



# CONTINENTAL

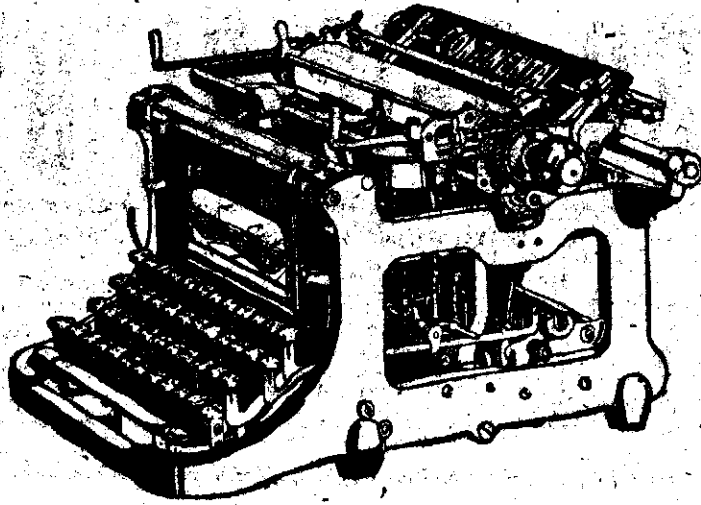
La mejor y más sólida de las máquinas de escribir  
Adoptada por todos los centros oficiales de Almería

Venta a pla-  
zos y al con-

tado

Pídanla a

prueba



Máquinas de  
ocasión de  
diferentes  
sistemas,  
procedentes  
de cambios  
por la CONTINENTAL,  
a precios re-  
ducidos

Representante exclusivo para ESPAÑA, PORTUGAL Y MARRUECOS:

**ORBIS, S. A. - Claris, 5-BARCELONA**

Delegado para ALMERIA, GRANADA Y JAEN:

**MANUEL GONZALEZ AYUSO, Taha, 11-ALMERIA**



# BOLETIN

DE LA

# CAMARA OFICIAL UVERA

## PRECIOS DE SUSCRIPCION

SEMANTAL	
Almería y provincia	0'50 pesetas al mes.
Provincias	0'75 " "
Extranjero	12'60 medio año.

DIARIO

La suscripción valdrá doble precio.

## REDACCION Y ADMINIS- TRACION

Oficinas de la Cámara Oficial  
Uvera.

BULEVAR DEL PRINCIPE

## PRECIOS DE ANUNCIOS

Para los industriales y productores de  
Almería y provincia, precios  
convencionales.

Para el extranjero, cincuenta céntimos  
línea.

## Resultado de una gestión

Consecuentes con nuestro criterio y decididos a cumplir el propósito de mantener constante comunicación con la **masa productora**, para que a cada momento conozca la **marcha de las gestiones** realizadas en beneficio de la colectividad, damos hoy pública cuenta del motivo y resultados de nuestro viaje a Madrid.

Tuvo éste por objeto recomendar la concesión de un coeficiente económico en el nuevo Tratado hispano-alemán para las uvas de Almería y recabar del Gobierno la promesa de una seria negociación con el de Norteamérica a fin de conseguir la reapertura del mercado norteamericano a nuestras uvas.

Respecto de la primera cuestión podemos anticipar que la propuesta de nuestro Gobierno a la Comisión negociadora alemana concerniente a la uva de Almería es de cinco marcos por los 100 kilogramos, peso neto, contra los quince marcos con que figura en el «modus vivendi»; que dicha propuesta ha sido admitida, en principio, por los representantes alemanes y que el Gobierno se halla dispuesto en beneficio de nuestro fruto a mantenerla y defenderla, haciendo con-

cesiones transaccionales, si necesario fuese, especialmente en los vinos, motivo de la denuncia del Tratado anterior, accediendo a la fijación de derechos aduaneros por parte de Alemania iguales a los que rigen en la actualidad para sus similares italianos, no obstante el trato de nación más favorecida concedido a Italia en el último convenio comercial italo-alemán.

Nuestra impresión es que lograremos para la uva de Almería la tarifa propuesta por España, sin que ahora, como la vez anterior, sea obstáculo el interés vitivinícola español. No existe más temor que las posibles diferencias que puedan surgir durante la discusión del Tratado con motivo de la protección española a los colorantes químicos nacionales fuertemente gravados en el nuevo arancel y de cuyos productos tiene Alemania la exclusiva del comercio mundial y grande interés en mantener en España el monopolio. Creemos, sin embargo, que fácilmente será dominada la cuestión a cambio de concesiones en otros sectores de la producción española y tolerancia en la admisión de diferentes productos manufacturados alemanes.

En cuanto a la cuestión de Norteamérica también traemos una impresión fran-

camente optimista. Parece ser que la intransigencia americana a la admisión de nuestras uvas ha cedido mucho ante la gestión reiterada de nuestro Gobierno tanto por medio de nuestro ministro de Estado cuanto personalmente por el Presidente del Consejo general Primo de Rivera. Uno y otro manifestaron grandísimo interés en resolver definitivamente el litigio.

Por el Ministerio de Estado se gestiona ya el levantamiento de la prohibición a base de los resultados de nuestras experiencias de refrigeración proponiendo que el transporte se efectue mediante vapores frigoríficos y la inspección inmediata de su cumplimiento, para garantía de aquel Estado, por técnicos de la confianza del Gobierno de Norteamérica.

De nuestra entrevista con el general Primo de Rivera obtuvimos la convicción de que el Jefe del Gobierno está interesadísimo en que recaiga sobre esta cuestión una solución favorable al interés almeriense y resueltamente decidido a que termine con toda rapidez la actual incertidumbre para dar a Norteamérica el trato a que se haga acreedora, estrechando aun más nuestras amistosas relaciones comerciales o aplicándole aquellas medidas de justa reciprocidad, si se demostrase que la alegación de razón sanitaria no es más que el pretexto para desarrollar una política proteccionista hacia los productos agrícolas californianos.

Tal ha sido en síntesis nuestra labor en Madrid y tales nuestras impresiones, completamente favorables al interés que fuimos a defender en nombre de Almería y al que en todo momento se sumó, prescindiendo de su valiosa cooperación el señor García Guijarro, Secretario General de la U. N. E. A., con sus valiosas relaciones, conocimientos de la causa y posición oficial.

Esperamos confiados la resolución de estas gestiones y confiamos todos los productores en que la actividad de la Cámara Uvera no ha de cesar mientras no

obtenga en éste, como en todos los asuntos que están encomendados a su defensa, un resultado completamente favorable.

**F. LA GASCA**

Secretario de la  
Cámara Oficial Uvera

## Mas sobre la "Ceratitis capitata"

### COMENTARIOS A UNA MEMORIA

El ingeniero agrónomo señor de la Loma, comentaba no ha mucho la reciente Memoria de don Jesús María Berro Aguilera, Director de la Estación de Patología Vegetal de la provincia, resumiendo las experiencias realizadas para la conservación de la uva de Almería y destrucción de los gérmenes de la mosca «Ceratitis capitata».

Dice el autorizado comentador de la citada Memoria, tratando de dar a conocer los fundamentos y deducciones de ésta, que dos son los problemas independientes y de suma trascendencia que plantea el citado trabajo, y que, según las consecuencias del mismo, pueden llegar a resolverse por un tratamiento común.

He aquí en qué estriba la importancia del primer problema a que se alude: «El temor—dice el comentarista—, justificado o no, de Norteamérica hacia la mosca denominada «Ceratitis capitata». ¿Es esta mosca nueva en España? Desde hace pocos años preocupa dicho insecto a los Estados Unidos; la exportación de uvas es bien antigua; la mosca antes nombrada, también, desde el momento que ataca el naranjo desde tiempo inmemorial, siendo uno de los enemigos de éste que más interesa combatir. Por otra parte—añade—, la coincidencia del incremento de la viticultura en California, del prohibicionismo yanqui y de la aparición de la mosca y pretensión de restringir la importación española, da bastante que pensar. El señor Berro—concluye—demuestra con sus experiencias la posibilidad de destruir los gérmenes del precitado insecto.»

Anteriores a estas experiencias del señor Director de la Estación de Patología Vegetal, son las realizadas sobre igual problema por el actual Secretario de la Cámara, señor La Gasca cuya resultante práctica fué prevista y ha sido sostenida con singular tesón por éste desde que comenzó a apuntarse esta solución única. Ambos trabajos confirman la indudable conveniencia de aplicar el frío industrial a las uvas para

lograr la absoluta sanidad del fruto con las máximas garantías, medio el más seguro, a la hora presente, para conseguir la importación de la uva de Almería en los mercados norteamericanos y argentinos.

«El segundo problema—habla nuevamente el señor de la Loma—que se resuelve con estas experiencias es el de la conservación de la uva, si bien éste reviste menos intereses prácticos, puesto que la conservación de todos los productos por el frío, defendiéndolos de acciones microbianas y criptogámicas, es cosa demostrada y perfectamente conocida, aunque no practicada en todas las ocasiones, por lo que el trabajo que analizamos es un estimulante muy loable y conveniente. En cambio presenta en este punto la Memoria un gran interés científico al explicar su autor el proceso de la inutilización del contenido de los barriles por invasiones criptogámicas y la manera de realizarse éstas.»

Nos satisface profundamente que las experiencias realizadas por nuestros técnicos para determinar un procedimiento científico que inmunice a nuestras uvas de las invasiones de la mosca, encuentren tan calurosa resonancia en opinión de indudables autoridades en la materia.

Perdida por nuestros parraleros la fé en la gestión política de nuestros Gobiernos para llegar a una inteligencia comercial con los países prohibicionistas de la importación de nuestro fruto, sólo nos resta la esperanza salvadora de que los procedimientos de inmunización por el frío obren el milagro de abrirle nuevamente los mercados a la exportación de nuestras uvas.

Este es, según parece demostrar la experiencia, el camino lógico que debemos seguir. Mucho más teniendo en cuenta que la prohibición de mercados como el de Norteamérica—el más importante para nuestros intereses—está fundamentada, oficialmente, sobre razones de índole sanitaria.

### SOBRE ABONOS

## De interés para los agricultores

La Jefatura del Servicio Agronómico nos interesa la publicación de la siguiente nota, de indudable interés para los labradores:

«Con esta fecha se comunica a don Francisco Cabrera Ginés, vecino de Oliva, lo que sigue:

Visto el escrito que con fecha 7 del corriente eleva al Excmo. señor ministro de Fomento relativo al producto denominado «Nitragina», que

al decir del agente vendedor está avalado por el Gobierno, esta Dirección general le participa que ni dicho producto ni ningún otro fertilizante o mejorador está avalado por el Gobierno y que en cuanto se refiere a la «nitragina», a petición de un particular que deseaba introducirla en España, se ordenó que por la Granja Escuela de Capataces de Valencia (Burjasot) y por otros establecimientos agrícolas oficiales se realizarán detenidos ensayos para juzgar sobre el verdadero valor del producto en cuestión.

Para evitar la repetición de casos como el que refiere en su escrito, esta Dirección General encarece a todos los agricultores la conveniencia para sus propios intereses de consultar con los Centros agrícolas oficiales y Secciones Agronómicas, antes de decidirse a ensayar ningún nuevo producto».

Lo que se traslada a fin de que se de a lo anteriormente inserto la publicidad necesaria para conocimiento de los agricultores. Firmado.—El Director General de Agricultura, Minas y Montes.

## El comercio de naranjas en los Países Bajos

### MOMENTOS DIFÍCILES

Hace ya mucho tiempo que se iniciaron las alarmas entre los exportadores naranjeros de Levante. Desde principios de temporada la bola viene rodando y engrosando, habiendo llegado hoy a tal punto que precisan medidas rigurosas para contener su marcha hacia el fracaso.

En general, en casi todos los mercados naranjeros de Europa se está perdiendo mucho dinero en la venta de nuestro fruto. Hay muchas y variadas razones que explican en parte este desquiciamiento. En primer lugar, cabe mencionar la obstinación de algunos exportadores en abarrotar los mercados extranjeros, sin atenerse a razones y exponiendo sus propios intereses a un verdadero juego de azar, lo cual trae como consecuencia directa, el que los compradores tengan la seguridad de poder adquirir la fruta, en la mayoría de los casos, a precios verdaderamente ridículos por lo bajos.

Entre aquellos pueblos levantinos que durante ocho meses del año viven en agitación constante, dominados por la fiebre del negocio, todo son lamentaciones. Reconocen ser ellos los primeros culpables; se quejan de ir a pasos agigantados hacia la bancarrota; compran hoy por

50 y venden mañana a 30; se agotan los créditos y se realizan verdaderos equilibrios con los pequeños capitales que la mayoría de los interesados obtienen de las mismas casas extranjeras como anticipos para el negocio.

Hasta tal punto llegaron las cosas a principios de la última temporada, que todos ellos se asociaron ante la voz de alarma del propio comercio, y decidieron hacer un paro total durante quince días. Con ello no se logró nada de lo pretendido, pues los más desconfiados y recelosos duplicaron o triplicaron los envíos antes del paro y, terminado éste, llegaron de una vez y en bloque los cargamentos que no se hicieron durante el paro. El remedio fué, por consiguiente, peor que la enfermedad.

Los mismos exportadores han confesado ya que en este negocio de frutas, existe un misterio que nadie puede explicar. Todos pierden durante estas últimas temporadas, pero todos continúan, satisfechos de su obra, con tales pérdidas. El engranaje de esta rueda es cosa oculta para todos (vendedores y compradores), y los únicos que sacan provecho de este río revuelto son el propietario que vende los frutos en el árbol y el consignatario que cobra su comisión.

Pero como tal estado de anormalidad no puede continuar, pues cualquier día puede romperse un piñón del engranaje de esta marcha forzada e insubstancial del comercio frutero, precisa, no tan solo dar la voz de alarma a los fruteros (aún cuando todos ellos sospechan y sienten la realidad), sino obligar a cuantos se hallan interesados en este comercio a que actúen en él de una manera lógica y razonada en beneficio del mismo.

¿Quién puede ejercer esta autoridad? Si en Levante se organizase sobre bases firmes el negocio, que actualmente está desquiciado, y se agruparan todos los interesados para luchar con el comprador extranjero, la batalla estaba ganada. Pero para llegar a ello sería preciso, ante todo, llevar a cabo una verdadera limpieza o selección entre tantos como delindegocio viven y entre los cuales hay muchos que ni lo conocen ni lo comprenden ni poseen capital suficiente para realizarlo de modo correcto. A la mayoría de los que se desenvuelven con capital extranjero, adelantado por el propio comprador, no les importa ni a cuanto pueden pagar el fruto, ni cómo podrán responder en el día de mañana de las obligaciones contraídas con propietarios y materialistas, y solo aspiran a saldar con fruto las deudas contraídas con sus «amos» extranjeros y a poder vivir, durante el periodo de trabajo, de los márgenes que el mismo deje, sea como fuere y, durante el verano, con un remanen-

te que van apartando poco a poco cada semana.

La parte sana de nuestro comercio frutero, sufre, como es natural, las consecuencias de todos los que trabajan del modo antes citado, que son los más, y así, cada vez, el problema se presenta con menos posibilidad de solución.

Ante este ligero apuntamiento, por lo que toca al estado del negocio y forma de hacerlo en la región de Levante, sigue la actuación de los que en el extranjero rematan el proceso.

No hace muchos días, se recibió en este Consulado de la nación una carta acompañada de los Estatutos por los que se ha de regir el nuevo «Trust Internacional de Fruteros», de Alguazas (Murcia).

En uno de los párrafos de aquella razonada exposición se dice: «El poderío económico de un pueblo depende exclusivamente del acierto con que se manejen y aprovechen sus energías y riquezas naturales y esto sólo es factible cuando todos están interesados en su engrandecimiento. Por este motivo, la organización y funcionamiento del «Trust» se basan en la mancomunación de todos los intereses que intervienen en la producción, exportación, transportes y ventas de las frutas, a fin de que todos estén sinceramente interesados en que la riqueza no se malogre. Podemos asegurar que dado el actual estado de cosas, este es el único medio eficaz para fomentar la exportación, regularizándola en forma que sea una garantía para cuantos a ella dedican su capital y energías. Para asegurar el éxito de esta empresa la Comisión de Fundadores ha dispuesto con carácter irrevocable, que sólo puedan ostentar cargos directivos los que además de una gran competencia comercial, reúnan un gran prestigio personal... etc.»

De poderse llevar a cabo estas ideas en toda la zona de producción naranjera, el problema sería muy distinto y el negocio tendría asegurado un porvenir tan sólido como halagüeño.

Después de haber expuesto el mal que radica en nuestra propia casa, vengamos ahora al exterior para destacar lo grave del momento, objeto de este informe.

La gravedad de la crisis que se inició hace ya dos o tres temporadas, no cabe ninguna duda que ha llegado a un periodo álgido en la presente.

(Continuará)

(De el «Boletín de Información Comercial» Consejo de la Economía Nacional.—Madrid).





# ACAROL

:-: PATENTADO :-:

Cura en el acto con una sola fricción **SARNA, SABAÑONES** y toda clase de picores de la piel.

**PEDIDLO EN TODAS LAS FARMACIAS Y DROGUERIAS DE ESPAÑA**

# MODERNA CLINICA DENTAL

Y

Laboratorio de Prótesis

de don TOMAS GARCIA, Médico-cirujano, especialista en enfermedades de boca y dientes y construcción de aparatos para corregir sus deficiencias y deformidades, auxiliado por su protésico don Francisco Touriño.

Consulta: de 10 a 1 y de 4 a 7.-Boulevard del Príncipe, 47. Teléfono número 147.

# Barney Springer

**CORREDOR E IMPORTADOR DE FRUTAS EN LONDRES**

Admitirá barriles de uva en consignación facilitando anticipos prudenciales contra conocimientos de embarque.

Más informes los dará su agente

**JOSÉ NAVARRO**  
**HOTEL INGLES**

# Gabriel González González

Exportador de Frutos por cuenta propia y ajena.

Anticipos contra consignación de barriles de uvas.

**CONSIGNATARIO DE VAPORES**

DOMICILIO

Martínez Campos, 18.-ALMERIA