes llegasen a no operar por su cuenta y riesgo y se dedicasen tan solo a confeccionar y expedir la fruta por cuenta de los agricultores, cobrando por ello una comisión alrededor del 7 °/₀. Mas como no se extirpaba la verdadera raíz del mal, o sea el darle una salida regular a la fruta con el fin de revalorizarla, ocasionó que en 1891 se celebraran varias reuniones que duraron hasta 1893, culminando éstas con la constitución en Riverside, de la Riverside Fruits Exchange, compuesta de un organismo central que realizaba las operaciones de Banca para cuantos anticipos fueran precisos para el cultivo y comercio y de las Agencias que eran en realidad Cooperativas de Confección, actuando de oficina de Compensación el Organo Central. Se constituyeron también organizaciones comarcales con el fin de agrupar por regiones o zonas a las diferentes Cooperativas locales.

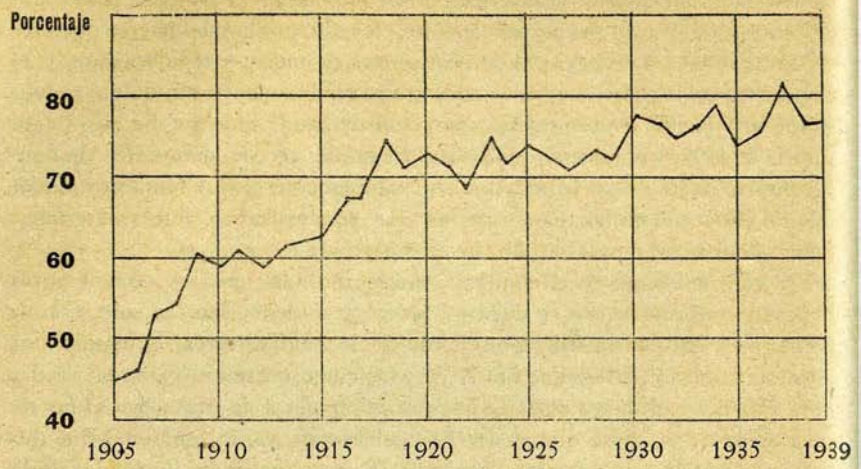
Con el fin de evitar la competencia tan nociva entre las mismas Cooperativas, en 1895 se hizo cargo de todas las ventas la Organización Central.

Como los intermediarios agrupados en la Riverside Citrus Unión, luchaban encarnizadamente con la Southern California Fruits Exchange, se decidió por ambas partes unir los esfuerzos de todos formando la California Fruits Agency que pasó a intervenir el 90 °/₀ de la producción de agrios de California.

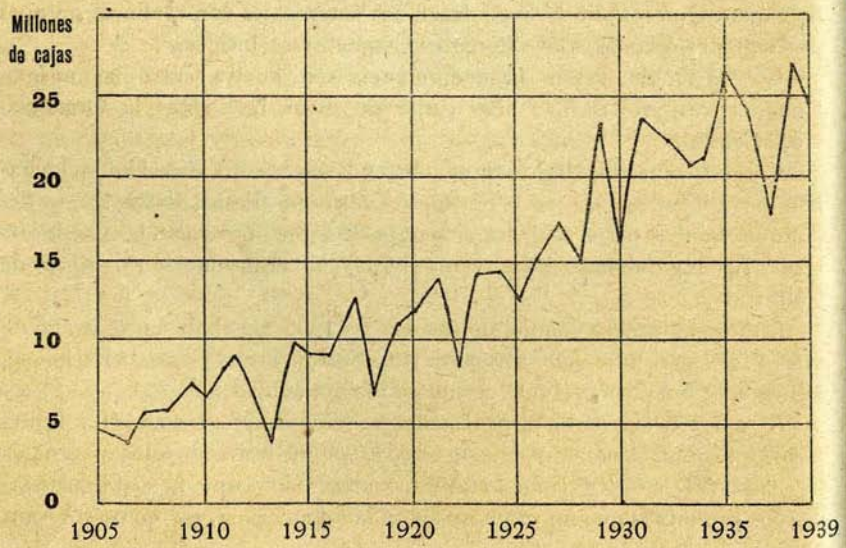
Esta organización cambió de nombre en 1905, tras haberse separado de nuevo los agricultores que formaron la California Fruits Growers Exchange, siendo este organismo el que perdura en la actualidad.

Al amparo de dicha organización se constituyó y sumó La Fruits Growers Supply Company, encargada de suministrar todos los materiales de confección a la Exchange Oranges Products Company, la cual industrializa los productos que no son aptos para la exportación, así como los em-

Porcentaje de la fruta confeccionada a través de la California Fruits Growers Exchange, entre 1905-39



Envíos de naranjas realizados por la California Fruits Growers Exchange en millones de cajas, desde 1905 a 1939, inclusive



balajes necesarios a las Cooperativas para la confección de la fruta. También se formó la Citrus Protective Leagua que se encarga de facilitar a los productores abonos, insecticidas y demás útiles, así como reglas y consejos necesarios para el buen cultivo del naranjo.

A partir de la formación de la California Fruits Growers, la cosecha manejada por ellos fué con arreglo al gráfico que se adjunta.

Prueba de la eficacia de tal organización es que de 1905 a 1939, los envíos de naranja hechos por la California Fruits Growers subió de 4.513.783 cajas a 24.148.529.

La organización de dicha entidad es la detallada en el organigrama que se acompaña.

Hemos de hacer resaltar que el coste de una caja en California en 1925 era de 3'48 pesetas.

ITALIA.—Tiene este país dedicadas al cultivo de los agrios 60.000 hectáreas equivalentes a 720.000 hanegadas, con una producción aproximada de 8.000.000 de Qm., de los cuales corresponden casi el 50 °/₀ a naranjas y mandarinas y el otro 50 °/₀ a limones. Este cultivo es de gran importancia para la economía agraria italiana por ascender su valor término medio a unos 350.000.000 de liras; está repartido entre las siguientes regiones: Sicilia, que es la más importante, Calabria, Campania, Lacio, Cerdeña, Pulla y Liguria.

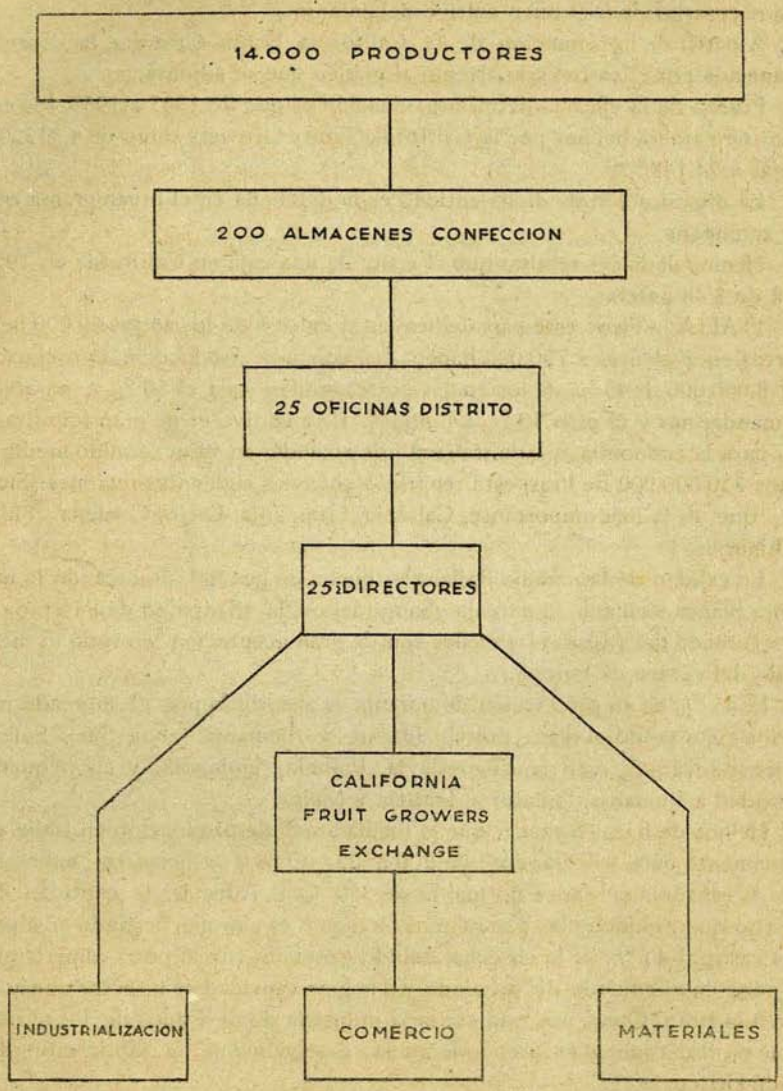
La calidad de la naranja italiana es buena en general, destacando la naranja blanca siciliana, la naranja «Sangrinello», la «Sanguino de Paternó» y la «Tarocco dal Muso», las cuales son de gran aceptación en todo el mercado del centro de Europa.

El 45 °/₀ de su producción de naranja es absorbido por el mercado interior exportando el resto principalmente a Alemania (zona Sur), Suiza, Checoeslovaquia, Austria, Yugoeslavia, Polonia, Finlandia, y en pequeña cantidad a Rumania, Inglaterra, Francia y Malta.

Hemos de hacer destacar que la media anual de producción en Italia es sumamente baja, calculándose de 200 a 225 Qm. por hectárea, mientras que la española en época normal es de 350 Qm. Además, la cantidad de destrío que producen las plantaciones italianas es enorme, llegando en algunos casos al 40 °/₀ de la cosecha, debido generalmente al poco esmero que se pone en el cuidado del arbolado y a la gran cantidad de insectos que atacan a la fruta. Quizá por esta causa la industria de derivados de los agrios tiene en Italia tan gran preponderancia, especialmente la fabricación de ácido cítrico.

El origen de la naranja en este país es muy remoto, pues, se dice que

Organización del sistema de la Fruits Growers Exchange



Alejandro el Magno, en sus correrías por Oriente la llevó a Grecia, de donde pasó a Italia.

La exportación de la fruta en Italia estaba hasta el momento de empezar la última guerra mundial, dirigida en dos tercios por Cooperativas.

La exportación se hacía en cajas de 30 Kgs. bastamente mal presentadas, pero debido a la excelente organización del tráfico internacional patrocinado por el Estado que poseían, y a las primas de exportación que éste facilitaba y que llegaron hasta el orden de las 18 liras por Qm., hicieron que la naranja italiana fuera una grave competidora de la nuestra, e impusieron al consumidor sus variedades típicas.

PALESTINA.—El cultivo del naranjo en Palestina (Jaffa) es antiquísimo, pero no tomó incremento hasta después de terminar la guerra europea de 1914-18.

En la actualidad puede calcularse que se hallan en pleno rendimiento dedicadas al cultivo del naranjo, unas 150.000 dunams, medida equivalente a 1.000 m². o sea alrededor de 180.300 hanegadas.

Este país producía en 1930, 1.800.000 Qm. de naranjas, subiendo luego a más de 2.000.000. A partir de 1928, el ritmo de aumento en la producción, hasta 1934, ha sido casi de 1.000.000 de cajas de 36 Kgs., por año. En un principio las exportaciones se hacían tan solo con destino al mercado inglés, pero la necesidad de colocar el continuo aumento de su producción, ha hecho que se extendiera en los últimos años a Rumania y los Países Escandinavos, pero de una manera más notoria en el mercado alemán, donde de día en día iba cobrando gran preponderancia. De 1931 a 1933 exportó un total anual de 103.475 toneladas de naranja y de 1934 a 1936 subió a 297.947 toneladas. De los mercados no europeos, Jaffa empezó mandando a la India 17.150 cajas en 1931 y en la actualidad sus envíos a dicho país son superiores a las 200.000. En la misma época empezó sus envíos a Canadá, y aunque no poseemos datos exactos, sí nos consta que del primer envío que fué de 6.000 cajas ha aumentado muy considerablemente dicha cantidad.

Este país, por ser su nivel de vida muy bajo, no consume en su mercado interior más que el 25 °/₀ de su cosecha total.

Esta naranja es la verdadera rival de la nuestra, pues, aparte de que se da como todas las de la ribera del Mediterráneo de Diciembre a Mayo, dada la preponderancia de su cultivo y la buena acogida que ha tenido en los diferentes mercados europeos, tiene muchas ventajas sobre la nuestra ante los intereses de los compradores, y quizás también ante el gusto de los consumidores. Bien es verdad que no posee el sabor y el aroma de la nues-

tra, pero es dulce, con mucho zumo, sin huesos, de piel fina y de un tamaño muy regular. Y sobre todo, como está empaquetada en cajitas «standart», cuando llega a los puertos en malas condiciones es reempaquetada generalmente, y el comprador solo adquiere fruta sana que no le acarreará mermas. Además, va precedida de una excelente propaganda.

Tiene el cultivo del naranjo en Palestina, ciertas desventajas sobre el nuestro, que son, aparte de una escasez de agua bastante acentuada, que hace que los riegos sean carísimos, una pobreza grande en las tierras que obliga a los agricultores para evitar que se esquilmen, al empleo de fertilizantes nitrogenados químicos en grandes proporciones, lo que hace que dicha naranja a partir de 1932 llegue en grandes proporciones de podrido a destino, pudiendo afirmar, que de año en año se adelanta la fecha del peligro y la cantidad de fruta estropeada es notoriamente mayor. Así, mientras en el mentado año de 1932 empezó a llegar al mercado inglés en malas condiciones la naranja de Jaffa a mediados de Abril, en 1937 era ya a principios de Marzo cuando empezaron a entregar algunos cargamentos en muy malas condiciones. También tiene este país la desventaja del flete, que resulta mucho más caro que el necesario para los puertos españoles.

Las zonas donde se produce la naranja en Palestina son: todo el Sur de Judea, los distritos de Petha Tikvha y el Valle de Sharon.

El naranjo de Jaffa no es de mucha fructificación, y cuando madura el fruto tiende éste a despegarse la pulpa de la corteza, lo que explica su flagidez externa.

Hay tres grandes Cooperativas que atienden la exportación, pero de una manera primordial a la inspección de la mercancía en puerto, ordenación regular de las salidas, organización de las ventas y propaganda.

MÉJICO.—El cultivo del naranjo en este país, data sin duda alguna de la época de la conquista por Hernán Cortés, pero hasta primeros del presente siglo no tomó preponderancia. Se produce naranja en las regiones del Norte, Golfo, Pacífico y Centro. Su producción ha llegado a alcanzar más de 1.250.000 Qm. El país es consumidor de un 75 °/₀ de la producción, y el resto es exportado a Cuba y demás países vecinos de Centro América. Las condiciones y variedades del cultivo son muy similares a California.

AFRICA DEL SUR.—Este país, también empezó a cultivar el naranjo con vistas a la exportación, a primeros del presente siglo, empezando en 1907 con 3.000 cajas de 33 Kgs. neto que mandó al mercado inglés, donde tuvo una excelente acogida, y a partir de entonces aumentó sus exportaciones en el ritmo siguiente:

Año	1908.....	5.342	cajas.
»	1909.....	7.256	»
»	1910.....	10.387	»
»	1914.....	43.568	»
»	1920.....	108.048	»
»	1925.....	676.364	»
»	1930.....	1.966.640	»
»	1935.....	2.000.000	»

La naranja de este país es sumamente agradable y con mucho zumo, no ofreciendo más desventaja que lo largo de los viajes, pero esto lo compensan con un esmerado servicio de vapores frigoríficos y el transporte a puertos que se hace también con vagones isotérmicos.

Las principales variedades que produce este país son la Navel, Valencia Late y Jaffa.

Al igual que en los Estados Unidos ponen grandísimo interés en el cultivo y manipulación de la fruta para acondicionarla y poder ser exportada con el máximo de garantías.

Esta naranja, no obstante su auge, apenas perjudica a la nuestra, ya que su exportación principia en Abril y termina en Noviembre.

El mercado interior consume el 30 °/₀ de la producción y su principal cliente exterior es Inglaterra, aunque tiene también buena acogida en otros mercados del continente europeo y especialmente en el alemán.

El 95 °/₀ de los productores están agrupados en el South Africa Fruits Exchange que es una organización muy similar a las americanas.

BRASIL.—El origen del cultivo del naranjo en este país, se remonta a los tiempos de la conquista portuguesa en que fué llevado al mismo, el naranjo dulce, empezando su cultivo en la zona de Bahía.

A primeros del presente siglo fué tomando importancia dicho cultivo hasta el punto de que el Gobierno empezó a dictar sabias medidas con el fin de salvaguardar e incrementar la riqueza naranjera del país, pues el cultivo del naranjo era bastante deficiente, y aun a pesar de todo continúa siéndolo rudimentario y descuidado.

Las zonas donde se produce en mayor importancia la naranja, es en los Estados de Bahía, Pernambuco y Río Janeiro.

La variedad que más se cultiva en todo el país es la denominada «Naranja de Pera», de corteza fina, tamaño aceptable, buen color, sin tener apenas semilla, con mucho zumo y bastante resistente para la exportación.

Los países consumidores de la naranja brasileña por orden de importan-

cia son: Inglaterra, Argentina, Holanda, Alemania, Canadá, Chile y Bélgica, teniendo gran aceptación en todos ellos. Ultimamente empezó a introducirse con bastante éxito en el mercado francés, hasta el punto de que en 1939, llegó a ocupar el tercer lugar con relación a la importancia de consumo.

El consumo del mercado interior, en toda la zona del litoral que es la de un nivel de vida superior, se eleva al orden del 30 °/o, dedicando el resto a la exportación.

La exportación se hace en cajas de 36 Kgs. neto, habiéndose exportado las siguientes cantidades desde que empezó a tener importancia la naranja en el comercio exterior brasileño:

Año	1930.....	812.000	cajas.
»	1931.....	2.054.000	»
»	1932.....	1.930.000	»
»	1933.....	2.100.000	»
»	1934.....	2.632.000	»
»	1935.....	2.640.420	»
»	1936.....	3.216.712	»
»	1937.....	4.970.858	»
»	1938.....	5.487.043	»
»	1939.....	3.631.943	»
»	1940.....	2.857.711	»
»	1941.....	1.949.571	»

Hemos de hacer constar que empezando las exportaciones en el Estado de Sao Paolo en Abril y terminando en Junio, y la procedente de Río de Janeiro que es la de mayor importancia desde Junio a Diciembre, esta fruta llega a los mercados europeos, principalmente, durante los meses de verano y por lo tanto, dada su gran cantidad de zumo y dulzor del mismo, cada día tendrá más aceptación por poderse usar perfectamente como refrescante.

No obstante las consideraciones que anteceden podemos observar en los datos estadísticos una gran disminución de las exportaciones a partir de 1939 o sea desde la época en que empezó la última guerra, mas esta disminución en la exportación es también debida en parte a haberse presentado en los naranjales brasileños una grave enfermedad muy difícil de combatir a pesar de los esfuerzos hechos por el Gobierno, denominado gangrena de los citrus, originaria del Japón.

ARGELIA.—El cultivo de los naranjos en esta zona del Norte de Africa, se remonta a épocas remotísimas, siendo llevado indudablemente por los árabes; pero no se llegó a un cultivo esmerado y ordenado de dicha fruta, hasta después de la Gran Guerra, época, en que la administración francesa se percató de la importancia que dicho cultivo tenía y empezó a dictar sabias medidas encaminadas a la ordenación del cultivo y su explotación.

El área de cultivo en 1930 se elevaba a 8.692 hectáreas, siendo en 1940 casi el doble la extensión que estaba en plena producción.

Las variedades que se producen en este país son la Navel y la indígena Clementina, esta últimas hija de un híbrido descubierto y multiplicado por un fraile llamado Clemente, del cual tomó el nombre que ostenta. De estas naranjas surte a la Metrópoli, la cual absorbe la casi totalidad de lo que dicho país exporta o sea un 75 °/₀ de la producción, ya que el otro 25 °/₀ es casi todo consumido en el interior.

En 1930 la producción era de 276.227 Qm. de naranja y 265.514 de mandarina, siendo en 1940 de 500.000 Qm. de cada clase aproximadamente.

Empieza la cosecha de naranja en Argelia a principios de Noviembre y termina su ciclo de importancia a mediados de Enero.

La forma del cultivo en este país es muy similar a la española y la naranja de tal procedencia hace una gran competencia a la nuestra, sobre todo hasta Navidad.

TURQUÍA.—Produce este país naranjas en la región de Dortyol, dando una variedad de naranja redonda, extraordinariamente sustanciosa y mucho más aromática que la española, consumiendo la mitad de su producción, que por suerte para nosotros es muy reducida, en el interior, siendo su principal cliente para el resto de la fruta que exporta, Rusia.

El envasado se hace en cajas de 16 y 18 Kgs. neto de fruta, según el tamaño de la misma, y su producción actual es alrededor de un millón de dichas cajitas.

CHIPRE.—Este país tiene una producción actual de unos 50.000 quintales métricos, consumiendo en su interior el 30 °/₀ de la producción y exportando el resto, principalmente a Inglaterra y algo a Egipto y Grecia. En el mercado inglés tiene grandísima aceptación la variedad Lefka que se da en la zona de Famagusta. Las características de esta naranja son muy parecidas a las de Jaffa, pero siendo de más color y forma más redondeada.

RUSIA.—Aunque sorprenda a muchos el que este país sea productor de naranjas, es la realidad que a partir de la anexión de la zona de la Transcaucasia en la época de los Zares, ya empezaron a hacerse experimentos en la parte occidental de dicha zona para producir agrios, y así en 1848 exis-

tían en Poti plantaciones de limoneros y de mandarina de la variedad Unshiu, originaria del Japón.

La fruta que produce es consumida en su totalidad por el mercado interior, produciendo la antedicha variedad de mandarina que es una clase intermedia entre la nuestra y la Clementina y una variedad de naranjas indígenas muy parecidas a las de Jaffa por su aspecto externo.

Del resto de países productores de naranja carecemos de datos, pero creemos que lo dicho demuestra bien claramente la importancia que el fomento de la riqueza naranjera tiene en muchos países. Pues bien, la española es mucho más, ya que siendo el segundo país productor del mundo después de los Estados Unidos, somos el primer exportador.

Antes del Movimiento, España producía alrededor de 12.700.000 quintales métricos, y aunque el mercado interior consumía tan solo apenas el 10 °/₀ de la producción, exportaba el resto que se elevaba alrededor del orden de los 18.000.000 m/c, por lo que siempre quedaba un remanente sin vender por los productores.

Teníamos la ventaja de que mientras en España el coste de una m/c era en 1930 de 12'82 Ptas. F. O. B., en Jaffa costaba una caja F. O. B. siendo de menor tamaño, 8/10 que al cambio de entonces de 38 resultaba 16'76 Ptas.

Pero hay más; la naranja española no es una fruta cualquiera, sino que es el genuino portavoz de nuestra Patria por todos los rincones del mundo. Ella hace saber a los países lo que es el sol de España. Ella hace, en una palabra, que se forjen sólidos lazos comerciales, lo que quiere decir de amistad, que unan a nuestro pueblo con otros.

Rotundamente decimos: NARANJAS SÍ.

Reseña histórica de la naranja en España

Cuenta la mitología que en la boda de Ceus, Rey del Olimpo, con Juno, se hicieron a los cónyuges por deudos y amistades, los consiguientes regalos y presentes. Gea ofreció a Juno, como suprema representación de sus frutos, las manzanas de Oro. Agasajada la Diosa y satisfecha por tan magno presente, ordenó a las Hespérides hijas de Atlas y de Hesperis, cuyo reino se hallaba en lo más lejano del Occidente, la custodia de tan magno presente. Ladón, el monstruoso dragón legendario era el fiero guardián del jardín de las Hespérides.

El Rey Euristeo, Jefe temporal de Hércules, interesóse por el presente de Gea, encargándole a aquél la conquista del dorado fruto. El héroe lo

consiguió en el undécimo de sus admirables trabajos, matando al monstruoso dragón guardián del Jardín encantado y consiguiendo llevar a su amo el tan deseado fruto.

Euristeo, en prueba de gratitud, le regaló el fruto a Hércules como recompensa de sus hazañas y éste a la vez se lo ofreció a Minerva, la que lo devolvió a su primitivo jardín.

Como vemos, el origen de la naranja fué en sí bastante complicado y lleno de obstáculos.

Cuenta la historia que siendo originarias del Asia las diferentes variedades de agrios, éstas llegaron a España alrededor del siglo V ya que todo el Sur de la Península Ibérica sostuvo antes de la creación del Imperio Romano relaciones muy activas con pueblos orientales, que en su expansión comercial, venían constantemente a traficar por nuestras costas del Mediterráneo.

El naranjo, en un principio, fué tan solo planta decorativa en innumerables jardines de la España antigua, donde las condiciones climatológicas lo permitían, y así lo dice Gabriel Alonso de Herrera, en su «Libro de agricultura» (1513), siendo notable la referencia que hace de la técnica para convertir la naranja amarga, que es la original, en naranja dulce. Según él, para conseguir tal cosa, bastaba se enterrasen junto al árbol amargo cuernos de carnero.

El primer tratado sobre agrios que se conoce según Neptune Fogelberg, fué escrito en China durante el período de 1174 a 1189 de nuestra Era.

Los que lanzaron el uso de la naranja dulce como producto comercial primeramente, fueron los portugueses, los cuales aún hoy, aunque parezca mentira dadas las condiciones de su clima, han conseguido independizarse del uso de esta fruta y cultivan en la Metrópoli toda la necesaria, tanto para invierno como para verano.

Siguiendo con la Historia diremos, pues, que en un principio, debido a que apenas había naranja dulce, indudablemente esta fruta no fué popular, y solo se usaría como pretexto para hacer confituras y dulces en las mesas de los potentados. Por ello pues, esta fruta casi exótica criada en los jardines de los ricos era un manjar de lujo inaccesible al pueblo.

La primera noticia que se tiene de una explotación de naranjos, en España, con el fin de comerciar con su fruta, la da Micer Andrés Navajero, embajador de Venecia cerca de Carlos V, el cual escribe desde Sevilla, que el Marqués de Tarifa en su huerto del Rey, tiene... «tantos naranjos que de sus frutos saca copiosas ganancias», y añade refiriéndose a otros jardines sevillanos... «he visto naranjos tan grandes como nuestros nogales».

Ya en esta época (1775) había en nuestra Península árboles famosos, bien cuidados y abonados, pues según referencias del ilustre viajero Richard Twis, había en Oporto un árbol que por sí solo y en una sola estación producía 16.000 frutos de naranja dulce.

Entró el naranjo en la provincia de Castellón, en una época imprecisa, mas sin duda alguna remontándose por la costa procedente de Andalucía.

Los primeros naranjos que se plantaron eran de la especie agria, pues había la costumbre bastante arraigada, de plantar un naranjo de éstos enfrente de cada «alquería», al que dejaban crecer cuanto podía, con el fin de que hiciera mucha sombra. La fruta de estos árboles se solía emplear para limpiar las tripas en la matanza de los cerdos y para sacar brillo a los objetos de cobre y latón, tan en uso en las cocinas de aquella época.

El primero que habla concretamente de la existencia de naranjos dulces en la Plana, es el notable farmacéutico de Castellón, D. José Giménez, el cual en un tratado inédito suyo sobre plantas en 1713, habla ya de la existencia del naranjo en nuestra provincia.

En 1891 D. Antonio José de Cabanillas, es comisionado por el rey para estudiar los vegetales de España, emitiendo informe escrito en 1797. Habla en él de la existencia de naranjales en los términos de Gandía y Carcagente, nombrando de una manera especial al cura de Alcira, D. Vicente Monzó, por haber puesto en cultivo una finca de 150 áreas. Pero de una manera especial, al hablar de la huerta de Villarreal, destaca ésta como productora de naranjas y dice... «que en ella se recogen 500.000 arrobas de fruta de todas clases, de las cuales gran parte son naranjas».

Este dato nos demuestra que ya en aquella fecha empezaba a cultivarse el naranjo en gran escala, con vistas a comerciar formalmente con su fruta.

De los primeros huertos que se conocen, hay uno todavía existente en el término de Castellón, en la partida de la Fuente de la Reina. En Villarreal sin duda alguna, la plantación más antigua es el huerto de San Vicente, de unas 6 hanegadas de extensión y que se plantó hace más de 150 años. En Almazora los huertos más antiguos son los de los Sres. Vilar, Pesudo y Renau, y en Burriana, el huerto del Eccehomo.

Parece ser pues, que Villarreal, fué el primer pueblo de la provincia que empezó a producir naranja en cantidad considerable hacia fines del siglo XVIII, empezando ya las explotaciones del naranjo de una manera formal entre 1825 y 1830, en cuya época se fué extendiendo esta modalidad del cultivo en grande a base de huertos tan solo de naranjos, a los pueblos de Burriana, Almazora, Castellón, Onda y otros inmediatos. En un principio la naranja que se recogía en los huertos era transportada al interior por

los arrieros. Cuando ya fué tomando algo más de incremento la producción naranjera, la fruta fué solicitada cada vez más por los patrones de barquitas de Mallorca y Cataluña, que llegaban a las playas del litoral, y a granel las cargaban para llevarlas por su cuenta y comerciar con ellas en los puertos de Tarragona, Barcelona y Sur de Francia, pagando la naranja sobre playa en aquella época, a razón de unos 40 reales de vellón el millar, lo cual debía ser un gran precio, dado que los productores se mostraban muy satisfechos y tales ganancias les servían de acicate para aumentar rápidamente la extensión de sus cultivos de naranjo.

Nadie hubiera podido imaginarse que aquel comercio tan sencillo, rudimentario y reducido de los primeros tiempos, fuera a tomar el volumen tan grande adquirido en nuestros días.

Ya en aquella época y quizá bastante antes que nosotros, había un país que empezó a exportar naranja dulce a los mercados ingleses del Sur y franceses del Norte. Este país, como ya se ha dicho, era Portugal.

Hay que hacer resaltar aquí, que la riqueza naranjera, es debida quizá más al auge y esfuerzo del comercio que a la producción en sí, pues si los labradores que primero se lanzaron al cultivo del naranjo no hubieran tenido medios para sacarse la fruta y con ello revalorizar el producto, es muy posible que al igual que otras regiones españolas, la nuestra en la actualidad, continuara dando los productos típicos de antaño: cáñamo, judías, trigo, etcétera.

En 1850, los súbditos franceses hermanos Fournier, amparados por don José Aguirre Matiol, hacen el primer envío de 50 cajas a la casa Dan Rogers de Liverpool. Dado el éxito obtenido en este primer envío se repite la operación mandando en aquel año ya algunos miles de cajas. Con este hecho empezaba una nueva época para nuestra región y quedaba cimentado el actual e importante comercio de naranjas con el Reino Unido.

Francia, como ya se ha dicho, fué nuestro primer cliente, aumentando paulatinamente la importación de nuestra fruta, y así en 1854, entraron en París un total de 26.500 cajas de naranja procedente de los siguientes puntos:

De Valencia.....	20.000	cajas
» Sevilla.....	2.000	»
» Provenza.....	2.000	»
» Italia.....	1.500	»
» Portugal.....	1.000	»
Total.....	26.500	cajas

Se destaca pues ya, en este año de una manera bien clara la preponderancia de la fruta de Valencia.

En 1875 el valor de la naranja comprada por Francia a nosotros era superior a los 8.000.000 de francos y aunque como ya se ha visto España iba a la cabeza de otros países exportadores de naranja, teníamos ya serios competidores. Durante este año entró en Francia fruta nuestra por una cantidad de 22.420.000 Kgs. En esta época Francia no consumía por sí sola toda la naranja que recibía, ya que se dedicaba a reexpedir parte de la misma a otros países tales como Alemania, Estados Unidos, Inglaterra, Suiza y Bélgica.

Con respecto al mercado inglés, el comercio a últimos de siglo pasado fué el siguiente en lo que a naranjas españolas se refiere:

AÑO	SEVILLA Kgs.	VALÈNCIA Kgs.
1872-73	4.278	454.424
1873-74	6.495	422.256
1874-75	11.435	617.908
1875-76	7.016	652.462
1876-77	6.719	730.693

Del anterior detalle se desprende que la región valenciana no solo se destacó rápidamente sobre el resto de las zonas productoras de España, si que también sus exportaciones de naranjas seguían un ritmo seguro y ascendente.

No obstante ya en 1879 un articulista publicaba en «Las Provincias» de Valencia, una nota sobre un futuro problema de superproducción y decía: «Es de creer que esta respetable cantidad siga creciendo en los años inmediatos; pues sabido es que todas las plantaciones han aumentado mucho y siguen haciéndose en gran escala, de manera que en breve plazo estarán en producción miles de hanegadas que no han producido todavía. Esto ha hecho temer a algunos que en estas provincias se está llevando a la exageración la producción de naranja y que llegue un día en que, ahogados por el exceso de la cosecha sobre el consumo, sufra una depreciación ruinosa que destruya muchas ilusiones y comprometa algunas fortunas. Francamente debemos manifestar que no participamos de esos temores aunque creyendo que el millón de cajas que calculamos producidas este año suba a millón y medio en unos pocos años más, ha de encontrar fácil colocación en el Extranjero, donde cada día crece el consumo y en la Península, donde casi

no se consume naranja. Fuera de unas pocas poblaciones españolas, donde se lleva el fruto de nuestros huertos, hay comarcas, y aún diremos que provincias enteras, que no consumen el rico fruto y son muchos los pueblos donde está penetrando y extendiéndose el gusto por él. El día que merced a las facilidades de comunicaciones y a las gestiones del comercio se generalice en toda España la costumbre de comer naranja valenciana, la producción de estas provincias ha de ser poca para servir todos los pedidos y que este caso llegará y llegará pronto, lo demuestra la buena acogida que han tenido algunas remesas enviadas a puntos que antes ni aún conocían las manzanas de oro de nuestros preciosos huertos». ¡Cuán bajos iban a resultar estos cálculos años después!

Durante la campaña 1877-78 se facturaron en nuestra provincia por ferrocarril las siguientes cantidades de naranja:

Almazora.....	28.480	Kgs.
Chilches.....	1.168.840	»
Nules.....	192.240	»
Burriana	6.312.580	»
Villarreal.....	7.075.790	»
Castellón	1.722.330	»
Benicasim.....	590	»
Torreblanca	25.720	»
Benicarló.....	51.880	»
Vinaroz.....	80	»
Total.....	16.578.580	Kgs.

De esta cantidad fueron:

Al Grao de Valencia.....	15.205.690	Kgs.
A Valencia.....	32.980	»
A Francia	1.193.850	»
A otros mercados del interior.	1.146.060	»
Total.....	16.578.580	Kgs.

Por mar se embarcaron con destino al Reino Unido, las siguientes cantidades:

Por Burriana.....	243.041	m/c.
» Grao de Castellón..	23.560	»
» Benicarló.....	2.720	»
Total.....	261.321	m/c.

A granel se embarcaron por Burriana.....	5.012.368	Kgs.
A » » » » Grao Castellón.	17.000	»
Total.....	5.029.768	Kgs.

Esta última cantidad fué absorbida íntegramente por el mercado francés.

Durante la campaña 1878-79 se embarcaron:

Por Benicarló.....	1.674	m/c.
» Burriana.....	252.604	»
» Castellón.....	25.572	»
Total.....	279.850	m/c.

A granel se embarcaron en esta campaña por el Puerto de Burriana, 5.400.549 Kgs.

En 1879-80 se embarcaron:

Por Burriana.....	235.250	m/c.
» Castellón.....	44.104	»
Total.....	279.354	m/c.

A granel se embarcaron por el Puerto de Burriana con destino a Francia, 3.838.526 Kgs.

Durante estos años, como ha podido observarse, los envíos a granel eran en su totalidad destinados al mercado francés y las cajas en un 95 °/₀ eran destinadas a Inglaterra y tan solo un 5 °/₀ fué a Bélgica.

En la campaña 1879-80 se hace el primer envío por Castellón a Hamburgo de 100 m/c; mercado que posteriormente tanta importancia iba a tener para la riqueza naranjera en general y de una manera especial, para Castellón. El éxito pues de este primer envío directo fué tal, que pronto se repitió en mayor escala.

El cálculo de extensión de cultivo y producción hecho en 1879, fué el siguiente:

Valencia	3.400	Hectáreas	51.148.500	Kgs.
Málaga	1.520	»	22.805.300	»
Castellón	1.270	»	15.230.000	»
Murcia.....	780	»	9.360.000	»
Sevilla.....	560	»	8.400.000	»
Córdoba	240	»	3.603.639	»
Alicante.....	180	»	2.700.000	»
Tarragona....	160	»	2.400.000	»
Baleares	100	»	1.500.000	»
Granada	70	»	1.050.000	»
Huelva.....	50	»	750.000	»
Almería.....	20	»	300.000	»
Cádiz	12	»	180.000	»
Totales...	8.362	Hectáreas	119.437.439	Kgs.

Como podrá observarse, el índice de producción por hectárea en aquella época dejaba mucho que desear con relación a los resultados obtenidos posteriormente, ya que entonces eran de 14.283 Kgs., lo que equivalía a unos 10 millares por hanegada, contra casi 15 que llegaron a obtenerse después.

Valorando la hectárea a 10.000 Ptas. que es el promedio de precio en aquella época, teníamos ya una riqueza agrícola naranjera de 83.620.000 Ptas.

Hay que hacer resaltar que la provincia de Castellón que entonces ocupaba el tercer lugar, ha pasado al segundo y Murcia al tercero, descendiendo enormemente Málaga, en cuanto a índice de producción y área de cultivo.

Prueba del auge que el comercio de los agrios adquirió en la década 1870-1880, es la relación de países que a continuación se da y que recibieron durante estos años directa o indirectamente naranja española:

EUROPA.—Inglaterra, Francia, Holanda, Alemania, Dinamarca, Suecia, Rusia, Gibraltar, Portugal e Italia, a pesar de ser estos dos últimos países productores.

AMÉRICA.—Estados Unidos, Guayana, Cuba y Región del Plata.

AFRICA.—Argelia, Ceuta y Melilla.

Como verdaderamente proféticas podemos copiar las frases del Sr. Lassala, escritas en su memoria. Decía: «Al hacer ostentación de la producción

y del comercio de la naranja, conviene inculcar la idea que no se debe inferir de la riqueza de una cosecha, que el cultivador debe reportar grande beneficio líquido; en agricultura este error de apreciación en que incurren con frecuencia la ignorancia y la mala fe, es menester desvanecerlo y combatirlo, no sea que induzca al fisco a recargar los tributos que pesan sobre la tierra de regadío plantada de naranjal y se ataje con semejante desacierto la marcha progresiva de este cultivo y hasta pudiera llegar el caso de que se abandonase con el tiempo esta producción. No es importuna esta reflexión, porque hartos ejemplos tenemos y podríamos citar, entre las vicisitudes que ha sufrido nuestra agricultura por no tenerse en cuenta la suma de trabajos, gastos y contrariedades que se acumulan y experimenta el labrador. Mucho más es de temer cualquier resolución impremeditada, que en vez del estímulo y fomento contraríe el desarrollo de esta cosecha y de la riqueza agrícola en general, en una época en que se considera la propiedad territorial una mina inagotable que se explota sin tasa ni consideración a los sagrados y legítimos derechos e intereses que representa el fruto del trabajo, y sin calcular que su término será en breve, si no se varía de rumbo, la ruina y miseria».

Las casas exportadoras de mayor importancia en esta época residían en Valencia y eran:

D. Francisco Sagrista y Coll.

D. Antonio Devesa.

Mac Andrews y Co.

C. Morand y Co.

Casi todas las exportaciones se hacían por medio de los consignatarios de Valencia, en lo que a la comarca de la Plana se refiere.

Ya en esta época hubo propietarios que se dieron cuenta de que confeccionando ellos la naranja podían obtener un mayor beneficio, cosa perfectamente natural al eliminar uno o varios intermediarios que lógicamente debían tener sus beneficios. Y así D. Jaime Pesudo, de Almazora, dió en su pueblo una conferencia en el año 1878, en la cual se ocupó de dicho asunto y aconsejó el estudio del siguiente plan:

Primero.—Hacer ver a los pueblos productores de naranja de Castellón, Almazora, Villarreal, Burriana y Nules, la necesidad de asociarse, para conseguir la buena colocación de su fruta.

Segundo.—Establecida esta Asociación cada pueblo podría comprometerse a entregar en los plazos marcados una determinada cantidad de naranja y por este medio se reuniría, sin grande esfuerzo, la carga completa de los vapores que vinieran, los cuales, saliendo de aquí directamente a los

puntos señalados de antemano, llegarían al término del viaje en pocos días, desembarcando las cajas de naranja en magnífico estado.

Tercero.—Podrían tener en Londres, París y demás mercados representantes de tal Asociación con casa abierta, los cuales deberían ocuparse en averiguar el estado de la plaza para reglamentar los envíos, evitándose así la acumulación de fruta en los expresados mercados y la consiguiente baja en el precio de venta de ésta.

Cuarto.—Se calcularía por último, si convendría hacerse con vapores dispuestos de modo que permitieran cargar la naranja a granel, sino toda, parte de ella, pues economizándose los enormes gastos de embalaje, saldría mucho más barata que ahora, y bajando los precios de venta en cada punto, el consumo sería mayor.

No creamos que entonces el cultivo del naranjo estaba exento de serios contratiempos, pues, aparte de las heladas y nieves que tanto perjudicaron las plantaciones en el siglo pasado, en 1882 se presentó, en un huerto del Sr. Soto, en Almazora, el primer síntoma de lo que se dió en llamar «enfermedad del naranjo» o mal de goma. Este que era desconocido en las plantaciones españolas, causó grandísimos estragos. Donde primeramente hizo su aparición esta enfermedad fué en 1832 en las Azores. En 1845 empezaron a sufrirla en Portugal, pasando en 1849 a Francia, donde destruyó casi por completo las plantaciones de La Rivera, que eran de bastante consideración, ya que la zona de Niza, solamente vendía en el mercado interior de Francia unas 1.000 toneladas de naranja. En 1862 hizo su aparición en Italia. Por suerte para todos esta enfermedad desapareció casi por completo, no sin antes haber atacado fuertemente diferentes zonas de España, sobre todo la provincia de Málaga, lo que motivó la gran baja de su producción naranjera.

Desde esta época que acabamos de describir, y que puede calificarse de embrionaria hasta 1914, fecha en que dió comienzo el primer conflicto mundial, la naranja fué cruzando fronteras, viajando incansablemente y llegando a los mercados más remotos. Fué la época de los grandes negocios y el auge y la riqueza de esta región se hacía ostensible por doquier. Se vivía unos momentos de librecambismo en grado superlativo y por lo tanto, no había trabas de ninguna clase para que nuestra fruta entrara en los diferentes países y se comerciara con ella con entera libertad. Esta época coincidía con un fecundo período de industrialización de los países consumidores y ello hacía que el nivel de vida en las grandes urbes aumentara rápidamente, y con ello pudiera la gente permitirse lujos, siendo indudablemente uno de ellos, el poderse recrear con el delicioso bouquet de las naranjas le-

vantinas. Así, pues, el consumo aumentaba rápidamente, y si bien empezaban en aquella época a competir otras naranjas con las nuestras, había cabida para todos y nuestro comercio no se resentía lo más mínimo.

En el terreno de la producción, con una mano de obra barata que rendía, fertilizantes adquiridos a unos precios que ahora nos parecen de ensueño y una cosecha colocada la mayoría dé las veces, y a buenos precios, hizo que las plantaciones de naranjos aumentaran de año en año, incluso en aquellas zonas que por su situación y composición de los terrenos, producían una fruta francamente detestable y que además se helaba la mayoría de los años, pero los labradores deslumbrados por el espejuelo de las pingües ganancias que obtenían en otros huertos, no reparaban en los perjuicios que el obrar tan a la ligera, podía acarrearles un futuro no muy lejano. Por doquier se convertían peñascales en fecundos naranjales, y en las zonas de secano se horadaba la tierra a grandes profundidades para sacar agua con que poder regar los huertos. En la zona de la Plana, empezaban los primeros estudios para la construcción del Pantano de María Cristina.

Ya empezaba a esbozarse el característico tinglado naranjero: vaporistas, anticipos, retornos, timos, etc.

Desde 1885 a 1900 las cantidades que se exportaron fueron las siguientes:

1886-87	1.386.000	m/c.
1887-88	1.874.000	»
1888-89	1.758.000	»
1889-90	2.266.000	»
1890-91	1.486.000	»
1891-92	2.493.000	»
1892-93	1.768.000	»
1893-94	2.961.000	»
1894-95	3.049.000	»
1895-96	3.028.000	»
1896-97	3.715.000	»
1897-98	2.534.000	»
1898-99	3.565.000	»
1899-1900	3.164.000	»

Se observa, pues, un estancamiento en la exportación entre 1886 a 1893, aumentando luego y manteniéndose hasta el siglo XX el mismo ritmo de exportación en que a partir de 1901 vuelve a denotarse aumento. Así desde primeros de siglo se exportaba:

1900-01	3.100.000	m/c.
1901-02	4.512.000	»
1902-03	4.423.000	»
1903-04	4.152.000	»
1904-05	3.333.000	»
1905-06	3.903.000	»
1906-07	4.465.000	»
1907-08	4.523.000	»

En 1907 la extensión dedicada al cultivo del naranjo en España era la siguiente:

Alicante	1.500	hectáreas
Castellón	15.910	»
Murcia	919	»
Valencia	20.000	»
TOTAL	38.329	hectáreas

El aumento, pues, en los últimos 20 años había sido francamente enorme.

En esta época el valor de la naranja oscilaba entre 0'10 y 0'14 pesetas el kilógramo.

En 1907 las exportaciones de España por mercados, eran las siguientes:

Alemania	66.026	toneladas
Argelia	247	»
Bélgica	22.027	»
Dinamarca	1.126	»
Estados Unidos	35	»
Francia	87.218	»
Gran Bretaña	259.097	»
Holanda	29.666	»
Italia	323.000	»
Noruega	2.890	»
Suecia	211	»
Suiza	110	»
Diferentes países	321	»
TOTAL	469.297	toneladas

El valor de estas exportaciones ascendía a la cifra de 70.394.000 pesetas oro, con lo que ya en esta época iba la naranja a la cabeza de las exportaciones agrícolas españolas que son la base de nuestro comercio exterior.

Mas a pesar de todo ya en 1909 las cosas no deberían ir tan bien como sería de desear, pues ello está perfectamente reflejado en la Memoria presentada a los Consejos Provinciales de Agricultura y Ganadería de Valencia y Castellón, por D. Manuel Lassala, Presidente de la Federación Agraria de Levante, algunos de cuyos conceptos como refrescante de memorias olvidadizas copiamos a continuación.

En su preliminar dice: «La Cámara Agrícola de Valencia, hondamente preocupada por el estado deplorable en que se encuentra el comercio exterior de la naranja, fruta y producción esencialmente levantinas, instó a fines del pasado año, al Gobierno de Su Majestad a que nombrase agentes comerciales encargados de fiscalizar las transacciones, facilitar informes de las plazas consumidoras y encaminar el negocio paulatinamente por veredas menos dañosas a los intereses de los agricultores».

Estaban recientes las campañas de la Federación Agraria de Levante y duraba todavía el eco del clamoreo de las multitudes; durante algunos meses el tema había obtenido la predilección de todos los diarios, y la opinión removida y ansiosa pedía remedios prontos para una situación insostenible, lleno el horizonte de nubes, desconfiando de los poderes y de los hombres en la previsión de una ruina que no tendría fácil preservativo.

Los agricultores, por su parte, acudían a la Asociación como tabla salvadora y formaban rápidamente, casi improvisadamente Sindicatos de Exportación que no dependiesen del mecanismo usual del negocio decadente, sujeto a los azares de una lotería invisible. Pero se encontraron sin engrane económico en los países consumidores, sin entidades financieras que apoyasen sus esfuerzos y con la necesidad ineludible de consignar la fruta a los monopolizadores que siempre han dispuesto de ella, salvo raras excepciones. Había de contar con esto la Cámara Agrícola de Valencia y había de traducir en su instancia la aspiración general de los cosecheros pidiendo al Gobierno la iniciativa de un nuevo arreglo en la recepción y venta de la fruta. Podía además apoyarse en los Sindicatos existentes que anhelaban este complemento de su obra.

El Sr. Sánchez Guerra, Ministro de Fomento acogió benévolamente la petición de la Cámara Agrícola de Valencia y debidamente tramitada, originó dicha instancia la resolución siguiente:

«Ministerio de Fomento.—Real Orden de 9 de Diciembre de 1908.—Ilmo. Sr.: Vista la instancia del Consejo Provincial de Agricultura y Gana-

dería de Valencia, apoyando la petición de la Cámara Agrícola sobre el nombramiento de Agentes Comerciales extraordinarios para garantir la moralidad del comercio de frutas en los mercados extranjeros. Vistos los informes de la Sección de Agricultura del Consejo Superior de la producción y del Comercio y de la Junta de Comercio Internacional acerca de la importancia que tiene la exportación de fruta a los puertos del Noroeste de Europa; de las dificultades para colocar estos productos en los mercados del Extranjero por la intromisión de intermediarios que recargando excesivamente el precio de la fruta, perjudican el precio de las mismas y de la labor que para evitar la perniciosa acción de dichos intermediarios vienen realizando las Cooperativas de Exportadores de Levante. Considerando que por ahora sería más favorable y provechosa en lugar de nombramiento de Agentes Comerciales, la Organización de una expedición comercial a los mercados consumidores de frutas en el Extranjero, o que en el porvenir pudieran llegar a serlo, encargada de estudiar las condiciones de estos mercados, las dificultades de la exportación por la intromisión de intermediarios y las medidas que pueden adoptarse para vencerlas. Su Majestad el Rey (q. D. g.) ha tenido a bien aceptar en principio la idea expuesta por el Consejo Provincial de Agricultura y Ganadería de Valencia pero adoptando por ahora en lugar del nombramiento de Agentes Comerciales, la Organización de una expedición comercial, y que al efecto, los Consejos Provinciales de Agricultura y Ganadería de Valencia y Castellón, puestos previamente de acuerdo, formulen la propuesta de itinerario y el presupuesto de la expedición y ambos Consejos de acuerdo con las Cooperativas de Exportadores de Levante y la Federación Agraria de Levante designen las personas que deben formar parte de ella, elevándose dichas propuestas al Ministerio de Fomento, el cual, de acuerdo con el Estado, nombrará un funcionario que acompañe la expedición y subvencionará a la misma con los recursos que estime necesarios. De Real orden lo digo a V. I. para su conocimiento y efectos.»

Recoge en el mismo trabajo el Sr. Lassala diferentes opiniones, entre ellas la del Sr. Burdeus, gran propietario, el cual, entre otras cosas, habla ya de la gran competencia que nos haee en los mercados consumidores la naranja de Jaffa, Argelia y California.

El desequilibrio existente en el negocio naranjero era debido a las malas condiciones en que la fruta se embarcaba, especialmente a principios de temporada, en que por el afán de vender se mandaba fruta verde y por consiguiente sumamente ácida, que repercutía grandemente en el precio al retraerse los compradores. Otra de las causas era la irregularidad de los

embarques que tan pronto saturaban hasta el máximo un mercado, como lo dejaban libre de fruta, lo cual como es natural repercutía también de la misma manera, y en realidad, como siempre, al que le acudían todos los palos era al agricultor.

Precisamente por esto último que acabamos de decir, se celebró en Valencia, el día 11 de Enero de 1908 en el Teatro Pizarro, una Asamblea convocada por el Círculo Frutero, para acordar medidas que permitieran regularizar los embarques. Pero el futuro demostraría que los acuerdos en ella tomados tenían que ser ineficaces en absoluto, dada la forma de operar del comerciante naranjero tan individualista y falta de conexión.

Pero la guerra que tantas calamidades una y otra vez reporta a la humanidad, arruinó por completo esta zona, haciendo incluso que miles y miles de familias abandonaran sus pueblos y emigraran a Francia en busca de pan y trabajo para poder subsistir.

La guerra obligaba a los países que en ella tomaron parte, y que precisamente eran nuestros principales consumidores, a restringir sus lujos y por ende a reducir muy considerablemente las importaciones de naranja. Los barcos eran necesarios para la guerra y la flota española mercante a más de ser muy reducida, encontraba gravísimos inconvenientes para entrar en las zonas bloqueadas, que precisamente eran los puertos donde usualmente se descargaban nuestras cajas.

Al no sacar rendimiento del producto de los huertos, ya que antes de la guerra se pagaba el millar entre 15 y 30 pesetas, y durante la época de crisis ocasionada por ésta, hizo que bajara a un máximo de 4 pesetas, obligó a los propietarios a abandonar sus tierras, bajando con ello considerablemente la producción media de 15 millares por hanegada a 8.

El descontento y la miseria aumentaba más y más en nuestra región y el pueblo se moría de hambre. Todo ello hizo que con elementos de Burriana, Almazora, Villarreal y Castellón, en lo que hace referencia a la Plana, se formara la llamada Junta de Defensa de la Plana que venía obligada a estudiar la mejor manera de solucionar tan espantoso problema y actuar de mediadora entre el Estado y los perjudicados. Entonces, como ahora, se reunieron Asambleas y más Asambleas pidiendo remedio al Estado en el trance que se pasaba. También entonces, como ahora, el único medio para salvar parte de la crisis, consistía en que el Estado facilitara dinero a los productores para que éstos pudieran cultivar sus tierras, pudiendo dar jornales a los obreros y haciendo que continuara viviendo la riqueza naranjera, pues de lo contrario no había más remedio que caer en manos de usureros y prestamistas que tanto abundaban en aquella época,

ya que la gente al igual que ahora carecía de medios económicos, incluso para cambiar el cultivo.

Tras innumerables gestiones llevadas a cabo como es natural también en Madrid, la Junta de Defensa de la Plana obtuvo la limosna de 8.000 pesetas que el Gobierno ofreció para continuar las obras de unas carreteras que se estaban haciendo en la zona damnificada, pero trajeron muchas promesas, las cuales dicen que no pudieron llevarse a cabo por efectos de cambios en los Gobiernos, pero nosotros opinamos que aunque éstos no hubieran cambiado, tampoco hubieran cumplido las promesas que hicieron o que dejaron entrever.

A última hora se consiguió que siendo Ministro de Hacienda el señor Ventosa se concediera un crédito de 12.000.000 de pesetas para solventar la crisis en todo Levante. Huelga decir lo irrisorio que tal préstamo era en proporción a las necesidades que había.

Terminada la guerra y aquellos momentos de crisis tan aguda porque había atravesado nuestro país, poco a poco fué resurgiendo de entre las cenizas y los escombros, la riqueza naranjera, no por la ayuda facilitada por los Gobiernos, a los cuales en ninguna época podemos agradecer los naranjeros nada o casi nada, sino al propio esfuerzo de los valencianos que podrán tener los defectos que sean, pero que son no solo los mejores agricultores de España, sino que también los más tenaces e inteligentes.

Prueba del trance tan difícil porque había pasado durante la Gran Guerra la naranja, son los datos de exportación que a continuación damos, y que demuestran que si bien hasta 1913 la exportación había ido aumentando año tras año en 1914 y 1915 ésta se estanca empezando a disminuir en 1916 y durando la baja hasta 1921 en que empieza de nuevo a aumentar.

1908-09.....	373.510	toneladas
1909-10.....	420.086	»
1910-11.....	431.864	»
1911-12.....	444.753	»
1912-13.....	576.090	»
1913-14.....	572.384	»
1914-15.....	481.051	»
1915-16.....	459.774	»
1916-17.....	389.834	»
1917-18.....	250.645	»
1918-19.....	180.759	»
1919-20.....	360.679	»

1920-21.....	265.192	toneladas
1921-22.....	443.218	»
1922-23.....	407.012	»
1923-24.....	470.771	»
1924-25	677-912	»
1925-26.....	736.664	»

En 1915 apenas empezada la Gran Guerra, pues era el 22 de Febrero, o sea a los seis meses de la rotura de hostilidades y recogiendo el malestar de los productores, se celebra en Valencia una nueva Asamblea naranjera bajo la presidencia del Conde de Montornés, reunión que como en tantas otras, se habló mucho pero no se llegó a nada práctico ni eficiente.

Pasada la guerra, pues, empieza de nuevo el desenfreno económico mundial debido en parte a la natural euforia de los seres que se lo habían jugado todo a una sola carta en los campos de batalla, y por otra a la natural inflación en los países beligerantes y que por desgracia para el mundo tenía que terminar en la horrenda crisis económica mundial de los años 28 al 30.

En 1923 empieza el incremento de la exportación por vía terrestre, ya que hasta entonces casi todo se había hecho por vía marítima.

Todos estos años al igual que los anteriores a la guerra, fueron los que se comerciaba con arreglo a las formas de todos conocidas. La economía naranjera, sin reparar sus componentes en que atravesaban y seguían terrenos y caminos peligrosos, andaban alegremente siempre hacia adelante sin volverse a mirar lo que pasaba a su alrededor, y mucho menos hacia atrás, ni hacer cábalas para el futuro. Todo giraba alrededor de los anticipos, vapores y retornos. Los envíos se hacían a los diferentes mercados con desconocimiento absoluto de la situación de los mismos, abarrotando éstos hasta el máximo, en muchos casos con la natural depreciación de la fruta. Muchos exportadores se dejaban llevar de la mano de las casas importadoras extranjeras que les facilitaban anticipos para poder trabajar, y cuyo afán consistía tan sólo en recibir como fuera la mayor cantidad posible de naranja para venderla a un precio no importaba cuál y con ello beneficiarse de las comisiones de venta. Otros exportadores eran juguete de los vaporistas que solo querían que sus barcos llevaran la mayor cantidad de cajas posible e hicieran el mayor número de viajes para poder sacar rendimiento al flete, sin importarles lo más mínimo el beneficio o pérdida que pudiera tener el exportador.

El productor mal que bien iba tirando, pues como ya hemos dicho te-

nía abonos abundantes y baratos que le permitían sacar un buen rendimiento a sus huertos, ya que la naranja se iba pagando entre 40 y 80 pesetas el millar. (Considérese que el millar tiene entre 120 a 130 kilogramos de promedio).

Los exportadores también, excepto aquellos que ya tenían una experiencia de años y sentido de responsabilidad por operar tan sólo con capital propio, o quizá con más seriedad comercial y visión del negocio, esmerábanse poquísimo en la confección de la fruta y en la selección de la misma enviando unas veces por desconocimiento de causa y otras por mala fe, naranjas sucias, pequeñas, ácidas, verdes o heladas, ocasionando con su irresponsabilidad gravísimos quebrantos a la reputación de nuestra naranja, ya que a pesar de la versión que en aquellos tiempos corría, de que a los ingleses les gustaban las naranjas ácidas, nada había más lejano a la realidad, y el comprador que adquiría fruta mala se retraía y tardaba en adquirir de nuevo naranja.

Aprovechándose de todas estas brechas que nosotros mismos abríamos en nuestro frente, la competencia en general, y de una manera particular Jaffa, se fué infiltrando en nuestros mercados y si bien no nos desplazó porque materialmente no podía hacerlo, sí nos causó gravísimos perjuicios.

En 1925 un grupo de exportadores y agricultores, dándose cuenta, con gran visión, de la forma tan equivocada que seguía nuestro comercio exterior, que carecía de la más elemental organización, con el consiguiente quebranto para nuestra riqueza naranjera, se agrupa con otras actividades de la exportación agrícola, igualmente en situación anárquica, y forma la Unión Nacional de la Exportación Agrícola (U.N.E.A), al frente de la cual se ponen hombres de gran valía y prestigio, desarrollando entre todos, por sus conocimientos vastísimos de los problemas económicos de nuestra agricultura, y entre ellos D. Luis García Guijarro, Secretario de la Organización, persona de un prestigio acrisolado, de gran experiencia y trabajador infatigable, al cual tanto le debe el comercio exterior de España en general, y en particular la naranja. En su cargo realiza una meritísima labor plasmada en sus múltiples informes y trabajos publicados por U.N.E.A. Las Memorias anuales de este organismo son de verdadero interés y recopilan un sin fin de datos, información y legislación tanto Nacional como Extranjera aplicada a los productos agrícolas de todo el mundo.

Pero U.N.E.A., que hubiera podido ser la madre protectora de todos, se vino abajo porque el egoísmo humano no tiene límites y muy pronto se sobrepusieron los intereses individuales a los colectivos. No obstante hizo una labor meritísima de información y propaganda, editando infinidad de

folletos encaminados a aumentar el consumo de la naranja en diferentes países y solidarizándose con la campaña hecha en combinación con los fruteros de los principales mercados europeos, denominada «EAT MORE FRUIT» (coma más fruta).

En la campaña 1926-27, se producen heladas que hacen bajar ostensiblemente las exportaciones de la campaña siguiente, por el pésimo estado en que la fruta habia salido de nuestros puertos.

Así, mientras en la mentada campaña se habían exportado 598.203 toneladas por vía marítima y 118.790 vía terrestre, en 1927-28 se exportaban por mar 519.638 toneladas y por tierra 100.819 toneladas, con lo que representaba una baja de 96.536 toneladas.

En 1926 se crea en el seno del Consejo de Economía Nacional, la Junta Nacional Naranjera, por Real Orden del 11 de Diciembre, la cual debía encargarse de estudiar los problemas concernientes a la exportación y autorizar por medio de Juntas Inspectoras, la salida de la fruta que reuniera las debidas condiciones de sanidad, con el fin de evitar la salida de naranja helada, que como se ha visto, tan graves perjuicios acarreaba a la exportación, ya que su presencia en los mercados hundía irremisiblemente los precios y retraía la compra.

Por Real Decreto de 29 de Abril de 1927 se creó el Servicio Fitopatológico.

Durante la campaña de 1928-29 se exportaron 565.599 toneladas por vía marítima y 192.087 toneladas por vía terrestre, con un total de 758.079 toneladas que a razón de un promedio de 40 pesetas el Qm. elevaba el valor de lo exportado a la bonita suma de 303.231.600 pesetas. Todo ello en divisas.

La producción se había calculado en 1.280.000 toneladas, con lo que resulta que descontando unas 35.000 toneladas que venía a consumir en aquella época el mercado interior, quedaron para el consumo de las zonas productoras y para estropearse 486.921 toneladas.

En la campaña 1929-30 se exportaron por vía marítima 15.519.181 medias cajas equivalentes a 775.959 toneladas y por vía terrestre 5.865.840 m/c., equivalentes a 293.292 toneladas, o sea un total de 21.385.021 m/c., equivalentes a 1.069.251 toneladas, que al precio medio de 15 pesetas la media caja ascendía el valor de lo exportado a 320.775.300 pesetas.

En esta campaña se movilizaron 53.135 vagones con 298.095 toneladas para el extranjero, 14.802 vagones con 80.897 toneladas para el interior (parte de esta mercancía era destinada a almacenes para su confección) y 26.909 vagones con 178.876 toneladas para puertos.

En 11 de Octubre de 1930, *Gaceta* del 12, aparece el Real Decreto número 2.214, porque se fijan normas para la exportación de agrios. Este Decreto dictado con la mayor buena voluntad pero con desconocimiento de causa por parte del legislador, resulta una amalgama de cosas buenas y disparatadas, que levanta airada protesta entre los interesados con muchísima razón. El Decreto tendía a ordenar la exportación mediante la inclusión de los exportadores en un Registro Especial, para evitar que no pudiera ser exportador sino aquellas personas o entidades que reunieran ciertas garantías. Y por otra parte tendía a evitar la salida de fruta helada, sucia o ácida; pero para conseguir este último fin, por unos medios sumamente difíciles de llevar a la práctica y que no podían acarrear sino un máximo de dificultades y entorpecimientos a la marcha normal del comercio.

Durante la campaña de 1930-31 se exportaron por vía marítima 12.136.156 m/c., equivalentes a 606.807 toneladas y por vía terrestre 5.659.300 m/c., equivalentes a 282.975 toneladas, lo que hace un conjunto de 17.795.456 m/c., igual a 889.772 toneladas.

Para el transporte terrestre se movilizaron un total de 56.599 vagones. En junto la exportación se valoró en 266.931.840 pesetas. El volumen de exportación, pues, en este año, fué de 179.478 toneladas menos que en la campaña anterior, debido a las fuertes heladas del mes de Enero.

En esta campaña perdemos el mercado de los Estados Unidos. Oficialmente se alega el peligro de que nuestras frutas frescas son portadoras de gérmenes de la llamada mosca del Mediterráneo, pero la realidad era que tal medida se tomaba para evitar la competencia que nuestros productos podían hacer a los indígenas.

La cosecha para esta campaña se había calculado en 1.200.000 toneladas, por lo que lo exportado representó tan sólo el 74'14 %.

Con fecha 30 de Septiembre de 1930 (*Gaceta* del 11 de Octubre), se publicó una Orden Ministerial por la que se rehabilitaba a la Junta Naranjera Nacional.

En el ejercicio comercial de 1931-32, el cálculo de cosecha se cifró en un millón trescientas mil toneladas y se exportaron, por vía marítima 11.828.743 m/c., equivalentes a 591.437 toneladas y por vía terrestre 6.121.512 m/c., equivalentes a 306.075 toneladas o sea un total de 17.950.255 m/c. y 897.512 toneladas.

El mercado interior consumió 56.000 toneladas por lo que resulta que quedó un sobrante a consumir en las zonas productoras o pendiente de recolección de 247.512 toneladas.

En la Conferencia de Otawa, reunida para estudiar la defensa de los

Dominios británicos en el terreno económico, se tomó el acuerdo de gravar la importación de diferentes productos en la Metrópoli, y entre ellos se hallaba la naranja, que quedaba gravada en 3/6 por quintal inglés o sean 2/9 por m/c. española, desde el 1.º de Abril de cada año, hasta el 30 de Noviembre. Como muy a las claras se ve, tal medida tendía a proteger la producción naranjera del Sur de Africa.

Al propio tiempo Francia, Alemania, Bélgica y Holanda contingentaban su importación de diferentes productos, entre ellos nuestra naranja, sufriendo, pues, otro rudo golpe nuestra fruta.

Todo ello ocasionó sendas Asambleas naranjeras en Valencia, Castellón y Alcira, en las que se sostuvo un criterio común para solicitar del Gobierno de la República que tomara las medidas más oportunas encaminadas a anular, o por lo menos aminorar las consecuencias que tales medidas fatalmente tenían que traer al comercio naranjero.

El terreno en que entonces nos hallábamos pisando era debido a la situación tan grave porque todo el mundo atravesaba, y de una manera particular la de los países que intervinieron en la Gran Guerra de 1914. Su economía había quedado rota, pero el *crack* se producía tan tarde porque habían aguantado todo lo posible ante la nueva situación que se planteaba a los gobernantes, desembocando por fin en la terrible crisis económica de los años 1928 al 31 y nosotros empezamos a sufrir las consecuencias cuando los diferentes países se percataron de la gravedad y empezaron a tomar severas medidas defensivas para sus economías propias, que como es natural, debían perjudicar más que beneficiar nuestras exportaciones en general.

En esta campaña aparecen los sistemas de pago por «clearing» impuesto en diferentes países con el fin de comprar tan sólo a sus propios clientes, convirtiéndose ello en un nuevo engorro para nuestra exportación naranjera, y así de esta forma, paso a paso, iba muriendo el librecambismo, siendo precisamente sus enterradores los que antes fueron sus paladines.

Durante esta campaña empieza a hacerse algo más en serio la cuestión de la industrialización de la naranja, que hasta entonces solamente se había hecho en vías de ensayo, y son varias las casas que se dedican a la obtención de esencias, conservación de zumos y fabricación de mermeladas.

Empieza la campaña naranjera 1932-33 con una producción que se calcula de 1.126.455 toneladas, con malos auspicios por todos los motivos anteriormente expuestos y ello hace que cunda el malestar entre los exportadores y productores y que tanto en Valencia como en Castellón se sucedieran las Asambleas y reuniones y en todas se repitieran las consabidas peticiones de ayuda al Gobierno. Este, comprendiendo la situación, se

afana en hacer algo; pero como es natural, dado el desconocimiento absoluto de causa, da palos de ciego, y así dicta la Orden Ministerial del 4 de Abril de 1933 (*Gaceta* del 5) en la que se reduce en concreto a dar normas en extremo severas para la Inspección de la fruta a exportar. Esto ocasionó una reacción enorme, otra magna Asamblea naranjera y unas Conclusiones que se llevaron al Gobierno en las que en síntesis se pide una rebaja en las tarifas del ferrocarril para el transporte de naranja, y una ayuda en forma de primas de exportación para la fruta destinada al mercado inglés, durante la época de aplicación del 3/6.

Efectivamente, como de esta crisis se hizo bandera política, el Gobierno accedió a rebajar la tarifa del ferrocarril por una Orden publicada en la *Gaceta* del 7 de Mayo del mismo año, en la que se destinaba un crédito de 1.900.000 pesetas para bonificar en un 50 °/₀ los portes de ferrocarril. En la misma Orden se autorizaba un crédito reintegrable de 3.000.000 de pesetas para bonificar a los exportadores que mandaran naranja al reino unido, a razón de 3 pesetas por m/c. durante la época de Abril a Noviembre. Para cancelar el crédito, gastos e intereses, el Estado cargaría 0'05 pesetas por m/c. que se destinara al mercado inglés, hasta la total cancelación del crédito concedido. Esta cantidad la cobrarían las respectivas Aduanas. Hasta la fecha aún venimos pagando aquéllo y hora sería, pues, de averiguar cómo están estas cuentas.

El total de lo exportado en la campaña que acabamos de mentar fué de 977.966 toneladas.

En la campaña 1933-34 el cálculo de cosecha era de 1.215.112 toneladas y se exportaron 844.461, consumiéndose en el mercado interior fuera de las zonas productoras 48.000 toneladas.

Durante esta campaña continúa el desbarajuste y entre unas cosas y otras el agricultor ve mermados grandemente sus ingresos.

La única novedad en esta campaña es que empieza a abrirse el mercado yugoeslavo, que si bien no es de gran consumo, sirve su puerto de Susak para enviar por tránsito a Centro Europa la naranja, abaratando considerablemente los portes y aumentando la rapidez de los envíos.

En 1933-34 se calculó la cosecha en 1.215.102 toneladas, habiéndose exportado por vía marítima 496.490 toneladas y por vía terrestre 314.000, lo que hace un total exportado en dicha campaña de 810.450 toneladas.

En la campaña 1934-35 disminuye considerablemente la exportación ya que tan sólo salen 745.300 toneladas de las cuales son 505.300 por vía marítima y 240.000 vía terrestre, se calculó la cosecha en 1.000.000 de toneladas.

Esta baja en la exportación es debida a que en la campaña anterior se han acentuado los abusos por parte de algunos exportadores, mandando, como otras veces, fruta en malas condiciones de sanidad y acidez, y ello hace que el Gobierno se preocupe seriamente y con fecha 4 de Octubre de 1935 ponga coto mediante una Orden Ministerial para que solo saliera naranja con un determinado grado de acidez. En el mes siguiente se renueva el ciclo de Asambleas protestando enérgicamente por la publicación del llamado Decreto de Acidez y promulgando su derogación, cosa que al fin consiguen.

Durante la campaña siguiente de 1935-36 continúa la baja de nuestra exportación mandando tan sólo al Extranjero 644.580 toneladas de las cuales 404.581 fueron por vía marítima y 240.000 por vía terrestre. El mercado interior consume aparte de la zona productora 60.000 toneladas.

Antes de empezar la campaña 1935-36, la U.N.E.A. se esfuma lentamente, por lo que puede darse por terminada su labor.

Empieza el Movimiento Nacional y para organizar la exportación se crea en la zona roja el primer organismo de tipo estatal que tenía que dirigir los intereses naranjeros. Este se llamó Consejo Levantino Unificado de Exportaciones Agrícolas (C.L.U.E.A.), el cual, aparte de estar altamente influído por la política del momento, tuvo el acierto de tener la exportación unificada, de forma que los mercados consumidores estaban dominados por un solo vendedor, llegando en algunos países incluso a formar sociedades anónimas con arreglo a la Legislación allí vigente, para que de esta forma no se les pudiera poner cortapisas, cosa sumamente aleccionadora y que no convendría dejar en olvido. Cometió desde luego la torpeza de eliminar en muchos casos a los técnicos que estaban al frente de los almacenes, y en otros privarles de todo estímulo con lo que la confección y calidad de la fruta hizo que la presentación y estado de la naranja valenciana tuviera mucho que desear.

Al C.L.U.E.A. le siguió la Central de Exportación de Agrios (C.E.A.), la cual subsanó algunos, aunque no todos los abusos del C.L.U.E.A. y perfeccionó el sistema de ventas iniciado en el Extranjero, operando en algunos países por mediación de las Sucursales del Banco Exterior de España y en otros por mediación de una sociedad perfectamente organizada que se llamó la Mediterránea.

Terminado nuestro conflicto interno, se crea por disposición oficial la Rama de la Naranja Dulce.

Este organismo aprovechó parte de la organización exterior de la C.E.A. y dentro de todos sus defectos, nacidos principalmente no por mala

voluntad, sino por falta de conocimientos comerciales y de no ser una cosa propia de agricultores y exportadores, por lo que éstos en lugar de cooperar dificultaban la labor de la Rama, inicia ésta una cosa altamente beneficiosa: El abastecer, en parte, de materiales de confección a los exportadores y de hacerse cargo del transporte de la naranja. Pero, motivos que no puedo analizar, hicieron que la repetida Rama de la Naranja, liquidara en todos los terrenos solo con pérdidas. Su descrédito fué grande.

En cuanto se liberó la zona de la Plana, el Gobierno que estaba necesitado de divisas, empezó a exportar naranja, no autorizando para el mercado interior más que los envíos del destrío, pero como este mercado pagaba la fruta más que exportándola, se hace la mayor cantidad posible de destrío para así lógicamente aumentar los beneficios.

En esta época y a partir de la liberación de Cataluña, precisamente por empezar la escasez de comida en España, nuestro mercado nacional pasa de golpe a ser uno de los principales consumidores de nuestro dorado fruto, pese a las dificultades de transporte, aumentando considerablemente su consumo y siguiendo el aumento de éste hasta llegar a las 260.000 toneladas que actualmente consume el mercado nacional, fuera de las zonas productoras.

Durante la campaña de 1938-39 exportó la Rama de la Naranja con destino a Alemania, Inglaterra, Holanda, Bélgica, Suecia y Noruega un total de 139.247 toneladas.

Los huertos, al haber estado mal cuidados durante el Movimiento, sufren una considerable baja de producción agravada por la escasez de fertilizantes y así en la temporada de 1939-40 se estima la cosecha en 592.000 toneladas, exportándose a diferentes países 244.742 y consumiendo el mercado interior 229.500 toneladas.

El 11 de Julio de 1941 se crea, tras una Asamblea celebrada en Valencia, el Sindicato Nacional de la Naranja y este Organismo sigue el camino trazado por todos los Sindicatos Nacionales, en los que a decir verdad faltaba una participación activa de los propios interesados. Pero la libertad de comercio ha aumentado con la creación de este Organismo ya que compradores y vendedores en todas las fases, empiezan a entenderss directamente.

Durante la campaña 1940-41 la producción se eleva al orden de las 591.818 toneladas, repartidas de la siguiente forma:

Valencia.....	414.190	toneladas
Castellón	122.004	»
Murcia	56.639	»
Málaga	1.985	»
TOTAL...	591.818	toneladas

Esta producción corresponde a una superficie total de unas 76.000 hectáreas.

La exportación se hace de la siguiente forma por vía marítima:

Valencia.....	162.697	toneladas
Castellón.....	62.946	»
Murcia.....	38.872	»
TOTAL...	264.515	toneladas

Por vía terrestre salieron:

De Valencia.....	65.521	toneladas
De Castellón....	8.039	»
De Murcia.....	2.055	«
TOTAL....	76.615	toneladas

Se exportaron, pues, un total de 341.130 toneladas, consumiendo el mercado nacional 110.000 toneladas.

En esta campaña hubiera podido exportarse más fruta, pero el furioso vendaval ya mentado asoló cerca del 40 °/₀ de la naranja pendiente para ser recolectada en segunda temporada.

Los países compradores se retraen aún más, pues la guerra se extiende cruelmente a todos los ámbitos, e Inglaterra que es nuestro principal cliente apenas nos compra. Alemania, pujante en aquellos momentos, pasa a ser el primer consumidor y el resto de la exportación queda reducido a una ínfima cantidad para Francia y Suiza.

Pero el hecho de ser Alemania casi el exclusivo comprador, dado el sistema seguido para el reparto de los cupos de importación a las casas alemanas, hace que a pesar de pagarse muy bien la naranja comprada por aquel país, el productor no perciba apenas los gastos de cultivo, pues entre los intermediarios se quedan todos los beneficios, ya que al tener la sartén por el mango los representantes de las casas compradoras, una mayoría de éstos hacían una verdadera subasta de los cupos, habiendo muchos que cobraban corrientemente cinco, seis y hasta más pesetas por bulto, por no hacer nada, como no fuera el trasmitir al comerciante la copia de un pedido hecho telegráficamente o por carta.

En esta campaña la indignación entre el elemento agricultor cunde enormemente ya que no le cabe en la cabeza el que pagando mucho los importadores alemanes les llegue tan poco a sus manos.

Durante la campaña siguiente, o sea 1941-42 el Sindicato Nacional de la Naranja pasa a formar el Grupo de Agrios del Sindicato Vertical de Frutos y Productos Hortícolas.

La producción para este año se calcula también en unas 540.000 toneladas. La exportación disminuye, pues tan sólo se consiguieron exportar 167.583 toneladas por un valor en pesetas de 253.581.193. El consumo nacional en este año fué de 195.000 toneladas.

Durante esta campaña el coste de cultivo de una hanegada ascendía a 594 pesetas. El promedio de cosecha era de 600 kilogramos por hanegada, por lo que el coste de un kilogramo de fruta era aproximadamente de una peseta y sin embargo todo lo más que se llegó a pagar al agricultor fueron 0'60 pesetas de promedio.

Mas con todo, la producción tampoco es absorbida en su totalidad, y mucha naranja se queda sin recoger en los campos. Otra Asamblea es convocada y en ella se acuerdan Conclusiones encaminadas a que se procure sacar la mayor cantidad posible de naranja y en caso de no conseguirse, lo que se exporte sea repartido entre todos los agricultores para evitar el que mientras unos se beneficien largamente otros sucumban en la miseria. Como ello no es posible, las aspiraciones de esta Asamblea fracasan, ya que no hay nadie tan puro que dé todo lo suyo para remediar la casa ajena.

El coste de confección de una media caja que en 1934 era de 7'30 pesetas, en 1940 fué de 12'30 pesetas y en la campaña a que nos estamos refiriendo se elevó a 18'30 pesetas.

En la campaña 1942-43 se calcula una cosecha de 600.000 toneladas en números redondos y se exportaron:

Por vía terrestre.....	15.784	toneladas
Por vía marítima	192.655	»
TOTAL	208.439	toneladas

Al mercado interior se mandaron:

Por vía terrestre.....	145.596	toneladas
Por vía marítima	96.559	»
TOTAL	242.155	toneladas

Esta campaña fué la última en que Alemania compró en cantidad considerable, conservando la categoría de primer cliente.

En la campaña 1943-44 Inglaterra vuelve a ser la principal compradora y Alemania pasa a segundo lugar, pero a muchísima distancia del Reino

Unido, empezando a importar naranja española tan sólo ya empezada la segunda temporada.

La bonanza del tiempo en este año y la escasez tan grande de abonos nitrogenados, junto con esos fenómenos de imposible explicación en el terreno agrícola, hacen que nuestra naranja llegara a los mercados consumidores en un estado tal de sanidad y agradable sabor, que se revalorizó en absoluto ante los ojos de compradores y consumidores.

El total de lo exportado en esta campaña fueron 180.309 toneladas, consumiéndose en el mercado interior 250.000 toneladas.

Francia, que es un buen cliente, no nos compra naranjas a partir de 1942, lo que se siente bastante en los medios naranjeros.

En la campaña siguiente de 1944-45, se calcula la cosecha de naranja en España en unas 650.000 toneladas, exportándose un total de 177.392 toneladas, consumiendo el mercado interior 260.000, por lo que se quedó pendiente de recolección una considerable cantidad de fruta, lo que ocasionó una vez más enervar a los agricultores que año tras año y como ya hemos visto, han soportado considerables pérdidas, no solo aquellos a quienes no se les compra la cosecha de sus huertos, sino por ley natural de oferta y demanda también a aquellos que venden toda o parte de sus cosechas, los cuales para deshacerse del producto de sus naranjales, en la mayoría de las veces se ven obligados a hacerlo a precios mucho más bajos de lo que deberían ser en realidad.

Durante la campaña que acabamos de apuntar, Inglaterra es casi la exclusiva compradora de naranja exportada, y Suecia y Suiza que hubieran podido comprar mucha más fruta, debido a los naturales inconvenientes surgidos por la invasión del continente, y particularmente por la liberación de Francia que ocasionó la destrucción de gran parte de sus puertos y material ferroviario, apenas pueden surtirse de naranja española.

Del 21 al 24 de Junio de 1945 es convocada por la Hermandad Provincial de Labradores de Valencia, otra Asamblea en que los puntos a tratar eran los siguientes: 1.° Ordenación y defensa de la riqueza naranjera dentro de la Ordenación Sindical. 2.° Ordenación de cultivo. 3.° Mercado interior. 4.° Mercado exterior; y 5.° Industrialización, subproductos y crédito. Pero una vez más se habla mucho para no hacer nada, ya que la gente, o mide las cosas con arreglo a su propia conveniencia o toma estas Asambleas como peldaño para realizar política o para lucir sus dotes oratorias.

En esta campaña los materiales de confección suben extraordinariamente, costando una m/c. alrededor de 25 pesetas, según se desprende del siguiente escandallo:

Madera	6'50 Ptas.	
Papel	2'75 »	
Puntas	1'00 »	
Trencialla	0'40 »	
Cuerda	0'85 »	11'50 Ptas.
5 % desgaste herramientas y enseres	0'50 »	0'50 »
Cosechar	2'00 »	
Acarreos	1'60 »	
Limpieza	0'15 »	
Jornales mujeres almacén	1'35 »	
Embalar y capacear	0'20 »	
Carpintería	0'40 »	
Encargado	0'30 »	
Corredores	0'30 »	
Cargas sociales 40 % sobre total jornales	2'55 »	
Transporte a puerto	1'50 »	
Embarque	1'60 »	
Alquiler almacén	0'25 »	
Canon sindical	0'45 »	
Gastos generales (patente, despacho, luz, viajes, etc.)	0'50 »	13'15 »
TOTAL		25'15 Ptas.

Frente a este escandallo damos nota del que D. Rafael Font de Mora publica en su libro «Comercio de los agrios españoles».

	Principio temporada	Fin temporada
Costo m/c	2'50	4'00 Ptas.
Recolección del fruto	1'60	2'00 »
Papel	1'00	1'00 »
Confección	1'50	2'00 »
Acarreos	1'50	1'80 »
Caballete	0'75	0'75 »
TOTALES	8'85	11'55 Ptas.

Estos datos se refieren a 1936.

Como se deduce del primer escandallo, es verdaderamente bochornoso y además sin precedente en ninguna industria que trabaje tipo Standard, el que un embalaje cueste casi lo mismo que la mercancía envasada, esto hace mover al Sindicato Vertical de Frutos y Productos Hortícolas a llamar la atención del Gobierno ya que se preveían múltiples dificultades para la fabricación de envases, papel y puntas, debido a las restricciones eléctricas impuestas por la sequía, y en caso de continuar el casi seguro ritmo ascendente de los precios de dichos materiales, iba a hacerse sumamente difícil el poder exportar naranja, ya que los países compradores como es muy natural, no tenían por qué considerar al fijar los precios de compra, los motivos más o menos justificados que causaban tal subida, y únicamente a base de sacrificar el precio de la naranja una vez más, podría exportarse ésta.

Como «las cosas de Palacio van despacio», no se intenta poner coto a tal situación hasta unos días antes de empezar la campaña naranjera 1945-46, y por motivos que no hacen al caso, se toman unas medidas que poca utilidad reportaron, y sin embargo se desechan otras que hubieran podido ser la solución clave.

Hay que hacer constar que el precio de la fruta más bien necesitaba un alza que otra cosa, ya que los precios venían a ser casi los mismos que en 1936, cuando un buen cultivo de una hanegada de huerto costaba al agricultor 250 pesetas, y sin embargo en 1945 le costaba 778 pesetas aproximadamente de acuerdo con el siguiente escandallo:

Contribución.....	25'00	Ptas.
Guardería	6'00	»
Repartos.....	7'00	»
Plagas del campo	5'00	»
Impuestos varios.....	15'00	»
Cavada	50'00	»
4 escardas	120'00	»
Poda	50'00	»
Fumigar y pulverizar...	150'00	»
Riego	150'00	»
Abonos.....	200'00	»
TOTAL	778'00	Ptas.

¿Es posible que con un déficit anual puedan subsistir los agricultores naranjeros?

Pero lo expuesto en un principio sobre la helada, viene a truncar de raíz

las esperanzas de los agricultores de la Plana y gran parte de la provincia de Valencia, si bien la comarca de Gandía por suerte se salva y como es muy natural y lógico los agricultores de allí, teniendo todas las bazas en sus manos juegan como debían y consiguen pingües beneficios.

Hemos visto, pues, someramente lo que ha sido hasta hoy la naranja en España, y si nos ponemos la mano en el pecho veremos que es imprescindible un estudio colectivo y detallado por parte de los propios interesados y con el asesoramiento y supervigilancia de los elementos técnicos que el Estado designe, para poder dar solución a las múltiples facetas que encierra y forman el llamado problema naranjero, pues mientras la competencia no estuvo organizada, todo fué viento en popa, pero en cuanto ésta se organizó y creció en importancia nos asestó certeros golpes que no tuvimos más remedio que acusar y que se hicieron patentes en los casi 100 años de exportación a través de 87 «magnas Asambleas» naranjeras celebradas hasta la fecha.

Además, tengamos presente, que el sistema de ventas en todos los negocios del mundo, ha cambiado por completo, y si bien antes el que tenía necesidad de un producto era el que se movía e iba a buscarlo donde estuviese, la gente ahora ha cambiado de forma de pensar y si el vendedor quiere colocar sus mercancías tiene que meterse en casa del cliente, servirle a su gusto lo que desee y vendérselo lo más barato posible.

Un transporte en manos especuladoras, una carencia absoluta de organización de ventas y regularización de salidas y una desastrosa información, junto con unas ganas locas de mandar fruta mala porque resultaba más barata, han hecho que nuestra naranja se fuera desprestigiando poco a poco, sin que aislados esfuerzos pudieran salvarla.

El disco se ha repetido año tras año, y «aunque solo nos hemos acordado de Santa Bárbara cuando truena», las plegarias han sido siempre las mismas. Y la Santa, en este caso los Gobiernos, o lo que se les ha pedido ha estado fuera de su alcance por incumbir a decisiones de Gobiernos de otros países, o nos han atendido mal, o no nos han atendido. ¿Y quién ha sufrido el pecado colectivo a fin de cuentas? Huelga repetirlo.

Mercados

Nuestros principales mercados consumidores han sido por orden de importancia: Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, Noruega, Dinamarca, Suecia, Suiza, y entre los de menor importancia, Finlandia, Irlanda, Checoeslovaquia, Polonia, Austria y Yugoeslavia.

INGLATERRA.—Este país es nuestro principal cliente desde que se empezó formalmente nuestra exportación de naranjas.

Hasta hace poco tiempo no solo se abastecía él por vía directa sino que de allí se reexpedía naranja con destino a los países del Norte, Suecia, Noruega, Islandia e incluso Canadá.

El sistema de ventas establecido hasta la última guerra en el mismo, era todo a base de consignaciones, bien para venderse en pública subasta que era lo más generalizado, o bien para venderse en privado.

Este país es consumidor de mercancía buena, pero no paga la calidad con la diferencia que lo hacen otros países continentales, hasta el punto de que la Navel, tiene muy poca aceptación seguramente por su tamaño, al que no es aficionado el consumidor inglés.

Los grandes núcleos urbanos y la parte Sur aprecian más la naranja de tamaño regular, tipo 1.ª y 2.ª y las zonas fabriles del Centro y Norte y mineras de Gales y Hull el tipo 3.ª por ser fruta más repartidora.

No obstante, por ser Inglaterra el país que mayor consumo de naranjas hace por individuo (el año 1936 alrededor de 80 naranjas), concurre grandemente a él la competencia y para desplazarla, pues, se hace imprescindible ofrecer mejor y más barato que ella, cosa que creemos factible sin mucha dificultad.

En la nota que se detalla a continuación se puede ver perfectamente la gran importancia que la naranja de Valencia tenía en este mercado, pues lo exportado en los últimos 20 años ascendía a las siguientes cantidades:

1926-27.....	361.547	toneladas
1927-28.....	298.034	»
1928-29.....	342.477	»
1929-30.....	345.866	»
1930-31.....	269.914	»
1931-32.....	276.075	»
1932-33.....	270.630	»
1933-34.....	220.995	»
1934-35...	170.865	»
1935-36.....	220.456	»
1938-39.....	29.520	»
1939-40.....	118.235	»
1940-41.....	19.058	»
1941-42.....	23.519	»
1943-44.....	97.343	»
1944-45.....	162.490	»

Es bien patente, pues, un descenso de nuestra supremacía en tal mercado y un aumento de nuestra competencia especialmente Jaffa, que mientras en 1924 colocaba en Inglaterra tan sólo 80.000 toneladas, en 1930 vendía 132.300 toneladas y en 1936 subía al orden de las 244.100. No hacemos mención de Africa del Sur, por oscilar muy poco la importación de naranja de tal destino, que en la última década osciló entre las 100 y 136 mil toneladas.

FRANCIA.—Este mercado es el más antiguo que tenemos y si bien en un principio todos los envíos se hacían por vía marítima, poco después de la Gran Guerra el tráfico terrestre fué adquiriendo mayor importancia, hasta el punto de que en 1939 se abastecía toda por vía tesrestre, excepto la parte del mediodía que se hacía en veleros.

El mercado francés recibe la gran mayoría de los envíos a granel, consume y paga bien las naranjas de calidad tales como la navel y cadenera y es también el primer consumidor de nuestra mandarina.

La forma de operar con este mercado era mixta, entre ventas en firme y consignación, vendiéndose de esta última forma en privado por las diferentes casas establecidas en todo el país.

Gran perjuicio nos causó la naranja argelina, sobre todo en la primera temporada, y la naranja de Jaffa en los últimos años se había ido abriendo camino también poco a poco.

El ritmo de nuestras exportaciones a tal país ha sido el siguiente:

1927-28.....	116.166	toneladas
1928-29.....	132.537	»
1929-30.....	165.465	»
1930-31.....	143.325	»
1931-32.....	150.000	»
1932-33.....	228.960	»
1933-34.....	209.825	»
1935-36.....	180.127	»
1939-40.....	63.862	»
1941-42.....	28.332	»

A partir de 1942 nada se ha exportado a Francia debido a los incidentes de todos conocidos.

ALEMANIA.—Ha sido el mercado alemán uno de nuestros principales clientes, no solo por la considerable cantidad que de nuestra naranja consumía, si que también por los precios que pagaba para las naranjas de clase. Era un gran consumidor de navel, cadenera y mandarina y aprecian mucho

también la naranja sanguina de la zona de la Plana y Gandía, en la última temporada.

Antes del Movimiento, el comercio en tal país se desarrollaba a base de consignación y ventas en subasta generalmente en las plazas de Berlín, Hamburgo y últimamente Stetin y algunas ventas en firme en el Sur del país. Desde Alemania se reexpedían muchas cajas de naranja, sobre todo desde Stetin a Polonia, Países Bálticos y Rusia, sirviendo también el Puerto de Hamburgo como tránsito con destino a Centro Europa.

Aunque preponderaba el transporte marítimo, últimamente era considerable el tráfico en vagones para el interior del país.

A continuación se detallan las exportaciones de naranja realizadas a tal país en los últimos años:

1880-81.....	120	toneladas
1900-01.....	14.938	»
1914-15.....	83.065	»
1920-21.....	11.559	»
1925-26.....	136.693	»
1230-31.....	281.999	»
1935-36.....	197.980	»
1938-39	90.062	»
1940-41.....	309.050	»
1941-42.....	141.768	»
1942-43.....	110.124	»
1943-44.....	29.424	»

A partir de la citada fecha no se ha exportado nada, ya que Alemania por el momento ha dejado de existir como país.

En este mercado nos hacía gran competencia, sobre todo en la zona Sur, la naranja italiana y últimamente la naranja de Jaffa, que si bien en 1935 tuvo una baja por cuestiones políticas y raciales, había cobrado gran preponderancia ya que en 1930 vendió tan sólo 7.000 toneladas y en 1934 consiguió colocar 45.970.

BÉLGICA.—Es un país en el que tiene muchísima aceptación la naranja española, siendo un buen consumidor de mandarinas.

Los envíos al mismo se hacían mixtos por vía marítima y ferrocarril, soliendo ir los primeros al importante puerto de Amberes y los segundos a la capital.

En este país existe también venta en subasta y los envíos solían ser unos en firme y otros en consignación. La importancia que dicho mercado

tiene para nuestra exportación, está patentizada en los siguientes datos estadísticos:

1927-28.....	32.249	toneladas
1928-29.....	41.546	»
1929-30.....	36.642	»
1930-31.....	53.569	»
1931-32.....	47.524	»
1932-33.....	39.100	»
1933-34.....	59.798	»
1934-35.....	46.740	»
1935-36.....	43.212	»
1938-39.....	6.480	»
1939-40.....	16.628	»
1941-42.....	865	»
1942-43.....	2.853	»
1943-44.....	798	»

También en este país había cruzado nuestro camino la naranja de Palestina, por lo que si no llega a ser por la guerra también hubiéramos sufrido las consecuencias.

HOLANDA.—La mayor cantidad de naranja que consumía este país era de procedencia española, agradando las naranjas de buena calidad y presentación y siendo un cliente nuestro de gran importancia como se puede observar por los datos que damos a continuación:

1927-28.....	52.687	toneladas
1928-29.....	69.030	»
1929-30.....	64.104	»
1930-31.....	96.501	»
1931-32.....	40.050	»
1932-33.....	39.509	»
1933-34.....	38.826	»
1934-35.....	33.580	»
1938-39.....	11.550	»
1939-40.....	17.036	»
1940-41.....	245	»
1941-42.....	2.048	»
1942-43.....	4.863	»
1943-44.....	6.760	»
1944-45.....	1.223	»

SUIZA.—Aunque la naranja italiana estaba muy arraigada en dicho mercado, la nuestra consiguió irse abriendo camino poco a poco, no solo para abastecer el mercado helvético, si que también dada su situación para la reventa a otros países limítrofes, especialmente Austria y Checoeslovaquia.

El detalle de lo exportado en los últimos años es el siguiente:

1928-29.....	14.898	toneladas
1929-30.....	44.353	»
1930-31.....	33.268	»
1931-32.....	32.807	»
1932-33.....	29.180	»
1933-34.....	25.092	»
1934-35.....	25.535	»
1939-40.....	8.709	»
1940-41.....	7.542	»
1941-42.....	6.496	»
1942-43.....	22.283	»
1943-44.....	15.913	»
1944-45.....	1.848	»

Se caracteriza este país por ser su transporte, debido a la situación del mismo, todo por ferrocarril. Eran sumamente frecuentes las reclamaciones con más o menos fundamento, por lo que el exportador español tenía que ir siempre con los ojos bien abiertos.

NORUEGA.—Es sumamente interesante este mercado por su gran seriedad, si bien exige una fruta de alta calidad, realizándose todas las ventas en firme.

El índice de nuestras exportaciones de naranja a tal país es el siguiente:

1927-28.....	10.965	toneladas
1928-29.....	13.297	»
1929-30.....	14.475	»
1930-31.....	11.536	»
1931-32.....	17.507	»
1932-33.....	12.827	»
1933-34.....	11.080	»
1934-35.....	11.120	»
1938-39.....	250	»
1939-40.....	11.442	»
1940-41.....	1.807	»
1941-42.....	739	»
1942-43.....	1.239	»
1943-44.....	1.170	»

SUECIA.—También este país es de características muy similares a las del mercado noruego, operándose de la misma forma.

Hay que hacer resaltar el gran incremento que últimamente tomó la naranja de Jaffa en dicho mercado, hasta el punto de hacer una fortísima competencia a la nuestra, aun a pesar de ser casi todos los envíos reexpedidos de Inglaterra, pues en 1931 llegó casi a igualarse el consumo de dicha naranja con la española.

Nuestros envíos a tal mercado han sido los siguientes en los últimos años:

1927-28.....	4.557	toneladas
1928-29.....	11.043	»
1929-30.....	11.393	»
1930-31.....	7.008	»
1931-32.....	8.139	»
1932-33.....	8.914	»
1933-34.....	9.472	»
1934-35..... ...	10.028	»
1938-39.....	1.381	»
1939-40.....	5.966	»
1940-41.....	1.279	»
1941-42.	3.338	»
1942-43.....	13.226	»
1943-44.....	26.428	»
1944-45.....	6.758	»

DINAMARCA.—Opera este país de la misma forma que los mercados escandinavos, pagándose bien la naranja de sangre de calidad en segunda temporada. Lo exportado a dicho país en los últimos años es lo siguiente:

1927-28	5.406	toneladas
1928-29	8.439	»
1929-30	6.768	»
1930-31	5.670	»
1931-32	6.100	»
1932-33	6.420	»
1933-34	1.280	»
1934-35	8.370	»
1939-40	1.852	»
1941-42	1.774	»
1942-43	3.356	»
1943-44	1.924	»

La importancia de nuestros envíos de naranja a otros países se detalla en el cuadro estadístico que se adjunta.

Estadística de la exportación de naranja española a diferentes países, en toneladas

PAÍS	1927-28	1928-29	1929-30	1930-31	1931-32
Finlandia	825	1.534	1.377	1.035	—
Uruguay	122	—	482	—	—
Checoeslovaquia	—	—	621	6.597	—
Yugoeslavia	—	98	33	307	585
Austria	—	—	—	6.340	—
Hungría	—	—	—	3.474	—
Polonia	—	—	—	1.890	—
Irlanda	—	—	—	—	2.536

PAÍS	1932-33	1933-34	1934-35	1935-36	1938-39
Finlandia	1.143	794	—	—	—
Checoeslovaquia	2.378	4.716	3.995	—	—
Yugoeslavia	944	1.475	2.830	4.527	—
Austria	—	2.295	—	—	—
Hungría	70	—	—	—	—
Polonia	527	810	12.760	10.520	—
Irlanda	1.835	1.488	2.131	—	—

PAÍS	1939-40	1940-41	1941-42	1942-43	1943-44*
Finlandia	—	—	349	—	—
Islandia	—	—	261	—	—
Eslovaquia	—	—	163	266	—
Hungría	—	—	—	280	—
Irlanda	921	1.148	1.372	1.757	370

* A partir de esta fecha nada se ha exportado con destino a los países reseñados.

Adjunto también van gráficos demostrativos de la historia estadística de la exportación naranjera española entre 1850 y 1945.

No obstante la baja habida en los últimos años de exportación naranjera, creemos firmemente, que ésta no solo podría volver a adquirir el auge de los mejores tiempos, sino que incluso podría aumentarse el consumo en casi todos los países, haciendo una buena propaganda mediante artículos en la prensa, pancartas, anuncios de todas clases, y otra propaganda moderna, siempre que nos esmeráramos en mandar una fruta que por su calidad fuera digna de la propaganda que se hacía.

Asimismo podrían hacerse anualmente, dando publicidad de ello, regalos a las primeras personalidades e instituciones benéficas de cada país, e incluso aprovechando fiestas populares tales como la que se celebra en Ungenford llamada Hock Tuesday (El día del beso) por la que los Tuttymen elegidos, caballeros respetables, piden besos a las muchachas que encuentran a su paso, las que en caso de no otorgárselo pagan un penique de multa. El distintivo que estos caballeros usan para el cargo tan honroso que han sido asignados, consiste en largos bastones rematados por naranjas.

Asimismo en Noruega, en los días que se celebran festejos de deporte sobre nieve, es tradicional el obsequiar con naranjas a los concursantes y elementos del jurado.

Pues bien, estos festejos y otros que indudablemente habrá también de índole popular, podrían muy bien ser patrocinados por los naranjeros españoles y la fruta que en ellos se usare que fuera regalada por nosotros.

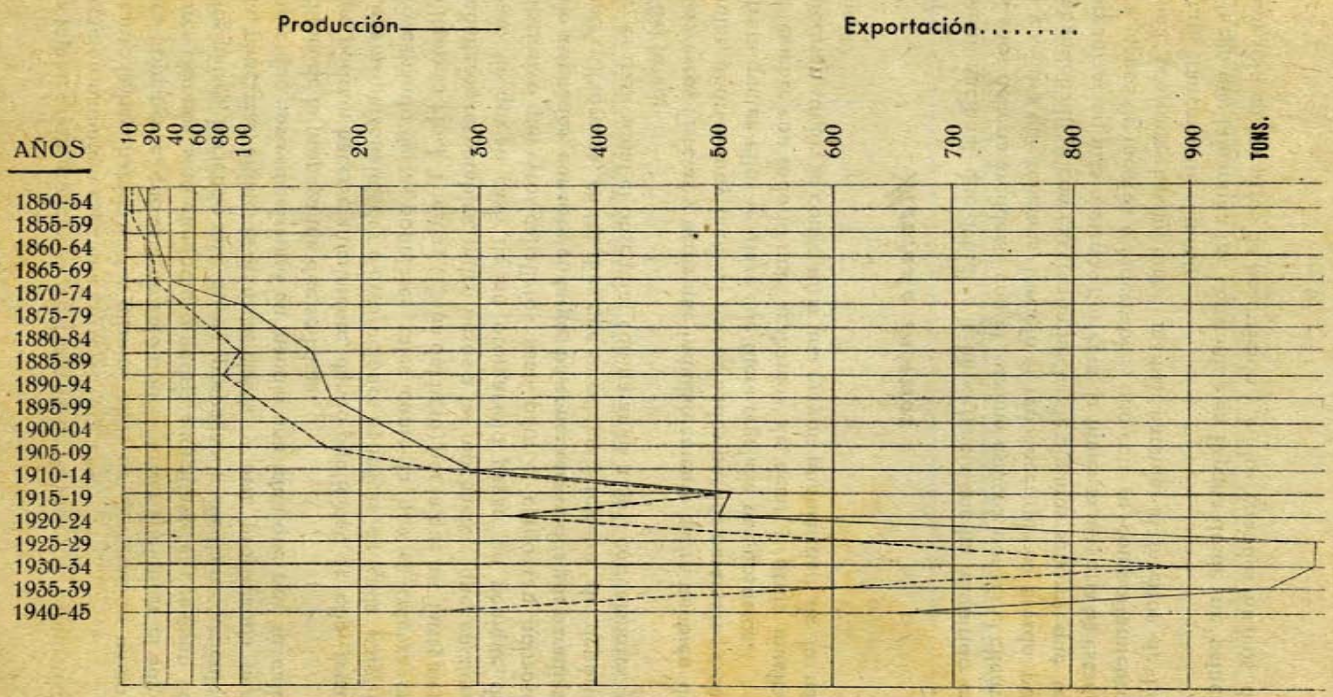
Indudablemente con todo lo que acabamos de decir y otras muchas ideas que podrían surgir, se conseguiría una mayor popularidad de la naranja española.

Mercado interior

El consumo nacional, que debido a la importancia que ha adquirido en los últimos años debería atenderse con el máximo esmero, por ser el cliente más sólido y seguro que tenemos, forzado es reconocer que ha estado por completo abandonado, y con excepción hecha de algunos señores que tenían una organización más o menos perfecta, la inmensa mayoría ha estado entregado a manos de ineptos o indeseables, que con su comportamiento, en muchísimas ocasiones hacían que el mandar naranjas al interior de España resultara francamente ruinoso.

Desde luego que la naranja fué consumida en España desde un principio, pero tan sólo en los sitios de producción y en los grandes núcleos de

Indice comparativo de la exportación y producción por quinquenios



población donde las facilidades de transporte eran mayores, había adquirido una regular preponderancia. Casi todo lo que se mandaba por mar a la plaza de Barcelona, por ferrocarril a Madrid y al Norte, y por camión a otras plazas más cercanas, era generalmente vendido en comisión, y solo algún que otro vagón o camión era vendido sobre almacén. Pero este negocio en todos los casos estaba en manos de modestos comerciantes llamados «rebuixeros» que solo adquirían el destrío de los almacenes y casi estaba de menos el concepto que se tenía de un comerciante como remitente al mercado interior.

El desconocimiento de las cualidades de la naranja por el público en general por no conocerla, debido a las dificultades y carestía del transporte por una parte, y la mala calidad de la fruta que se veía forzado a comer el público español por otra, hacían que el consumo de la naranja estuviera muy poco extendido.

Según datos de la comisión naranjera de Levante, a nuestro entender bastante exagerados, el consumo del mercado interior en 1934-35, incluídas las zonas productoras, fué el siguiente:

Procedente de Valencia	62.739	toneladas
» » Castellón	23.607	»
» » Alicante	4.322	»
» » Murcia	4.529	»
» » Málaga	30	»
TOTAL	95.227	toneladas

Las zonas productoras son las que mayor consumo hacen de naranja, pues en las capitales de Valencia, Castellón y Murcia, que no son ni con mucho las poblaciones que más consumen, el consumo que se hace por habitante al año es de 21 naranja, sin contar la fruta que se regala o que se vende sin pasar por los mercados de abastos.

Ultimamente y después del Movimiento, el ritmo de envíos al interior ha creeido hasta el punto de ser nuestro más importante cliente en estos últimos años, apreciándose ya por fin la naranja de una manera regular en todas las provincias de España, si bien opinamos que organizando y abaratando el transporte, regulando los envíos a cada plaza con arreglo a sus posibilidades de consumo, estableciendo un sistema de ventas única y exclusivamente en firme o a flote al igual que se hace con los plátanos de Canarias y mandando una fruta que bien podría ser lo que vulgarmente se llama tercera marca como fruta de peor calidad y el destrío para ser indus-

trializado, se conseguiría un aumento extraordinario en el consumo nacional y se sanearía de vendedores irresponsables las diferentes plazas donde éstos puedan existir, consiguiendo que la explotación de tal mercado fuera una auténtica y saneada fuente de riqueza.

Para dar una idea de lo que las diferentes plazas españolas consumen, transcribimos a continuación una relación con cantidades marginadas de lo que cada una recibió por ferrocarril en la campaña 1942-43:

BARCELONA	68.108	toneladas
MADRID	40.028	»
BILBAO	10.812	»
ZARAGOZA	8.915	»
VALLADOLID	5.580	»
PALENCIA	3.947	»
SAN SEBASTIÁN	4.414	»
SALAMANCA	2.215	»
BURGOS	2.956	»
SANTANDER	4.192	»
CALATAYUD	2.336	»
TARRAGONA	4,297	»
LOGROÑO	2.233	»
PAMPLONA	2.382	»
CÓRDOBA	1.520	»
CIUDAD REAL	1.288	»
CALAFELL	1.232	»
ALCÁZAR DE SAN JUAN	1.304	»
VITORIA	2.267	»
LEÓN	1.508	»
CÁCERES	1.182	»
PUERTO LLANO	1.120	»
VIGO	1.404	»
LÉRIDA	3.307	»
JAÉN	1.019	»
ARANJUEZ	1.055	»
ZAMORA	1.064	»
ARANDA DE DUERO	970	»
VALDEPEÑAS	979	»
TOLEDO	972	»
ALBACETE	865	»

PALMA DEL RÍO	1.278	toneladas
BADAJOZ	803	»
ANDÚJAR	802	»
SEGOVIA	902	»
ARBOS	1.118	»
REUS	1.511	»
MEDINA DEL CAMPO	1.175	»
TOMELLOSO	746	»
OVIEDO	1.143	»
ZAFRA	675	»
LINARES	709	»
LA CORUÑA	1.032	»
DAIMIEL	634	»
VALENCIA	606	»
BARACALDO	926	»
PEÑAFIEL	953	»
ZUMÁRRAGA	1.025	»
MANZANARES	571	»
VILLACAÑAS	534	»
GIJÓN	504	»
CABRA	501	»
PEÑARROYA	464	»
BENABENTE	449	»
MIRANDA DE CHO	699	»
EL CARPIO	451	»
AVILA	458	»
TORRELAVEGA	540	»
VILLANUEVA DE LA SERENA	484	»
CALAHORRA	1.212	»
TAFALLA	493	»
BARCELONA	1.815	»
PONFERRADA	413	»
MORA DE TOLEDO	400	»
VILLA DEL RÍO	380	»
ORENSE	387	»
SEVILLA	513	»
LUGO	481	»
HARO	795	»
TUDELA	690	»

TALAVERA DE LA REINA	349	toneladas
SANTIAGO DE COMPOSTELA.	620	»
REINOSA	337	»
TARRAGONA	893	»
ALCALÁ DE HENARES	350	»
ATECA	524	»
EL FERROL DEL CAUDILLO ..	605	»
TORRIJOS .	324	»

Aparte de la cantidad expuesta anteriormente, y como prueba de la importancia que el tráfico marítimo puede tener también para el mercado interior, si se abaratan los fletes, ya que mientras en 1940 se pagaba por tonelada de Castellón a Barcelona 30 pesetas y en la actualidad se pagan 82'25, daremos a continuación un detalle de los envíos realizados por vía marítima tan sólo en la provincia de Castellón:

1940-41	19.340	toneladas
1941-42	18.327	»
1942-43	19.157	»
1943-44	6.203	»
1944-45	4.788	»

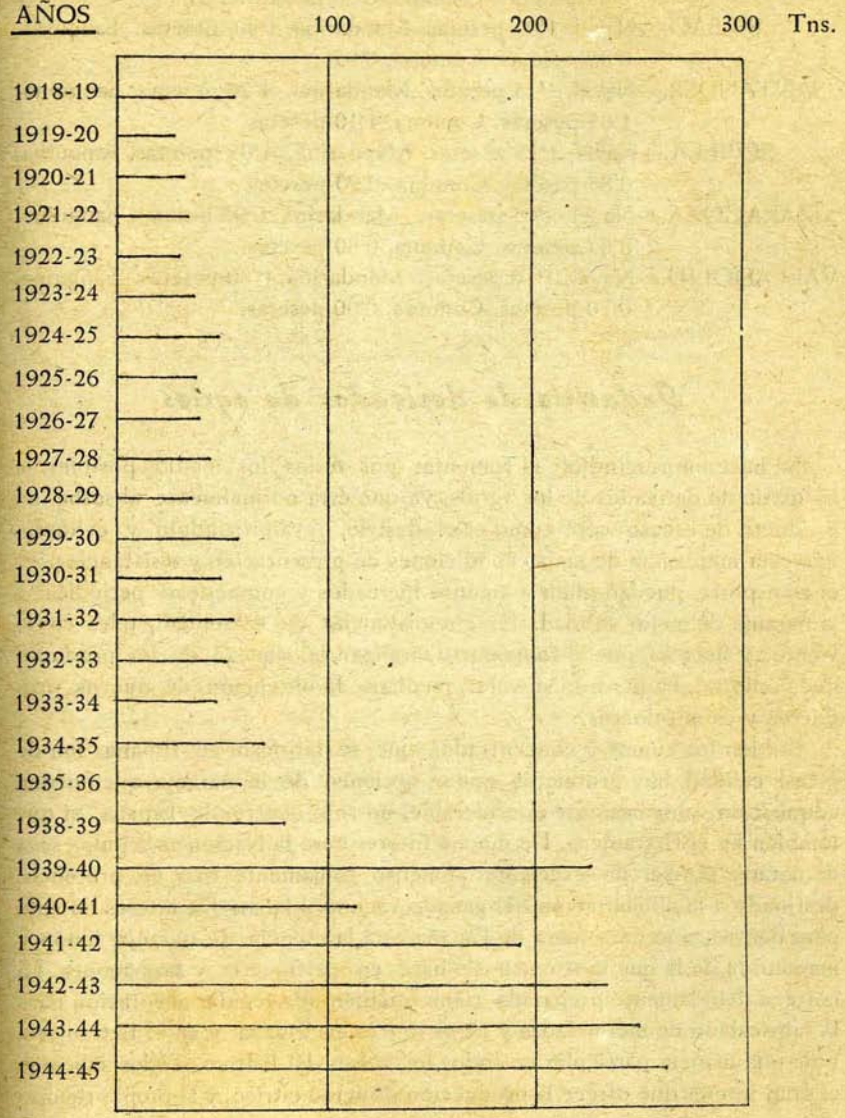
Los puertos a los que usualmente suele mandarse naranja por vía marítima son: Barcelona, Sevilla, Palma de Mallorca, Cádiz, Ceuta, Melilla, Algeciras, Las Canarias, y en los barcos de cabotaje de líneas regulares, pequeñas cantidades a los puertos del Norte de la Península, ya que debido a la lentitud del servicio y mal acondicionamiento de la bodega, generalmente llega la fruta a destino en pésimas condiciones.

Otro de los motivos que en los últimos años ha ocasionado una baja en el transporte marítimo para el mercado interior, ha sido la poca atención que las autoridades portuarias de los puertos de destino prestan a la descarga de la naranja, que ocasiona continuos robos y abusos, que impiden el mandar la fruta a granel y obligan a hacerlo en envases, con lo que la confección de la fruta se acrecenta y grava considerablemente.

El promedio de la naranja movilizada por carretera en los últimos años ha sido de unas 50.000 toneladas anuales.

El promedio de precios a que se ha vendido en 1944 nuestra naranja en las principales plazas españolas ha sido el siguiente:

Envíos al mercado interior en miles de Tns.



BARCELONA.—Navel, 1'15 pesetas. Mandarina, 0'95 pesetas. Comuna, 0'85 pesetas. Sanguina, 0'70 pesetas.

MADRID.—Navel, 1'15 pesetas. Mandarina, 1'15 pesetas. Sanguina, 0'85 pesetas. Comuna, 0'90 pesetas.

BILBAO.—Navel, 1'05 pesetas. Mandarina, 1'00 pesetas. Sanguina, 0'85 pesetas. Comuna, 0'95.

SANTANDER.—Navel, 1'15 pesetas. Mandarina, 1'20 pesetas. Sanguina, 1'05 pesetas. Comuna, 1'10 pesetas.

SEVILLA.—Navel, 1'15 pesetas. Mandarina, 1'05 pesetas. Sanguina, 0'85 pesetas. Comuna, 0'90 pesetas.

ZARAGOZA.—Navel, 1'05 pesetas. Mandarina, 0'95 pesetas. Sanguina, 0'85 pesetas. Comuna, 0'80 pesetas.

VALLADOLID.—Navel, 1'10 pesetas. Mandarina, 0'80 pesetas. Sanguina, 0'70 pesetas. Comuna, 0'90 pesetas.

Industria de derivados de agrios

Se hace imprescindible el fomentar por todos los medios posibles, la industria de derivados de los agrios, ya que ésta normalmente absorbe un producto de escaso valor como es el destrío, revalorizándolo y evitando que esta mercancía de malas condiciones de presentación y resistencia para el transporte, puedan afluir a algunos mercados y competir o perjudicar a la naranja de mejor calidad. En circunstancias de calamidad, tales como vientos y heladas, puede fomentar y vitalizar la riqueza de un producto que como tal, ha perdido su valor, mediante la obtención de nuevos productos y subproductos.

Si bien los zumos y concentrados que se fabrican en España son de escasa calidad, hay productos que se obtienen de la naranja que pueden adquirir un valor bastante considerable, no solo dentro de España, si que también en el Extranjero. De mucho interés para la Nación es la pulpa seca de naranja por ser un excelente alimento sumamente rico en proteínas, destinado a la alimentación del ganado vacuno y lanar. De interés no solo para dentro, sino para fuera de España está la esencia de naranja, limón y mandarina de la que tanto uso se hace en perfumería y farmacopea. La corteza debidamente preparada tiene también una regular aceptación para la fabricación de mermeladas y otros dulces en España y en el Extranjero, y de una manera particular en todos los países del Báltico. Todos sabemos el gran interés que ofrece la producción de ácido cítrico, y al propio tiempo

los beneficios que podría reportarnos la obtención de pectina y otros muchos productos que pueden salir de la naranja.

En lo que hace referencia a la cantidad de naranjas, limones y mandarinas manipulados por las diferentes fábricas españolas, podemos citar como ejemplo los datos recogidos durante la campaña de 1940-41:

Provincia	Naranjas	Limones	Mandarinas
Castellón	2.567.600 kgs.	50.000 kgs.	416.616 kgs.
Valencia	8.372.950 »	1.761.910 »	1.149.904 »
Murcia	980.000 »	1.740.000 »	—
TOTALES...	11.920.550 kgs.	4.091.910 kgs.	1.566.560 kgs.

De esta cantidad de agrios manipulada, se obtuvieron los productos, kilos y pesetas, cuyo detalle se expone a continuación:

Productos	Kilos	Pesetas
Esencia de naranja	28.459	3.554.584
Esencia de limón.....	3.306	661.200
Esencia de mandarina...	667	122.399
Zumo de naranja.....	304.138	3.124.336
Zumo de limón	25.400	355.600
Corteza de naranja.....	814.350	2.355.673

Exponente de la riqueza naranjera

Vamos a dar a continuación un pequeño detalle de cómo está formada la riqueza naranjera en España.

Existe un área de cultivo de 953.504 hanegadas, que si le ponemos tasándolo por lo bajo un valor de tan sólo 5.000 pesetas, ascienden a un capital del orden de los 4.767.520.000 de pesetas.

El número de hanegadas, propietarios y árboles que a cada provincia corresponden es el siguiente:

Provincia	Propietarios	Hanegadas	Arboles
Valencia ...	37.326	524.373	15.731.190
Castellón ..	21.924	279.465	18.749.389
Murcia	3.250	77.760	2.258.000
Alicante ...	3.478	45.600	1.368.000
Málaga	1.046	18.528	390.675
Tarragona..	508	6.750	180.226

Como exponente del esfuerzo realizado por los agricultores naranjeros, que en su afán de producir no han reparado en medios, y han hecho ingentes esfuerzos económicos sin la ayuda de nadie, es el número de pozos de diferentes clases que hay instalados, sacando el agua de profundidades hasta de 200 metros con el fin de darle vida y agua al naranjo. El número de motores instalados es de 1.513 con una fuerza en HP. de 34.702.

Organización

Representando, pues, por todo lo expuesto la riqueza naranjera un importantísimo capítulo en la economía nacional, creemos, pues, que solamente con medidas de tipo económico, y no de tipo político, podría llegarse a estructurar una organización que salvara todos los escollos existentes y los muchos que se nos tienen que presentar todavía y conseguir con ello sostener bien alto el pabellón español y al propio tiempo proporcionarle de una manera regular y segura al Estado, una fuente de divisas, que tantísima falta nos hacen para estabilizar la balanza del comercio exterior.

Ante todo y para poder presentar un frente común de batalla se hace imprescindible que haya tan sólo un mando único, con un buen Estado Mayor que dirija y encauce por camino seguro las diferentes facetas de la exportación naranjera.

El sistema de Cooperativas tan manejado últimamente, es desde luego sumamente halagüeño para el agricultor, máxime cuando se le pone por ejemplo el éxito obtenido por las Cooperativas norteamericanas. Pero a ello tenemos que hacer constar y resaltar, que no solo la idiosincrasia del pueblo americano, sino que también la índole de cultivo y propiedad de las tierras allí existentes, es sumamente diferente a nuestro caso. Que las Cooperativas se formaron allí en una época muy diferente a la actual, y por último que, el hecho de consumir el propio país el 90 % de su producción, hace que cambie por completo el panorama.

Las Cooperativas, al eliminar al intermediario, reportan grandísimos beneficios al agricultor, mas para que un sistema de Cooperativas funcione, se necesita una previa educación del agricultor con el fin de que éste no se crea con derechos superiores a ninguno del resto de los cooperados en su organización, y una minuciosa selección y capacitación de los elementos técnicos que vayan a dirigir una Cooperativa, junto con un minucioso estudio de la forma en que van a establecerse los derechos y obligaciones de

los asociados, y sobre todo de la manera en que se va a organizar la recogida de sus productos, ya que en este punto radica la cuestión batallona que ha llevado al fracaso a tantísimas Cooperativas naranjeras.

Creemos que en el mundo existen entidades económicas, no vayamos a analizar de qué tipo, que manejan por sí solas intereses tan considerables en cuantía e intrincados como puedan ser los nuestros.

La estructura de la organización que nosotros necesitamos, debería ser del tipo de una gran sociedad anónima en la que tuvieran participación los diferentes elementos que integran la riqueza naranjera, de una manera proporcional a la cuantía material de los intereses que cada uno de estos grupos representa.

Con un presidente a la cabeza, a cuyas órdenes inmediatas habría un Director Gerente, se formaría un Consejo, cuyo nombramiento al igual que el de los cargos anteriores, debería ser hecho libremente por los propios interesados, estando representados en dicho Consejo los diferentes intereses naranjeros en proporción, como ya se ha dicho, a la riqueza que cada uno de ellos representare. Agricultores, Cooperativas y comerciantes. Todos estos cargos, no deberían ser retribuídos mediante sueldos de ninguna clase, debiendo percibir en su lugar un porcentaje que en su día se determinare, de los beneficios que tuviera la Organización, pues de esta manera habría un mayor estímulo para hacer las cosas bien. Solo las dietas deberían ser prefijadas.

Este Consejo, estaría asistido con voz pero sin voto, por los elementos técnicos del Estado, que a juicio del mismo deberían intervenir.

Como elemento de enlace entre dicho Consejo y los naranjeros en general, habría una oficina en cada provincia y una Delegación en cada población productora, al frente de cada una de las cuales debería haber un elemento naranjero, elegido de abajo arriba, sin intromisión política de ninguna clase por parte de las autoridades locales o provinciales.

El organismo central estaría dividido en cuatro Secciones: Producción, Exportación, Industrialización y Administración.

La Sección de Producción tendría a su cargo los elementos necesarios encaminados a producir una mejora en la fruta y un abaratamiento en la producción. Se cuidaría de proporcionar los abonos e insecticidas necesarios al precio más económico posible, debiendo estar dotada de medios para adquirir directamente bien en España o en el Extranjero, todo lo necesario sin intromisión de intermediarios de ninguna clase, debiendo estar capacitada para incluso montar, adquirir o arrendar las fábricas que se creyera oportuno. Al propio tiempo debería educar al agricultor en el sen-

tido de encaminarlo a conseguir una mayor perfección en el cultivo y asesorarle de cuantos problemas pudieran presentársele a éste.

La Sección de Exportación debería tener cinco departamentos: Exterior, Interior, Transporte, Material y Propaganda.

La Exterior debería intervenir con su presencia en todos los tratados que España firmare con países consumidores de nuestra naranja, con el fin de asesorar debidamente al Estado.

Inspeccionaría a la salida la calidad de la fruta. Montaría un esmerado servicio de ventas e información en el Extranjero y regularía por los medios que se creyera oportunos las expediciones de naranja con el fin de controlar lo que a cada mercado se mandare para que fuera lo justo y así poder evitar aglomeraciones de mercancía.

La Interior montaría un sistema de agentes en las principales poblaciones consumidoras de España, para poder colocar en firme toda nuestra fruta. Al igual que la Sección Exterior debería inspeccionar y regularizar los envíos a cada plaza.

La Sección de Transporte debería en todo lo posible organizar y dirigir el transporte tanto interior como exterior, procurando poco a poco llegar a poseer el material propio que fuera necesario, tanto en vagones corrientes para que la naranja llegara lo más rápidamente posible a su destino, como en vagones intercontains.

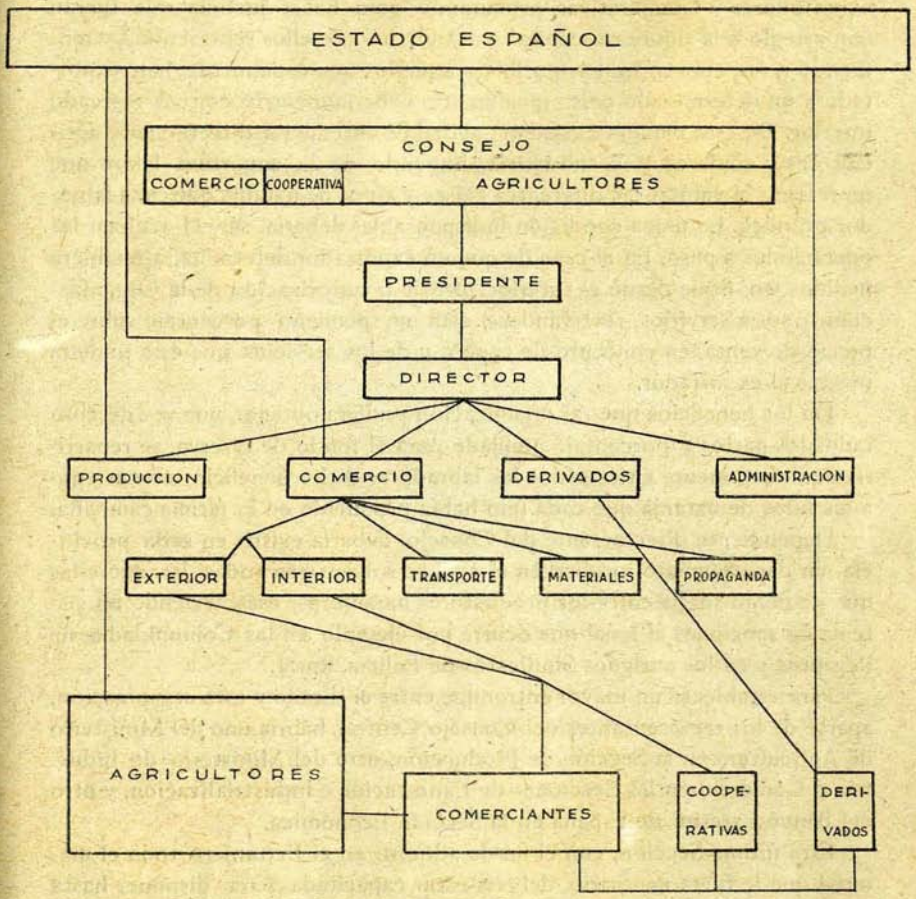
La Sección de Materiales se encargaría de proporcionar todos los útiles necesarios, al menor coste posible, a los comerciantes o Cooperativas, bien de procedencia nacional o bien extranjera mediante las importaciones necesarias, siempre a base de compensar tales productos con naranja. Debería llegar incluso con el tiempo, a poseer en España las fábricas necesarias para producir envases, papel, puntas y cuerda.

La Sección de Propaganda debería procurar por medio de los recursos más adelantados posibles hacer que los consumidores de naranja valenciana, tanto españoles como extranjeros, aumentaran el consumo de esta fruta.

La Sección de Industrialización, fomentaría en todo lo posible la transformación de la naranja, montando un servicio de investigación para llegar al perfeccionamiento técnico e industrial más absoluto posible. Construiría fábricas en las zonas que no lo hiciere la iniciativa privada y adquiriría los derivados obtenidos por las fábricas particulares para colocarlos de la mejor forma posible.

La Sección de Administración se encargaría de la supervigilancia administrativa en general de las diferentes Secciones y de la formación de un fondo de reserva para poder constituir una caja de préstamos que a un in-

Organigrama de lo que podría ser una futura organización naranjera



terés módico facilitara dinero a los productores o exportadores cuando a éstos les hiciere falta, bien con la garantía de las cosechas normalmente, o bien con la garantía de sus bienes en caso de una catástrofe. Esta sería la forma mejor y más equitativa de un seguro de helada.

Con el fin de no anular ni echar por tierra intereses muy respetables, la organización pasaría los pedidos que creyera oportunos a los diferentes exportadores y Cooperativas, procurando para hacer justicia que fueran con arreglo a la riqueza o capital que cada uno de ellos representara y tendiendo a respetar en lo más posible a aquellos que usualmente han exportado a un determinado país. Igualmente debería ocurrir con el mercado interior. De esta manera el sistema actual de entenderse directamente agricultores y comerciantes subsistiría, huyendo de la engorrosa labor que representa el valorar las diferentes clases y tipos de naranja que cada labrador produce. La única condición indispensable debería ser el realizar las operaciones a peso. En el caso de que un exportador determinado recibiera pedidos en firme desde el exterior, previa la autorización de la Organización, podría servirlos, reservándose ésta un pequeño porcentaje sobre el precio de venta, en concepto de canon, y de los servicios que ésta pudiera prestar al exportador.

De los beneficios que tal organización pudiera obtener, una vez descontados los gastos y porcentaje prefijado para el fondo de reserva, se repartiría equitativamente entre todos los labradores dicho beneficio, con arreglo a los kilos de naranja que cada uno había producido en la última campaña.

Dependiente directamente del Consejo, debería existir en cada provincia, un departamento jurídico en el cual se solventaran todas las querellas que pudieran surgir entre los productores naranjeros, estableciendo un sistema de sanciones al igual que ocurre por ejemplo en las Comunidades de Regantes y en los antiguos Sindicatos de Policía Rural.

Para establecer un mayor entronque entre el Estado y esta organización, aparte de los representantes del Consejo Central, habría uno del Ministerio de Agricultura en la Sección de Producción, otro del Ministerio de Industria y Comercio en las Secciones de Exportación e Industrialización, y otro del Banco Exterior de España en la Sección Económica.

Esta última Sección, con el fin de adquirir en el Extranjero todo el material que le fuera necesario, debería estar capacitada para disponer hasta de un máximo del 25 °/o del total de divisas que la exportación naranjera produjera, debiendo al final de cada campaña dar cuenta detallada al Estado de la forma en que éstas se habían invertido, y en caso de existir un saldo, reintegrar éste al Estado.

Quizá una vez en marcha esta organización, pudiera haber alguien que se sintiera perjudicado, pero en todos los órdenes de la vida hay que tener en cuenta los intereses de la mayoría, ya que ésta por nada puede ni debe sacrificarse a una minoría, que en este caso opinamos sería muy reducida.

En el orden laboral y en cuantas disposiciones se dictaran, esta organización estaría por completo supeditada al Estado y Sindicato.

Consideraciones finales

El crear una organización de tal índole, podría muy bien servir de base para la convocatoria de una Conferencia Mundial de países productores de agrios, encaminada a intercambiarse los conocimientos técnicos especiales que cada país poseyera y a delimitar zonas de influencia para la exportación de la naranja, lo más beneficiosas para los intereses de cada país, considerando el transporte necesario, y evitando con ello una competencia loca que a nadie puede beneficiar.

Creemos que después de la pérdida del mercado alemán y otros europeos que tanta falta nos van a hacer, debemos encaminar nuestros esfuerzos a buscar nuevas zonas de expansión, y éstas muy bien podrían ser las del Hemisferio Sur, por coincidir sus cosechas en la Estación opuesta a la nuestra y de una manera particular los países sudamericanos.

Castellón de la Plana, Agosto de 1946.