



## BOLETIN

DE LA

## CAMARA OFICIAL UVERA

## PRECIOS DE SUSCRIPCION

SEMANAL  
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  
Livera.

BULEVAR DEL PRINCIPE

## PRECIOS DE ANUNCIOS

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

Para el extranjero, cincuenta céntimos  
línea.

## El negocio uvero

Comercio exterior de frutas frescas de  
la Argentina

De un informe publicado en Buenos Aires bajo los auspicios de la «Compañía Ferro-carril de Buenos Aires al Pacífico» para fomento del comercio exterior de frutas frescas de Cuyo, (Argentina), entresacamos algunas noticias que pueden ser de gran utilidad para el mejor desarrollo de nuestro negocio uvero y de enseñanza para el porvenir.

Dicha empresa F. C. B. A. P., consciente de sus intereses y de los del país de cuya riqueza depende la utilidad de su negocio, prosigue sin desmayos la obra de fomentar la exportación de los productos agrícolas del país, emprendida hace algunos años, en cooperación de los productores, exportadores y gobierno: manteniendo una rebaja del 50 por ciento sobre las tarifas de transportes ordinarias anteriores a la fecha de su intervención como parte activa en el negocio; organizando conferencias de divulgación; propagando la publicación de periódicos y revistas profesionales, repartiendo a aserradores y exporrados uno de los envases de aquellos tipos más económicos y prácticos según las exigencias de cada mercado, suministrando informes, cooperando a la realización de exposiciones

fructícolas; iniciando gestiones ante el Gobierno Nacional en defensa del comercio de exportación; introduciendo en el país plantas de California y cepas de España seleccionadas por un Ingeniero Agrónomo de la misma Empresa, plantas que luego multiplica en viveros de su propiedad y distribuye entre los productores, etc., etc.; es decir, todo lo contrario que nuestras empresas de transportes y mucho más que las organizaciones españolas constituidas para la defensa de la riqueza agrícola nacional.

Debemos advertir que la principal riqueza fructícola de Cuyo la constituye la producción de uvas, que representa el 98 por ciento de la cifra global de producción de frutas de todas las variedades.

Estas uvas son exportadas a los mercados de Inglaterra, Estados Unidos, Brasil y Uruguay, exportación que aumenta de año en año merced a la activa propaganda que se hace de su consumo y abaratamiento de las tarifas de transporte. Durante el año 1923 importó Cuyo en los Estados Unidos 502.000 kilogramos de uvas contra 844.000 kilogramos en 1924 y 1.096.000 kilogramos en 1925.

El mercado brasileño, tal vez el más antiguo para las frutas argentinas, progresó poco hasta que la empresa F. C. B. A. P. se hizo cargo de la propaganda. El año 1923 importó el Brasil 360.000 kilogramos de uvas de Cuyo, 790.000 kilogramos el 1924 y 873.000 kilogramos en

1925. Parece ser que el principal obstáculo que se oponía al desenvolvimiento del tráfico de uvas con el Brasil residía en el uso de envases inapropiados,—cestos de 34 kilogramos—, en vez de cajas de 10 kilogramos, como las empleadas para Norteamérica.

El mercado uruguayo se desenvuelve con dificultad para las uvas de Cuyo debido a los fuertes derechos de aduanas y restricciones diversas vigentes en dicho país, subiendo aquellos a 17 centavos por kilogramo. Como consecuencia sólo se exportan de 400 a 500 toneladas de uvas por año en lugar de 1.000 a 2.000 toneladas que esta plaza, —según afirmación del articulista, podría consumir fácilmente.

Con respecto a la conquista del mercado inglés para las uvas de la Argentina tienen en estudio la implantación de métodos similares a los de Sud Africa con objeto no solo de aprovechar su experiencia en la materia, sino de colocarse en situación de atender la demanda de aquel mercado, de acuerdo, en lo posible, a sus propios usos y costumbres revelados en el país de origen de la fruta allí consumida. «Habiéndose observado —dice— que en realidad, momentáneamente, al menos, lo que falta son frutas más que mercados, necesitándose principalmente UNAS UVAS DE FANTASIA, MAS «ALMERIAS»; (brindamos la observación a los partidarios de la restricción de las exportaciones), la Oficina de Agricultura de la Empresa tomó a su cargo la distribución de sarmientos de alta fantasía y *Ohanes* que puede decirse fueron arrebatados por los viñateros de Cuyo», operación que piensan realizar todos los inviernos.

Con el asesoramiento de la oficina de Agricultura se ha instalado en Mendoza el primer galpón modelo para empaques de frutas del que se espera que iniciará una saludable evolución de los métodos actuales y también se estudia la idea de efectuar en Londres una verdadera demostración de la excelente calidad de las frutas de aquella zona que pueden ponerse en el mercado londinense realizando al efecto una exposición en local apropiado de dicha ciudad, que tal vez sea Covent Garden. El plan consiste en la formación de una partida representativa de buenos tipos exportables que se llevaría a Londres, exhibiría ante los fruteros

especialmente invitados al acto, público y periodistas, vendiéndose simultáneamente para acreditar las diferentes marcas.

«La Oficina de Agricultura de la Empresa organizaría la expedición, exhibición y venta, informando a los productores respecto a aceptación, precios firmas recomendables, posibilidades, etc., una seria propaganda que nos importa no perder de vista para aprovechar sus enseñanzas, imitando cuanto pueda sernos beneficioso para la mejor defensa del interés uvero almeriense, negocio tan empíricamente hasta aquí desarrollado y al que pretendemos encauzar por nuevos derroteros en armonía con los modernos principios comerciales.

*Reglamentación argentina.*—Con fecha 12 de Junio de 1923 el ministerio de Agricultura de la República dictó un Decreto disponiendo que todas las frutas y legumbres destinadas a la exportación deben ser revisadas por inspectores del Gobierno quienes pueden rechazar las partidas que no reúnan los requisitos necesarios a tal fin, no solo desde el punto de vista sanitario, sino también por su mala condición o calidad defectuosa.

En la publicación que nos sirve de referencia se insiste reiteradamente en la necesidad de que, no obstante la inspección oficial del fruto, los exportadores cuiden con gran esmero la selección y clasificación de los productos destinados a la exportación teniendo en cuenta que solo aquellos de mucha apariencia son los que conviene exportar. «El comisionado de Sud Africa en Londres,—añade,—recomendaba a los exportadores de su país lo siguiente: Es necesario que el exportador se convenza de que su trabajo debe ser completo en todo sentido y que ningún detalle debe considerarse como despreciable. La selección y clasificación de la fruta son factores cuyo descuido ocasiona fuertes pérdidas al comercio. Inglaterra y los demás mercados de Europa acogen con agrado todo lo bueno, pero rechazan el producto inferior. El flete y demás gastos son, sin embargo, los mismos para el bueno que para el malo. No se necesita entonces aguzar el ingenio para comprender que solo el primero quede soportar tales gastos. Es necesario dejar de lado toda idea de incluir en los cargamentos fruta no bien selec-

cionada o clasificada, porque tal práctica solo conduce a pérdidas y descontento que redundan en descrédito del comercio en general.»

*Variedades de uvas cultivadas para la exportación.*—Año por año los cultivadores argentinos, asesorados por el ministerio de Agricultura de la Nación y la Oficina Agrícola del F. C. B. A. P., van aprendiendo a conocer mejor las diversas clases de fruto más convenientes para la exportación, según los distintos mercados consumidores.

Parece ser que entre las uvas alta fantasías favoritas de los mercados extranjeros figuran las variedades: *Alphonse Lavallée*, negra; *Cornichón* negra o violeta, sumamente resistente; *Dattier de Beyrouth*, blanca, grande muy buena para ultramar; *Maravilla de Málaga*, negro morado; *Almería negra*, muy parecida a la *Maravilla de Málaga*, de gran conservación; *Olivette Blanche*, especialmente recomendable para Buenos Aires, Uruguay y Brasil; la *Ferral*; y sobre todas ellas la *Almería Ohanes* «que cada vez afirma más su éxito en New-York y que por su resistencia es la reina de las uvas de exportar».

*Envases y empaques.*—Esta materia es cuidadosamente estudiada dándose a cada variedad y mercado el embalaje más apropiado según las enseñanzas de la experiencia.

Dos son los tipos principalmente utilizados para el embalaje de uvas destinadas a la exportación: El B. A. P. (Buenos Aires-Pacífico), el más económico y apropiado para las uvas *Almería y Ferral* y el sistema sudafricano para las más delicadas de alta fantasía.

El envase modelo B. A. P. consiste en cajas de madera de 18 X 12 X 4 1/2 pulgadas, medidas interiormente, capaces de contener 20 kilogramos de uvas. La caja sistema sudafricano mide 18 X 12 X 5 1/2 pulgadas y carga 10 libras, peso neto, de uvas.

Para el empaque del modelo B. A. P. se siguen las reglas siguientes:

1.º Las cajas se llenan por el fondo definitivo, a cuyo efecto deberá dejarse abierta, y clavada, en cambio, la tapa en forma definitiva.

2.º Sobre este fondo provisional, que será después la tapa, colocan un acolchado de virutas de madera, como de dos dedos

de espesor que una vez prensadas resultará de media pulgada.

3.º Sobre este lecho de virutas se colocan las cuatro piezas de papel que han de servir para envolver la uva.

4.º La primera camada de uvas se dispone en forma de que los tallos queden hacia arriba.

5.º Se acaba de llenar la caja, racimo sobre racimo, hasta llegar al nivel de las tablas de los costados.

6.º Se cubre la uva con las cuatro alas de papel.

7.º Colócase sobre el papel otro acolchado de virutas, de dos y media pulgadas para que después de prensada quede reducida a media pulgada.

8.º Se clava la tapa.

9.º Se vuelve la caja, donde lo que antes era fondo será ahora tapa y viceversa.

10.º Se colocan las etiquetas o marcas.

El empaquetado de las uvas en las cajas por el sistema sudafricano consiste en envolver los racimos uno por uno con papel de seda y acondicionarlos, para que no choquen entre sí unos con otros mediante abundante cantidad de virutas.

*Transportes ferroviarios.*—El transporte de frutas desde Cuyo a Buenos Aires se efectúa mediante la utilización de trenes rápidos de la Empresa «Ferrocarril Buenos Aires Pacífico» que cubren la distancia Mendoza Buenos Aires, de unos 1.000 kilómetros aproximadamente, en 27 horas.

Este recorrido cuesta, en trenes rápidos fruteros, para un mínimo de 6.000 kilogramos, tarifa con 50 por ciento de rebaja, los 1.000 kilogramos, 25 Pesos, moneda nacional; en trenes de pasajeros, mínimo de 400 kilogramos, tarifa con 50 por ciento de rebaja, los 1.000 kilogramos 35 pesos.

Durante las dos últimas campañas se exportaron algunas remesas de frutas previamente refrigeradas en Cámaras frigoríficas establecidas en Mendoza y transportadas luego de allí al puerto de Buenos Aires en régimen ordinario. Afirman que los resultados obtenidos fueron tan satisfactorios que se espera que la aplicación del método tenga muchos imitadores en lo sucesivo.

El establecimiento de estos depósitos de concentración de mercancía y el sistema de pre-enfriamiento, demanda, sin embargo, el empleo de vagones frigoríficos

para el transporte de la fruta pre-refrigerada, en evitación de que la baja y luego aumento de temperatura en las frutas durante el transporte por ferrocarril, más las nuevas alternativas térmicas posteriores, contrarie la buena conservación del producto.

Algunos exportadores, en efecto, que han utilizado, en escala comercial, vagones frigoríficos para el transporte desde Mendoza a Buenos Aires, de la fruta pre-enfriada en este primer punto, obtuvieron resultados tan satisfactorios y superiores a los que lo hicieron en régimen ordinario, que ha dado lugar a que la Empresa F. C. B. A. P., que no escatima sacrificios para fomentar el comercio de exportación de frutas, decida reforzar el material rodante de dicho tipo, anticipándose así a la posible demanda durante venideras campañas.

*Cámaras frigoríficas.*—Como acabamos de exponer existen Cámaras frigoríficas en Mendoza. Hay además el proyecto de ampliar las existentes en Cuyo para aumentar su capacidad receptora, pues el espacio disponible es insuficiente, dándose el caso de que todo él esté contratado por una sola casa exportadora.

También en Buenos Aires la Compañía Depósitos Frigoríficos del Puerto de Buenos Aires, ha comenzado la instalación de nuevos establecimientos donde los vagones tendrán acceso directo. Debido a la circunstancia, sabiamente prevista, de que estas Cámaras se han construido cerca de las dársenas, economizarán notablemente los gastos de manipulación y los consiguientes deterioros de envases y perjuicios del fruto.

La temperatura más generalmente utilizada en la conservación de las uvas, tanto en las Cámaras como en los vapores frigoríficos empleados en su transporte a los mercados consumidores, como consecuencia de las opiniones de las primeras autoridades mundiales en la materia, es la de 32 grados fahrenheit, (o sea cero grados centígrados), si bien algunos aconsejan, teniendo en cuenta posibles fluctuaciones, elevarla a 34° F

Nosotros, sin embargo, por las experiencias que hemos efectuado aquí con uvas de Almería podemos afirmar que una temperatura oscilante de cero a dos grados bajo cero y mantenida durante seis meses no sólo no daña a la uva de Almería sino que la conserva en condiciones

inmejorables como acabada de cortar de la planta, presentando un mes después de extraída del frigorífico condición y aspecto completamente sanos.

*Transportes marítimos.*—Este servicio se efectúa para Inglaterra por las siguientes compañías: Royal Mail Steam Packet Co, Houlder Brothers, Nelson Niles of Steamers y Donaldson South American Line.

Los fletes en bodegas refrigeradas son de 2 chelines por pie cúbico. La escasez de bodegas refrigeradas para Inglaterra queda así subsanada en parte desde esta campaña pues ya la compañía Houlder Brothers ha construido 1.100 pies cúbicos de cámaras frigoríficas especiales para frutas en cinco de sus buques y otros 550 pies cúbicos en tres de ellos. También la Royal Mail dispondrá en lo sucesivo de mayor espacio de bodegas frigoríficas.

Para N. w. York se pagan los fletes a razón de 90 centavos de dolar el pie cúbico en cámara frigorífica. Realizan este servicio vapores de las compañías Lamport and Holt y Munson Steamship Line.

#### Gastos de Exportación

##### Envases vacíos

Cajas de 20 libras netas cada una, armadas en el Mendoza-o San Juan, Pesos . . . . .	0,65
Viruta de álamo, el kilo en Cuyo . . . . .	0,44

##### Transporte de Mendoza a Buenos Aires

Por tren de fruta, mínimum 6.000 kilogramos, tarifa con 50 por 100 de rebaja, los 1.000 kilogramos. Peso. . . . .	25,04
Por tren pasajeros, mínimum 400 kilogramos. Pesos. . . . .	35'20

##### Acarreos y peonajes

Acarreo de Palermo al frigorífico del Mercado de Abastos, por chata, cargando hasta 250 cajas de 10 kilogramos . . . . .	12,00
Acarreo del frigorífico al puerto . . . . .	18,00
Peonaje para cargar cada chata en Palermo o al vapor. . . . .	3,50

##### Gastos de Frigoríficos

Eslingaje, cada caja . . . . .	0,02
Almacenaje en el frigorífico (puede calcularse termino medio 6 días), por día y por caja . . . . .	0'02

*Despacho de la partida*

Derechos de exportación sobre valor declarado. . . . .	2° 1 <sub>0</sub>
Derechos Consulado. Peso . . .	5,00
Seguro marítimo . . . . .	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> 0 <sub>0</sub>
Comisión del despachante, según importancia de la remesa. Pesos 15 a . . . . .	30 00

*Fletes marítimos*

Buenos Aires a Londres, por pie cúbico 2 chelines (o sea por cada caja modelo B. A. P. de 20 libras de uvas peso neto. Pesos . . .	1,10
Buenos Aires New York, Pesos 0,90 dja el pie cúbico (o sea por caja modelo B. A. P. de 20 libras de uvas peso neto) . . . . .	2,00

*Gastos de destino:*

Los derechos de aduanas en los Estados Unidos son: uvas, 25 centavos oro el pie cúbico (o sea como 20 centavos oro por caja de 10 kilos.)

En Londres hay un derecho de puerto equivalente más o menos a 15 centavos moneda nacional por caja.

Las comisiones de ventas son las mismas en ambas plazas: de 7 a 10 0<sub>0</sub>.

*Regularidad de los envíos*

Como dato curioso e interesantísimo que prueba hasta que punto es perfecta la organización del comercio exterior de frutas frescas de la Argentina, señalamos el hecho de que con un año de antelación a cada campaña se establece y anuncia públicamente la distribución del servicio de vapores a los distintos mercados.

En el folleto correspondiente a la pasada campaña futura de 1925 que tenemos a la vista figura un cuadro en el que se detallan las fechas, nombres de los vapores y destinos para la campaña de 1926 tanto para Inglaterra como para los Estados Unidos de Norteamérica.

Digamos, en fin, que la campaña de exportación de uvas de la Argentina comienza en Diciembre y termina en Mayo.

Por la transcripción de datos y sinopsis.

**F. LA GASCA**

Secretario de la Cámara Oficial Uvera

Anúnciese en este Boletín que es leído por todos los productores y negociantes de Almería y su provincia.

## Ideas sencillas sobre el mildiu, que conviene recordar

La borra blanca que se observa en los órganos de la vid atacados por el mildiu—esa borra blanca tan característica en el envés de las hojas mildiadas—, está formada por innumerables plantas de mildiu, especie de arbolitos diminutos en la extremidad de cuyas ramas se forman los frutos, que son la simiente para las invasiones sucesivas.

Cuando el aire, las lluvias, las sacudidas etc., llevan una simiente sobre una porción verde y tierna de la vid que se halla mojada o lo es antes de que la semilla de mildiu haya perdido vitalidad, ésta germina y emite una pequeña raíz que penetra luego en el interior de los tejidos.

La germinación y penetración del mildiu en el interior de los órganos de la vid es a veces muy rápida, bastando solamente unas horas en los casos más favorables.

Introducida la raíz en el tejido infeccionado a cuyas expensas se nutre, no tarda en ramificarse. La constante absorción de los jugos celulares por la parásita produce un debilitamiento de los tejidos en la zona infectada y entonces es cuando se presentan estas manchas amarillo verdosas, muy visibles por transparencia, manchas llamadas de aceite, que son la primera señal visible de mildiu. No son, pues, estas manchas, como equivocadamente se supone a veces, el principio de la enfermedad, sino una de las últimas fases, de desarrollo del mal. Unos días antes se verificó la invasión que debió defenderse y no se hizo o se hizo mal.

Cuando las condiciones de temperatura y humedad son favorables, de este aparato radicular del mildiu salen las eflorescencias blancas que proporcionan la semilla para nuevas invasiones.

Al finalizar la vegetación, en el aparato radicular del mildiu tienen lugar modificaciones complejas que dan por resultado la formación de una nueva clase de semillas llamadas de invierno, encargadas de la primera invasión del año siguiente.

*Consecuencias que se deducen del estudio anterior.*—Desarrollándose el mildiu en el interior de los órganos invadidos y no siendo posible hoy por hoy atacarlo en este estado, precisa matar las semillas antes de que se verifique la infección. Los tratamientos deben ser preventivos.

Pudiendo la infección verificarse en un tiempo muy corto y no teniendo los tratamientos an-

ficriptogámicos acción largamente duradera, compréndese la importancia suma que para combatir el mildiu tiene la oportunidad en verificar los tratamientos.

Las manchas llamadas de aceite suponen un estado ya avanzado de la enfermedad contra el cual los anticriptogámicos no tienen acción por hallarse ya el mildiu en el interior de los tejidos. De estas manchas pueden salir las eflorescencias blancas llevando las semillas de una nueva infección. Estas manchas amarillo-verdosas nos avisan de que hay que defenderse de un nuevo ataque probable, pero este aviso nos cuesta los ños que causará la invasión que las ha producido.

CALDO BORDELÉS NEUTRO		TRATAMIENTOS	
		Al 2 por 100 de sulfato de cobre	Al 1'5 por 100 de sulfato de cobre
a.	Agua . . . . .	50 litros	50 litros
	Sulfato de cobre . . . . .	2 kgs.	1'5 kgs.
b.	Agua . . . . .	50 litros	50 litros
	Cal . . . . .	1 kg.	750 grs.

*Preparación.*—Disuélvase el sulfato en 50 litros de agua. Para facilitar la disolución sumérgese superficialmente en el agua el sulfato colocado en una cesta o en un saquito o muñeca de tejido no muy tupido.

Al sulfato disuelto en los 50 litros de agua agréguese una lechada de cal preparada de antemano, disolviendo un kilogramo de cal viva en otros 50 litros de agua. La disolución cálcica se verterá, pasándola por un tamiz, sobre el sulfato, lentamente y agitando la mezcla con un palo, hasta el momento en que un papel de phenoltaleína sumergido en la disolución cupro cálcica pierde su color blanco para teñirse ligeramente en rosa. Si se emplea el papel azul de tornasol, como papel indicador, dejará de verse cal desde el momento en que dicho papel deje de enrojecerse.

Si no se ha empleado toda la lechada de cal (como debe ocurrir si se emplea buena cal) basta completar con aguas los 100 litros, esto es, añadir una cantidad de agua igual a la lechada que queda sin utilizar.

Para favorecer la adherencia añádese 20 gramos de aceite de lianza por kilogramo de cal cuando entra en ebullición al apagarla. Remuévase bien la mezcla antes de diluirla para formar la lechada.

*Caldo bordelés ácido.*—Preparado el caldo bordelés neutro, para hacerlo ácido bastará añadir por hectolitro de caldo neutro 150 ó 200 gramos de sulfato de cobre previamente disuelto en unos 2 litros de agua. Agítese bien la mez-

cla después de esta adición y si no se emplea el mismo día, compruévese si enrojece el papel de tornasol o si una tirilla del de phenoltaleína introducida en ella persiste blanco; si no fuera así, agréguese más sulfato de cobre disuelto.

*Fórmula intercalar.*—(entre los tratamientos dados caldo bordelés al 1'5 ó 2 por 100).

Sulfato de cobre . . . . . 250 gramos

Agua . . . . . 100 litros

*Preparación.*—Basta colocalar el sulfato en una cestita o muñeca de tejido no muy espeso y sumergirlo superficialmente en el agua. Para dar adherencia a esta disolución añádesele 50 gramos de gelatina fundida en un litro de agua caliente.

**Arnesto Mestre**

Ingeniero Director de la Estación Enológica de Felanitx (Mallorca)

De «El Cultivador Moderno» Barcelona.

## La firma del Tratado hispano-alemán

Hoy, viernes, a las doce de la mañana, se ha recibido en la Cámara el telegrama que a continuación transcribimos:

«CON SATISFACCION COMUNICOLES FIRMARASE HOY TRATADO ALEMAN FIJANDO PARA UVAS DE ALMERIA CINCO MARCOS LOS CIEN KILOS. — SALUDALES UNEA.»

Estamos, pues, de enhorabuena. El gravamen transitorio impuesto por la Aduana alemana a la introducción de nuestras uvas durante el pasado *modus vivendi* ha sido reducido para el nuevo convenio, gracias a la gestión conjunta de la Cámara y la Unea cerca de nuestro Gobierno, desde quince a cinco marcos, obteniéndose así una ventaja de diez marcos por cada cien kilos, peso neto, de uva exportada a los mercados alemanes. Volvemos afortunadamente a situarnos en nuestras relaciones uveras con Alemania en idénticas condiciones que las que regían antes de la denuncia del Tratado hispano-alemán por el Gobierno del Reich: ya que la diferencia de un marco sobre los cuatro establecidos entonces para la uva de Almería no puede significar ni significar, realmente, un aumento considerable.

Anúnciese en este Boletín que es leído por todos los productores y negociantes de Almería y su provincia

## Como entienden los norteamericanos las manipulaciones previas para lanzar con éxito a los mercados la uva de mesa de los viñedos de California

En la revista sobre agricultura, ganadería e industrias rurales titulada «La Hacienda», que se publica en los Estados Unidos, encontramos un interesante trabajo de H. E. Jacor sobre «El embalaje de uva de mesa en California», y de cuyo informe entresacamos los más importantes extremos.

Comienza dicho artículo expresando que «si bien el envío de uva fresca a los mercados lejanos, en vagones frigoríficos, hace más de tres décadas que se practica, en estos últimos años los métodos que en ello se emplean han sido objeto de importantes mejoras. Se introdujeron, así mismo, varios cambios y perfeccionamientos en la recolección y embalaje del producto, todo lo cual se efectúa ahora en California en una forma más racional y científica».

H. E. Jacor divide su curioso trabajo, tan exacto de calidades informativas como de visión, en los siguientes capítulos, que pasamos a glosar:

### GENERALIDADES

«Para mejor poder determinar cuando debe efectuarse la vendimia, es menester atenderse a los factores siguientes:

1.º La uva para la mesa tiene que encontrarse en estado tal que cautive la atención del presunto consumidor, tanto por su aspecto como por su sabor.

2.º Tiene que hallarse en condiciones de poder ser transportada hasta los mercados lejanos (si fuese necesario), sin que se deteriore.

3.º Tiene que llegar al mercado justamente en la época en que más elevados precios suelen pagarse por ella.»

«No siempre es posible, sin embargo, efectuar la vendimia mientras todos estos factores le son favorables, siendo con frecuencia necesario sacrificar uno de ellos en beneficio de los otros.»

«La maduración aumenta el contenido saccharoso de la uva, merma su acidez y mejora su aspecto exterior, a la vez que acrecienta el sabor propio de la variedad a que pertenece. La maduración sigue su curso normal mientras la uva permanece en la vid; pero cesa tan pronto se la recoge. Sobre este particular, la uva se diferencia de muchos otros frutos, los cuales continúan madurando aún después de cosechados. En condiciones normales, la maduración continúa mejorando gradualmente la uva hasta haber surtido sus máximos efectos, cuando el producto comienza a deteriorarse. Es justamente antes de que esto último suceda cuando debe recogerse, ateniéndose lo más posible a los

tres enunciados factores. Lo esencial, naturalmente, es que el producto se encuentre en condiciones de satisfacer las exigencias del consumidor, y a ello contribuye, como es lógico, el segundo de los factores, puesto que tiene que estar en buen estado, no sólo al separarla de la vid, sino también en el momento en que el comprador la recibe en el hogar. El tercer factor es el que menos importancia tiene, pues, excepto al principio o al final de la estación, son los dos primeros los que más influencia ejercen sobre los precios generales del producto.»

«Anteriormente, en California era costumbre enviar al mercado una gran cantidad de uva verde, al principio de la estación; mas esta clase de uva, si bien se vendía a un precio casi fabuloso, solía producir un efecto contraproducente en el ánimo del consumidor y también, por lo tanto, en el mercado. Fué para obviar este deficiente estado de cosas, que el cuerpo legislativo del Estado decretó una nueva ley en la que se estatuye que «la uva de mesa tiene que contener un 17 por ciento (escala Balling) de azúcar, por lo menos, excepto las variedades Burger, Emperor, Gros Colman, Isabella y Cornichon que habrán de contener un 16 por ciento como mínimum.»

oo

Estimamos altamente saludable que nuestros parraleros fijen su atención en lo transcrito en el párrafo que antecede. Los productores californianos enviaban habitualmente, al principio de la campaña exportadora, uva verde a los mercados con evidente perjuicio en las cotizaciones de éstos; para atajar el mal, el Gobierno estableció por medio de una nueva ley un mínimo de bondad en el fruto, y, como consecuencia, un grado adecuado de madurez para toda la uva de exportación. Y el cosechero californiano observa cuidadosamente lo estatuido, como lo demuestra el que siendo imposible, no obstante, acatar la ley, determinando la proporción media de azúcar con arreglo al tipo mínimo preceptuado, por dificultades de precisión técnicas, «el viticultor, para calcular exactamente el contenido en azúcar de cada racimo que embala, tiene que hacer un cálculo aproximado, y para no incurrir en el riesgo de que el promedio resulte inferior al grado mínimo establecido, determina una proporción un tanto más elevada, 2 a 3 por ciento por lo menos.» Es decir: que en lugar de intentar burlar la ley, como lo justificaría, en cierto modo, la imposibilidad de ceñirse a la letra de lo estatuido, interpreta su espíritu y voluntariamente se excede en el cumplimiento de un deber impuesto por la legislación de su país para velar por los intereses de la colectividad.

### ANALISIS HIDROMETRICO

«Siendo que la materia soluble de la uva, está constituida, en su mayor parte, por azúcar, con el análisis hidrométrico puede averiguarse en que consiste esta proporción, con suficiente exactitud para los fines a que nos venimos refiriendo. Para este objeto, en California suele utilizarse un hidrómetro en escala Balling, el cual indica directamente el porcentaje en azúcar, (Un



grado Balling representa el uno por ciento de azúcar)».

Pasa a continuación el articulista a describir los elementos y enseres empleados y las manipulaciones realizadas para efectuar el análisis hidrométrico. Halaga pensar en el ambiente de técnica moderna y en el civismo en que estos hombres de campo se han de haber formado para lograr una preparación tan conveniente para la mejor defensa de sus intereses agrícolas.

Reseñada la técnica a que aludimos, H. E. Jacor añade:

«Este análisis no constituye un índice del sabor del producto. Algunas variedades con un 18 por ciento de azúcar, son más sabrosas que otras que contienen un 20 ó 21 por ciento. Esto se debe a su mayor o menor grado de acidez. Puede afirmarse, sin embargo, que no existe quizá ninguna variedad que resulte grata al paladar, hasta que contenga un 18 por ciento de azúcar, por lo menos; al paso que otras tienen que contener un 20 por ciento para que adquieran el máximo buen sabor que las caracteriza».

#### LA VENDIMIA

«El análisis hidrométrico sirve para que el administrador del viñedo pueda formarse una idea aproximada sobre cuando habrá de comenzarse la vendimia; pero los vendimiadores propiamente dichos, tienen que guiarse por otros medios. El aspecto y el sabor de los granos, así como el estado de los pedúnculos, constituyen, ordinariamente, los mejores indicios. Es imposible precisar cual habrá de ser el aspecto y el sabor de un racimo de uvas maduras, pudiendo sólo decirse que tanto el uno como el otro deben ser característicos de la variedad a que aquél pertenece. Existen sin embargo, ciertos detalles que pueden servir de pauta al buen vendimiador:

1.º Color y estado del pedúnculo. Esto sólo puede interpretarse como índice de la madurez completa, y no es igual en todas las variedades.

2.º Sabor. Las uvas más verdes de un racimo son aquellas que se encuentran próximas al ápice. Por consiguiente, si es que se las prueba para verificar su grado de madurez, hay que elegir los granos más próximos al ápice. El sentido del gusto suele embotarse en muy poco tiempo, razón por la cual, el vendimiador que tiene que probar un gran número de racimos, bien pronto se encuentra imposibilitado para decir cuáles son las uvas que están maduras y cuáles las que no lo están.

3.º Aspecto de los granos. En casi todas las variedades, el color de las uvas verdes no es igual al de las uvas maduras, aunque estos colores varíen un poco según la naturaleza del suelo y la localidad. Ello ayuda mucho, por lo tanto, al vendimiador para poder precisar el grado de madurez de la uva».

«El hecho de que no toda la uva del viñedo (o aún de la misma vid) madura a un mismo tiempo, complica aún más la situación. Muy pocas veces es posible, en efecto, recogerla toda de una sola vez, sino que suele ser necesario hacerlo en dos o tres distintas vendimias. En los mejores viñedos de California, en algunas

estaciones los vendimiadores tienen por costumbre efectuar hasta seis o siete recorridos, recogiendo en cada uno de ellos solamente los racimos que en mejor estado de madurez se encuentran».

El informador describe a continuación los procedimientos elementales para efectuar convenientemente la vendimia, parecidos en todos sus puntos al sistema clásico empleado para igual faena por nuestros productores. Varían, no obstante, los medios ejercitados por los uveros de California para hacer el transporte de la uva al local de embalaje. Son aquellos más modernos y capaces: Se emplean pequeños carros o camiones livianos, a propósito para caminar entre las filas de viñedos, para recoger los cajones llenos de uvas. Se emplean, asimismo, carros mayores o camiones sin muelles en los recorridos cortos por terreno blando, o sobre caminos sin pavimentar pero bien nivelados; mas no tales vehículos cuando de caminos pavimentados, duros, se trata, porque entonces el excesivo traqueteo podría perjudicar el fruto. «Para este objeto debe utilizarse un autocamión liviano provisto de bandajes neumáticos. Los autocamiones grandes de bandajes mazizos son pocos adecuados, no solamente porque en ellos la uva se mueve más que en los autocamiones livianos, sino también porque hay que echar más tiempo en cargarlos y descargarlos. La menor velocidad del autocamión pesado, obliga, asimismo, a que se pierda más tiempo en el transporte de la uva. En los viñedos pequeños, donde se emplean más que unos cuantos vendimiadores, se necesita uno o dos días para recoger suficiente uva para una carga. Esta demora en el acarreo de la uva, es muy perjudicial, especialmente cuando hace tiempo caluroso».

#### EL EMBALAJE

«Locales para el embalaje.—Cuando la uva no se embala en campo abierto, como suele hacerse en algunas explotaciones vinícolas, es casi imprescindible construir un edificio o cobertizo, para poder efectuar convenientemente este trabajo. Un local de esta clase puede erigirse con muy poco gasto, puesto que, en un viñedo relativamente pequeño, un cobertizo rudimentario, con el piso de tierra, y provisto de las mesas necesarias para la ejecución de las diversas faenas, es más que suficiente. En las explotaciones de grandes dimensiones, el local tiene que ser también, naturalmente más grande».

«Enseres del local de embalaje.—En un local de embalaje son imprescindibles los necesarios enseres para hacer los envases, para pesarlos, para moverlos de una parte a otra, para embalar la uva, y para colocarles la tapa.»

«Para pesar la uva, las básculas cuyas plataformas están a nivel del suelo, son las más convenientes. Estas, en California, suelen tener 2 000 libras de capacidad, por lo menos.»

«Para conducir la uva de una parte a otra en el local de embalaje, pueden usarse carretillas o transportadores mecánicos. Estos transportadores, ordinariamente, son del tipo de rodillo por gravedad, o del tipo de correa sin fin.»

«Métodos empleados.—Los métodos que más