



EL ECO DE CARTAGENA

Año XXXIII

DECANO DE LA PRENSA LOCAL

Núm. 9453

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN:

En la Península.—Un mes, 2 pias.—Tres meses, 5 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

VIERNES 5 DE MAYO DE 1893.

CONDICIONES:

El pago será siempre adelantado y en metálico ó en letras de fácil cobro.—Corresponsales en París, A. Lorette, rue Cammartin, 61, y J. Jones, Faubourg Montmartre, 37.

MUSEO COMERCIAL

EXPOSICIÓN PERMANENTE Y VENTA EN COMISIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

Sección agrícola: Arados.—Azufreadores para la vid.—Taponadoras.—Ingertadores.—Bombas.—Norias.—Muebles para jardín.—Jarrones.—Guano insecticida.—Herbicida completo para la agricultura.

Minas y Maquinaria: Máquinas y calderas de vapor.—Bombas.—Vías férreas.—Wagones.—Tuberías.—Tornilaje.—Cubas.—Cables.—Desincristante.—Manufacturas de caucho y amianto.—Crisoles.—Candiles.—Barreras.—Picos.—Legones.—Etc., etc.

Construcción: Chimeneas, pilas, escaleras y demás manufacturas de mármol.—Sifones, inodoros, tubos y codos de hierro para aguas y retretes.—Mosaicos y demás productos hidráulicos de mármol artificial.—Ladrillo hueco, teja plana, balaustrés, remates y jarrones de barro cocido.—Papeles pintados.—Mayólicas, etc., etc.

Mobiliario: Sillas.—Cómodas.—Mesas.—Camas.—Espejos.—Cajas de caudales.—Básculas, etc., etc.

PASAJE CONESA.—PUERTA DE MURCIA.

EL ESTABLECIMIENTO de ferretería y batería de cocina, que los Sres. Hernandez Hermosilla Hermanos tenían establecido en la calle de Cuatro Santos número 15, se ha trasladado á la del Aire, número 2.ª esquina á la de San Miguel.

VINOS.

Cette 29 Abril 1893.

La poca variación que experimentan los mercados franceses para los vinos españoles de una á otra semana, la monotonía y la desesperante calma que domina de largo tiempo á esta parte y el poco interés que han despertado las sesiones

de los consejos generales (diputaciones provinciales) por lo que á nosotros puede afectar, nos permite contestar hoy con datos suficientes á las consultas que de diferentes partes de España se nos tienen hechas sobre el mercado belga.

En Bélgica se vende el vino ordinario bueno de 0.80 á 1.50 francos el litro, y algo más barato el inferior; y á este precio fácil es comprender que mucha parte de la sociedad no ha de gastarlo. No obstante eso, dicha nación consume regular cantidad. Por eso juzgamos prudente ocuparnos de ella con detenimiento y llamar la atención de nuestros cosecheros.

Los derechos de entrada de los vinos son en verdad crecidos (23 francos por hectólitro), pero como allí no satisfacen nada por consumo y se cotizan de 45 á 60 francos hectólitro cuando son arreglados para el consumo y de 36 á 48 los tintos de coupage, si bien hay clases como el de Tarragona, llamado Porto español, que llegan á cotizarse á 70 francos hectólitro compensando tales gastos los regulares ó buenos precios á que se venden.

Como Bélgica está acostumbrada al gusto francés, consume de preferencia los vinos de dicha nación en sus tipos denominados Burdeos y Borgona. No se crea por eso que son en realidad las acreditadas marcas de los mencionados sitios, pues buena parte de ellas son nuestros propios vinos rebajados de graduación y de color, filtrados y mezclados con vinos franceses que, quitando la aspereza de los nuestros, les comunican cierta frescura que es lo que ellos apetecen.

Este negocio que hoy domina Francia podemos también hacerlo nosotros con sólo tomarnos la molestia de estudiar un poco las imitaciones de aquéllos, y téngase en cuenta que no tratamos del *Pomard* ó *Chateau-Lafite*, sino de aquellos para los que no se necesitan otros conocimientos que los indispensa-

bles á todo vinicultor medianamente ilustrado; esto es, saber lo que son vinos de mesa para hacer que resulten tipos de sabor no muy marcado, frescos de gusto, higiénicos, no dulces ni demasiado alcohólicos, pudiendo beberse en cantidad regular; á parte de que tenemos también de natural vinos parecidos en varias localidades españolas.

Una vez conseguido esto, para tener segura la venta, nos habia de ser fácil competir con los franceses, máxime pudiendo dar igual ó mejor mercancía y á mucho mejores precios, pues no dudamos que cubiertos con exceso todos los gastos, podríamos colocar en Amberes nuestros vinos de 29 á 31 francos hectólitro. En tales condiciones es casi seguro que puede intentarse con resultado el negocio. Con consumir Bélgica cerca de 250.000 hectólitros, no obstante el elevado precio, nosotros sólo llevamos allí de 4 á 5 mil hectólitros.

Esconveniente, pues, que nuestros cosecheros estudien el asunto, debiendo decirles nosotros que estamos dispuestos á facilitar cuantos datos se nos pidan respecto á negociantes establecidos en Amberes, Bruselas, Lieja y Charleroi, los cuatro puntos de mayor consumo y contratación.

En dicha nación, como en Suiza, los italianos son los que más terrible competencia han de hacernos; tanto porque saben imitar mejor que nosotros, como porque ceden sus caldos más baratos, tienen más actividad y estudian mejor los mercados.

Con algo de lo que han hecho y hacen Francia é Italia no dudamos que nuestra exportación triplicaría, mayormente si prescindiendo en lo posible de la intervención de casas extranjeras, se decidieran nuestros cosecheros á conocer el país, á establecer centros de degustación de nuestros vinos y expendurías al por menor; uno de los medios que han dado mejores resultados á di-

chas naciones y del cual tenemos también buenos ejemplos nosotros en Lyon y Burdeos, pues en dichas ciudades hay español que ha conseguido acreditar de tal manera nuestros vinos que en la actualidad cuenta con 13 establecimientos, sin contar los almacenes, y goza de gran crédito y reputación.

Como las tiendas de ultramarinos venden los vinos ordinarios, tienen en general buena clientela, convendría enviarlas muestras, tanto para que pudieran apreciar directamente las buenas condiciones de nuestros caldos y entablar relaciones comerciales, como para hacerles perder la inexplicable prevención que tienen contra nuestros vinos.

Si nuestros cosecheros meditan un poco sobre lo que acabamos de decir, si se toman la molestia de calcular algo sobre las existencias que tienen en bodega, si se fijan en los gastos de flete y aduana y los compran con los precios á que pueden vender, si solos, unidos ó formando sindicatos trataran de emprender el negocio, para lo cual les brindamos con nuestro modesto concurso y con todo género de reseñas, no dudamos, repetimos, que habian de tocar satisfactorios resultados, y haciendo un bien á sus propios intereses, contribuirían á ensanchar nuestro mercado nacional.

ANTONIO BLAVIA.

Variedades

CHARADA

Das prima, de ningún modo tomo lo que que hay en la todo. CURSIVA.

GEROGLIFICO

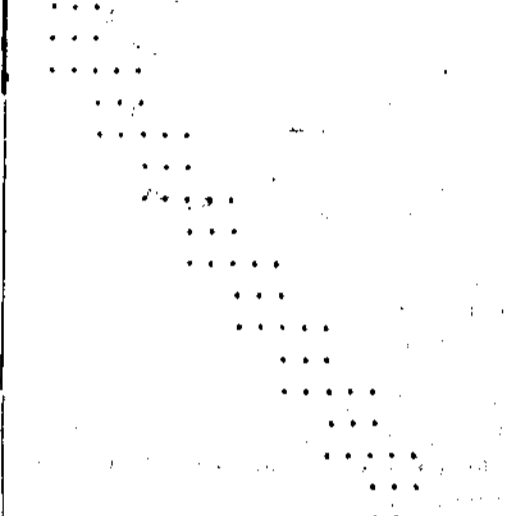


Si las estrellas supieran un astro que aquí tenemos,

se bajarían á la tierra y abandonarían el cielo. A.

I. T. R.

CADENA ENIGMÁTICA



Sustituir los puntos por letras de manera que puedan leerse vertical y horizontalmente: 1.ª letra; 2.ª cantidad; 3.ª nombre de varón; 4.ª juego; 5.ª defecto; 6.ª número; 7.ª marisco; 8.ª bebida; 9.ª diminutivo de nombre de mujer; 10 adjetivo; 11 libro; 12 costumbre; 13, tumulto, 14, pescado; 15 flor; 16, verbo; 17 conjunción.

F. P.

Soluciones al número anterior:

A la charada: *Camisa*.
Al gerooglífico: *Fé y esperanza tiene Florentina*.

A la fuga:

Como recuerdo me díste un bouquet de frescas rosas y aunque, según alguien cuenta, los besos todo lo agostan, dan á tus rosas mis besos más frescura y más aroma.



TRES PALITOS Y A CASA.

Mucho interés despierta un escenario,