



EL ECO DE CARTAGENA

Año XXXIII

DECANO DE LA PRENSA LOCAL

Núm. 9625

PRECIOS DE SUSCRIPCION:

En la Península.—Un mes, 2 ptas.—Tres meses, 6 id.—Extranjero.—Tres meses, 11'25 id.—La suscripción empezará á contarse desde 1.º y 16 de cada mes.—La correspondencia á la Administración.

REDACCION Y ADMINISTRACION, MAYOR 24

JUEVES 30 DE NOVIEMBRE DE 1893.

CONDICIONES:

El pago será siempre adelantado y en metálico ó en letras de fácil cobro.—Corresponsales en París, A. Lorette, rue Caumartin, 61, y J. Jones, Faubourg Montmartre, 31.

M.^{ta} LEONIE BROUTIN

Modista de Sombreros de París

Llegará en la próxima semana
PLAZA DEL REY, 16, PRINCIPAL.

Para los agricultores.

Prensas de palancas múltiples para vino.—Tijeras para vendimiar.—Id. para podar.—Máquinas para desgranar pan. zo.—Id. para taponar botellas.—Id. para limpiar id.—Id. para picar y embutir carnes.—Horcas de acero.—Azadas, legones y rastros de id.—Ingertadores.—Filtros para vinos y licores.—Agotadores para botellas.—Cepillos, cadenas, lespiches, etc. para bocoyes.—Bombas de trasiego y otras.—Armarios especiales para botella.—Cestas idem para idem.—Arados de vertedera fija y movable.—Embudos automáticos.—Mobiliario para jardines.—Carretillas para sacos.—Espino artificial para cercas.—Jarrones, macetas, balaustrades etc.—Básculas sin numeración.—Via estrecha para trasportar frutas.—Wagoncitos para plataformas, etc.

De venta en MUSEO COMERCIAL.—Puerta de Murcia.

PIDANSE CATALOGOS Y DIBUJOS.

SUSCRIPCION POPULAR.

SUSCRIPCION POPULAR PARA DOTA-
tar el 2.º batallón de infantería de Ma-
rina de este Departamento con fusiles
Maüser:

Pesetas.

Suma anterior	30895'81
Profesores de 1.ª enseñanza de este término municipal.	
D.ª Elisa Serrano	12'32
D. Luis Briz	12'32
D.ª Josefa Gómez	10'94
• Dolores Albaladejo	10'93
• Salvadora Soler	10'94
• M.ª Victoria Arnaez	10'84
D. José A. Giménez	10'94
• Pedro M. Sánchez	10'94
• E. Martínez Muñoz	10'94
• P. Martínez Moreno	10'94
• Pedro Juan García Sa- yas	10'94
• Mariano Hermosilla	6
D.ª Encarnación Sanchez	6
D. A. Chacón Gil	6
D.ª Victoriana Pérez	6
D. F. Seguí Armero	7'25
D.ª Antonia Martínez	4'52
D. Victoriano Ballester	4'52
• Manuel L. Ortiz	4'52
• Estetan Seguí	4'52
D.ª A. María Millán	4'52
D. Jesualdo Millán	4'52
• Juan Perelló Rex	1'70
• Francisco Ortuño	3'40
D.ª Concepción Galván	3'40
D. Juan J. Sánchez	3'40
• José Pecha Peñañel	3'40
• José Cruz Portillo	4'50
D.ª Josefa S. Perozo	4'50
D. Antonio Lasheras	6
D.ª Josefa F. García	6
D. Gabriel Gallego	6
D.ª Rosario Baendía	3
D. F. Barca Llatas	6
• Enrique Lasheras	6
• D. Segado Marín	3'40
• Juan Allaga	6
• Antonio Solano	6
Total	31160'92

PUNTOS DE SUSCRIPCION

Farmacia de D. Luis Mínguez, calle del Duque.
Comercio de D. Antonio Cornet, calle Mayor.

Idem de D. Abdón Martínez, calle de Osuna.
Idem de D. Dionisio Martínez, calle de Cuatro Santos.
Farmacia de Villas Moreno, puerta de Murcia.
Establecimiento de vinda é hijos de Postigo, calle de San Francisco.
Redacción de EL ECO DE CARTAGENA, Mayor, 24.

ARMAS CON QUE LUCHAR EN LOS MERCADOS EXTRANJEROS.

Un periódico alemán dirigiéndose á sus vecinos los italianos, á propósito de importación de vinos á aquél imperio, se expresa así: «Damos con placer un consejo á nuestros vecinos, y es: que deben ser muy escrupulosos en la elección y cuidados de los vinos que expidan porque con productos descuidados ó mal elaborados se desacreditan en el mercado.»

En otro periódico italiano tratando del mismo asunto se lee también: «Está demostrado que en el extranjero no gustan, en general, los vinos que parecen buenos á los italianos; estos tienen como tales los vinos ásperos, vinos ácidos y sobre todo de fuerte color; aquellos por el contrario los quieren morbidos ó blandos, aterciopelados, ligeros de perfume de poco color y de moderada gradación alcohólica.»

Francia que fué la primera en importar sus vinos en países que no los producían, pudo imponerles y habituarlos al gusto de sus vinos, tomando fuerte arraigo; y por lo mismo, cuando se trata de introducir vinos italianos ó españoles hay que aproximarse en lo posible, á los tipos franceses, lo cual no es difícil, y no de otro modo puede esperarse desarrollar una exportación y concurrir á un mercado si se quiere un éxito inmediato. Llevar nuestros vinos sin la debida preparación y acaso con condiciones del todo contrarias al hábito y al gusto de quien ha de consumirlos es, sencillamente, prepararse un fracaso.

Un enotécnico de los que sostiene Italia en el extranjero y que bien podría ser ejemplo para algunos de los que también sostiene España dice así: en Viena están acostumbrados á beber vinos blancos ligeros si, pero bien preparados que se distinguen por su *extraordinaria limpidez*, por su color y por la *regularidad* de su tipo.

El Jurado de la exposición de vinos blancos para la exportación que tuvo lugar en Roma en febrero de este año, estableció las siguientes conclusiones, que contienen preciosas recomendaciones para la exportación á Austria-Hungría.

«Perfecta limpidez, color muy claro, ligeramente verdoso, riqueza en acidez, franco gusto y completamente fermentados ó secos.»

«Para obtener estas cualidades debe ponerse especial cuidado en la elaboración, no dejar madurar el fruto con exceso, fermentar el mosto sin la brisa ó el raspajo y ollejo, vigilar los vasos vinarios para que el producto no adquiera gusto alguno extraño, y no sufra fermentación secundaria por haber sido completa la primera y que se conserve, en suma, perfectamente.»

«Conviene tener presente que en el mercado austriaco se rechazan los vinos en los cuales se siente un poco de olor de éter acético que en muchos otros mercados no se tiene como un defecto.»

Tales son las condiciones de los vinos que exporta Francia y á que hay que atenerse para hacerse puesto entre los que ya tienen el hábito de beberlos.

A este propósito dice un etnólogo italiano, el Sr. Pini, en un periódico de Génova. «Yo no intento hacer concurrencia á la Francia en sus tipos de fino que ha sabido darles un justo renombre, indiscutible por un cúmulo de circunstancias y coeficientes que es difícil destruir. Pero queremos hacerle competencia en los vinos de consumos ordinarios de mesa ó como quiera llamarlos, con los que hemos de conquistar la mesa del modesto burgués y del obrero en todos los países, en Bélgica, en Alemania, Inglaterra, etcétera.»

La Italia Enológica aconseja que se imite una marca de vino típico, el *Markers dofer*, que es una marca de vino austriaco, seco, limpidísimo, color paja, verdoso, de ligerísima coloración, poco alcohólico, rico de ácido tartárico y málico.

Veán los que incesantemente piden al Gobierno que abra nuevos mercados, de lo que su logro pueda servirnos, si no se crea la industria vinícola que apropie los productos de nuestras viñas al gusto de los consumidores que hayamos de conquistar. Hay algo más que hacer que pedir mercados y es colocarse en situación de servirlos, á menos que tengamos la pretensión de imponerles nuestros vinos turbios, mostos todavía, de fuerte ó de floja gradación y tales como tienen que ser los mostos del año sin cuidado alguno, sin trasiegos ni clasificaciones. Este solo lo hemos logrado con Francia que nos lo compraba para sus posteriores manipulaciones y para alimentar un consumo, habituado á vinos bien hechos, menos exigente que los consumidores de los demás países en que el vino es artículo de lujo y lo usan, casi exclusivamente, la gente rica que paga algunos chelines, marcos, rublos, ó dollars ó pesos por una botella.

Por esto el Sr. Pini ya nombrado, cede á Francia la supremacía en esa clase de vinos y prefiere como nosotros, según muchas veces hemos repetido en nuestra *Revista* el consumo popular, el solo, que puede, por el momento interesarnos á los españoles que necesitamos exportar millones de hectólitos. Porque, de que nos serviría, por ejemplo, duplicar nuestra exportación á Inglaterra? Solo lograríamos, con tan gigantesco resultado venderle unos 100 mil hectólitos más que lo que le venderemos en 1893 que acaso no llegue á 120 mil hectólitos. Francia, con todo su renombre, no pasará de 200,000 hectólitos. Portugal no excederá de 130 mil, en mercado como el de Inglaterra.

Como se explica esto? Pues porque todos, aun los vinos comunes españoles, que se venden baratos en las subastas, se revenden, se

embotellan y se convierten en vinos de precio que está vedado á la gran masa que constituye el gran consumo. Y este sucede en todos los mercados del mundo, en donde á la vez tienen otras bebidas alcohólicas indígenas ó propias á precios reducidísimos.

Tuviéramos asociaciones fuertes de propietarios, que sostuviesen depósitos en Orford, Londres, Liverpool, Glasgow etc, encargados de fomentar la venta del vino en determinados establecimientos, y muy en número, nuestros higiénicos vinos á precios equivalentes á 60, 70 ó 75 céntimos de peseta que dejarían un líquido no inferior para los asociados viticultores de 25 á 30 pesetas el hectólitro, así sin hacer grandes *crus* ó tipos sino vinos típicos del país, podríamos aspirar á llevar millones de hectólitos á aquella Inglaterra que apenas nos consume 100 mil actualmente, lo mismo lograríamos en las demás naciones y nuestros viñedos actuales resultarían insuficientes. Pero esto exige otra cosa bien distinta de la que hacen los viticultores: hay que entrar en la activa vida moderna, hay que desarrollar el espíritu de asociación y el hábito de pensar por sí y no delegar en otro semejante función.

Aquí terminamos ya por haber visto extendido demasiado y vemos en un periódico italiano la siguiente noticia.

«Una sociedad cooperativa de viticultores se constituye en Beziez bajo el patronato de las notabilidades vinícolas de la región. Tiene, como fin, el hacer conocer y apreciar el vino verdadero, natural del Mediodía de Francia y fomentar la venta y el consumo mediante la venta directa hecha al consumidor.»

El comité de organización ha acordado la admisión de los modestos viticultores creando acciones de á 100 francos cuya cuarta parte (25 francos) será desembolsado después de la suscripción. Será vendido por la Sociedad el vino de los asociados.»

Veán lo que se hace en Francia para conjurar la crisis vinícola que allí apunta solamente, y piensen nuestros viticultores que hay remedio para sus males y remedio eficaz á la sola condición de que ellos, los más interesados deben contribuir con su esfuerzo ó de otro modo renuncien á mantener la mitad de sus viñedos. Vale más cultivar poco con beneficio, que mucho en las actuales ruinosas condiciones.—Moverse ó morir— tal es el dilema.

A. KAID-U.

TIJERETAZOS

La *Publicidad* de Barcelona no anda muy bien con los ingleses sobre todo desde que estos van bebiendo los vientos por causa de la cuestión africana.

Tal diligencia encocora al colega hasta el punto de decir: «No parece sino que el Mediterráneo es propiedad de Inglaterra, dado el afán que tiene de posesionarse de territorios, estrechos é islas que le pueden llevar á este fin.»

Lo que le pasa á Inglaterra es que le está saliendo el asunto un poquito desigual porque ha hecho abrir los ojos á las demás naciones.

Y claro, ninguna quiere tener tan molesto vecino.
De ahí las idas y las venidas de Inglaterra y su afán porque le demuestre cualquier trozo de carne, á cambio del hueso de Gibraltar que ya no le sirva.

Sobre el mismo asunto dice otro periódico:

«El mediterráneo pertenece á todo el mundo; pero quién menos puede reclamarle es Inglaterra, que es precisamente quien quiere imponer allí la ley.»

Es menester, pues, que la Gran Bretaña cese de codiciar una parcela, cual quiera que sea, de Marruecos.

Italia que podía ser rica é independiente se haya dominada por Alemania é Inglaterra, y tendría que inclinarse ante la voluntad de otras naciones. Pero Francia, España, Suiza, Grecia y Turquía se opondrían á aquellas codicias y propósitos.»

Ya es una oposición respetable para que pretenda provocarle la soberbia Albión.

Dice *La Iberia*:

«El señor obispo de Sion ha enviado una cantidad importante destinada al socorro de los heridos.»

El prelado, cuyo donativo ha sido el primero aquí, encarezco que se guarde reserva acerca de la procedencia del socorro.»

Pues guarde el secreto *La Iberia*.

Por nuestra parte le prometamos que nadie ha de saber por nosotros que el señor obispo de Sion ha enviado socorros para los heridos en campaña y quiere que se guarde el secreto.

¡Pues no faltaba más!

NOTAS

Con motivo de la marcha de los reservistas van surgiendo arranques de patriotismo y de caridad tan grandes, que sería falta imperdonable é injusticia tremenda no hacerlos públicos.

Hace pocos días se reconcentraban en la capital de una zona enclavada en Cataluña muchos reservistas que se habían de incorporar á dos distintos regimientos. Llegado el caso de darles destino, como uno de aquellos estuviera es espectación de ir á Melilla y el otro no, el coronel hubo de ir explorando el ánimo de los reservistas para ver quienes querían pasar á Africa. El primer grupo que entró en su despacho por los documentos necesarios fue interrogado en tal sentido y á la pregunta hecha por dicho jefe para ver á qué regimiento querían ir preguntaron todos los del grupo.

—¿Cuál es el regimiento que va á Melilla?

—Arapiles—contestó el coronel.

—Pues á Arapiles todos—contestaron los reservistas.

Y en Arapiles quedaron alistados. En medio de nuestras desdichas, aparte de que nuestra situación económica sea mala y nos produzca bastantes quebraderos de cabeza, y á parte también que nuestra política sea la del descreimiento y el pesimismo, consuela ver que persiste en España el patriotismo más puro y el amor á la gloria.

La conducta de los soldados de Arapiles voluntarios para ir á hacer la guerra en el Rif, merece toda clase de elogios y estamos seguros que en todas partes habrá levantado un eco de simpatía.

¡Pobres reservistas!
¡Cuántos hay que van á la guerra de-