

EL PROBLEMA NARANJERO

El señor García Guijarro, Secretario de UNEA, en una admirable conferencia dada en el local de la Unión Mercantil, propone las medidas que deben adoptarse

Un cambio de impresiones.-Comida íntima en el Casino.-Discursos del Presidente de la Unión Mercantil señor Velasco y del Presidente de UNEA señor Marqués de Rozalejo.-Se entregan las conclusiones al señor Gobernador civil

Llegada del señor García Guijarro

En la mañana del domingo llegó en el correo procedente de Madrid, a nuestra población, el inteligente secretario general de la UNEA don Luis García Guijarro.

Fue esperado en la estación por el presidente de UNEA señor marqués de Rozalejo, don Juan Velasco, presidente de la Unión Mercantil e Industrial; don Francisco Flores Guillamón, presidente del Gremio de exportadores y por la Fletadora Murciana, don Antonio Cobarro.

De la estación marcharon al hotel Reina Victoria, donde se hospedó el señor García Guijarro, trasladándose, después de descansar un rato, al domicilio de la Fletadora Murciana, donde celebró un

En la Unión Mercantil

Conferencia del señor García Guijarro

A dicha hora, en uno de los salones de la Unión Mercantil, tuvo lugar un acto de propaganda de la Unión Nacional de Exportación Agrícola.

Allí dió su conferencia el culto economista don Luis García Guijarro.

A dicho acto asistió numeroso público. Presidió el presidente de UNEA señor marqués de Rozalejo, teniendo a su derecha al conferenciante y don Nicolás Gómez Tornero y a su izquierda al presidente de la Unión Mercantil don Juan Velasco Espinosa y don Justo Bosque, presidente de los Exportadores.

Al ocupar su puesto, fué objeto de una clamorosa ovación el señor García Guijarro.

Los discursos

Don Juan Velasco

Señores: Ineludibles deberes del inmerecido cargo que ostento de presidente de la Unión Mercantil e Industrial, obligarme esta tarde, en representación de esta Entidad, a ser yo el primero que haga uso de la palabra, para expresar mi más profundo reconocimiento a La Unión Nacional de Exportación Agrícola por haber elegido esta Entidad, mejor dicho, esta Casa, que al tratarse de intereses murcianos es la de todos, haciendo este reconocimiento extensivo también a las representaciones de entidades y particulares que nos honran con vuestra asistencia.

Por estos ineludibles deberes, he de ser yo también el que cumpla la honrosa misión de presentarlos al dignísimo y competente secretario general de la Unión Nacional de Exportación Agrícola, señor García Guijarro, el que a más de ilustrarnos esta tarde con sus grandes conocimientos en el problema que ha de tratarse, nos honra también con su asistencia.

Nada debo decir de la personalidad de señor García Guijarro, de sus méritos y competencias, por que sus memorias y escritos, su actuación en el Consejo de la Economía Nacional, en la Junta de Tratados y Valoraciones, en la de Transportes y en sus constantes gestiones y labor acerca del Poder Público en defensa de la exportación agrícola española, no es solamente conocido de muchos de vosotros de los productores y exportadores de la región de Levante y de

cambio de impresiones con buen número de cosecheros y exportadores de naranja.

Comida íntima en el Casino

El señor García Guijarro fué atentamente invitado por el Gremio de exportadores a una comida íntima en uno de los salones del Casino.

Al acto asistieron, además de casi la totalidad de los que componen el Gremio, el presidente de UNEA señor marqués de Rozalejo, el presidente de la Unión Mercantil e Industrial don Juan Velasco y el ingeniero don José Bellver.

Dada la intimidad del acto no hubo brindis.

A las cuatro de la tarde se trasladó a la Unión Mercantil el señor García Guijarro, acompañado de los asistentes a la comida.

mos de un optimismo extraordinario.

Hay que pedir que los Poderes nos protejan.

¿Qué os voy a decir de este problema? Este es como el que se mira en un espejo, y ve en él reflejado su trabajo.

Yo no soy más que un espejo que transmite vuestros deseos y actividades.

La UNEA era en 1924 la que comenzó a defender estos problemas; después se creó el Consejo de Economía Nacional, y era el haz y reuñón de todas las constituciones nacionales.

Cuando fuimos a pedir al Gobierno que fueran una realidad nuestras aspiraciones, se nos dió entrada en el Ministerio de Economía Nacional, en la Sección de Tratados Comerciales y Valoraciones. Desde entonces viene UNEA trabajando y no desmayamos ni nos desalentamos.

¿Qué sería de la producción sin el Comercio y la Exportación? Para mí es concepto indisoluble la producción y la exportación. Por eso, dentro de UNEA tenemos productores y exportadores. En ella se han unido todos los productos que se valorizan: naranja, pimienta, uva, etc.

Vosotros podéis estar orgullosos al poner al lado de vuestros frutos la palabra Murcia.

Yo soy hijo de labrador y a veces como un deporte cojo la azada para cavar la tierra, pero poco tiempo, porque ya desgraciadamente no puedo desgraciadamente no puedo resistir este trabajo.

Cuando las cosas van bien nadie se acuerda de nada, pero cuando están mal, os apañáis para defenderlos. La situación que nos encontramos ha hecho que se adviertan algunos síntomas que pudieran llevarnos a una crisis de la cual pudiera sobrevenir un mal catastrófico.

La Prensa, a la que le dedico un cariñoso saludo, estudia estos problemas y hay que aplaudirla aunque hierre a veces, por que lo hace de buena fe. La importancia que ella da a estos problemas es grandísima porque es portavoz de ellos para que llegue a los Poderes Públicos.

¿Cuál es la realidad viva del problema?

España se encuentra en condiciones privilegiadas. Desde 40 años hasta hoy ha desarrollado la exportación. En 1880 se exportaron 65.000 quintales y en 1928 8.000.000.

Tenemos 85.000 hectáreas de naranjales que pueden rentar 340.000.000 de pesetas.

Yo comprendo que queráis defender vuestro esfuerzo. Nuestra naranja vence a la italiana y mientras España exporta 57.000.000 de cajas, Italia no llega a 8.000.000. Hoy la naranja italiana es poco apreciada en el mercado,

ni aun en los cercanos a Italia, como Suiza, Hungría y Checoslovaquia.

Vencemos en calidad y tenemos que procurar porque se pueda transportar fácilmente y conseguir Tratados de Comercio. Esto es más difícil, porque no solo se trata del Gobierno sino del acuerdo entre España y otra nación. Con los tratados de Comercio nuestros frutos no irían al mercado tan llenos de gabelas.

El Estado es una fuerza indiscutible para solucionar el problema de los transportes. Antes, en el orden de transportes había dificultades enormes, pero poco a poco hemos ido saltando esos escollos.

La naranja va en vagones asquerosos, en donde se han transportados cerdos.

En el orden de salida hemos adelantado algo desde que la Compañía del Norte adquirió el Central de Aragón. En Cervere llegaban a amontonarse 500 vagones de naranja en un día, porque el Gobierno había ordenado suspender el tráfico y esto era como el que cura a un enfermo matándolo.

Por fin se ha conseguido intensificar el tráfico; ahora salen unos tres mil vagones, pero hay que llegar a que salgan 50.000. También hemos de solventar lo del material.

Agrega que en noviembre pasado se pudo conseguir la tarifa 205 y 405; por esta tarifa se paga de 7 a 8 céntimos por tonelada y kilómetro.

Hay que solventar también los plazos del recorrido, porque hay frutas como el albaricoque que se estropea fácilmente. Estos plazos es preciso acortarlos. Por consiguiente debemos dar tanta importancia al transporte en el recorrido, como a las tarifas.

Yo siempre estoy hablando de la naranja; por eso en Madrid me llaman el «Hombre Naranja».

España debía consumir 4.000.000 de cajas de naranjas y esto redimiría el problema de la exportación.

A los mercados extranjeros debemos enviar lo mejor. Nuestra naranja vence a la del Brasil y a la de Jafa. Hay que hacer una selección del fruto para los mercados. La palabra selección quiere decir separar una cosa y dejar otra.

Vergüenza es que en España no se haya dado un gran impulso a la industria de la naranja y no se le saque a esta todo su producto.

En Norte América lo aprovechan todo.

Vuelve a repetir que el material para el transporte de la fruta debe estar en condiciones.

Hoy se ha adelantado en celeridad, pero si no hubiera tanto transbordado llegaría la

naranja a Frankfurt en cinco días.

Habla después de los materiales de confección y de la subida del precio del papel.

Los Tratados de Comercio es más difícil conseguirlos. En enero de 1928, se infringió el tratado que teníamos con Francia y a eso hay que añadir que los derechos de consumo, hoy, se pagan doble.

Debemos firmar un tratado con Estonia. Con Rusia tampoco lo tenemos; ahora que el no tenerlo, no sé a quién achacarlo.

Habla después de los exportadores y dice que no se amedrentan aunque los negocios no den un resultado satisfactorio; sin embargo, cuando llega Octubre, comienzan ya a comprar naranjas. Empieza la temporada, siguiendo la manía de hacer cajas y se da el caso que en una sola población se hallen instalados 50 o 60 almacenes para después soltar cajas al mar.

Al empezar la temporada el mercado inglés se presenta brillantemente, y entonces nos confiamos demasiado y luego adquiere el fruto un precio de 6 y 6'3.

La exportación sufre un golpe rudo y por esto no deben amilanarse los exportadores, pero si se colapsara la producción, sería un golpe tremendo.

El Gobierno me dijo que fuera a Londres y vi que en la relación de la primera semana estaba la naranja a buen precio.

Da lectura después a una estadística de precios y agrega que Inglaterra ha recibido de España 1.264.218 cajas y 445.000 de otras procedencias.

No se explica la debilidad del mercado. El mercado inglés es más bajo que otro cualquiera y este año se está secando. «Que la fuente estaba pálida, es cierto». Añade que hay una gran competencia entre la manzana y la naranja, y también entre vendedores.

Habla de la venta de la naranja, y expone, que en algunos sitios se vende por millares, y cree que esto no es ventajoso para los exportadores.

Quiero hablaros de la procedencia comercial y de la lucha con productos similares, y estimo que nuestra naranja puede vencer a todas.

Es preciso hacer una propaganda intensa. En California se han gastado en propaganda 1.500.000 pesetas.

El canon de exportación produce unos 300.000 pesetas; de esta cantidad debía invertirse la mitad en propaganda.

Pasa a hablar de la uva, y dice que de transporte paga quince céntimos por tonelada y kilómetro.

Eu Praga paga el 17 por 100 de tasa y si va en caja, 4'50.

Luego dice, que UNEA también se ha ocupado de la campaña del pimiento.

Termina agradeciendo a todos la atención que han puesto durante su discurso.

El orador fué ovacionadísimo.

Después da lectura a las conclusiones siguientes:

TRANSPORTES

En vista de la congestión de los mercados extranjeros consumidores de la naranja y de la creciente producción española, es necesario estimular el consumo nacional, faci-

litando todos aquellos medios de transporte para la mayor difusión del producto.

A ese efecto se deberá:

a) Hacer extensivo el tráfico interior, cualquiera que sea el recorrido, las tarifas 205 y 405 aplicadas hoy día al tráfico internacional de los agrios.

b) Que se haga la bonificación del 25 por 100 en cargamentos de más de diez toneladas, según realizan algunas compañías ferroviarias extranjeras.

c) Hacer extensiva esta tarifa a toda la fruta fresca.

d) Utilizar material adecuado y reducir los plazos de entrega.

MATERIALES DE CONFECCION

El considerable encarecimiento de los materiales de confección, maderas, papel, puntas de París, etc., es debido a las exclusivas y consorcios creados al amparo de las medidas gubernamentales protectoras de la industria, causa grave daño a la exportación agrícola; precisa una intervención gubernamental para revisar y limitar los precios, en forma, de que obteniendo la industria el beneficio legítimo, no sufra la exportación agrícola tan graves perjuicios.

TRATADOS DE COMERCIO

A fin de descongestionar los mercados tradicionales de nuestras frutas, en los que la producción española encuentra grave competencia de productos similares de otras procedencias, es indispensable que, con la mayor urgencia, se negocien Tratados de Comercio con Estonia, Polonia, Rumanía y Rusia, que ofrecen brillantes perspectivas para la colocación de nuestros frutos.

Igualmente se deberá procurar la revisión de Tratados actuales en demanda de derechos consolidados como garantía de evitar ulteriores elevaciones de los mismos.

PROPAGANDA

En la gran competencia que se presenta en la actualidad a nuestros productos, precisa una intensa propaganda que requiere cuantiosos desembolsos.

Vienen ya los exportadores y la Unión Nacional de Exportación Agrícola realizando por su parte considerables esfuerzos en este sentido, y es necesario, que el Estado coopere también a esta propaganda en defensa de tan importante sector de la riqueza española.

A este fin, el Gobierno debería desgravar el impuesto de transportes que en la actualidad se aplica a frutas y hortalizas, reduciéndolo en un cincuenta por ciento y transfiriendo el otro cincuenta por ciento al Ministerio de Economía Nacional y a disposición de un Comité de propaganda integrado por elementos genuinos de la producción y exportación con una representación oficial.

SELECCION

El noble esfuerzo de nuestros agricultores, que especialmente en los últimos años han procurado seleccionar las variedades y mejorar los cultivos, debe merecer especial atención del Estado, de las Diputaciones y de los Ayuntamientos, tutelando y estimulando la creación y sostenimiento de centros de genérica experimentación y enseñanza, en los que la téc-

nica agronómica, recogiendo y mejorando estos esfuerzos procurando la divulgación de las enseñanzas agrícolas.

INDUSTRIAS DERIVADAS

El Gobierno debe prestar su ayuda económica a las industrias cítricas establecidas o que se establezcan, derivadas de los agrios, para aprovechar el fruto que no sirve para la exportación.

TRAFICO

Siendo esta zona la más importante por su tráfico de exportación agrícola que tiene la compañía de ferrocarriles M. Z. A., debe el Gobierno obligar a esta compañía a que establezca en Murcia una Delegación de la misma.

Fueron aprobadas estas conclusiones por unanimidad. El marqués de Rozalejo agradece a todos la asistencia al acto y dice que las conclusiones que se han aprobado en esta reunión serán enviadas al Gobierno.

A continuación el señor García Guijarro leyó una real orden de fecha 29 de Diciembre sobre exportación.

Al terminar el acto, el señor Velasco manifestó que la Unión Mercantil e Industrial quedaba desde aquel momento asociada a la Unión Nacional de Exportación Agrícola, y nombraba, ya, que era imposible hacerlo efectivo, presidente honorario de la Unión Mercantil el señor García Guijarro.

La propuesta del señor Velasco fué acogida con una clamorosa ovación.

En el Gobierno Civil

Una comisión compuesta por los señores García Guijarro, marqués de Rozalejo, Velasco, Gómez Tornero, Gómez Calvo, Flores Guillamón, Navarro, Tornero y otros varios, se trasladaron seguidamente al Gobierno Civil para entregar las conclusiones aprobadas en la reunión a la primera autoridad civil.

Por ausencia del señor Gobernador, fueron recibidos por el secretario del Gobierno señor Fernández Reyes, el que prometió comunicar al señor Castelló los deseos de los comisionados, con la seguridad de que dichas conclusiones serían trasladadas al Gobierno de S. M.

La comisión salió altamente satisfecha de la acogida que había sido objeto por parte del señor Fernández Reyes.

Regreso a Madrid del señor García Guijarro

Al salir del Gobierno Civil la comisión, se despidió el señor García Guijarro de los señores que la formaban, marchando en automóvil a Alcantarilla, acompañado del señor Martínez Calvo, desde cuya estación emprendió el regreso a Madrid.

EN 2.ª PLANA

Notas informativas de UNEA

NOTICIAS Y DIVERSAS INFORMACIONES

El domingo en Romea

Vida deportiva

EN 3.ª PLANA

Federación de Dependientes de Comercio y Banca de Murcia

Superior Whippet 1929
El coche del meda y más barato



Adrián Viudes
Floridablanca, 75.-Teléfono, 2506.-Murcia