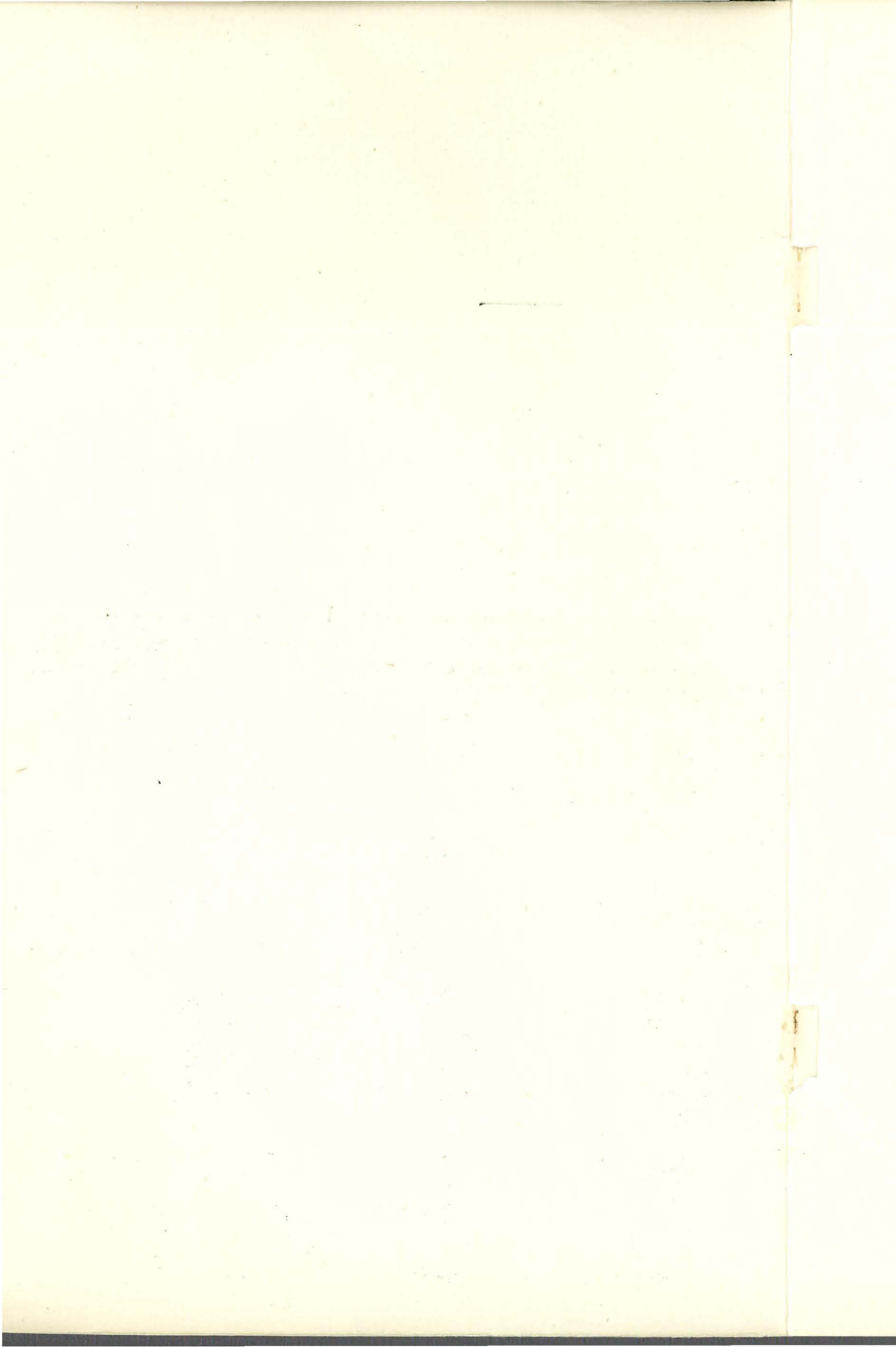


6

ESTUDIOS SOBRE  
LA COYUNTURA  
ACTUAL DE LA  
RIQUEZA RANJERA

A-3

39



CB1602651663 FA/327

FRXX/2339

SEIS ESTUDIOS SOBRE LA COYUNTURA  
ACTUAL DE LA RIQUEZA NARANJERA



# SEIS ESTUDIOS SOBRE LA COYUNTURA ACTUAL DE LA RIQUEZA NARANJERA

## **I. - Los agríos en un momento crítico**

*Por FÉLIX PAREJA*

*Delegado Regional de Comercio en Valencia*

## **II. - La economía citrícola ha de ser reorganizada desde sus cimientos**

*Por FÉLIX PAREJA*

*Delegado Regional de Comercio en Valencia*

## **III. - Extrema preocupación ante la próxima campaña naranjera**

*Por PEDRO MONSONÍS*

*Exportador de Frutas*

## **IV. - Mi sueño naranjero**

*Por BOU BONO*

*Ingeniero Agrónomo y agricultor*

## **V. - Más sobre el problema de la naranja en España**

*Por M. TORRES MARTÍNEZ*

*Profesor de Universidad y agricultor*

## **VI. - Quien rompe el «tubo», rompe la naranja**

*Por BOU BONO*

*Ingeniero Agrónomo y agricultor*



## Preámbulo

*Nada que se refiera a una riqueza agrícola tan trascendental para la provincia de Castellón como la naranja puede ser ajeno a esta Cámara Oficial Sindical Agraria. Pero, por otra parte, en una cuestión siempre delicada y en muchas ocasiones objeto de especulaciones teóricas y prácticas interesadas y parciales, no es conveniente intervenir demasiado profusamente.*

*Ello no significa dejar de prestar atención a tema tan interesante, mucho menos en un momento como el actual, cuando la producción naranjera provincial se halla en plena expansión y las campañas de exportación movilizan cada vez más capital, más esfuerzos y más ilusiones.*

*Por ello, convencidos de que así contribuimos a informar a los agricultores castellonenses y aún a cuantos en la provincia toda se interesan por la cuestión naranjera, creemos oportuno recoger hoy en un folleto seis interesantísimos trabajos recientemente publicados sobre la cuestión. Los cinco primeros, aparecidos en la revista "Información Comercial Española", en sus números de febrero, abril, mayo y junio del corriente año, y firmados por don Félix Pareja, Delegado Regional de Comercio en*

*Valencia; don Pedro Monsonís, exportador de frutas; el señor Bou Bono, Ingeniero Agrónomo y agricultor, y don Manuel Torres Martínez, Profesor de Universidad y agricultor, y el sexto, aparecido en la revista "Oranges" en su número del mes de julio y firmado también por el señor Bou Bono.*

*Los seis trabajos, aisladamente, han dado pie a alabanzas y a críticas, pero estamos seguros de que en conjunto y desde diferentes puntos de vista permiten juzgar al lector la coyuntura actual de la riqueza naranjera, sus problemas, sus posibilidades y sus aspiraciones. Esta información es la que creemos conviene ofrecer a los agricultores castellanenses y a quienes por la riqueza provincial se interesan, y por ello recogemos, agrupados en un folleto, los seis interesantísimos trabajos.*



## Los agrios en un momento crítico

Campeños y especuladores pueden deshacer uno de los frentes más importantes de la exportación española

Por FÉLIX PAREJA

La campaña de agrios, en cuya mitad nos encontramos, tiene unas características muy peculiares, que, indudablemente, la harán pasar a la historia naranjera española como una de las más difíciles, cuando podía haber sido relativamente normal.

Los hombres que viven de la naranja y hacen las campañas no han logrado sino enturbiar la actual, porque sus pasiones han actuado como nunca. Menos mal que las lluvias han venido a ayudarnos y a corregir, dentro de lo posible, las dificultades que nos creamos de continuo.

Sería deseable que la mayoría de los naranjeros que se molesten en leer este trabajo alcancen a encontrar en él un objetivo análisis del desarrollo de esta mitad de campaña, liberados los hechos de la hojarasca que los suelen encubrir.

### Momento difícil

Nuestra naranja, la de todos los españoles, ha llegado a un momento de evidente gravedad, y es imprescindible que consideremos la situación y apuntemos, con la necesaria claridad, unas dificultades que cada día se hacen más notorias.

El desarrollo económico de la naranja es del más alto interés nacional. Por eso, no puede ser considerada como un producto de especulación que oscile al amparo de intereses de sectores privados o sea fácil instrumento político.

### El interés nacional, ante todo

Nuestros agrios mueven mucho dinero al año, miles de millones de pesetas; ciento y pico de millones de dólares en múltiples divisas, muchas de ellas de la mayor potencia. Sus problemas suelen ser apagados o adquieren desorbitada resonancia, según los intereses que afecten.

En la segunda mitad del siglo xx, los intereses particulares y egoístas han de ser eludidos cuando pelagra el interés nacional. No importan ahora los errores pasados, porque no estamos en tiempo de lamentaciones inútiles. Es preciso, por el contrario, que analicemos la situación en que nos encontramos. Con la mirada puesta en el bien nacional y de espaldas a los intereses anacrónicos, pretendemos exponer lealmente los peligros que nos acechan, en el caso de que no se adopten las medidas pertinentes. No son cuestiones de forma ni fórmulas transaccionales las requeridas. Debe operarse en profundidad. Son los cimientos lo que es preciso variar. Si en la Era atómica es anacrónico el arco y la flecha, más lo es, en la época de la programación económica, de los grandes frentes comerciales y de la competencia organizada, que haya quienes pretendan vivir todavía en la anarquía comercial de primeros de siglo.

### **Organización frente a la anarquía**

Una cosa es la libertad y otra muy distinta el libertinaje. El potentísimo sector agrícola naranjero ha sido hábilmente convencido de que con el arbitristo comercial tendrá más seguro un continuado crecimiento de sus beneficios. Terrible error, peligrosísima obcecación y abstrusa demagogia.

El sector agrícola, el campo, como dicen en Valencia, ese inquieto y ruidoso campo tantas veces incomprendido porque casi siempre desorbita sus reales problemas, es la gran e indiscutible base de nuestra riqueza naranjera. Por tanto, es de vital interés que no se lance por una pendiente peligrosísima para él, cual es la inflación de sus costes y del valor de sus tierras.

### **Un tope: la línea de costes internacionales**

Si nuestra agricultura cítrica no se serena y el valor de sus tierras y de sus costes sobrepasan la línea de costes internacionales de la naranja, se llegará a asfixiar en su propia prosperidad. Porque no olvidemos dos puntos básicos: primero, que la naranja española no es la única en los mercados, y segundo, que esta naranja no es un artículo de lujo, sino una fruta que debe alcanzar a grandes masas de consumidores, por lo que su precio tiene un límite, pasado el cual, aparece la sustituibilidad económica.

El cultivo de un huerto de naranja, dice el eminente naranjero Font de Mora, es una delicada obra de arte; y el que no alcanza rendimientos medios, más vale se dedique a otra cosa. Olvidar esta receta es, en efecto, un grave mal, que no sólo desprestigia nuestra fruta, sino que fija un coste marginal alto en el mercado, con evidente daño para el volumen total.

## **Un mal grave: la especulación del suelo**

Dos males graves afectan fundamental y subrepticamente a la economía agrícola naranjera. La hanegada de naranja tiene hoy un precio desorbitado y desproporcionado en un rendimiento normal con la lista de costes de la competencia. A todo el que hoy es propietario de un huerto, le satisface muchísima que el precio de esta hanegada suba de día en día, sin comprender que esto asfixia cada vez más su propia riqueza, porque le obliga a elevar los precios, y con ello, todos los costes, y cierra a la naranja sus salidas masivas imprescindibles. Esta droga económica no atonta, pero es como una bomba de relojería a plazo fijo.

La causa de esta elevación del precio de la tierra nace de unos factores antinaturales, cuyas consecuencias son muy graves. Uno es la práctica limitación de las tierras naranjeras. Otro, la falta de canalización del ahorro del agricultor hacia inversiones distintas, que tanto favorecerían a la Economía Nacional. Ambos factores hacen que un interés desmedido se vuelque sobre la tierra levantina, supervalorizándola a límites absurdos y antieconómicos.

## **Peligroso error de los cultivadores**

La alta rentabilidad que hoy se exige a la hanegada de naranjal, por causa de una tan excesiva revalorización de la tierra, la encadenada y natural elevación de los costes de cultivo en función del alza de los precios de venta de la fruta en el mercado agrícola, junto al riesgo elevado que siempre ha supuesto el cultivo de la naranja, repercuten sobre el agricultor, inclinándole equívocamente a apoyar, con más vigor que los mismos exportadores, cualquier aspiración de elevación de cambios, al tiempo que le convierte en un arriscado partidario del libertinaje en la exportación. Su espiral inflacionista propia se convierte en autofágica; sus reacciones y opiniones nunca pueden ser, por ello, objetivas, y es difícil suponer un serenamiento, un realismo y una flexibilidad que frenen y contengan tan falsa tendencia.

## **Falseamiento comercial**

Pasemos al sector de confeccionadores y exportadores. Si no aceptamos de principio que bastantes de quienes se dedican a estos menesteres tienen más de especuladores que de comerciantes, no llegaremos a comprender enteramente el problema.

Un jugador busca el riesgo y no puede vivir sin él, pero en forma creciente. Si ya de por sí la fruta entraña en grado máximo dicha tentación, aún puede incrementarse ésta con el cubileteo de las divisas.

Dicho está que el campo es terreno abonado para las maniobras que tiendan a elevar sus cotizaciones. Pero, además, tales movimientos

alcistas son excitados por ese cúmulo de especuladores, en bastantes casos inconscientes y en otros muchos poco solventes, que arrastran a los demás sectores naranjeros, con harta pesar de quienes han conseguido alcanzar una sólida posición económica y preferirían no exponer sus capitales a tan azarosos embites.

Estas son las movedizas arenas donde se asientan los cimientos de una de nuestras más fundamentales riquezas. La que más divisas proporciona, sin duda, a la Nación. La que crea una fabulosa renta en pesetas, que permite consumir ingentes cantidades de productos de mercado interior. La que da vida a las más dispares industrias del país, a la vez que les proporciona, por medio de las divisas que produce, buena parte de las materias primas y del utillaje precisados.

Si los más sensatos de entre los naranjeros reconocen que una situación de tal índole es insostenible, que ni hay bolsillo que resista ni corazón que aguante tanto riesgo, ¿qué menos puede decir la comunidad económica nacional ajena a esta forma de vivir, pero para la cual es vital en gran parte la naranja?

### **Engañosas consecuencias de una buena campaña**

La campaña pasada fue fabulosa. Había poca fruta, ya que nuestros naranjales no se habían recuperado aún totalmente de las heladas tristemente célebres de 1956. Además, en los mercados europeos la falta de fruta revalorizó nuestra naranja.

El precio exterior fue firmísimo y creciente, y, como es lógico, el agrícola fue en alza desde el principio, con alturas desorbitadas al final. Pero el mercado lo pagaba y, por tanto, había una base económica sólida.

Mala herencia nos supuso esa pasada campaña. El campo revalorizó aún más sus tierras, vertiendo a alta presión sus ahorros en las hanegadas que podían comprarse, siempre a precios costosísimos y antieconómicos (en función de los costes internacionales). Las obras agrícolas de ampliación de naranjales se redoblaron con mayor ímpetu. Naturalmente, los jornales agrícolas tuvieron que elevarse, dada la proporción de estos beneficios.

Pero el campo tomó parte en este festín de beneficios sólo a partir de la segunda mitad de la campaña. Quien vendió su naranja en el árbol al principio, recordando aún las heladas pasadas, hubo de aguantar las burlas y las críticas de los vecinos y familiares, que le echaban en cara el éxito de aquellos que por esperar habían vendido al doble de precio por arroba que él.

## **Al comienzo de la actual campaña**

Así empieza la campaña 1958-59. Con un volumen de producción aún no mucho mayor que la anterior, pero con Europa llena hasta límites desconocidos de otras frutas (peras y manzanas, sobre todo) y con la competencia afilando sus armas para aprovechar el menor descuido nuestro y arrancarnos un jirón mayor de nuestros mercados.

Los exportadores habían repletado sus arcas. Muchos habían conseguido, al fin, pagar las deudas contraídas en pasadas campañas desgraciadas. Otros tuvieron fabulosos beneficios, siempre algo exagerados por la fantasía popular y la humana vanidad.

El más lego en mercados comprendía que las cotizaciones de la pasada campaña no podían repetirse en ésta, y la exportación empezó a comprar lentamente al campo, dados los precios dislocados que éste pretendía. No obstante, un régimen de lluvias imprevisto y desconocido en Valencia descargó en otoño, impidiendo las salidas masivas que de otra forma se hubiesen presentado indudablemente, ya que los precios en el campo nunca han sido barrera para los jugadores arriesgados. De haberse producido, tal situación habría acarreado el hundimiento de los mercados y unas pérdidas fabulosas.

## **Una nueva y peligrosa jugada**

Se acercaba Navidad y el campo no vendía. La naranja en los árboles recibía la lluvia y, con ella, una desproporcionada cantidad de agua, que engordaba anticomercialmente la fruta y le hacía perder condición para el embarque. Entonces la cotización de la naranja bajó y empezó a normalizarse la exportación.

Pero los interesados se empeñaron en estropear la campaña, sin caer en la cuenta de que las lluvias habían frenado saludablemente las desorbitadas apetencias y eran un toque de rebato para entrar en razón.

El descenso de los precios en el campo se detiene en enero, y se vuelve a disparar el alza al iniciarse la segunda parte de la campaña, frenando la exportación normal. Surge entonces un psicosis de devaluación por el sector agrícola, que se desorbita hasta el histerismo. Se piden elevaciones de tipo de cambio en las más diversas formas, a pesar de la reiterada firmeza de las autoridades, las cuales, con sus directrices y normas clarísimas, no pecaron precisamente ni por defecto ni por oscuridad.

## **El agricultor vuelve a equivocarse**

Como el campo está más fuerte que nunca, ha logrado mantenerse firme en sus posiciones, sacando de quicio costes, rentas y beneficios. Ello contribuye a que se sitúe en primera línea del negocio el expor-

tador jugador cien por cien, a quien la caja de naranjas, la marca y la calidad le tiene sin cuidado, llamado exclusivamente por el beneficio en el tráfico de divisas. El especulador puede seguir comprando en el campo al ritmo que quiere. Para él no hay calidad, ni espera que para él haya normas. Sólo quiere hacer beneficios un año y luego que lo retiren. Los solventes no se atreven a continuar y, como paradoja, el campo aplaude a los arbitristas, pese a que sólo obtiene hoy de ellos un limitadísimo beneficio, ya que nunca llegaron a sacar toda la naranja ni a desplazar totalmente a la masa de exportadores mejores, que son los que, en definitiva, resuelven las campañas.

### **Hay que bloquear la especulación**

Nuestra vital riqueza económica naranjera no debe seguir el camino de la especulación. Bastante riesgo tiene con las heladas u otros accidentes técnicos o comerciales, como es la organizada y cada día más fuerte competencia, para abandonarla a este peligro mayor.

Si la ley prohíbe el juego velando por el bienestar de los individuos, no puede permitirse el juego con los intereses del país. Hoy no se puede ya decir que cada uno es libre de hacer lo que le venga en gana con sus bienes, cuando éstos, en conjunto, condicionan la suerte de todo el pueblo.

Si las circunstancias y las instituciones (en el sentido estructural económico de las mismas) impiden la selección natural, es preciso provocar dicha selección, de igual manera a como hace el cirujano cuando interviene para salvar la vida de un enfermo. Si la estructura institucional de la exportación de la naranja puede dar lugar a situaciones como la descrita, no nos quedará otro remedio que variarla.

### **Ejemplo a seguir**

Con fruta peor y con renta locacional más desfavorable, los países productores de la competencia hacen ventajosamente la guerra en los mercados, y no por la simple razón del tipo de cambio, como muchos dicen.

Se hace preciso, por tanto, que adoptemos sus formas, comprobadas por la práctica y el éxito, haciendo evolucionar las nuestras, para entrar en línea proporcional de costes y beneficios normales.

Si el exportador demuestra con su práctica que no es un comerciante, sino un arbitrista, es preciso impedirle que especule con la naranja española. Si el confeccionador no sabe exportar, tendrá que quedarse en lo que únicamente ha demostrado aptitud. Si el agricultor quiere obtener más beneficios, puede optar por el régimen de cooperativa y arrancarle a los mercados los que éstos ofrezcan, enviando sus productos sin intermediarios.

## Falseamiento de la verdad

Es criterio muy arraigado en los medios agrícolas, inculcado por los típicos demagogos, que, por lo general, sólo buscan proteger sus intereses privados, llámense comisión de fletes, de compras, etcétera, que la solución vendrá cuando España tenga más de dos millones de toneladas de producción de naranja. Entonces, dicen, barreremos a nuestros competidores, inundando los mercados europeos con andanadas de fruta, sin que sea precisa una disciplina comercial, porque si en un año se arruinan la mitad de los exportadores, surgirán otros nuevos al siguiente. Nuestra economía, sin embargo, no es tan poderosa y próspera como para tirar una de sus más importantes riquezas por la ventana por un simple y equívoco prurito de competencia.

Nadie debe olvidar que nuestros temibles competidores perfeccionan cada día una más valiosa y unificada organización, con una selección de fruta fresca y una perfecta estructura comercial para alimentar a precio internacional, con los destríos, sus industrias de derivados. Sería absurdo que nadie cayera en el engaño de suponer que esa competencia podríamos reducirla con armas tan caras e infantiles.

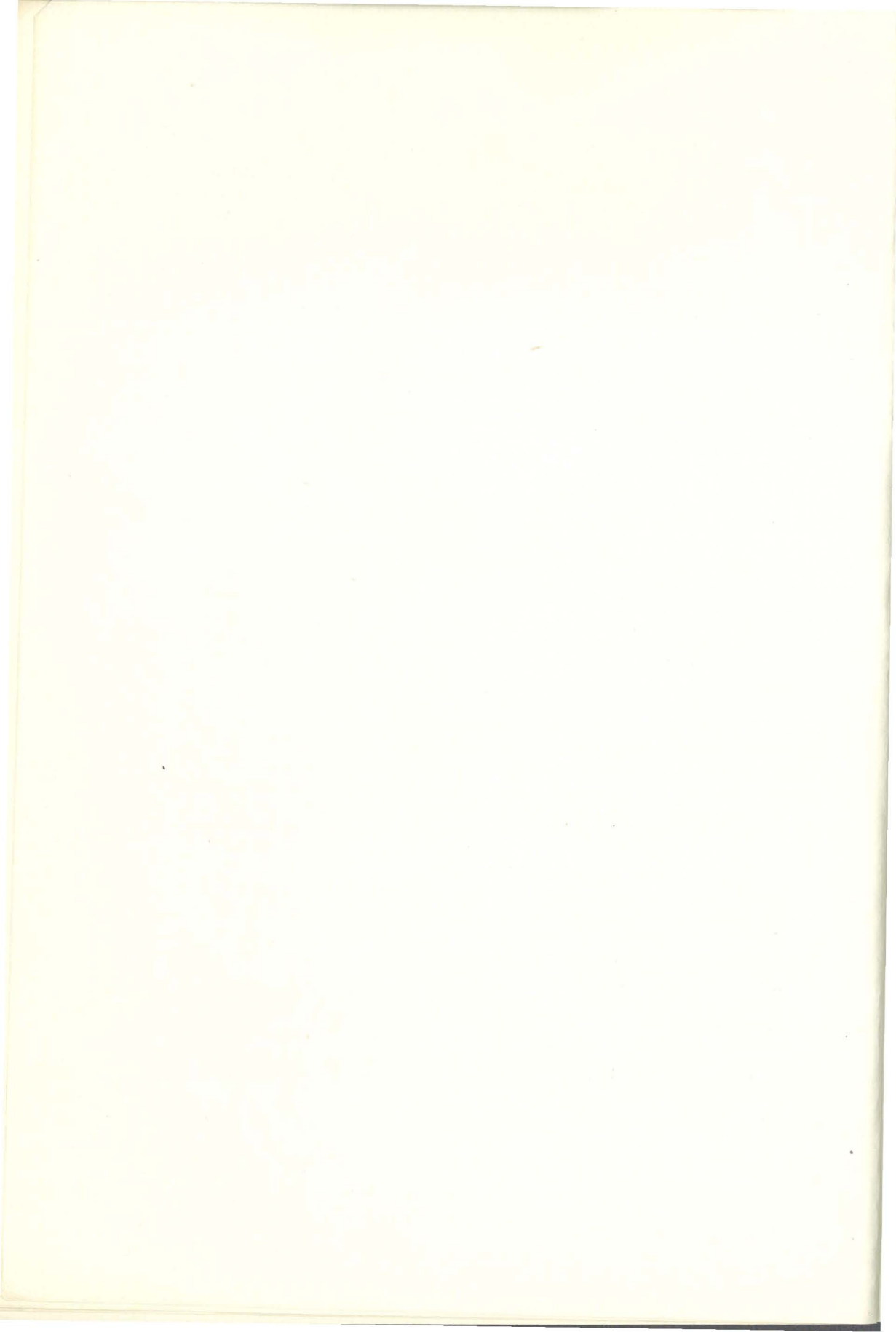
## Un cambio indispensable

Es muy difícil cambiar de la noche a la mañana un aparato tan complejo, y en el que existen tantos intereses creados. La evolución habrá de realizarse en forma suave, mediante sabias, enérgicas y progresivas medidas. Si bien la situación presente aconseja una transformación radical, medidas exhaustivas y violentas podrían afectar con dureza, por sus consecuencias, a la economía nacional.

### Estado comparativo de las exportaciones de agrrios realizadas desde el comienzo de la campaña hasta las fechas que se indican

PAÍSES	Campaña 1955-56	Campaña 1956-57	Campaña 1957-58	Campaña 1958-59
	Tons. hasta 19 de Febrero	Tons. hasta 17 de Febrero	Tons. hasta 16 de Febrero	Tons. hasta 15 de Febrero
Alemania.....	235.532	56.269	188.051	143.002
Austria.....	1.425	15	5.792	7.743
Bélgica.....	45.182	11.156	42.242	31.942
Canadá.....	970	—	440	248
Dinamarca.....	11.506	163	8.312	7.164
Finlandia.....	4.653	2.007	5.749	1.955
Francia.....	61.668	4.408	34.396	29.538
Holanda.....	53.658	11.222	49.245	45.354
Inglaterra.....	93.020	31.038	65.615	52.830
Irlanda.....	2.664	328	1.410	1.530
Islandia.....	1.936	417	131	248
Luxemburgo.....	490	71	536	301
Noruega.....	18.668	829	6.788	8.572
Suecia.....	23.238	5.185	19.368	16.795
Suiza.....	16.506	7.471	30.859	23.401
Otros países.....	488	38	9.131	17.530
<i>Totales.....</i>	571.604	130.617	467.863	384.853

(Del núm. 306 de *Información Comercial Española*)





Por *FÉLIX PAREJA*

### **El comercio de los agrios**

Es muy importante en estos momentos que España se plantee el problema del comercio de los agrios. La situación general de los mercados, en efecto, demuestra lo inadecuado del desarrollo y estructura del comercio nacional de agrios en relación con los mismos. Nuestra tradicional libertad comercial ha degenerado hacia formas muy peligrosas para la economía nacional, y especialmente para el sector citrícola.

Las naciones competidoras de España en los mercados tradicionales de la naranja, han abordado su expansión en el instante en que España, como resultado de la situación estudiada en la anterior crónica, comenzaba a presentar numerosos puntos débiles. La coincidencia entre la buena política de los países competidores y el mal momento de nuestro comercio naranjero ha dejado sentir ya, en forma alarmante, sus primeras visibles consecuencias. Todavía hay quienes justifican plenamente la situación en las catastróficas heladas de 1956. Aquellas heladas, sin embargo, no hicieron sino anticipar y precipitar la materialización del problema. El fenómeno que tanto nos preocupa se habría presentado más tarde o más temprano, con heladas o sin ellas.

### **Lo que no poseen nuestros competidores**

Importa mucho preguntar en estos instantes qué es lo que España puede hacer en el sector citrícola para remediar unas circunstancias evidentemente llenas de malos augurios. Está claro, de todas formas, que no nos podemos limitar a una simple actividad mimética para incorporar fórmulas o copiar métodos. No es hora de tanteos ni de

pruebas, sino de decisiones rigurosas y suficientemente contrastadas en todas sus facetas.

Hay algo que debe considerarse inicialmente en el sector citrícola español, y en general respecto de la economía frutera nacional, que nuestros competidores difícilmente podrán tener: nuestra renta locacional, las características naturales de la fruta española y el espíritu emprendedor de los mejores hombres de nuestro Levante. Factores los tres a los que debemos otorgar consideración de primordiales y básicos.

### **Factores de perturbación**

Uno de los elementos perturbadores que han afectado de manera muy activa al equilibrio del comercio citrícola español es, sin duda, ese vicio nacional de las afecciones extremas. El típico movimiento de pendulación, reconocible en cualquier proceso vital del país, se ha traducido en el ámbito naranjero en un movimiento oscilatorio que ha ido, casi sin transición, desde una alegre y desenfadada libertad a una fuerte presión intervencionista. La primera nos condujo al juego peligroso de la especulación y a las consecuencias de debilidades comerciales que ahora estamos soportando. El superintervencionismo nos conduciría, casi irremediablemente, al anquilosamiento de la economía levantina, entre otras razones, porque parece imposible la creación de un órgano intervencionista que pudiera estar en todos los detalles y que poseyera la flexibilidad y audacia necesarias en todo momento.

### **El tema del arancel**

No se acaban, sin embargo, los peligros en los ya apuntados. Hay otro aún mayor, cual es el de las medidas simplistas, que, a más de no resolver el problema en sus factores más decisivos, puede ser origen de males irremediables. En los últimos tiempos se habla con insistencia de algo que mucha gente cree una auténtica y salvadora panacea. Nos referimos al Arancel de importación, en el que bastantes pretenden ver un sistema sencillo y eficaz para, ante la eventualidad de un cambio único, evitar la supervaloración de determinados sectores, los cuales, al parecer, no precisan de mayores cambios.

Es preferible no entrar a discutir el Arancel de exportación desde el puro ángulo de su justificación teórica. Pero sí es necesario decir que el Arancel de exportación aplicado a los agrrios nos parece una medida evidentemente plagada de riesgos. Un tal Arancel de exportación haría peligrar a plazo bastante corto el natural y deseable desarrollo económico de este frente importantísimo de la riqueza nacional. En el caso en que el Arancel fuese insignificante, es evidente que no cumpliría otra misión que la de entorpecer nuestra política de importación. De otra manera, si el Arancel llega a alcanzar altura suficiente

para frenar el coste de la fruta en el campo, de él resultará, casi inevitablemente, la asfixia de nuestro volumen de exportación citrícola, con el resultado de unos daños muy cuantiosos, puede decirse que irreparables, para el país.

### **Eliminación de riesgos**

Por su especial contextura, la economía del sector citrícola se concreta en una serie continuada de riesgos, que comienza cuando se planta el árbol, y dura hasta el instante mismo en que se consume la fruta. Así, pues, una primera medida de urgencia y de necesidad es la de reducir al máximo estos riesgos. Para ello, han de ser aprovechadas convenientemente las condiciones naturales, debe eliminarse cualquier especulación desorbitada y procurarse el establecimiento de unos cauces firmes, seguros y ordenados para dar salida a nuestra fruta hacia los mercados exteriores.

### **El manejo de dinero crédito**

Los defensores del Arancel han demostrado un craso desconocimiento de la estructura comercial frutera española. Parecen olvidar que nuestra exportación citrícola alcanza un volumen de 9.000 millones de pesetas, y que de ella se obtienen durante los ocho meses de la campaña más de 100 millones de dólares. No obstante, es muy expresivo el hecho de que esos miles de millones son dinero crédito en su casi absoluta mayoría. Dinero crédito que manejan con un arte singular nuestros arriesgados exportadores, en colaboración con la Banca española. Si tenemos en cuenta que gracias a este dinero crédito se financian y se realizan las campañas de exportación, parece evidente que el Arancel, cuyo pago habría de ser hecho en efectivo, constituirá siempre un freno fabuloso para la normal salida de la fruta. Al ser el efectivo muy escaso en nuestro gigantesco comercio de exportación, el Arancel originaría no sólo situaciones de peligro semejantes a las provocadas por las heladas, sino que daría paso a otro orden de incómodas situaciones, como las de índole social, ocasionadas por esos muchos miles de agricultores que verían cómo su fruta quedaría pendiente del árbol.

### **Un arma de doble filo**

Desde un punto de vista estrictamente técnico, en relación con este problema del Arancel, debe preguntarse: ¿Quién sería capaz de fijar *a priori* el valor que iba a alcanzar luego la fruta? Cabe presumir, por todo ello, que serían necesarios distintos tipos de Arancel, en atención a las variedades y mercados, a los envases y tipos de transportes y al imperativo de cada época. De todas formas, y aun admitiendo que tal

diversidad de aranceles se realizase con método y rigor, el sistema nunca sería lo suficientemente fácil y justo como para obtener resultados económicos indirectos rotundamente positivos. En otro aspecto, un Arancel aplicado de forma simplista provocaría perturbaciones tan fuertes como insospechadas.

Es cierto que interesa fundamentalmente frenar el libertinaje comercial y contrarrestar la acción de quienes especulan con las divisas y con nuestro comercio frutero. Pero debe cuidarse siempre que tales medidas de sanidad no vayan a gravar precisamente aquello que merece una ayuda eficaz y decidida. Es decir, a esos exportadores que luchan con entereza y buen ánimo en los mercados internacionales, haciendo frente a una dura competencia. A una dura competencia, las más de las veces reforzada por una política proteccionista, muy atenta a corregir los "handicaps" naturales que esos países tienen. Quien conozca la actual situación de los mercados fruteros, sabe hasta qué punto la mayoría de los países exportadores y productores de agrios protegen fuertemente, con una política muy cuidadosa, la estabilidad de su comercio exterior. Israel y hasta los Estados Unidos son ejemplos que interesa estudiar y analizar.

### **La política de limitaciones**

Es indispensable conocer en su más cruda realidad los problemas si se quiere buscarles una solución viable. Por ello, debemos estudiar en sus perfiles verídicos el paisaje de la economía citrícola española, exclusión hecha de cualesquiera intereses parciales que la condicionen momentáneamente.

La limitación de cultivo para los agrios españoles ha sido sólo teórica, y sus efectos psicológicos han logrado exclusivamente mantener una continua revalorización de las explotaciones existentes. La limitación debe ser condicionada por la naturaleza y por la capacidad de la iniciativa privada, siempre que existan tierras disponibles en climas altos y en tanto que dicha iniciativa privada atienda a la utilización de las variedades apropiadas en cada caso. Una política de tal naturaleza, garantizada por una constante y atenta vigilancia técnica, frenará la supervalorización de las tierras en cultivo y resultará útil a la postre, aunque no goce precisamente de popularidad entre los actuales propietarios, montados sobre otro tipo de interés.

### **Homogeneidad de las variedades**

En algunos países, el naranjo se cultiva en grandes unidades de explotación. Constituiría una aberración económica seguir este patrón en el Levante español. Sin embargo, es indispensable mantener la propiedad agrícola naranjera en un equilibrio que la libere del extremo minifundio y del latifundismo. Entre otras razones, porque los

huertos españoles de naranjos precisan de muchos y delicados cuidados que dan al cultivo citrícola levantino una marcada característica artesana, y pudiéramos decir que hasta de verdadera obra de arte. No obstante, debe buscarse la homogeneidad en las variedades y la calidad, también homogénea, en el fruto. Cabe pensar que el logro de esta doble homogeneidad puede venir como consecuencia de una adecuada comercialización. Cuando el agricultor comprenda que para él resulta más remuneradora la calidad que la cantidad, este mismo entendimiento del problema será mucho más beneficioso en sus resultados que cualquier medida imperativa y directa. Es presumible que la contramarca "Valencia" esté llamada a ser en un futuro inmediato la gran palanca que indirectamente consiga el logro de aquello en lo que tanto insistimos.

### **Demasiados exportadores**

Otro aspecto de la cuestión, que merece un estudio atento y riguroso, es el del sector comercial de la naranja. Más concretamente, interesa analizar la personalidad del exportador, ese curioso tipo humano de nuestro Levante que posee tantas virtudes aprovechables y que ha adquirido determinadas impurezas durante los últimos tiempos. La primera cosa que hemos de considerar es el volumen actual de la plantilla de exportadores. Su crecido número y su continua proliferación contribuyen a enturbiar el panorama citrícola español, desde el momento en que la accesibilidad a la condición de exportador sitúa, junto a quienes conocen bien su oficio y lo ejercen con honestidad, con eficacia y con procedencia, a una cohorte crecida de especuladores, de hombres inexpertos y audaces, que juegan la carta del momento y de la ganancia inmediata. El comercio de la naranja no admite sino a costa de grandes riesgos y de muy graves quebrantos este tipo de exportadores oportunistas. No se puede exprimir la naranja hasta el punto de dejarla en la pura cáscara. El beneficio tiene un límite, que ha de ser el imprescindible para hacer rentable el cultivo naranjero hoy y mañana. Especialmente, mañana. Las firmas solventes, con organización comercial y marcas de prestigio, son imprescindibles, y a su mantenimiento y defensa ha de atenderse con cuidado y dedicación preferentes, porque en sus manos está el porvenir de nuestros mercados exteriores, y también el interés último del agricultor.

### **Una peligrosa zona intermedia**

Al lado del cultivador y del exportador, debe diferenciarse la actividad que corresponde al confeccionador. Aunque la actividad que a cada uno de los tres corresponde, o a dos de ellos, puedan coincidir en una sola firma, importa mucho establecer una diferenciación funcional. Debe advertirse que la reunión del ciclo completo bajo una

sola mano puede conducir a una zona intermedia, muy peligrosa, entre el libertinaje y el monopolio. Asimismo, por el riesgo de desviaciones similares a las anotadas, habrá de tenerse muy en cuenta lo delicado que resultaría un experimento de superempresa nacional o privada capaz de controlar la riqueza naranjera. El amplio mosaico de variedades y zonas de producción, así como la multiplicidad de los mercados y las numerosas diferencias entre sus características, no parecen ser las condiciones más apropiadas para un posible ensayo de superempresa. Al propio tiempo, una fórmula de esta índole chocaría fuertemente con la psicología de las gentes levantinas.

### **Garantías mínimas exigibles**

Al exportador deben serle exigidas unas condiciones mínimas y unas determinadas garantías, dada la importancia que su gestión reviste para la economía nacional. En sus manos se pone algo tan importante como la estabilidad y la salud de uno de los más valiosos sectores de nuestra agricultura, con una gran capacidad multiplicadora de sus efectos sobre la entera vida del país. Por consecuencia, los simples confeccionadores que se incorporan al negocio de la exportación deben cumplir esas garantías mínimas a que antes aludíamos, y, en último caso, unirse en grupos compactos que sumen tales condiciones. También a los agricultores ha de dárseles la oportunidad de tomar parte directa en la exportación, haciendo posible que participen con su fruta tanto en el grupo de confección como en el exportador, para luego entrar en el reparto de los beneficios finales. Esta fórmula ha sido adoptada por diversos países naranjeros y es muy común en los Estados Unidos. Una política de limitación del número de exportadores, reforzada en su solvencia, será siempre beneficiosa para el país, y más todavía para la agricultura, que al menos tendrá asegurada la perfección del coste de la fruta, cosa esta última que no es ahora muy corriente.

El logro de una situación como la que acabamos de apuntar puede alcanzarse mediante la adopción de medidas indirectas por parte del Estado. Y no cabe duda de que nuestra naranja está muy necesitada de rectificaciones de tal índole. Un número limitado de firmas exportadoras haría posible reducir de golpe un amplio margen de los riesgos inútiles que hoy corre el sector naranjero, y que repercuten fuertemente sobre la economía nacional. La limitación deberá, no obstante, dejar siempre la puerta abierta a nuevas agrupaciones, las cuales habrían de demostrar en dos campañas por lo menos su competencia, su solvencia y su eficacia comercial, antes de lograr un pleno reconocimiento.

## **Aprovechamiento de la renta locacional**

Entre las reformas que estimamos pertinentes, acaso la más importante sea la de un aprovechamiento máximo de nuestra renta locacional, ya que esta renta locacional es lo que difícilmente podrán lograr nuestros competidores en el mercado europeo. Al propio tiempo, habrá de atenderse decididamente un factor importante de riesgo, al que hoy se somete nuestra riqueza citrícola con torpeza indiscutible. Las grandes subastas constituyen un peligroso mito, que parece montado exclusivamente para que entre su andamiaje vivan y se multipliquen toda una suerte de intereses, que se introducen en la línea comercial con perniciosas consecuencias. Las subastas son una artificiosidad y un factor de entorpecimiento incrustado entre quienes cultivan la naranja, quienes la sitúan en los países consumidores y quienes la venden directamente al consumidor. Son muchos los que viven a costa de esta tramoya sin el menor riesgo. Son los sujetos de los "garantidos", las "cuenta y mitad" y demás fórmulas de indudable carácter negativo para nuestra economía. Si lo que realmente importa es presentar la fruta al consumidor lo más fresca posible y con el 100 por 100 de condición, no cabe duda de que el tinglado actual de venta impide alcanzar tales fines. Quiere decirse, por tanto, que mientras no se llegue a un saneamiento de la línea comercial, nuestros competidores en los mercados europeos nos tendrán ganada siempre la partida.

## **Las bazas de España**

Se habla frecuentemente de los excelentes sistemas comerciales montados durante los últimos años por los países naranjeros competidores. Pero lo cierto es que el éxito no obedece tanto a sus propias fórmulas, con ser excelentes, sino a lo que España ha dejado de hacer en este terreno. Y España, no cabe duda, tiene cartas muy fuertes que jugar. España puede utilizar en la conquista y sostenimiento de sus mercados exteriores bazas de las que carecen nuestros competidores. En la vía terrestre y en el granel, y mediante un reempaquetamiento adecuado, España podrá servir siempre una naranja fresquísima y totalmente sana, puesta a disposición de los detallistas en envases familiares y atractivos. En definitiva, nuestros naranjeros están en condiciones óptimas de satisfacer, mejor que cualquier otro país, la aspiración máxima del cliente: del huerto al consumidor, en el menor tiempo.

## **La vía marítima de exportación**

Es indudable que una política comercial de la naranja que busque la simplificación del proceso y que revalorice el transporte terrestre hallará una fuerte oposición en los sectores navieros y entre quienes arropen sus grandes beneficios en la tramoya de las subastas. Espe-

cialmente se sentirán afectadas las múltiples compañías extranjeras de navegación que en la actualidad obtienen con los fletes de nuestras frutas muy sustanciosas ganancias. Para dichas compañías siempre está asegurado un amplio margen de beneficio, haya o no helada o llegue bien o mal la mercancía a su destino. Les importa sólo la seguridad de la bodega llena, y hacen caso omiso si para lograrlo han de pasear nuestra pobre naranja de un puerto a otro durante días. Así sucede que muchas cajas llegan a la subasta en el mercado de destino con un porcentaje de podrido superior al mínimo —lo milagroso es que la mercancía llegue bien—, y que la caja se vende a bajo precio, aunque en ella queden muchas naranjas tan buenas como las mejores del mundo. Es así como el buen crédito de nuestra fruta se hunde tantas veces por una inexplicable subordinación a los intereses del transporte naval. La vía marítima, sin embargo, no puede ser descartada de nuestro negocio citrícola. Pero es necesario y urgente reducirla a normalidad y a eficacia. El transporte frutero por vía marítima habrá de hacerse en barcos de poco tonelaje, especialmente diseñados. En fruteros rápidos y refrigerados, que cubran servicios regulares y directos de puerto de embarque a puerto de destino. Será necesario en este sentido que un número determinado de empresas exportadoras se comprometan a cubrir con puntualidad los fletes de esta flota frutera. Pero no cabe duda, por otra parte, que tales empresas exportadoras habrán de llenar los requisitos de solvencia a que antes aludíamos. En otro caso, de no darse los supuestos apuntados, valdrá más prescindir de la vía marítima, salvo en el caso de fletes especiales.

### **El transporte por vía terrestre**

La superior importancia que concedemos al transporte terrestre, en razón del cual, España está en disposición de competir ventajosamente, exige también la utilización de sistemas adecuados. El rigor de una sistematización técnica es también indispensable en este frente. El transporte por vía terrestre ha de combinarse y ser repartido entre el ferrocarril y la carretera. En el primer caso, serán necesarios trenes fruteros directos, de circulación rápida. En el segundo caso, parece lo más conveniente utilizar camiones de gran tonelaje. En uno y otro supuesto, la fruta habrá de ser embarcada tras de una primera selección y clasificación por tamaños y homogeneidad, eliminando los desechos por supuesto. Asimismo, deberá cargarse a granel, en sacos de malla o en cajas, según el estado de maduración. Los trenes y los camiones fruteros tendrán que partir con la máxima celeridad y con mínimo coste de envase y confección. Será en los grandes centros de consumo donde se realice su reempaquetamiento y distribución, previa venta en firme y mediante contratos de suministros regulares por campaña, bien a los supermercados o a los detallistas.

Todo lo que llevamos dicho refuerza nuestro criterio de que, si



hemos de adueñarnos del mercado necesario para colocar nuestras crecientes cosechas de agrios, es imprescindible revalorizar el transporte terrestre, en el que no tenemos competencia posible fuera de Italia. Y siempre con una preponderancia absoluta del granel, con lo cual ahorraremos los costos de confección y nos liberaremos de la importación de bastantes materias primas requeridas por la confección.

### **El problema de los trenes fruteros**

Pero no podemos soslayar una dificultad importante que se nos presenta en el transporte terrestre, como consecuencia del ancho superior de nuestra vía respecto de la europea, diferencia ésta que constituye una de las más onerosas y lamentables herencias económicas que hemos recibido. Ello significa que para que la vía terrestre tenga la máxima eficacia, será imprescindible impulsar los envíos por medio de trenes fruteros de ejes intercambiables. Esto nos lleva a advertir el grave riesgo que representaría el hecho de que una sola empresa monopolizase el transporte de agrios, frutas y verduras en fresco, puesto que supondría poner en sus manos el control de acaso el frente más importante de nuestras exportaciones. Refrendada la validez de la nacionalización del servicio público de los ferrocarriles, no se entiende la razón por la cual dentro de ella pueda darse una posibilidad de monopolio por una compañía privada.

### **Plan de ordenación citrícola**

El problema de nuestra naranja, que es el problema general de la fruta española, está necesitado, como se ve, de una ordenación a fondo. De un plan en que se armonicen los intereses reales de los agricultores, confeccionadores y exportadores con el bien común. La complejidad de la cuestión y el número crecido de acciones a emprender explican suficientemente la dificultad de poner en orden el sistema de la noche a la mañana. Empresas de esta índole no se improvisan en un momento. Al propio tiempo, debe tenerse muy en cuenta que los nuevos regadíos y la previsión de asentar sobre ellos el cultivo de frutales en grandes proporciones contribuirá a dotar de nuevos perfiles al problema de que nos ocupamos. Por todas las razones apuntadas, creemos imprescindible ir decididamente a la redacción de un plan de ordenación de la producción y comercialización frutera española. Dicho plan habrá de ser trienal, cuando menos.

El plan que propugnamos se iniciaría con una primera campaña de prueba en pequeño volumen, para el envío a granel de un tipo de fruta seleccionada, que permita el reempaquetado y vendido en firme. Dicha campaña de ensayo constituirá una experiencia interesantísima, va que por mucho que se intente presuponer, será la realidad la que mostrará el mejor camino y la que aleccionará sobre las medidas defi-

nativas del sistema. Una vez realizadas las rectificaciones necesarias, a partir de la experiencia inicial, se puede ampliar al doble o al triple el volumen de la operación en su segunda campaña, para llegar en la tercera a un máximo ajuste y a un pleno funcionamiento. Creemos lealmente que a partir de ese tercer año la naranja española, en sus dos facetas (la "Valencia", de calidad extra, y la "standard española", de tipo medio), podrían comenzar a dominar definitivamente los mercados europeos.

### **Una opinión compartida**

Nuestra opinión, aparte de nacer de una observación lógica y objetiva del problema, viene avalada por el éxito que está obteniendo Israel mediante la utilización de fórmulas muy similares y sin poseer las grandes ventajas geográficas españolas. Pero, además, ha habido en esta terrible y durísima campaña algún exportador con excelente visión y ejemplar agudeza, que ha empleado sistemas de venta en la línea ya señalada, y precisamente en Inglaterra, reputada como el mercado más difícil. El éxito ha sido bastante lisonjero y muy buenos los beneficios obtenidos.

### **Reorganización a fondo**

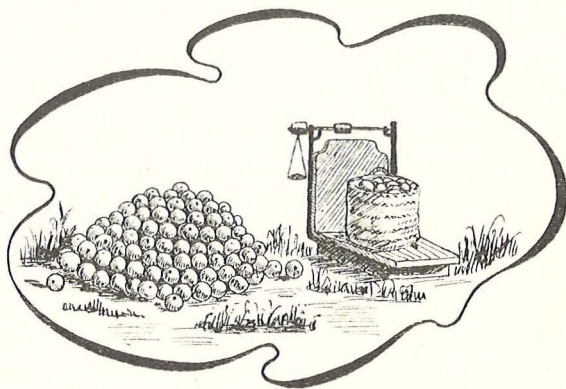
Como final de este estudio, debemos insistir en la necesidad urgente de reorganizar la economía citrícola desde sus cimientos. Las medidas a adoptar pueden resumirse en las siguientes: mejora de los cultivos de nuestros huertos, batalla contra la especulación, desviación hacia otras inversiones del capital que hoy presiona sobre los precios de la tierra de cultivo de la naranja (en este sentido, es de máximo interés crear la Bolsa de Valencia), selección de las firmas exportadoras y saneamiento de la línea comercial, instaurando sistemas de exportación que aprovechen en su integridad nuestras ventajas locacionales. Con todo ello, será posible que los agricultores reciban el mejor precio por la mejor fruta y que se produzca en la cantidad conveniente para seleccionar la calidad y para colocar nuestra naranja en los mercados ordenadamente y al mayor precio. Sólo así, por calidad, por selección, por regularidad y por precio, podrá ser desplazada la competencia de la situación ventajosa que nos ha arrebatado.

Queda un último problema, que ha de ser abordado también: el de los destríos. Los destríos obtenidos en la recolección de primera confección serán dirigidos hacia nuestras modernísimas instalaciones de derivados de agríos, las cuales atraviesan un difícil momento, ya que, pese a sus excelentes instalaciones, no han logrado hasta ahora un volumen apropiado de producción, lo que nos ha impedido conocer hasta dónde pueden llegar realmente.

Hemos pretendido, a lo largo de nuestro trabajo, reproducir obje-

tivamente el paisaje naranjero español y mostrar los perfiles posibles de una política eficiente. Reiteramos nuestro criterio de que debe huirse de las terribles fórmulas simplistas, porque serán siempre desbordadas. Y porque cualquier daño que se infiera a nuestra economía citrícola repercute gravemente sobre la economía total del país, de la que es la naranja, hoy por hoy, uno de sus pilares más firmes.

(Del núm. 308 de «Información Comercial Española»)





Por PEDRO MONSONÍS

El magnífico aspecto que presentan nuestros campos, con una floración maravillosa, y el buen estado del arbolado, debido al húmedo y benigno invierno que hemos tenido, presagian —si no lo impiden unas circunstancias completamente anormales, y que no son de esperar en los meses de mayo y junio— una cosecha fabulosa. No sería exagerado cifrarla en unos dos millones de toneladas, sobre poco más o menos. Si bien han tomado en estos últimos tiempos un gran incremento el mercado interior y la fabricación de zumos y derivados, no es presumible que puedan aumentar en gran volumen su capacidad de absorción actual. Aunque ignoramos las cifras de consumo de ambos sectores durante la actual temporada, parece difícil suponer que rebasen las 500.000-600.000 toneladas. Pero aun admitiendo, como caso extremo, que llegaran a las 700.000 toneladas, quedarían disponibles para la exportación alrededor de 1.300.000 toneladas. Esta cifra, naturalmente, habrá de confirmarse o rectificarse a mediados de verano, cuando ya las cosas se vean en su desarrollo normal.

### **Una exportación ridícula**

En la temporada que está finalizando apenas llegamos a la exportación de 700.000 toneladas. De ahí la preocupación que nos causa el estudio de la próxima campaña. Por eso, creemos adecuado exponer públicamente el desasosiego que sentimos y la necesidad de explicar los hechos tal como los vemos y lo sentimos, a fin de que quien está llamado a ello, tome las medidas adecuadas.

El consumo es evidente que aumenta en todos los mercados. Pero aunque se hace lo humanamente posible para enviar naranja a mercados nuevos, creemos que todo ello no es suficiente para absorber la diferencia que a simple vista tenemos entre lo exportado esta temporada y las presuntas disponibilidades para la exportación en la próxima.

El "slogan" de que hay que buscar nuevos mercados es tan viejo, que mirando y remirando en el mapa de Europa y en el Mapamundi, no se nos ocurre ningún agujero donde podríamos meter una cantidad sustancial. Las exportaciones esporádicas a los países del Este, por su cantidad e irregularidad, no conceden margen de confianza para colocar las cantidades que creemos imprescindibles.

### **A la reconquista del mercado inglés**

Una grave preocupación de todo el cuerpo exportador en estos últimos años ha sido el mercado inglés. Creemos sinceramente que es ése el verdadero "nuevo mercado", sobre el que debiéramos enfocar todos nuestros esfuerzos y nuestros desvelos, para ver de conseguir otra vez la proporción de tonelaje que antaño tuvimos allí. El Reino Unido sigue consumiendo mucha naranja. Pero España ha perdido tanto terreno, que hoy podemos certificar de estado de quiebra nuestra situación en aquel mercado. Para nosotros y para todos sería un alivio enorme el recuperarlo, pues colocando, como buscamos y deseamos, entre Inglaterra e Irlanda 250.000-300.000 toneladas, ya no sería labor tan pesada la de vender el millón de toneladas restante en el continente y demás países consumidores. En la temporada que ahora termina, apenas hemos enviado 70.000 toneladas de naranja a las Islas Británicas. Si consideramos el peso de la doble cosecha a exportar al año próximo, resulta evidente que no son suficientes las 140.000 toneladas que en proporción corresponderían al Reino Unido. Tenemos derecho, por otra parte, a dudar que con los medios y formas actuales lleguemos a esa cantidad; y si lo soportamos, sería a costa de unos precios bajísimos, tan pobres como los que estamos obteniendo durante los últimos años en aquel mercado. Parece incomprensible que en un país tradicionalmente mollar para la exportación naranjera española se haya producido esta temporada el caso irritante y vergonzoso de semanas como las reseñadas a continuación:

Semana del 2 al 8 de marzo: Exportación total a Inglaterra de 5.793 cajas.

Semana del 13 al 19 de abril: 4.955 cajas (marítima y terrestre agregadas).

Cifras que deben ser compensadas con una exportación española total de 991.489 cajas y 868.903 cajas, respectivamente, en las mismas semanas, y aún podrían citarse ejemplos más graves.

De todos es sabido que lo perdido por España en el mercado inglés lo ha ganado de una forma progresiva la exportación de naranja de Israel; sin embargo, no debe sernos imposible competir con la exportación israelí, la cual posee una calidad más uniforme, si se quiere, aunque no mejor que la nuestra, pero, por contra, se encuentra en situación geográfica menos favorable que la nuestra. Además, su producción, según los datos recogidos durante el último Congreso

Internacional de la Citricultura Mediterránea en Tel-Aviv, también es más cara que la española. Estamos plenamente convencidos, por todo ello, de que con la unificación de variedades y la propaganda podremos llegar más allá de donde pueda alcanzar cualquier competidor nuestro. Sobre todo, más que Israel, el rival que nos preocupa en el caso concreto del Reino Unido.

### **El frente de la propaganda**

En la actual temporada se ha producido el hecho feliz de que nuestro Ministerio de Comercio se haya lanzado a una campaña de propaganda con grandes inversiones; es una lástima, de todas formas, que tan plausible iniciativa no se haya orientado bien del todo, y especialmente que no se hayan sincronizado y aunado sus esfuerzos con los nuestros para conseguir el fin que todos deseamos. Pero queremos acoger la feliz decisión del Ministerio, y si, como suponemos está dispuesto a seguir este esfuerzo, nosotros debemos poner todos los medios que estén a nuestro alcance, además de nuestra devoción y leal colaboración para llegar a la meta que nos proponemos.

Si el Ministerio de Comercio, a través de su digno representante y Delegado en esta región, señor Pareja, deposita su confianza en un Comité restringido, para que oriente y aune los esfuerzos para la consecución de este fin, nosotros no cumpliríamos nuestro deber de españoles, de valencianos, de exportadores y cosecheros de naranja, que todos somos, si no nos entregásemos en cuerpo y alma a esta misión, y cumpliésemos esa tarea con éxito, ya que todos tenemos ampliamente demostrado que somos capaces de llegar a donde nos proponemos en cuestiones de exportación de naranja.

### **Seis propuestas de solución**

Para centrar desvelos y propósitos, vamos a concretar nuestros puntos de vista en los siguientes seis postulados:

#### **CAMBIO LIBRE**

1) Es imprescindible que el Ministerio de Comercio encuentre la fórmula adecuada a fin de proporcionar un cambio libre para la exportación. Dicho cambio no deberá ser nunca inferior al que rige en las bolsas libres de Europa, y sobre el cual se basan (y alguna vez rebasan) los demás países competidores nuestros.

Es cuestión "sine qua non" para tratar de resolver o encauzar la exportación naranjera futura el poder contar desde ahora mismo con un cambio libre y único; mediante él, será posible recibir por las divisas que obtengamos de nuestra fruta la equivalencia en pesetas que se nos daría en cualquier bolsa libre europea, en paridad

con lo que reciben para sus divisas los demás países exportadores competidores nuestros.

Además, el cuerpo exportador no debe, no puede resistir por más tiempo el sinnúmero de sinsabores que le acarrearán los continuos re-gateos de mínimos y excedentes, ajustes y reajustes, listas de morosos, errores, rectificaciones, amenazas. Todo esto debe acabar, y nunca mejor ocasión que ahora, en que la naranja necesita para su total y normal exportación no sólo el cambio libre, sino alguna otra ayuda, como en este trabajo nos proponemos demostrar.

#### EL PRECIO DE LA FRUTA EN EL CAMPO

2) Centrar en su punto justo el precio de la fruta en el campo. No se puede pedir un esfuerzo o sacrificio al Ministerio de Comercio y al cuerpo exportador si el agricultor no presta su colaboración para conseguir el fin que nos proponemos, y que, en fin de cuentas, tiene que repercutir en beneficio final para la agricultura.

#### PROGRAMA DE EXPORTACIONES A INGLATERRA

3) Invitar a todos los habituales exportadores al Reino Unido, e incluso algunos que no lo son, a formar un programa de exportaciones a la Gran Bretaña no inferior a las 200.000 cajas por semana, empezando en la fecha que oportunamente se acordará. Dicho programa debería realizarse solamente a base de las variedades sobre las que también nos pondríamos de acuerdo. De esta forma, cuando lleguen las primeras naranjas de Jaffa, encontrarán el mercado inglés completamente abastecido por la naranja nuestra. Este programa de exportaciones habrá de mantenerse tantas semanas y meses como sean necesarios para acabar con el pretendido mayor prestigio y superior valoración de la naranja de Jaffa.

#### POLÍTICA RACIONAL DE COMPENSACIONES

4) Suponiendo que el precio de compra en el campo sea adecuado, pero que esos envíos ocasionen pérdidas, el Ministerio deberá estar dispuesto a compensar a los exportadores por estas pérdidas. Pero con carácter inmediato, es decir, sobre la marcha. Si otros países dan primas sobre su exportación global, nosotros sólo les pedimos para esta exportación a Inglaterra, imprescindible para recuperar aquel mercado y para poder llegar a las 280.000-300.000 toneladas, mediante tal sistema el otro millón de toneladas compensará al Gobierno con su aportación de divisas y a la nación con el bienestar que representan los miles de millones de pesetas que ese millón y pico de toneladas exportadas devengan en gastos para materiales de confección, transportes y jornales. Ventajas todas estas que se vendrían abajo si por no dar una flúida y constante salida a la fruta, se produjera el colapso en todos los mercados europeos.



5) Naturalmente, para colocar esa cantidad de naranja en Gran Bretaña necesitamos que el Ministerio de Comercio continúe su campaña de propaganda a la marca "Valencia". Bajo esta denominación se agruparán todas las primeras marcas que confeccionen los exportadores de este censo, con arreglo a su habitual modo de trabajo, dentro de las normas legales por las que hasta la fecha se rige el SOIVRE.

Dicha propaganda debe concentrarse única y exclusivamente en Inglaterra, sin que ello quiera decir que nos opongamos a que más adelante, cuando la naranja nuestra haya reconquistado su posición en Inglaterra o cuando por otros motivos sea oportuno, se haga también extensiva a los demás países. Primero hay que recuperar el mercado inglés. Para alcanzar dicha meta, todos los medios de que podamos disponer serán pocos, y el sacrificio que todos debemos estar dispuestos a hacer será muy grande. La propaganda ha de empezar a prepararse inmediatamente, ya que incluso podría argüirse que se nos ha hecho tarde para prepararla bien con vistas a la temporada que viene.

#### EL PROBLEMA DE LA CONFECCIÓN

6) Deben revisarse también por el ministerio de Comercio y demás organismos competentes los precios de los materiales y coste de confección. Resulta paradójico, por ejemplo, que paguemos el 10 por 100 de Usos y Consumos para el papel de envolver la fruta, cuando este papel ni se usa ni se consume en España, sino que sirve para la exportación. Igualmente deben ser revisados los recargos que haya sobre los artículos importados que sirven para la exportación de nuestra fruta (fermagine, envases de cartón y madera, vehículos de transporte) o alguna tarifa de transporte ferroviario más cara en España que en el extranjero.

Otro problema grave y de poco halagüeñas perspectivas es el de la mano de obra; más todavía si se tiene en cuenta que la fruta necesita un cuidado especial y que, por tanto, es siempre manipulada por los mismos obreros que años atrás se dedican a estas tareas. Al nacerse frente a la necesidad de duplicar la masa de exportación —con lo cual se necesita coger doble cantidad de fruta, acarrear, limpiar, triar y empapelar doble volumen de naranja, empaquetar doble cantidad de cajas de naranja o de kilogramos a granel, transportar a estaciones ferroviarias y puertos y embarcar doble tonelaje que hasta ahora se hacía—, nos damos de bruces con una grave dificultad, que afrontamos los exportadores con toda la altura de miras necesaria, pero que no dejará de producirnos duro quebranto.

Los precios y condiciones que se estipulan en un principio en las comisiones mixtas de exportadores y productores se ven después re-

basados en la práctica, unas veces, porque las circunstancias en que viven los productores demandan más jornal. En otras ocasiones, porque la mano de obra rinde menos de lo que en principio se ha ajustado. Da pena ver, por ejemplo, cómo muchas cuadrillas de cogedores que, habiendo empezado su labor tarde por haber imposibilitado la escarcha el trabajo de la recolección del fruto, desfilan hacia los pueblos a sus casas a las cinco de la tarde, cuando la luz solar permitiría aún trabajar de una a dos horas. No es preciso insistir en los peligros de esta baja productividad. Sobre todo cuando se ha comprobado que en la actual temporada, de relativamente poco trabajo, ha habido en algunos pueblos y en ciertas épocas escasez de mano de obra. Es imprescindible inculcar a esta masa trabajadora el sentido de la colaboración y de trabajo que hacen falta para sacar adelante la riqueza naranjera. El comercio exportador de la naranja (la única producción que no ha de recoger por su cuenta el cosechero, sino el que la adquiere) ha sido siempre magnánimo en general con los trabajadores. Los trabajadores deben ganar lo que se estipule y lo que sea necesario para mejor nivel de su vida, pero ha de exigírseles que rindan lo que se acuerde o esté dentro de las normas establecidas. Además, es difícil improvisar nuevas cuadrillas de hombres y mujeres para hacer el trabajo necesario. Sería de todo punto deplorable que, en razón de las circunstancias apuntadas, tuviésemos que ir sin remedio al trabajo a destajo, única solución que de momento nos parece factible con miras a conseguir el rendimiento total.

Pero el destajo, aparte de su carácter antisocial, va en detrimento de la buena manipulación y el buen tratamiento de la fruta, imprescindibles para producto tan delicado.

Junto a todas estas cargas, el comercio exportador ha de hacer frente al riesgo de los daños que por las inclemencias del tiempo pueda sufrir la cosecha comprada, aparte de todas las incertidumbres y peligros que la exportación propiamente dicha encierra en cada momento.

### **Una política de la naranja**

Tras de las seis cuestiones abordadas anteriormente, desearíamos hacer unas observaciones de carácter general que afectan lo mismo al agricultor que al exportador. La primera de ellas, y quizá la más importante para conseguir el fin que nos proponemos, es la unificación de variedades. Este problema ha de ser abordado con mucha seriedad y energía. Prácticamente, nada se ha hecho todavía más allá del bastante hablar del tema y de lo que cada cual, por iniciativa particular, cree que las circunstancias y conveniencias le aconsejan.

Habría que recomendar y encauzar, cuando menos, una renovación absoluta de ciertas variedades. Además de algunas muy buenas que poseemos, tendría que formarse una lista de las que necesitamos desde

el principio hasta el final, a fin de disponer siempre de una o dos variedades de primera calidad en cada época, como podría ser en noviembre las naranjas Salustianas y las Navels llamadas Navelinas, variedades las dos con un perfecto sabor desde principios del mes de noviembre. Se continuaría después con las Navels-Washington para dos o tres meses. Habrán de buscarse luego las variedades que puedan poco a poco sustituir a las viejas, pasadas, de Blancas Comunas, e incluso a las Sanguinas. Especialmente esta última variedad está llamada a darnos a todos grandes disgustos, porque existen extensiones enormes de Sanguinas, las cuales no tienen buena aceptación más que en Suiza y Francia, mercado el uno muy reducido por su poca extensión y el otro también bastante reducido por los contingentes y su obligada preferencia por las producciones norteafricanas. Pero aunque fuese Francia mercado de libre entrada para nuestra naranja, no podría absorber las cantidades de Sanguina que se nos van a echar encima. Si normalmente tenemos no menos de 500.000 toneladas de Sanguinas, nos creará un verdadero problema en los años futuros, si las cosechas van en aumento, el colocar en buenas condiciones esta clase de naranja, hoy ya no tan estimada como hace algunos años y no tan necesaria por sus condiciones de resistencia como cuando la mayor parte de las exportaciones se hacían por vía marítima a mercados lejanos, para todavía ser reexpedidas, para lo cual sí era imprescindible su buen aguante. Las únicas clases de Sanguinas a las que todavía vemos porvenir son las Sanguinelli y "Moro de Catania", porque por su característico color especial son estimadas especialmente en Suiza, Francia, sur de Alemania y Austria, y pueden competir con las Sanguinas italianas, que allí siempre han tenido su feudo.

### **El juego de las variedades**

Desde hace poco tiempo conocemos una variedad que vendría admirablemente como continuadora de la Navel Washington, que es la Navelate o Navel tardía, cuyo período de plena maduración son los meses de febrero, marzo y abril. Dicha variedad debería darse a conocer y propagar y hacerse injertar para que sea, como hemos dicho, el engarce entre la Navel Washington y las Bernas y Valencias, que también tienen buena reputación.

Respecto a las Bernas, habría de ser propagada y dada a conocer la variedad Alberola, de la que todavía hay cantidades insignificantes, pero que es de calidad y gusto excelentes y reúne ya buenas condiciones para el embarque desde el mes de febrero.

Según nuestra opinión, quedarían como clases superselectas: Desde principios de temporada, la Salustiana y toda la gama de Navels que hemos expuesto. A continuación, las Bernas y Valencias, con lo cual tendríamos la tan deseada unificación de variedades, todas ellas apropiadas, por sus características interiores y exteriores, para una propa-

ganda adecuada y sin peligro de defraudar ni decepcionar a nadie, así como también con la continuidad escalonada desde noviembre hasta junio-julio.

Igual que la Clementina va sustituyendo a la mandarina corriente, es importante que en naranja se favorezca a las variedades sin hueso, porque el gusto de los consumidores así lo exige.

### **El problema de la «Sanguina»**

Insistimos en el problema de la Sanguina, pues si, como todos saben, las Blancas Comunas han perdido ya mucho terreno en el mercado como fruta, van, en cambio, encontrando salida a las fábricas de zumos y derivados, no creemos que las Sanguinas reúnan las mismas condiciones que las Blancas para la fabricación, con lo cual el problema será doblemente grande cuando vengan las cosechas superiores a los dos millones de toneladas. En ese momento no se le podrá dar a esta variedad la salida que hoy fácilmente, aunque sea a precios más módicos, tienen las Blancas para zumos.

Para hacer propaganda, hay que deshacer primero el error de quienes creen que cualquier naranja o variedad basta, por el solo hecho de ser española, para que se le pueda poner encima la etiqueta de "Naranja española", o "Valencia" u otro nombre sinónimo, y así en seguida produzca un efecto favorable. El error es grave, porque de ninguna manera se puede ni debe propagar una cosa a sabiendas de que es mala o que no es lo suficientemente buena para el gusto del consumidor.

### **Manejos que deben ser eliminados**

Especialmente respecto del mercado inglés, pues en los demás se da en menor proporción, habrá que buscar la forma de suprimir los embarques con precios mínimos garantizados, los cuales, por lo general, no hacen más que encubrir envíos de malas calidades. Si al exportador le garantizan 20-fob. y él ve la posibilidad de que la caja a exportar le cueste -8/- ó 19/-, lo que le proporciona ya una pequeña ganancia asegurada, no tiene reparo en meter toda clase de fruta, por mala que sea, destrío de tierra e incluso otras variedades, si ve la posibilidad de sustraerla a la vista de los inspectores; pues como tiene su precio garantizado, no busca más que ganar cuanto más mejor, aun suponiendo que el vendedor en Inglaterra no le saque más que ese precio garantizado. Como generalmente tales cajas van también a casas importadoras de poca seriedad, éstas venden la mercancía a precios baratos, pero causan un daño enorme al crédito de la naranja española. Hay que buscar, por tanto, que el exportador se responsabilice él mismo del trabajo que está haciendo y tenga interés en obtener una ganancia. Pero siempre por la buena calidad de su

mercancía y por el crédito adquirido por su marca, no por la trampa de que vende a tres lo que le cuesta dos, ya que ese dos, si sufriese una inspección severa, sería a todas luces inexportable.

A los importadores en Inglaterra también, en lo que se refiere a este último capítulo, se les podría llamar al orden si trabajásemos nosotros de acuerdo con una especie de liga o asociación de representantes en Inglaterra. De esta forma, unos y otros pondríamos al descubierto tal clase de manejos, con los que es preciso acabar si queremos llevar la naranja española al sitio que se merece.

### **Los vicios del agricultor**

En cuanto al agricultor levantino, es imprescindible se dé cuenta de que hay que volver a aquellos tiempos en que teníamos 10-12 barcos cargando continuamente sólo en el puerto de Valencia para los tradicionales mercados de Navidad. Aunque se haya acrecentado mucho la exportación terrestre, tanto por vía férrea como por carretera, hay que empezar la próxima temporada con un ritmo acelerado, con la vista puesta en sacar cantidades masivas, a fin de tener a últimos de enero de 450.000 a 500.000 toneladas exportadas como mínimo. De no llegar a la mencionada cifra, se derrumbaría toda la exportación global que se necesita realizar para conseguir el fin que se busca. Si, por un egoísmo mal entendido, se considera siempre barato el precio que ofrece el exportador, y con ello se retrasa la exportación y se empuja a los importadores extranjeros a proveerse en otros países, el agricultor no hace otra cosa que acumular fruta de cara a los peligrosos meses de enero-febrero —como ya en parte ocurrió con la actual temporada—, sin beneficio para nadie y con enorme perjuicio para todos. Si, por el contrario, sacamos la cantidad antedicha para el mes de enero, y, como es natural, nuestra naranja ya se ha introducido y acreditado, se pueden pedir luego precios algo mayores, y es posible llegar a una culminación de la temporada con precios más remuneradores.

### **Ante la próxima cosecha**

Si la Providencia quiere seguir favoreciéndonos con inviernos benignos, o sea, que no hay mermas en la producción, las cosechas globales irán en continuo aumento, debido a las enormes plantaciones nuevas de agrios que se vienen realizando. En el caso de conseguir en la actual campaña rebasar ampliamente el millón de toneladas exportadas, echaremos los cimientos para que en próximas temporadas los mercados puedan absorber las cantidades que se nos vienen encima. Por el contrario, si entorpecemos la salida normal de la fruta mediante la pretensión del cosechero de exigir cada vez un duro o dos más por arroba sobre el último precio corriente, o si no se tomasen con

buena anticipación las medidas conducentes a facilitar la exportación a su debido tiempo y en la debida cuantía, no es difícil prever cómo nos ahogaremos en nuestra propia producción.

### **Israel, ejemplo a seguir**

Para terminar, no nos resta sino poner de relieve ante los ojos de los interesados que sólo con la unión y la buena voluntad de todos (Ministerios, Sindicatos, exportadores, agricultores) y la mutua confianza entre todos los elementos, creadora de un amplio espíritu de franca colaboración para una acción coordinada, rápida y decidida, podremos vencer frente a competidores tan aguerridos y preparados como los israelitas. Los naranjeros de Israel no son los únicos, pero sí nuestros principales competidores. Ellos han sabido hacer del cultivo y de la comercialización de la naranja una segunda religión. Cuando los congresistas españoles llegamos en 1956 a Tel-Aviv en avión a las doce de la noche, se nos dispensó una acogida cariñosa en la sala de espera, repleta de carritos con vasos de zumo de naranja y pomelo, como adelanto de los postulados que tan fervientemente defienden ellos. En las diferentes conversaciones privadas, pudimos apreciar su extrañeza de que en España el consumo interior por habitante no llegase ni a la mitad de lo que era en Israel. Esto, naturalmente, se explica porque todo el país de Israel no alcanza en extensión la del reino de Valencia y porque allí todo el mundo está pendiente de la naranja; no como en España, que hasta hace no muchos años, al cabo de siglos de cultivo en el país y más de cien años de exportación, había provincias donde la naranja aún llegaba como cosa casi de lujo y su consumo alcanzaba cifras irrisorias. Afortunadamente, el nivel de vida está mejorando en España, y paulatina, pero constantemente, este consumo va en aumento y aun cabría forzarlo más si los transportes estuviesen en consonancia y no resultase más barato llevar una caja de 30 kilogramos de naranja a Londres que a Cáceres o a La Coruña.

### **La «Coca-Cola», prohibida**

Como caso curioso y verdaderamente anecdótico, y que demuestra el carácter de los israelitas y el interés con que se toman el consumo de zumos que favorezca su producción citrícola, conviene que se sepa en España, que siendo Israel una nación creada artificialmente y gracias a la ayuda de los dólares norteamericanos, es el único país que nosotros conocemos donde está estatalmente prohibida la entrada de la Coca-Cola, precisamente para forzar el consumo de zumos de agrios.

(Del núm. 309 de «Información Comercial Española»)

Por BOU BONO

Soy un enamoradoísimo de la naranja. Es tal mi enamoramiento, que sólo pienso y discurro, pasando noches en claro y días en turbio, tratando de conseguir el máximo bienestar, dicha y fortuna para mi bien querido y dorado fruto. No es de extrañar este tan extraordinario enamoramiento si se tiene en cuenta que ya mis abuelos fueron agricultores-naranjeros, al igual que lo fue mi padre y lo soy yo actualmente; que nací, valga la frase, entre naranjos; que mi vida ha transcurrido en continuos estudios, experiencias e investigaciones, resolviendo, o por lo menos tratando de resolver, problemas naranjeros. Que cuando más he ahondado en estos estudios, mayor ha sido el sinfín de problemas a resolver que se me han presentado, ya que cuando más se estudian a fondo problemas referentes a seres vivos, como el caso que nos ocupa (la naranja y el árbol de que procede), más nos damos cuenta que existen innumerables problemas cuya solución desconocemos. Esta declaración de mi cortedad de conocimientos en lo que a naranjas se refiere, puesto que reconozco que existen muchos problemas naranjeros cuya solución ignoro, contrasta en gran manera con bastantes de aquellos que por cultivar, mejor o peor, para ellos siempre mejor, un huerto de naranjos o por el mero hecho de vender en el extranjero con precios más o menos altos, unas cajas de naranjas, se creen sabedores de todos los problemas naranjeros y hasta incluso su solución. ¿No será que su cortedad de conocimientos, por no haber ahondado lo suficiente en el estudio de aquellos problemas, les ha impedido ver aquel sinfín de problemas que existen, y que tan enmarañada y difícil es su solución?

Por mi continuo discurrir y batallar, tratando de conseguir que mi bien amada, la naranja española, alcance el sùmmum de perfecciones con las cuales aventaje a todas las de la competencia extranjera, a fin de que llegue un día en que por todos no se tenga más remedio que reconocer que nuestras naranjas son las reinas, ha determinado que

en ciertos momentos mi razón desvaríe, llegando a alcanzar síntomas de locura, pero locura de amor. En uno de estos desvaríos, producto de aquella locura de amor, soñé lo que a continuación voy a exponer. Debo aclarar que los conceptos que a continuación expreso serán disparatados, ilógicos, irreales, y, por tanto, completamente imposibles de ser llevados a la práctica, ya que son producto de un sueño y como consecuencia de un estado de locura de amor. Ruego, por tanto, a los lectores que no me tomen en serio y que me perdonen el tiempo que les haga perder la lectura de este deshilvanado, disparatado, irreal y, por tanto, ilógico relato. A su clemencia me acojo.

### **Las naranjas que miran al Norte**

Yo vi en mi sueño a unos hombres que recorrían los huertos de naranjos y sacaban muestras de fruta de distintos árboles. Pude observar que las muestras eran siempre sacadas de la parte norte del árbol. Al llamarme la atención de que siempre elegían la fruta cuya posición en el árbol era la orientada al Norte, les pregunté por qué lo hacían, contestándome que obraban de tal manera porque les constaba, por los muchos ensayos que ya llevaban realizados en campañas anteriores, que la fruta orientada al Norte era siempre la más retrasada en su madurez interior y que, por tanto, cuando la orientada al Norte se consideraba ya madura en su madurez interior, estaban completamente seguros de que en mayor grado lo estarían todas las restantes de la finca. Al preguntarles qué criterio tenían en la elección de los árboles de los cuales entresacaban las muestras de naranjas orientadas al Norte, me contestaron que lo hacían al azar, y solamente tenían en cuenta las parcelas o tablares que constituyen el huerto, examinando principalmente las variaciones de terreno, puesto que les constaba que su diferencia es lo que más influye en la calidad del fruto y, sobre todo, en su madurez, y todo ello dentro del mismo huerto. Luego veía cómo dichas muestras de naranjas eran llevadas a una pequeña habitación o departamento del almacén de confección, en donde unos hombres con batas blancas, al igual que los químicos, procedían a examinar los frutos y analizar su zumo, previas las anotaciones correspondientes del huerto de procedencia, fecha de toma de muestras y demás observaciones pertinentes. Al preguntar a los hombres de las batas blancas que si eran químicos, me contestaron que no solamente no lo eran, sino que ni siquiera poseían los más rudimentarios conocimientos de química, y que eran simplemente unos empleados administrativos de la firma exportadora que con sólo una hora de explicación por entendidos en esta materia, aprendieron fácilmente a realizar todas aquellas averiguaciones y análisis químicos, dada su gran sencillez y rapidez, y que, además, este trabajo les restaba muy poco tiempo de su ocupación habitual como administrativos o contables de la empresa. Me explicaron que en primer lugar atendían a los carac-



teres de la corteza del fruto, anotando en libretas especiales al efecto su limpieza, su color, su finura, su brillo natural y su espesor, para poder tener una valoración inicial de la resistencia del fruto a su natural decaimiento hasta su llegada al consumidor, o dicho en lenguaje de exportador, *su resistencia al embarque*. También me explicaron que, una vez efectuado el análisis de la corteza del fruto, procedían a analizar el zumo de las naranjas, atendiendo a su porcentaje en zumo, al de azúcares y ácidos, y a la relación de estos entre sí, ya que les constaba que las naranjas preferidas por los consumidores son las que alcanzan mayor porcentaje de zumo, menor número de semillas, mayor porcentaje de azúcares, pero siempre dentro de una bien combinada relación de azúcares a ácido, y las de mayor aroma. Que por haberse enterado que nuestros competidores extranjeros no daban la orden de recolección de un huerto hasta que sus frutos tuvieran una relación mínima de azúcares a ácido de 7 a 1 y que no queriendo ser ellos menos que nuestros competidores extranjeros, a fin de poder luchar en igualdad de condiciones y, por tanto, poderles en la lucha noble de calidad y presentación del fruto, también lo realizaban ellos de esta manera y no daban la orden de recolección hasta que los frutos cumplieran la dicha condición. Me insistieron muchísimo estos hombres de las batas blancas, y para que quedara bien grabado en mi memoria que aquellas condiciones mínimas que ellos exigían tuviere la fruta para que fuere recolectada, lo era para que una relación mínima de azúcares a ácido de 7 a 1 y que no siempre fueren agradables a la vista y al paladar del consumidor, y que dichas dos condiciones eran los pilares fundamentales que sostenían toda nuestra riqueza naranjera, y que si, por nuestra incomprensión, faltare alguno de ellos o, lo que es peor, los dos, se vendría abajo nuestra riqueza naranjera, con el consiguiente y lamentable perjuicio no solamente para las zonas naranjeras, sino también para nuestra economía nacional.

### **Obreros con guantes**

También veía, una vez dada la orden de recolección del huerto por reunir su fruta aquellas dos condiciones fundamentales anteriormente indicadas, cómo los obreros que procedían a su recolección iban provistos de guantes y de unos sacos faltriqueros que les pendían de los hombros y cuyo saco llevaba una cremallera que fácilmente, al abrirla o cerrarla, les permitía depositar suavemente los frutos en ella, y también después suavemente dejarlos escurrir en los cajones de madera que habitualmente se usan para el transporte de la fruta a almacén. Al preguntarle al capataz por qué usaban guantes los obreros y sacos faltriqueros, me respondió que se hacía con el fin de poder evitar al máximo posible que la fruta fuere arañada y golpeada al dejarla caer libremente desde la altura donde se recolecta a la que ocupa el capazo

de recolección. También veía cómo, una vez llenados los cajones, era transportada la fruta, y lo más pronto posible, al almacén de confec- ción, evitando permanencias prolongadas en el campo. Una vez llegada la fruta al almacén, sufría una primera separación de las materias gruesas que pudiera llevar, tales como hojas, pajas, hierbas, terrones, etcétera, al pasar por una simple criba de rodillos. Que inmediata- mente después pasaban los frutos a unas balsas de lavado, en las que se añadía al agua un producto fungicida. Me explicaron que los fun- gicidas que empleaban en dichas balsas eran únicamente aquellos que admitían las legislaciones sanitarias, tanto de nuestro país como de los países receptores, y en la proporción adecuada para que nunca pudiese sobrepasar el tope máximo residual de fungicida admitido por los países receptores, y que, además, el fungicida empleado era idóneo para su función específica, según constaba en el correspondiente certi- ficado emitido por las autoridades españolas competentes en la ma- teria. Que los frutos pasaban del baño fungicida a los cajones de almacenamiento y secado, donde permanecían unos días, no solamente para obtener el secado total del fruto, sino también para que éste sufriera los debidos días de oreo (*purgado*) en términos naranjeros, a fin de darles el suficiente interregno para que pudiese acusarse a la vista los defectos o lesiones que presuman una entrega en mala condi- ción. Que, después de este debido oreo y secado, pasaban los frutos a unos cepillos mecánicos que quitaban el polvo con que pudieren ha- berse impregnado durante aquel tiempo de oreo y secado. Que después pasaban a un aparato especial que pulverizaba los frutos en todas sus direcciones, dejándolos cubiertos por una fina e irregular película de cera o parafina, que impedía en gran manera las funciones vitales de respiración y transpiración del fruto, pero sin llegar a su total supresión, ya que si se llegare a ésta, se obtendrían frutos con malos sabores, puesto que al no poder tomar el oxígeno los frutos del medio ambiente, lo tomaban de los distintos compuestos oxigenados que existen en el zumo, desorganizándolo y dando lugar a otros compues- tos muy complicados, portadores de dicho mal sabor. Al preguntar al capataz del almacén el porqué de pulverizar los frutos de aquella manera, me dijo que con ello conseguían conservar la lozanía y frescura de los frutos por bastante tiempo, así como también menor pérdida de zumo y conservación del pezón más verde, con lo que se conseguía que la merma natural que sufren los frutos en su peso hasta la llegada al consumidor fuere reducida en proporción muy notable y que, ade- más, fueren presentados mucho más agradables a la vista, ya que aparte de esta menor merma de peso, los frutos adquirirían un abrillan- tado muy agradable a la vista que les proporcionaba la cera o parafina empleada. También me dijo que los residuos de este parafinado en los frutos eran considerados como inofensivos para la salud humana. Mas tarde, veía cómo los frutos eran escrupulosamente examinados por obreras muy prácticas en esta materia, a los que prestaban gran aten-

ción, separando y conceptuando como destrío todos los que presentasen lesiones recientes, no cicatrizadas, y que pudieren presumir una entrega en mala condición y por pequeña que fuere la lesión; también separaban como destrío todos los frutos que por sus deformidades, lesiones, falta de color y limpieza o piel basta produjeran un efecto desagradable a la vista. Que de los restantes frutos hacían dos clasificaciones, para constituir con ellos lo que en la práctica comercial se denomina una primera y segunda marca. Que después pasaban los frutos a las respectivas máquinas calibradoras, los que, una vez calibrados, eran empaquetados, pero con un empaquetado lo más perfecto posible, ajustándolos perfectamente unos a otros, pero evitando deformaciones de los mismos y las menores rozaduras posibles, tanto sobre las paredes del envase como de los frutos entre sí.

### **En donde nace la asociación**

Y llegamos al momento de mi sueño en que son elevados a la enésima potencia todos los disparates, todas las concepciones erróneas e ilógicas y, sobre todo, completamente imposibles de ser llevadas al terreno de la práctica, dado nuestro congénito carácter ultra-individualista, por lo que ruego, una vez más, no se tome en cuenta lo que sigue. En esta mi visión de sueño, contemplaba extasiado y feliz cómo los productores, exportadores y fabricantes de derivados de los agrios tomaban la alta resolución de asociarse libremente, por su propio convencimiento, sin presiones de ninguna clase, ni muchísimo menos intervenciones estatales o paraestatales, puesto que les constaba que así lo demandaba el alto interés nacional de nuestros cítricos, formando al efecto grandes asociaciones, bien en forma de sociedades anónimas o bajo la forma de cooperativas. Que estas grandes asociaciones se encargaban de controlar todas las operaciones por que pasa la fruta desde su recolección hasta su llegada al consumidor. Que todas estas grandes asociaciones estaban confederadas al solo objeto y mediante las correspondientes oficinas delegadas, de realizar un completo control de los fletamentos, embarques por ferrocarril, operaciones de carga y descarga, despachos de Aduanas y demás requisitos legales, tanto a la exportación del producto como a su importación, teniendo, además, la facultad de controlar también las ventas, aunque acatando las órdenes a este respecto de las correspondientes asociaciones. Que por estas oficinas delegadas se tenía siempre al corriente a aquellas asociaciones, por el medio más rápido y seguro, de la marcha de los mercados y de todas las previsiones para futuras ventas. Que estas grandes asociaciones, considerando que los españoles no somos de inferior categoría que los extranjeros, tomaban la resolución de no servir al mercado nacional más que naranjas que tuvieran como mínimo aquella relación de 7 a 1 exigida para las exportaciones, a fin de que el que comiera naranjas de estas grandes agrupaciones, las encontrare siempre sabro-

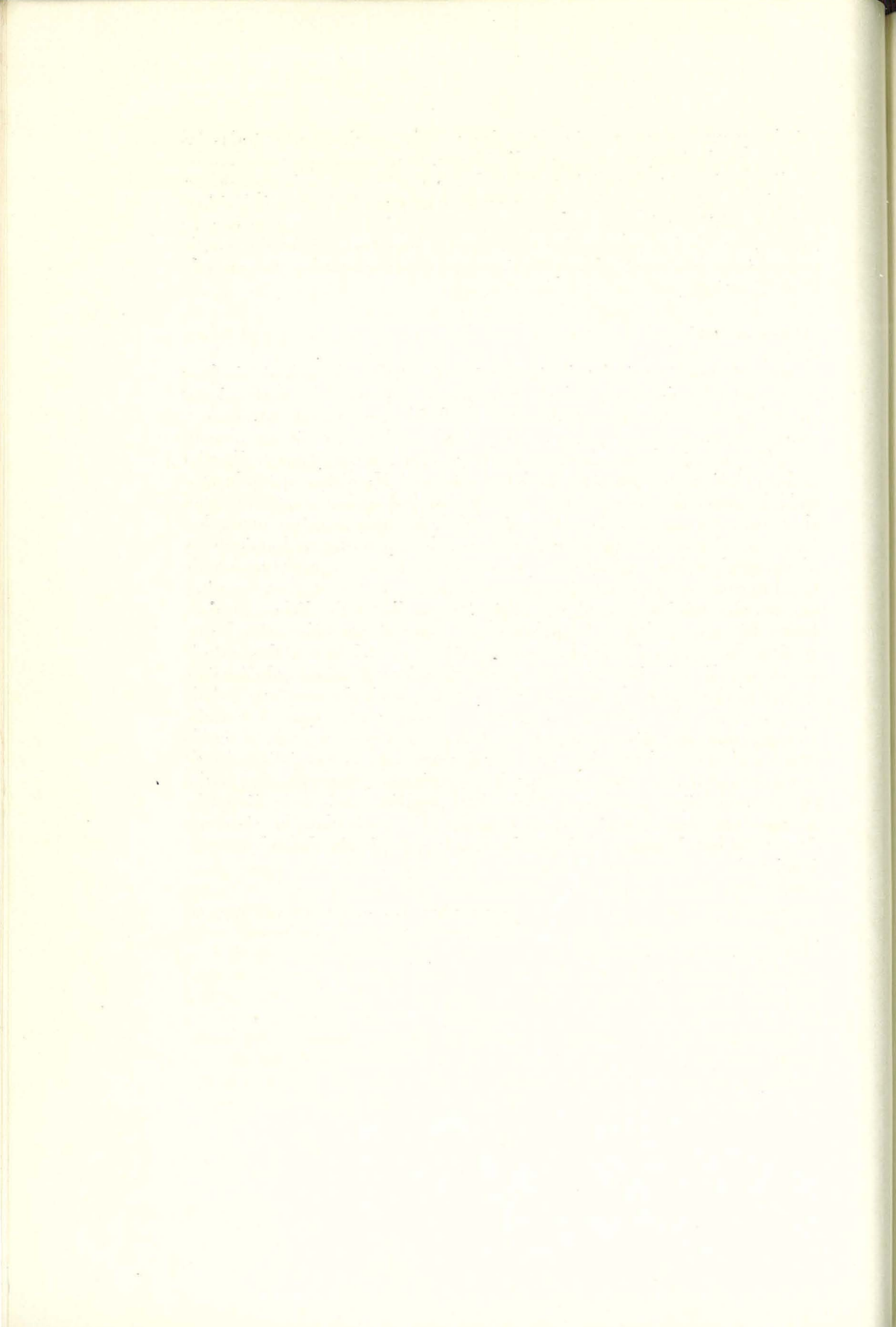
sas, y, por tanto, se convirtiere en cliente seguro y perenne. Que estas grandes agrupaciones interesaban del Gobierno y conseguían, por ser ello lógico y natural, que esta autodeterminación suya de servir solamente frutos con relación superior de 7 a 1 se hiciera extensiva a todas las naranjas destinadas al mercado interior mediante Decreto por el que se ordenaba a todas las inspecciones sanitarias de nuestros mercados agrícolas nacionales, a fin de no crear nuevos organismos, que pusieran a disposición de los centros benéficos todas aquellas partidas de naranjas cuyo análisis no fuere superior o igual a la relación 7 a 1 anteriormente indicada. Yo veía en mi sueño cómo por este sencillo procedimiento se duplicaba, y en poco tiempo, el consumo de nuestra naranja en el mercado interior. También veía cómo estas grandes agrupaciones iban ampliando paulatinamente y a medida que lo permitían sus disponibilidades económicas nuevas fábricas de derivados, hasta montar todas las que hicieren falta para poder absorber no solamente el total destrío que produjeran los almacenes de confección, sino también todas las naranjas que por accidentes meteorológicos fueran desprendidas del árbol; esto permitía que, al ser cada vez mayor el número de frutos destinados a derivados, se pudieran presentar en el mercado extranjero unas marcas cada vez más cuidadas y cada vez más agradables a la vista y al paladar, poniéndonos en condiciones de poder luchar, y hasta incluso con ventaja, en la gran lucha comercial que se avecina. También veía en mi sueño que todos los barcos dedicados al transporte de este fruto llevaban en sus bodegas los correspondientes termómetros registradores, los que eran precintados y puestos en marcha en el momento de la salida del buque y por personal delegado de aquellas oficinas de control, los que eran desprecintados y examinadas las correspondientes curvas de temperatura por el personal delegado de la correspondiente oficina en el extranjero. Que personal de estas oficinas delegadas en el extranjero giraban frecuentes visitas a los grosistas y detallistas, con el fin de recoger las sugerencias que aquellos estimaren pertinentes para un mejor perfeccionamiento de entrega de la fruta y de acuerdo con las preferencias y gustos de los consumidores, a los que debemos tener toda clase de consideraciones, proporcionándoles siempre la fruta que deseen, a fin de crear una clientela firme y segura. Que todas estas oficinas delegadas de control no perseguían en lo más mínimo lesionar los intereses respetables de las personas, tanto nacionales como extranjeras, que actualmente coadyuvan con nosotros a la buena comercialización de nuestros frutos, sino simplemente organizar sus trabajos para un mejor y mayor rendimiento en conjunto. Que, dada la gran preponderancia que en el aspecto económico nacional alcanzarían estas grandes agrupaciones o cooperativas soñadas, no sería difícil de conseguir de nuestro Gobierno que paulatinamente se fuera elevando el tipo de cambio actual, llegando incluso al real, ya que con este sistema podría comprobar fácilmente el Gobierno que todas las divisas producidas serían repa-

triadas y que, como premio a esta honrada labor de aportar todas las divisas producidas, se nos concedía el cambio real, ya que era enorme la diferencia entre las divisas aportadas por este nuevo sistema de las grandes asociaciones a las que se aportaban por el sistema individualista. También veía que estas grandes agrupaciones o cooperativas se encargaban de la propaganda específica de nuestros cítricos, dedicando a la misma las cantidades que hicieren falta para poder vencer a la competencia.

### **Doloroso final**

Pero toda esta mi alegría, toda esta mi satisfacción y hasta incluso arrobamiento que me producía ver aquel sùmmum de perfecciones que alcanzaba nuestra naranja con el referido sueño se transformó, y como por encanto, en pena, dolor y hasta incluso vergüenza al contemplar, en mi sueño, cómo todo ello se derrumbaba y no se llevaba a la práctica por nuestro carácter ultraindividualista, apoyado por toda la gama de intereses que se sentirían lesionados y que nos conducía, como consecuencia, a la casi pérdida total de nuestros mercados. Veía en mi sueño, y como consecuencia de aquel derrumbamiento, y al comprobar los productores que su renta boyante que obtenían de sus huertos en años anteriores se convertía en una renta mezquina, las grandes quejas, lamentos y hasta incluso lloros de dichos productores, los que pedían a grandes voces una intervención estatal que pusiere fin, y lo más rápidamente posible, a aquel lamentable estado a que quedó reducida nuestra riqueza naranjera. Y como colofón final y en la última parte de mi sueño, vi que me moría de vergüenza, dada mi condición de agricultor naranjero, al contemplar que el Estado, y por propia petición de los productores naranjeros, se veía obligado a tomar bajo su dirección todo lo referente a la comercialización de nuestra naranja y que, parodiando la célebre frase que la madre de Boabdil dijo a su hijo cuando éste perdió el reino de Granada, se me espetaba al rostro, y por personas autorizadas, la siguiente frase: "Llorad como mujeres lo que no supisteis defender como hombres".

*(Del núm. 309 de «Información Comercial Española»)*



*Por M. TORRES MARTÍNEZ*

“Información Comercial Española”, a partir del número de febrero del año actual, ha iniciado la publicación de una serie de artículos sobre la economía citrícola española. En ellos se han mostrado puntos de vista muy opuestos, que han transformado esta serie de colaboraciones en una verdadera polémica. Y como siempre ocurre cuando de la exposición serena de las ideas y de los hechos se pasa a la discusión, es inevitable que los problemas se desorbiten y que en muchas ocasiones se confundan los pacíficos molinos de viento con gigantes malandrines. Si me he decidido a intervenir en esta discusión, ha sido porque creo que la pasión y el desconocimiento han deformado la visión real del problema, y resulta de todo punto necesario reconsiderarlo en su verdadera dimensión.

### **El planteamiento del problema**

En el número de febrero, mi buen amigo don Félix Pareja, Delegado de Comercio en Valencia, en un artículo titulado “Los agrios en un momento crítico”, fue quien puso sobre la mesa la cuestión.

Yo coincidí plenamente con el señor Pareja en apreciar la enorme importancia y trascendencia que la exportación de agrios tiene para nuestra balanza de pagos, y, fruto de esta convicción, llego a la misma conclusión que él, a saber: que nada sería tan peligroso como una imprevista modificación de la economía naranjera, porque un paso en falso podría tener peligrosísimas e incalculables repercusiones. Sin embargo, coincidiendo con esta tesis general, discrepo profundamente del señor Pareja en otras tesis sustanciales sostenidas en su primer artículo.

En cuanto yo he podido entender el primer artículo del señor Pareja, creo que su contenido se centra en dos principales proposiciones; la primera se refiere al mecanismo de formación del precio de la naranja, y la segunda, a la organización del mercado.

## **El mecanismo de formación del precio de la naranja**

Según el señor Pareja, los elevados precios de la tierra, “desproporcionados en un rendimiento normal con la línea de costes de la competencia”, son los que, juntamente con la “alta rentabilidad que hoy se exige a la hanegada de naranjal por causa de una tan excesiva revalorización de la tierra, la encadenada y natural elevación en los costes de cultivo en función del alza de los precios de venta”, origina una elevación de los costes, que nos está situando fuera de la competencia. La proposición de que el precio de la naranja depende de los costes de producción, proposición que se desprende de los párrafos subrayados, significa que el precio de la naranja en el campo está determinado por la oferta, es decir, por la agricultura. Si esto fuera cierto, no tendríamos que preocuparnos de los costes, porque en todo caso impondríamos en el mercado los precios que resultasen.

Pero el problema es más hondo de lo que ha creído el señor Pareja, y él mismo implícitamente lo reconoce al afirmar que estamos amenazados de situarnos en unos costes fuera de la competencia internacional.

El error del señor Pareja ha consistido en confundir los efectos con las causas, como vamos a demostrar seguidamente. Si se tratara de un producto de producción y consumo interior, podríamos discutir en qué medida influye la oferta sobre el precio y si las fuerzas que determinan ésta son más o menos poderosas que las que operan sobre la demanda. Pero tratándose de un producto de exportación, y, si me apuran, del más característico e importante de los productos de la exportación española, entonces el precio de la naranja en el campo depende de los precios en el extranjero. Es el extranjero quien determina los precios; y si a los precios dados por el mercado internacional podemos exportar, la exportación se realiza. Si los costes son superiores a los precios, no puede exportarse, y en este caso el producto queda dentro del mercado interior.

Precisando más el mecanismo de la formación del precio, en un estudio que publiqué con el título “La naranja en la economía española”, editado por el Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas, se dedican más de 60 páginas al problema fundamental de la formación del precio de la naranja en el campo. Entonces determiné que el precio de la naranja depende de cuatro variables fundamentales: 1. La oferta en el mercado internacional, de la cual la oferta española no es más que un sumando, aunque sea el más importante. 2. El nivel de renta y de precios en el extranjero. 3. El tipo de cambio; y 4. Los costes intermedios de transporte y confección.

Estas cuatro variables determinan el precio, expresado en pesetas, en el interior del país, y formado en un mercado en que la demanda está representada por los exportadores y la oferta por la agricultura. Cuando suben los precios en el extranjero, la competencia entre los



exportadores los eleva en el interior del país; y cuando el precio exterior decae, los precios de demanda interiores descienden. Sin embargo, esta correlación entre los precios internacionales y los precios interiores se encuentra alterada por la existencia de los costes intermedios de transportes, confección, etcétera, que podemos considerarlos como dados, y ello hace que una elevación en los precios internacionales se agigante en su transmisión a los precios interiores y que un descenso en los precios internacionales implique una rebaja más que proporcional en los precios interiores. En una palabra, que los precios de la naranja en el interior de España tienen una fluctuación mucho mayor que los precios en el mercado internacional.

Lo obvio del mecanismo de formación del precio de la naranja me releva insistir sobre este problema, dejando que el lector que desee ampliar sus conocimientos consulte las páginas 39 a 107 de mi citada obra.

Ahora bien: si el precio de la naranja en el campo depende de aquellos cuatro factores señalados, entonces la interpretación que debe darse a los elevados beneficios y a su consecuencia, el alto precio de la tierra, es precisamente la contraria a la que da el señor Pareja. En efecto, los altos beneficios por unidad superficial son la expresión elemental de que las diferencias entre los costes de producción y los precios de venta son muy grandes, y es, por consiguiente, el síntoma explícito e inequívoco de que nos encontramos, en línea de costes internacionales, con unos márgenes tanto mayores cuanto más grande sea la diferencia entre precios y costes.

Es decir, que cuanto mayores sean los beneficios, en términos absolutos, más bajos relativamente serán los costes, y, por ello, lejos de constituir este hecho una fuente de preocupación, debe ser origen de toda clase de satisfacciones, porque es la demostración evidente de que la naranja española tiene una magnífica situación de competencia internacional. Si los beneficios por unidad superficial son superiores, como lo son, a los que obtienen nuestros competidores, ya que los precios de venta son iguales o sensiblemente proporcionales, ello indica que la situación de costes comparativos nos es netamente favorable. En una palabra, que los altos beneficios son simplemente la consecuencia, y no la causa, de los precios internacionales.

### **Los beneficios por unidad superficial no son tan elevados como aparentemente parece**

Por el contrario, el problema que a mí me preocupa es que estos beneficios no son tan grandes como aparentan. Si contempláramos los precios y los beneficios de las dos últimas campañas, habría que concluir, y éste es el espejismo que ha deslumbrado al señor Pareja, afirmando la existencia de unos grandes beneficios. Pero en un cultivo que tiene una tan lenta evolución como el del naranjo, los beneficios

hay que medirlos no por el resultado ocasional de las dos últimas campañas, sino por el beneficio medio obtenido en un período que comprenda, por lo menos, el ciclo del desarrollo del naranjo, es decir, los diez o doce años. Cuando se periodifica correctamente, a efectos de la determinación de los beneficios, nuestra satisfacción mengua un tanto, porque entonces hay que compensar los beneficios de las dos últimas campañas con las pérdidas originadas por las tres heladas que durante el período se han originado, y, además, teniendo en cuenta los bajos precios que rigieron desde 1949 a 1952. Si se hace este cálculo, entonces el beneficio promedio desciende en términos extraordinarios. Y si computamos como debemos computar las pérdidas en valores capitales de la helada de 1956, que obligó a arrancar totalmente miles de hane-gadas y redujo sustancialmente la producción durante tres años en más de dos tercios de la superficie plantada de naranjos, entonces el beneficio promedio desciende tan vertiginosamente, que seguramente no supera, midiéndolo en pesetas de cada año, a la pérdida de poder adquisitivo que durante el período ha experimentado nuestra unidad monetaria.

Si el período que tomásemos para promediar fuese de veinte años, entonces la comparación sería mucho más desfavorable, porque de 1939 a 1949 fueron arrancados cientos de hectáreas porque sus propietarios no podían resistir las pérdidas que el cultivo les ocasionaba.

Así, pues, el beneficio por unidad superficial depende de la periodificación; pero basándonos en la experiencia de las dos últimas campañas, afirmar que los beneficios del cultivo del naranjo son extraordinarios, es, en el mejor de los casos, un cálculo económico completamente erróneo y un desconocimiento de la realidad. Claro está que siempre existirán excepciones, que por el hecho de serlo no pueden tomarse como una regla general. Los afortunados propietarios de las reducidas zonas exentas de helada sí que realizaron buenos beneficios durante el último quinquenio, aunque no en los años anteriores, de la misma manera que quienes se vieron obligados por la helada a arrancar sus naranjos han tenido un beneficio negativo, cualquiera que sea el período que se elija para determinar el beneficio promedio. Pero, claro está, lo que nos interesa es considerar la producción total durante un período de diez o de veinte años, con el fin de que las pérdidas sean compensadas por las ganancias.

En una palabra, cuando se periodifica adecuadamente los beneficios por unidad superficial, no son demasiado satisfactorios, sino que se encuentran dentro de los límites normales de la explotación agrícola en general. Lo característico de estos beneficios es, por consiguiente, su irregularidad en el tiempo, porque a una serie de años buenos pueden seguir, y de hecho han seguido en el tiempo, una serie de años desastrosos.

## La especulación en el precio de las tierras

Persistiendo en la confusión de los efectos con las causas, atribuye el señor Pareja a la excesiva revalorización de la tierra el empeoramiento de nuestra situación de competencia. Pero el precio de la tierra depende de dos factores; uno de ellos, la corriente de beneficios esperados, y otro, el tipo de capitalización que se adopte. Los altos beneficios han tendido a elevar el precio de las tierras, sobre todo para quienes, no siendo agricultores, han creído que los beneficios de los dos últimos años iban a mantenerse indefinidamente. Pero el valor de la tierra depende también de otro factor, que es el tipo de capitalización. Y en los últimos años ha ocurrido que, dada la situación de los valores industriales, parte del capital que iba a las Bolsas ha derivado hacia la inversión en tierras, contentándose con unos menores tipos de capitalización y elevando, por ende, de forma inmoderada el precio de la tierra. Pero es de notar que el ahorro, que principalmente se ha canalizado hacia inversiones en huertos de naranjos, no ha sido el ahorro de los agricultores, sino el de aquellas personas que, por desconocer las condiciones de cultivo y el régimen de mercado de la naranja, han tomado los beneficios extraordinarios de los dos últimos años como si fueran beneficios normales, contentándose, además, con un tipo de capitalización muy bajo. No han sido, pues, los agricultores quienes han especulado al alza con las tierras, sino otras personas, que no habrían pensado en normales circunstancias en convertirse en cultivadores de naranjos. El agricultor lo que ha hecho ha sido vender cuando el precio era tan elevado que vencía el valor de afección que todo agricultor pone en su tierra, porque la agricultura, además, y quizá por encima de ser una actividad económica, es, sobre todo, un modo de vida.

Por consiguiente, el valor de la tierra, por ser la consecuencia de los beneficios esperados, no es la causa que determina los costes de producción, sino, por el contrario, la consecuencia de que existe un amplio margen entre los precios de venta y los costes de producción.

Por lo demás, ni hoy ni nunca los altos precios pagados por la tierra empeorarán nuestra condición de competencia, porque al venir los precios determinados por el mercado internacional, lo único que impondrán será una pérdida a quienes hayan pagado unos precios exagerados. Es decir, que quienes hayan obrado así se encontrarán con que han realizado una especulación equivocada, y experimentarán una pérdida en valores capitales de la misma manera que quien compra unas acciones industriales en los momentos de alza del mercado cuando éste se desploma.

Y así como en este caso no es el tipo de cotización de las acciones el que determina el dividendo, sino al revés, no es tampoco el precio de las tierras el que determina el beneficio, sino que, por el contrario, es éste, juntamente con el tipo de capitalización, el que determina el valor de la tierra.

## Los beneficios y los precios

Lo característico del beneficio de los últimos años es que se ha obtenido con unos precios para la naranja que son inferiores a los de las otras frutas. Esto quiere significar que el beneficio ha sido la consecuencia de una elevada productividad, y no de un precio exagerado. Ello tenía que ser forzosamente así, ya que siendo la naranja un producto de competencia internacional, tiene también una productividad muy elevada, una productividad europea.

Pero los bajos precios relativos de la naranja, frente a las demás frutas, han tenido una consecuencia que es lamentable para la balanza de pagos del país, porque su consumo se ha desarrollado extraordinariamente. Y es obvio que como la cosecha es una cantidad dada, a medida que aumente el consumo interior, disminuye la exportación. Y a esto ha contribuido el notable desarrollo de la renta en los últimos años, y también la variación en los gustos del consumidor. Por desgracia, no existe una estadística del consumo interior, y una estimación de éste puede hacerse sólo restando de la cosecha la exportación. Pero, a su vez, la estimación de la cosecha se hace por métodos que no merecen mucha garantía, y, por consiguiente, la diferencia entre aquellas dos magnitudes, aunque expresada en guarismos, es en realidad una incógnita.

Con referencia a los años 1947-1948, yo hice una estimación del consumo interior, evaluándolo en 300.000 toneladas. El desarrollo de la renta real y el de la industrialización de los zumos hace que en los momentos actuales el consumo interior se encuentre muy próximo al doble de aquella cifra. Si se mantienen las correlaciones entre el desarrollo de la renta, el desarrollo de la población y la demanda interior de naranja, no resulta aventurado suponer que el consumo directo, sin contar los usos industriales, pase de las 500.000 toneladas. Lamento profundamente que la precipitación con que me veo obligado a redactar este artículo me haya impedido realizar el cálculo anterior en forma precisa. Pero es evidente que, de acuerdo con las recomendaciones de la O. E. C. E., para desarrollar la exportación debe reducirse el consumo interior de los artículos exportados, y esto dentro de un sistema económico de país civilizado solamente puede realizarse a través del mecanismo de los precios.

## La situación del mercado naranjero

La segunda e importante proposición del señor Pareja se refiere a la situación del mercado naranjero, perturbado, según él, por la especulación y dañado por el libertinaje.

Hasta donde yo he podido entender la real situación del mercado naranjero, no he visto, en primer término, una especulación dañosa, ni he podido apreciar el libertinaje, a no ser que por éste se entienda

el natural ejercicio de los derechos económicos, que en un país en el que existe la propiedad privada y la libre empresa, se realizan ordinariamente por los ciudadanos. Tampoco he visto el libertinaje, si por éste se entiende la ausencia de toda regulación, porque el hecho cierto es que el mercado de la naranja es de todos los mercados de exportación quizá el más rígidamente intervenido.

En efecto, el Ministerio de Comercio, a través de sus Delegaciones Regionales, concede, aunque sólo sea a efectos estadísticos, las licencias de exportación, fija el tipo de cambio, determina los precios mínimos de venta, da el visto bueno a la calidad a través del Soivre, y, finalmente, el Instituto Español de Moneda Extranjera se hace cargo de las divisas. Por si esto fuera poco, incluso la propaganda en el extranjero se realiza por el propio Ministerio. Se trata, por consiguiente, de un mercado intervenido; de modo que si existe especulación o aquel desatentado libertinaje, es muy posible que se deba, o a los propios objetivos de la intervención, o a la existencia de condiciones institucionales, que imposibilitan toda eficaz regulación. Como vamos a demostrar seguidamente, los defectos del mercado tienen su última raíz en las condiciones a las que anteriormente hemos aludido.

### **El tipo de cambio y la exportación**

Tanto los agricultores como los exportadores han atribuido una importancia excepcional al tipo de cambio, y, evidentemente, el tipo de cambio es un multiplicador del precio obtenido en divisas, que de esta manera se transmite a los precios de los exportadores, y en último término, a la agricultura. Sin embargo, al estudiar yo hace años este problema, pude determinar cuantitativamente que la situación de la coyuntura extranjera pesa bastante más que el tipo de cambio en el nivel de precios de la naranja, siendo el factor predominante en la formación de su precio.

Cuando los agricultores o los exportadores piden la implantación de un tipo de cambio libre para la naranja, piensan, en primer término, en la elevación de los precios que ello supondría, y en segundo lugar, en que de una parte se recibirían íntegramente las divisas obtenidas por la venta de la naranja, y de otra, se eliminarían "el sinnúmero de sinsabores que al exportador le acarrearán los continuos regateos de mínimos y excedentes, ajustes y reajustes, listas de morosos, errores, rectificaciones, amenazas". Las frases entrecomilladas pertenecen al artículo del señor Monsonís publicado en el número de mayo de esta revista y subrayan el hecho de que existen una serie de riesgos en el proceso de comercialización de la naranja que son inherentes a la regulación y que se deben íntegramente a ella.

Estoy de absoluto acuerdo con el señor Pareja en que el mercado naranjero es un mercado lleno de riesgos, pero buena parte de ellos son riesgos artificiales introducidos por la regulación, y éstos son los

que se deben eliminar con toda rapidez. Cuando el señor Pareja habla de la eliminación de riesgos, yo supongo que no puede referirse más que a éstos, porque no creo que tenga la pretensión de poder eliminar los riesgos meteorológicos, para lo cual haría falta sustituir a la Providencia, ni a los riesgos comerciales y de producción, porque si se suprimen estos últimos, el beneficio de cultivadores y de exportadores se transformaría en un robo. Y el señor Pareja no debe ignorar que lo único que justifica el beneficio empresarial es la existencia de un riesgo, y, además, que la cuantía del riesgo determina el volumen del beneficio.

### **La verdadera importancia del tipo de cambio**

Cuando yo sostengo que es imprescindible que la exportación de naranja tenga un tipo de cambio libre, no estoy pensando tanto en los efectos anteriores como en otros que tienen mayor importancia.

En efecto, en los últimos veinte años la exportación naranjera se ha regido por dos sistemas distintos, que a veces han coexistido. En unos casos, la exportación se ha hecho a base de operaciones de compensación, y en otros, se ha empleado al procedimiento de fijar unos precios mínimos. Y en ambos casos se producía el efecto de desvirtuar totalmente la naturaleza de la exportación, porque en régimen de operaciones de compensación, lo económicamente importante no era exportar naranja, sino importar las mercancías a que daba derecho la exportación. Cuando se establecen precios mínimos, lo interesante es lograr unos excedentes, para reembolsar al tipo de cambio de Bolsa libre. En el primer caso, la exportación se transformaba en una importación de mercancías, y en el segundo, en un tráfico de divisas, cuyos beneficios superaban a los beneficios normales de la exportación.

Por estas razones, el objetivo fundamental de la exportación, es decir, la venta de la naranja en el extranjero, pasaba a segundo término, desvirtuándose totalmente la naturaleza de la exportación; pero, además, el régimen de precios mínimos tendía a elevar en la mayor medida posible los precios de oferta, con lo cual se daban paso a la competencia de los otros países productores. Los altos precios, que, según se dice, obstaculizaban la venta de la naranja española, no provenían de los precios en el campo, sino del sistema de precios mínimos, y de esta manera, era la propia regulación oficial del mercado la que creaba un empeoramiento de la competencia para la naranja española.

El fundamental beneficio que se obtiene de la implantación de un tipo de cambio libre es convertir la exportación de la naranja en el objetivo fundamental de la exportación; y mientras esto no se consiga, serán inútiles cualesquiera regulaciones que se implanten para que nuestra fruta compita eficazmente con la de los países rivales nuestros en el mercado internacional, puesto que éstos, en el más desfavorable de los casos, cuentan con un tipo de cambio libre y de paridad.

## **El precio de la fruta en el campo y la competencia internacional**

Como hemos visto anteriormente, el precio de la naranja en el campo no está determinado por la oferta o por el coste de producción, sino por los precios internacionales y el tipo de cambio. Por consiguiente, el precio de la fruta en el campo es consecuencia del precio internacional, y se forma en un mercado en el que la demanda está representada por los exportadores, y la oferta, por los agricultores. Es éste un mercado en el que 70.000 u 80.000 agricultores se enfrentan con unas 800 firmas exportadoras. La simple comparación numérica hace comprender que el elemento monopolístico, si lo hay, radica en la demanda de la exportación, y no en la oferta de la agricultura. Y para acentuar esta debilidad de los oferentes, está el hecho de que, por tratarse de un artículo no ya perecedero, sino extraordinariamente deteriorable, tiene un tope en las fechas de venta, que impide que los agricultores puedan esperar. Si en estas condiciones se quiere reducir indiscriminadamente el número de exportadores, lo que se consigue es acentuar la fuerte posición de éstos en el mercado, hasta que puedan convertirse en monopolistas de demanda, que es, al parecer, uno de los objetivos indicados por el señor Pareja en sus artículos.

Si entre los exportadores existe una posibilidad de competencia más allá de lo normal, es precisamente porque el tipo de cambio no ha sido libre, y, por consiguiente, ha podido ser diverso para los distintos exportadores. Por ello, la gran mayoría de las imperfecciones que se notan en el mercado será completamente eliminada con el establecimiento de un tipo de cambio libre.

## **¿La economía citrícola ha de ser reorganizada desde sus cimientos?**

Con este título, sin interrogaciones, encabeza el señor Pareja el segundo de sus artículos. Ya hemos demostrado anteriormente que las proposiciones que constituyen la espina dorsal de la argumentación del señor Pareja se encuentran en las antípodas de la realidad. En otros términos, que el planteamiento del problema, que es lo importante, es completamente incorrecto. Y yo me pregunto si cuando un problema se plantea mal, puede resolverse bien.

Por lo demás, todas las observaciones del señor Pareja, lejos de poner de manifiesto un problema nuevo, son la reproducción de antiguas cuestiones, que los que tenemos memoria recordamos haber leído en la Memoria presentada por don Manuel Lassada Emo en 1909, y que, afortunadamente, al desecharse en aquellas fechas, permitieron que la exportación de naranja continuara expansionándose. Estas mismas ideas se encuentran reproducidas en las Actas de la Conferencia Nacional Naranjera del año 1926 y en las Actas de la Junta Na-

cional Naranjera de 1934. Finalmente, quien quiera una recopilación de estos argumentos erróneos que implican el descubrimiento de mediterráneos, puede verlos en el libro de Rafael Font de Mora, *El comercio de los agrícos españoles*, publicado en Valencia el año 1938.

En una palabra, que es absolutamente parcial, desafortado y, sobre todo, carente de realidad presentar, después de siglo y medio de exportación de naranja, este problema como un problema de dimensión nacional. Existen, y ello es cierto, muchos problemas a resolver en el mercado naranjero; pero una gran parte de ellos se van a eliminar automáticamente en la próxima campaña, en la que habrá de regir un tipo de cambio libre, y la exportación tendrá necesariamente que realizarse por quienes tienen probada capacidad para ello, es decir, los exportadores, que, de acuerdo con los Principios Fundamentales, que son la ley constitucional de España, y que han consagrado, afortunadamente para nuestro país, el derecho de propiedad y la libertad de empresa, con lo cual afirmamos nuestra posición dentro de la cultura occidental y cristiana.

### **Las características de la próxima campaña**

La próxima campaña 1959-1960 va a ser la primera campaña normal desde hace muchos años. La producción se afora entre el 1.800.000 y los dos millones de toneladas, y, por consiguiente, la exportación deberá dar salida a más de 1.200.000 toneladas.

En estas condiciones, la posibilidad de que la exportación alcance aquel volumen radica en el descenso en los precios internacionales, único procedimiento para conseguir que los mercados extranjeros absorban aquel volumen de exportación.

Podría calcularse perfectamente en qué medida tienen que descender los precios internacionales para que el mercado absorba una exportación que prácticamente va a superar en un 80 por 100 a la exportación de la pasada campaña. Premuras de tiempo me han impedido resolver este problema, que, por otra parte, supongo que se habrá resuelto ya por los organismos competentes del Ministerio. Proyectando, sin embargo, las regresiones calculadas en la obra que publiqué en 1950, se puede afirmar que aquel descenso en los precios no será inferior al 30 por 100.

Esto quiere decir que el descenso en los precios compensará el establecimiento de un cambio de paridad alrededor de 58/60 pesetas el dólar. Por consiguiente, es de esperar que los precios a la agricultura descendan alrededor de un 20 por 100. Es decir, volveremos a las condiciones de normalidad, a no ser que ocurra una nueva helada o tengamos otros accidentes meteorológicos.



## **Nuestra ventaja de la competencia durante la próxima temporada**

La principal ventaja que obtendremos en la competencia va a radicar, paradójicamente, en uno de los peores defectos de la anterior intervención, a saber: en el tipo de cambio. En efecto, el descenso en los precios internacionales de la naranja española arrastrará necesariamente los precios de la naranja de nuestros competidores; pero así como nosotros vamos a atenuar ese descenso en una mitad merced a la elevación del tipo de cambio, esta reserva no pueden emplearla nuestros competidores, que se verán afectados plenamente por el descenso en los precios, y siendo sus costes mucho más elevados que los nuestros, les va a ser muy difícil soportar esta competencia nuestra, a no ser que se establezcan en nuestro país regulaciones que tiendan a favorecer a nuestros competidores.

## **El arancel de exportación, medida que favorece a nuestros competidores**

Por paradójico que resulte, se habla en uno de los artículos del señor Pareja de la posibilidad de establecer un arancel de exportación. No voy a repetir los excelentes argumentos con que el señor Pareja ha demostrado la improcedencia y el error económico que supondría el establecimiento de un arancel de exportación; pero sí debo hacer algunas observaciones marginales.

El arancel de exportación podría discutirse ante una perspectiva de precios al alza; pero si al forzar el volumen de la exportación tenemos necesariamente que hacer descender los precios, entonces toda discusión es ociosa. Porque precisamente el arancel de exportación anularía la principal ventaja que obtenemos de la unificación del tipo de cambio, y con precios descendentes frenaría nuestra exportación, o, lo que es lo mismo, impulsaría la exportación de los países competidores nuestros. En efecto, al establecer nosotros un arancel de exportación, originaríamos los mismos efectos que si los países compradores de naranja española establecieran un arancel de importación para ella y exceptuasen de derechos arancelarios la naranja de nuestros competidores. Representaría, por consiguiente, una ventaja para Israel, Marruecos e Italia, creada por nosotros mismos. ¡Y esto se iba a realizar en el momento preciso en que nuestras dificultades en el mercado internacional van a ser mayores!

Pero, además, el arancel de exportación se enlaza en sus efectos con las condiciones económicas generales del país. Si yo impugno el arancel de exportación, no es tanto para defender la partida más importante de la exportación española, sino porque pienso que un saneamiento económico de España exige como condición previa el incremento de las exportaciones. De otra forma, no hay reserva de divisas

que pueda soportar la estabilidad económica de nuestras relaciones con el extranjero. Y claro está que cualquier cosa que contribuya a obstaculizar el desarrollo de nuestra exportación dañaría en su base a todo el proceso de estabilización de la economía española, lo pondría en grave peligro y ello podría tener consecuencias económicas, sociales y políticas de la mayor trascendencia.

### **La organización de la exportación. ¿Israel, un ejemplo a imitar?**

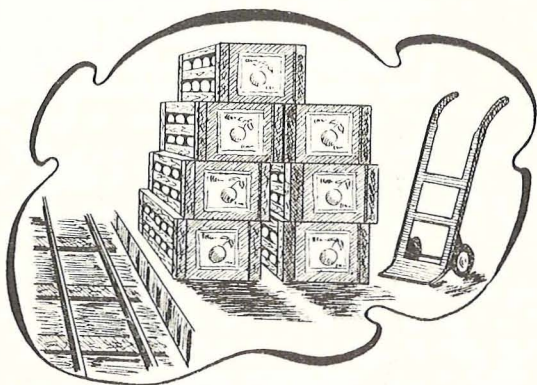
Sin interrogaciones. "Israel, un ejemplo a imitar", es uno de los subtítulos del artículo del señor Monsonis publicado en la revista en su número de mayo. Yo no creo que tengamos nada que imitar, en lo que se refiere a lo sustancial de la organización de la exportación, de ningún país, y mucho menos de Israel. En primer término, porque cada país tiene establecidas las organizaciones que están de acuerdo con su situación institucional, y estas organizaciones son eficaces en tanto aquella organización institucional subsista. La organización centralizada israelita es la consecuencia del régimen de comunismo integral en que vive la mayor parte de su zona naranjera. Trasplantar la organización judía a España sin que a la vez comuniquemos la exportación y la producción de los agríos, sería, aparte de un disparate, una incongruencia lógica. Como yo me encuentro en las antípodas del comunismo, es lógico que vea con justo recelo cualquier organización que presuponga la existencia del colectivismo en la producción. Es posible que esto sea el fruto de una convicción particular mía; pero si se me arguye de esta manera, tendré yo el derecho a reargüir que quienes propugnan una organización centralizada es porque tienen una cierta inclinación a aquellas formas de producción y de comercio que presuponen la desaparición de la propiedad y de la libertad de empresa, y yo no creo, estoy convencido de ello, que el señor Monsonis pertenezca a este grupo.

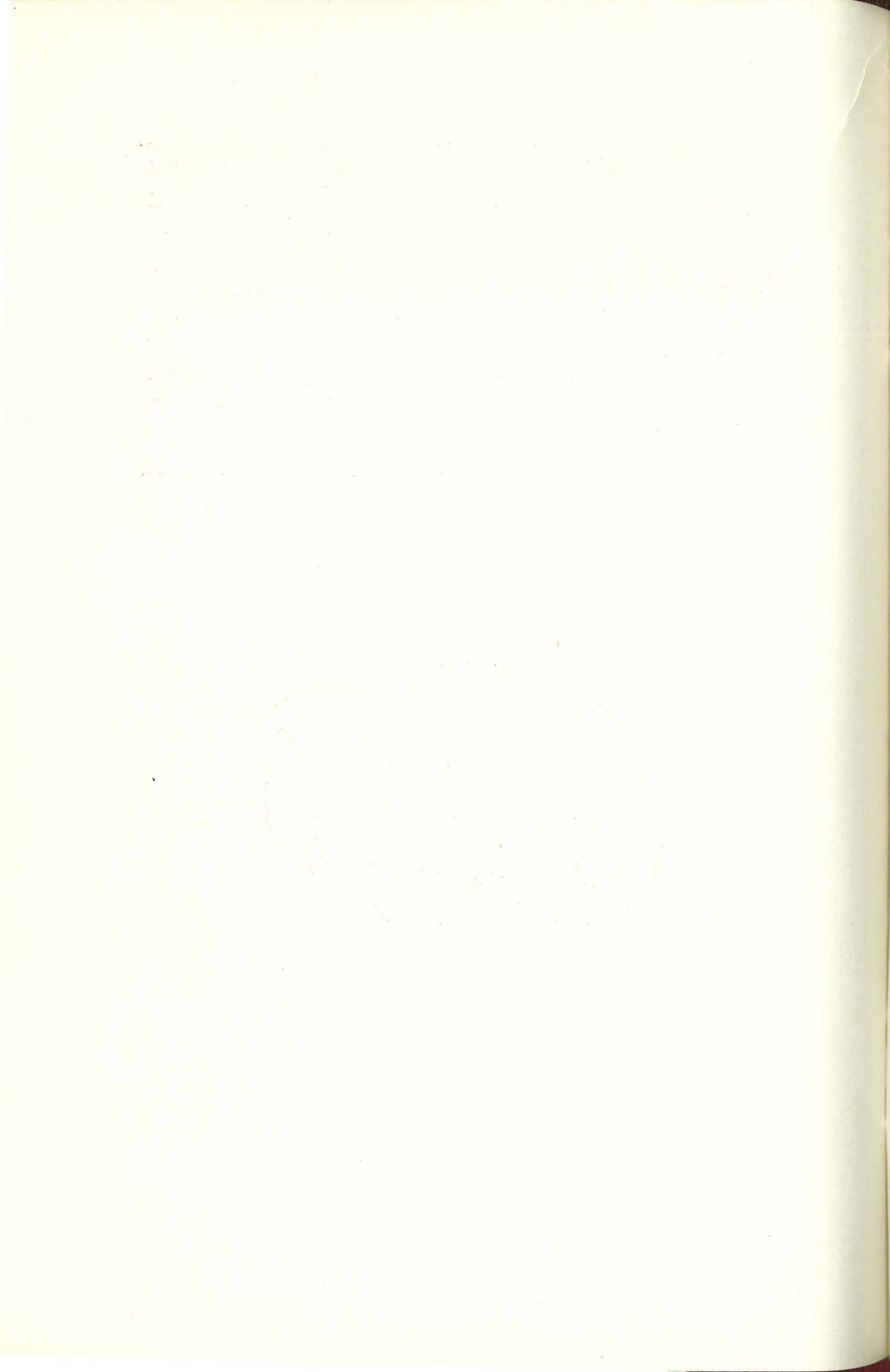
Dejando aparte estos argumentos, el hecho cierto es que los resultados de la última campaña han sido bastante desfavorables para la organización centralizada de Israel, y eso que los judíos tenían una diferencia favorable a ellos de casi el 30 por 100 sólo en la fijación del tipo de cambio. En estas condiciones, no podemos juzgar la eficacia comparativa de la organización israelita y de la organización española, porque lo raro es que la ventaja para ellos no haya sido mayor. La comparación de las eficacias respectivas se verá cuando nos encontremos en igualdad de condiciones económicas con los israelitas, es decir, cuando tengamos un tipo de cambio de paridad que no esté compensado con un arancel de exportación. En estas condiciones, veremos qué es lo que queda de la tan famosa organización centralizada israelita.

Por lo demás, el ejercicio de la función empresarial en cualquier régimen se basa en la responsabilidad económica. Cuando existen la

propiedad privada y la libre empresa, el empresario que no acierta tiene una sanción: arruinarse. En régimen comunista, cuando el director de una empresa se equivoca recibe un tiro en la nuca o es desterrado a Siberia; la responsabilidad pecuniaria ha sido sustituida en este caso por la responsabilidad personal; pero siempre existe una responsabilidad en el ejercicio de la función empresarial. A quienes propugnan una organización centralizada, yo les contestaría simplemente diciéndoles que no tengo ninguna dificultad en admitirla, siempre que respondan con su bolsillo o con su cabeza del éxito de la gestión. Lo que no puede hacerse es entregar a nadie la función empresarial, sin que tenga una rigurosa sanción el error, porque entonces la función empresarial ha desaparecido como tal y se ha transformado en un atentado a los principios de la moral, de la economía y del sentido común.

(Del núm. 310 de «Información Comercial Española»)





## VI | Quien rompe el «tubo», rompe la naranja

Por BOU BONO

Todos los señores exportadores, agentes de Aduanas, agentes de Embarque y demás personas relacionadas con la comercialización de nuestro dorado fruto, conocen muy bien el significado de la palabra "tubo" empleada en este título. Pero como la inmensa mayoría de los productores de naranja y, a mayor abundamiento, los consumidores desconocen por completo el significado que se le aplica a esta palabra en el argot naranjero, nos vemos obligados a explicarles el significado de la misma. En un principio se fijó por nuestra legislación un tope mínimo de acidez para el zumo de nuestra naranja, por encima del cual era conceptuada como no apta para la exportación. Para la determinación química de si dicho zumo sobrepasa o no aquel tope mínimo, se empleaba un "tubo" de cristal, y de aquí que en el argot naranjero se denomine "tubo" al análisis químico del zumo de la naranja, con objeto de averiguar si es o no agradable al paladar.

Es innegable que todo consumidor de naranjas, tanto nacional como extranjero, prefiere y desea las naranjas más jugosas (mayor porcentaje de zumo con relación a su peso) y las más sabrosas (relación bien combinada de azúcares a ácidos). Pesando una muestra de naranjas y extrayendo su zumo, tendremos los dos factores necesarios para determinar su porcentaje en zumo. Este porcentaje es muy variable según variedades, época de recolección, terreno, clima y sistema de cultivo seguido. Dicha variación puede alcanzar desde el 27 al 52 por 100. Vemos, por tanto, que existe una escala bien distanciada en cuanto a porcentaje de zumo, llegando algunas naranjas a ser casi doble jugosas que las otras.

Tan importante es este factor del porcentaje de zumo, que una gran mayoría de firmas exportadoras aseguran, en la propaganda individual de sus marcas, que las naranjas amparadas por éstas son muy jugosas o las más jugosas. Estas frases de propaganda las suelen imprimir tanto sobre la madera del envase, en los cromos, como en los papeles que envuelven los frutos. Tampoco hay casi exportador que no propague

sus marcas asegurando también, y en la forma anteriormente indicada, que son dulces y sabrosas, y hasta incluso hay quien asegura que son las más dulces y las más sabrosas. No ofrece, por tanto, duda alguna el gran valor que los señores exportadores conceden a que las naranjas por ellos presentadas al consumidor reúnan las características de ser dulces, sabrosas y jugosas, puesto que les consta que son las preferidas. ¿Por qué si los mismos interesados reconocen que hay que servir al consumidor naranjas que reúnan las características anteriormente citadas de dulces, sabrosas y jugosas, puesto que así lo afirman en su propaganda individual, son una gran mayoría de ellos partidarios de que se exporte el fruto sin un previo análisis de su zumo, o sea son partidarios de romper el "tubo", que es lo mismo que ser partidarios de que pueda servirse al consumidor fruta "que no coma bien", por no serle agradable al paladar. Nunca nos hemos podido explicar cómo estos señores exportadores, a los que se unen también bastantes productores, sean partidarios de romper el "tubo", es decir, partidarios de que no se sirva al consumidor naranjas que siempre le sean agradables al paladar, desde la primera a la última.

Mucho menos nos hemos explicado cómo estos exportadores y productores, muy conocedores de los problemas naranjeros, tanto en su fase de producción como de comercialización, bastantes de ellos, muy amigos míos, sean partidarios de romper el "tubo" y hasta incluso manifestar alegría cuando consiguen este propósito. Cuando yo observo que manifiestan esta su alegría por haber conseguido la rotura del "tubo", cuya rotura consideran como una gran victoria conseguida en defensa del supremo interés de nuestra naranja, yo me contristo en lo más profundo de mi ser y me digo interiormente: "Perdónalos, Señor, puesto que no se dan cuenta que al romper el "tubo" están rompiendo el crédito de nuestra naranja, ya que, si lo supieran, estoy convencido que no lo harían."

Este continuo batallar, año tras año, para conseguir que no salgan naranjas a los mercados sin que "coma bien", para lo que es preciso el empleo del "tubo", y sin que hasta los momentos presentes lo hayamos conseguido, me entristece y lo deploro, pero ello no me resta ánimo para continuar batallando, y con más ardor, si cabe, para conseguir de mis paisanos, tanto productores como exportadores, lleguen al pleno convencimiento que la principal base y fundamento del prestigio de nuestra naranja y, por tanto, del aumento de su consumo y vencimiento de la competencia, es lo que nosotros propugnamos, que no es más que la persistencia del "tubo", o sea el previo análisis del zumo y a lo largo de toda la campaña.

¿Cómo se comprende que estos señores sean partidarios de servir al consumidor extranjero naranjas desagradables a su paladar, cuando les consta que la competencia extranjera, que cada año que pasa nos va desplazando más y más de los mercados, no permite la salida de naranjas que no sean agradables al paladar del consumidor? ¿No es

forma comercial sana para acreditar un producto y conservar el crédito conseguido, que la calidad del mismo sea siempre del agrado del consumidor, por tener las características que éste desea y hasta incluso estar pendiente de las nuevas exigencias que pudiese tener?

Por todo ello deducimos que, para el buen crédito de nuestra fruta, debe ésta servirse cuando reúna las dos características fundamentales de jugosas y sabrosas. De aquí, que sea necesario fijar un tope mínimo de relación de azúcares y ácidos.

¿Y cómo fijar estos topes mínimos? Para ello no hay más remedio que recurrir a las encuestas entre los consumidores, tanto nacionales como extranjeros. Algunos de nuestros competidores ya hace tiempo que se dieron cuenta de la gran importancia de este problema, por lo que ya realizaron aquellas encuestas, que parece ser queremos nosotros realizar ahora, encuestas que fueron realizadas en gran escala y en todos los países consumidores de estos frutos. Como consecuencia de estas amplias y prolongadas encuestas realizadas por los norteamericanos, llegaron a la siguiente conclusión: que el tope mínimo para que una naranja sea considerada como sabrosa o agradable al paladar es de 7/1 (relación de azúcares a ácido). A la misma conclusión han llegado los israelitas. En cambio, los norteafricanos y sudafricanos fijan este tope mínimo en 6'5/1.

Todos ellos no permiten exportar naranjas que no hayan alcanzado aún dicho tope mínimo, con lo que tienen la plena seguridad de que su naranja siempre se comerá bien, y que, por tanto, siempre le será agradable al consumidor. Esta seguridad nunca la tendremos nosotros si no empleamos el "tubo" y a lo largo de toda la campaña. Teniendo en cuenta las especiales características de nuestra naranja, que, en general, son más acentuadas en acidez que las de competencia, pero que este acentuamiento viene contrarrestado en gran parte, por ser también más aromática que las de aquélla, es mi modesta opinión de que al rebajar un entero la relación de 7/1 empleada por nuestros competidores, dejándola reducida a 6/1, serían nuestros frutos aún más agradables al paladar del consumidor que los de la competencia, y a pesar de tener ésta una relación mínima más elevada. En cuanto al porcentaje mínimo de azúcares exigidos, todos los países competidores nuestros han llegado a la conclusión de que el tope mínimo conveniente es de 9'5 por 100.

En cuanto al porcentaje mínimo de zumo, existe gran diferencia en los topes mínimos admitidos por los países productores y hasta incluso por variedades. Dichos porcentajes mínimos fueron fijados, para nuestra naranja y en la pasada campaña de 1958-59, en la siguiente forma: un mínimo del 25 por 100 para variedades Navel y Sanguinas, y un 30 por 100 para las restantes; un mínimo del 25 por 100 para los pomelos; un mínimo del 22 por 100 para el limón Verdelli, y un 25 por 100 para las restantes variedades de limón. Creo sinceramente que estos porcentajes mínimos fijados en nuestra legislación son un poco bajos.

Muchos exportadores tienen verdadero temor al empleo del "tubo", por las dos razones siguientes: la primera, porque según ellos nunca tienen la plena seguridad de que al recolectar la fruta de un huerto cumpla toda ella con aquella condición mínima exigida en el análisis de su zumo, para que pueda ser exportada, dada la gran variación que existe, a este respecto, tanto de unos árboles a otros, como aun dentro de un mismo árbol y según sea la orientación de la fruta. Pero yo les digo que este temor es infundado si antes de recolectar el huerto se toman las muestras de frutos de distintos árboles del huerto pero eligiéndolo siempre de la parte orientada al Norte y más sombreada, es decir, aquella que menos calorías ha recibido, puesto que todos sabemos muy bien que esta parte del árbol es la que da los frutos de mayor acidez dentro del mismo huerto. Por tanto, se tiene la seguridad de que tomada la muestra en la forma que indicamos y si su análisis nos arroja una relación de azúcares a ácido igual o superior a lo legislado, los restantes frutos del huerto, con mayor razón, cumplirán también con dicho requisito, siempre que, como es natural, se recolecte solamente frutos de primera floración.

La segunda objeción de los señores exportadores al empleo del "tubo" es que la determinación o análisis químico del zumo es complicada y difícil y que requiere además especiales conocimientos de química. Nada más lejos de la verdad. Para efectuar estos análisis no es necesario tener conocimiento alguno de química. Basta una simple enseñanza de menos de un cuarto de hora y para la persona menos enterada de química. Además, el procedimiento es rápido y lo pueden efectuar los mismos encargados del almacén, administrativos y contables, ya que esta operación del análisis les resta muy poco tiempo de su habitual ocupación. Basta simplemente leer la lectura de un refractómetro, con lo que queda determinada su proporción de azúcar, operación que se realiza en menos de un minuto, y disponer de una simple bureta graduada, de una pipeta, de una poca solución décimo-normal de sosa, solución que la prepara cualquier farmacéutico de pueblo, que en menos de un minuto queda realizada la determinación química de la acidez y por cualquier empleado de oficina o de almacén.

Vemos, por tanto, cómo quedan plenamente rebatidas aquellas causas o fundamentos de temor que abrigan muchos señores exportadores para el empleo del "tubo". Una simple escala de doble entrada o tablas nos da inmediatamente no solamente el porcentaje de acidez, sino también la relación mínima de azúcares a ácidos. Estas tablas de doble entrada existen en todas las oficinas del SOIVRE, copias de las cuales están a disposición de todos los señores exportadores que lo soliciten, así como también se les ofrece todo el apoyo que necesiten para llegar a imponer en estas cuestiones de análisis a cualquiera de sus empleados.

El empleo del "tubo", y a lo largo de toda la campaña, supone para los funcionarios del SOIVRE el análisis químico del zumo, partida por



partida, de toda la naranja a exportar. Ello le representa un gran número de trabajo, con la consiguiente responsabilidad, y a pesar de ello, somos fervientes partidarios del empleo del "tubo", puesto que todo lo supeditamos al interés nacional de nuestra naranja, ya que con ello conseguiremos que la misma sea recibida con agrado por todos los consumidores, por encontrarlas sabrosas y jugosas y hasta incluso más sabrosas y jugosas que las de la competencia.

Este es el recto y leal camino a seguir en bien de nuestro dorado fruto, y como resumen final de este artículo, ya que se nos va haciendo un poco largo, resumiremos en pocas palabras que el tan manoseado problema naranjero, y que tan complicado y profundo aparece a los ojos de muchos, queda reducido al cumplimiento de los siguientes cuatro puntos:

1.º Dado que se espera un gran volumen de cosecha para la próxima campaña y que, por tanto, los precios de compra al productor es de presumir que bajarán bastante con relación a los de la campaña anterior, es imprescindible que se conceda el cambio más elevado posible para nuestra moneda, con lo que se conseguirá no solamente dar satisfacción a la unánime aspiración de los medios naranjeros, aspiración a la que creo tienen perfecto derecho, sino también una desaparición total o casi total de la especulación de divisas.

2.º Suministrar siempre al consumidor, tanto nacional como extranjero, naranjas de "buen comer" y desde la primera a la última. Para esto es necesario e imprescindible el empleo del "tubo".

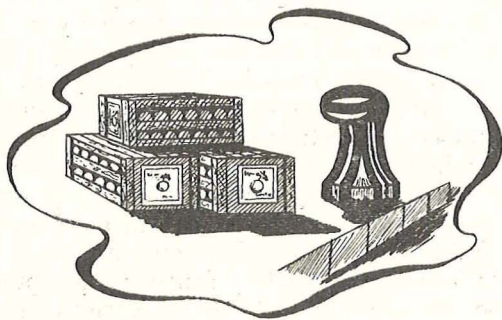
3.º Transportes rápidos, eficaces y baratos, ayudando al máximo al transporte por carretera, tanto nacional como extranjero, sin que ello sea obstáculo para que se ayude también a los restantes, ya que el transporte por carretera es el que más influye en la entrega de la fruta en buena condición, dada su mayor rapidez y las menores manipulaciones que sufre la fruta durante su transporte, yendo directamente del almacén de confección a almacén de destino y con la gran ventaja que hasta incluso el mismo comprador de nuestro fruto puede desplazarse con sus camiones y efectuar la compra directamente en almacén de confección, donde puede elegir la fruta que desee. Esto es de capital importancia para nosotros, ya que con ello podemos vencer fácilmente a la competencia, porque la rapidez del transporte nos permitirá presentar nuestra fruta en los mercados consumidores con las mismas características de lozanía, turgencia y fragancia que presenta la recién recolectada. Ello nos permitiría también entregar nuestra fruta en primera condición y sin tratamiento químico de ninguna clase, lo que podía representar para nosotros, llegado el momento, una utilísima arma a emplear para vencer la competencia, ya que está demostrado que ésta y en determinadas épocas del año, no tiene más remedio que recurrir a los tratamientos químicos de su naranja para que le llegue en buenas condiciones.

4.º Para complementar la inspección que actualmente se efectúa

en las fronteras de salida con otra inspección en los principales puntos de entrada de los países consumidores. Con ello conseguiríamos averiguar las causas a que obedece la entrega de partida en malas condiciones, imputable al medio de transporte, a una defectuosa confección por parte de las firmas exportadoras o por fuerza mayor del tiempo o del medio de transporte. Con ello evitaríamos esas exportaciones clandestinas, que son una vergüenza para el prestigio de nuestra fruta, que realizan algunas firmas exportadoras, afortunadamente pocas, al conseguir, burlando la vigilancia del SOIVRE, lleguen a los mercados consumidores frutas de *repom* (flor atrasada), frutas de tierra, fruta de franco destrío, fruta helada, fruta de variedad distinta a la declarada, fruta entremezclada de distintas variedades, *repom* de la variedad Sanguina entremezclado con fruta de la variedad Verna y fruta de mal comer, ya que al tener conocimiento de que existiría inspección en destino, no creo que fueran tan locos de intentar estos fraudes, puesto que la sanción que se les aplicaría sería severísima, por ser muy grave la infracción.

Creemos honradamente que si se llevara a la práctica los cuatro puntos anteriormente mencionados quedaría resuelto nuestro problema naranjero, que tan difícil y enmarañado se presenta para muchos.

(Del núm. 21 de «Oranges»)



SE ACABÓ DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES  
GRÁFICOS DE HIJOS DE F. ARMENGOT,  
RONDA DE VINATEA 18, CASTELLÓN  
DE LA PLANA, EL DÍA 10 DE OC-  
TUBRE, FESTIVIDAD DE SAN  
FRANCISCO DE BORJA,  
DEL AÑO 1959

L. ✠ D.





---

EDITADO POR EL SERVICIO DE PUBLICACIONES DE LA  
CÁMARA OFICIAL SINDICAL AGRARIA DE CASTELLÓN

FR