Exportación de uva de mesa

Una de nuestras producciones agrícolas más genuinamente de exportación es la de la uva de barco o de Ohanes. Atraviesa en los últimos años por una crisis agudísima, que ha culminado en la pasada campaña, liquidada con un déficit de varios millones de pesetas.

Es indudable que la causa primordial del desastre radica en la crisis de subconsumo por que atraviesa el mundo, crisis que repercute aún más en los productos que no son de primera necesidad y cuyo costo, por efecto de la carestía del cultivo, preparación para la exportación, envases, fletes, impuestos y ganancias de los intermediarios se eleva hasta el punto de constituir un producto de lujo.

En el mercado de los Estados Unidos (reabierto después de diez años de cierre hermético, a consecuencia de la ley de cuarentenas), la experiencia ha sido tan desastrosa que con un volumen de exportación del orden de los 160.000 barriles, se calculan aproximadamente las pérdidas en más de dos millones de pesetas. El precio medio alcanzado por barril de uva apenas ha rebasado dos dólares, que no cubre siquiera los gastos llamados de aguas allá, flete, comisiones, Aduana, etc., a los que hay que añadir en este mercado los gastos de refrigeración, por imposición expresa del Gobierno de los Estados Unidos.

Mayores quebrantos económicos aún ha ocasionado, por su mayor volumen de negocio, la exportación a Inglaterra, donde las pérdidas se estiman en más de cinco millones de pesetas, para un total de 1.300.000 barriles. El promedio de ventas acusa un precio algo superior a ocho chelines, para el total de la campaña. La época más favorable de exportación fué el mes de septiembre, durante el cual los precios se sostuvieron alrededor de los diez chelines.

Bastante más defensa ha tenido el mercado de Alemania, singularmente durante los meses de septiembre y octubre; pero al final el envilecimiento de los precios, característico de la última mitad de la pasada campaña de exportación, alcanzó también a este mercado, que ha consumido el año último más de medio millón de barriles.

Las únicas ganancias positivas se registran en los mercados de Sur-América, principalmente en el Brasil, y también en algunos del Báltico, entre ellos Copenhague. El volumen de exportación a estos países es escaso, en relación con los precitados; pero es importante notar que son los más distantes, y ello pone de manifiesto que las uvas no han perdido su característica de "aguante" para soportar largas travesías.

La solución del problema que plantea en la actualidad el negocio de exportación de uva es de índole compleja y varia. Es, ante todo, un problema de organización. Es preciso convencerse de la necesidad de seleccionar el fruto esmeradamente, de restringir los envíos, supeditándolos al volumen de la demanda y, en cuanto a clases, a los gustos peculiares de cada mercado, y someterse a una ordenación y fiscalización rectora que vele por el estricto cumplimiento de las normas establecidas en beneficio de los productores y exportadores.

Es un problema de orden comercial que requiere conocimiento de los mercados extranjeros en cuanto a oportunidades de consumo. La circunstancia de ser únicas o casi únicas en el mundo, en su clase, las uvas ohanes, no las priva de la competencia. Indirectamente se la hacen otras frutas: por ejemplo, en Inglaterra han competido con las uvas en la última campaña las manzanas y naranjas de California, las manzanas portuguesas y hasta las mismas ciruelas inglesas de la variedad Victoria.

Es un problema de orden técnico, en cuanto se requiere la producción de un fruto sano, dotado de esa inapreciable condición del "aguante", incompatible con producciones forzadas mediante abonos nitrogenados empleados en exceso y prácticas culturales, como la incisión anular que anticipa la producción, también a costa de la calidad más estimable del fruto, que es su prolongada conservación.

Es, por último, un problema de orden financiero cuya solución libre al parralero de hipotecar el producto de su trabajo en manos de un sinnúmero de intermediarios.

DIPUTACION PRO

Diputación de Almería — Biblioteca. Crisis de exportación de uvas de mesa, La., p. 1

La crisis de exportación de uvas de mesa

por Fernando SILVELA, Ingeniero agrónomo

Ya conocen los lectores de la revista AGRICULTURA, siquiera sea a grandes rasgos, por el número correspondiente al mes de marzo, las primeras impresiones de la campaña de exportación de uvas de 1934 a 1935.

A la vista de su liquidación definitiva, por lo que respecta a la provincia de Almería, la de mayor producción de uva de embarque en España y la que actualmente casi monopoliza la exportación de este típico producto; resulta de los datos recogidos en la Cámara Oficial Uvera—organismo que controla de un modo completo las exportaciones—y en la Sección agronómica, que la distribución por países de la uva vendida en la campaña es la que se detalla en el estado que más adelante se transcribe.

Datos del propio origen, y otros facilitados por particulares y casas fruteras, me han servido para deducir los resultados que, en forma compendiada, se presentan en los adjuntos gráficos, que acusan: el ritmo de las exportaciones a los distintos países consumidores; los precios medios mensuales unitarios alcanzados en las subastas, en los mercados tipo; la media ponderada de estos últimos, y la recta representativa del precio estrictamente remunerador para el productor o parralero.

Fácilmente se advierten, examinando estos gráficos, las pérdidas que ha acarreado a la provincia su pasada campaña de exportación, cifrada con un saldo en contra del orden de los ocho millones de pesetas: un año de tinta roja que no tiene precedente ni equivalente en los anales de la exportación uvera.

No es mi propósito entrar a discutir ahora acerca de las causas más o menos directas o remotas, responsables de esta ruinosa liquidación de uno de los negocios que en tiempos fueron de los más prósperos. Están en el ánimo de todos; su enumeración es muy fácil; las soluciones, dificilísimas.

Lo que sí interesa consignar aquí es que nos encontramos frente a un hecho consumado, no enteramente imputable al parralero, y que es preciso, y a la vez justo, que el Poder público acuda en su auxilio para facilitarle los medios necesarios para que el cultivo de la parra y sus tratamientos anticriptogámicos no sufran una temeraria interrupción o abandono, cuya recuperación sería lenta, costosa y difícil.

La desastrosa experiencia del año último no ha sido, en efecto, enteramente imputable al parralero. En ciertos aspectos parciales revela una desorganización que se traduce en costos elevadísimos por falta de espíritu de negocio y, singularmente, de estructuración cooperativa en la producción y venta. En su conjunto, el desastre es el resultado de una crisis de superproducción conjugada con la de subconsumo por que atraviesa el mundo.

Caso indiscutible de adversidad lo ocurrido en el mercado de los Estados Unidos. Después de diez

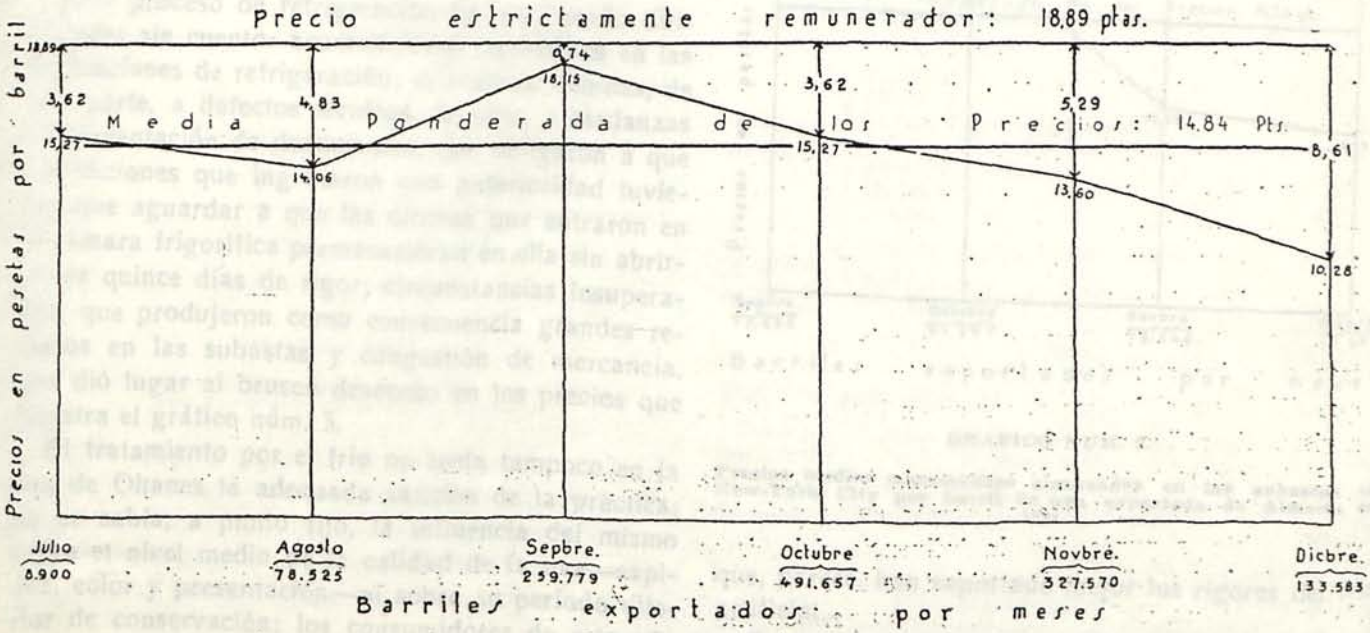

GRAFICO NUM. 1.

Precios medios matemáticos alcanzados en las subastas de Liverpool por el barril de uva exportada de Almería en los meses de 1934.

Diputación de Almería — Biblioteca. Crisis de exportación de uvas de mesa, La., p. 2

años de prohibición absoluta de importación uvera, se autorizó ésta por los puertos de Nueva York y otros al Norte de la línea Mason-Dixon; pero condicionando el despacho de Aduana al previo cumplimiento de un requisito que a juicio del Departamento

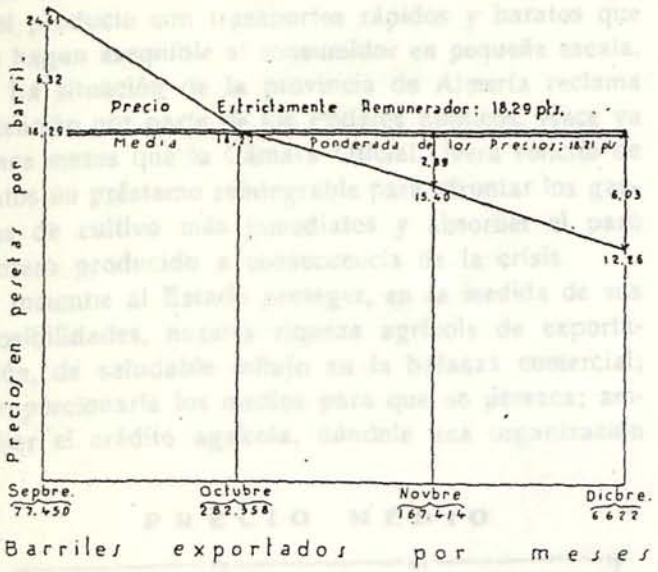

GRAFICO NUM. 2.

Precios medios matemáticos alcanzados en las subastas en Hamburgo por barril de uva exportada de Almería en los meses de 1934.

de Agricultura asegura en la fruta una perfecta destrucción de los gérmenes de insectos perjudiciales: "Refrigeración, a su llegada a puerto y bajo la vigilancia de sus inspectores, a la temperatura de 31 grados Fahrenheit (medio grado centigrado bajo cero), durante quince días, contados a partir del momento en que el centro del barril alcance dicha temperatura".

Este proceso de refrigeración ha ocasionado dificultades sin cuento: acumulaciones de barriles en las instalaciones de refrigeración; dilaciones, debidas, de una parte, a defectos técnicos, de otra, a tardanzas en presentación de documentos, que obligaron a que expediciones que ingresaron con anterioridad tuvieran que aguardar a que las últimas que entraron en la cámara frigorífica permanecieran en ella sin abrirla los quince días de rigor; circunstancias insuperables que produjeron como consecuencia grandes retrasos en las subastas y congestión de mercancía, que dió lugar al brusco descenso en los precios que registra el gráfico núm. 3.

El tratamiento por el frío no tenía tampoco en la uva de Ohanes la adecuada sanción de la práctica; no se sabía, a punto fijo, la influencia del mismo sobre el nivel medio de la calidad de la uva—sapidez, color y presentación—ni sobre su período ulterior de conservación; los consumidores de este año han sido nuevos clientes o antiguos que perdieron la costumbre, la estimación o el gusto por las uvas de Almería; la competencia con las uvas californianas "Emperor" y "Almeria", más aguda de lo previsto.

El resultado final ha sido lograr un precio medio de venta en subasta de 2,02 dólares. Solamente los gastos llamados de aguas allá Almería, es decir, los incurridos por flete, operaciones de muelle, impuestos, derechos de Aduana, frigorífico, subasta, etc., importaron 2,40 dólares. Teniendo en cuenta, además, los gastos de producción de la uva, el valor del envase, coste de faena y transporte al muelle de Almería (gastos aguas acá), se llega a la conclusión de que la pérdida por barril de uva exportada a los Estados Unidos ha sido de 15,25 pesetas; la más intensa experimentada en los mercados de la última campaña.

Es cierto que la reapertura de un mercado como éste, que puede ser ventajosísima—en tiempos llegó a absorber 500.000 barriles y algunos se llegaron a pagar hasta a 10 dólares—requiere tiempo y sacrificios; pero las restricciones impuestas resultan en la práctica tan duras que, de no suavizarse, imposibilitarán nuevos intentos de reanudación de relaciones comerciales; como no sea en muy reducida escala y limitada a las clases más selectas y de mejor aguante

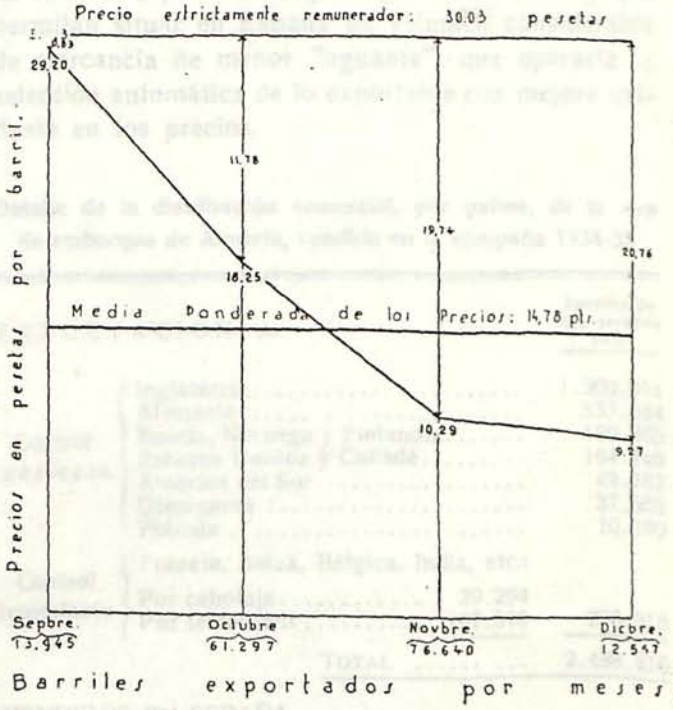

GRAFICO NUM. 3.

Precios medios matemáticos alcanzados en las subastas en New-York City por barril de uva exportada de Almería en 1934.

que, parece, han soportado mejor los rigores del frío artificial...

En suma, el panorama mundial que se ofrece a la colocación de la uva de mesa; con los nacionalismos

Diputación de Almería — Biblioteca. Crisis de exportación de uvas de mesa, La., p. 3

económicos, la crisis de subconsumo, la de superproducción, las contingentaciones, etc., aconseja no echar en olvido las grandes posibilidades que ofrece el propio mercado nacional, hoy limitadísimo, procurando incrementar el consumo mediante propagandas sanitarias y facilitar la adquisición económica del producto con transportes rápidos y baratos que lo hagan asequible al consumidor en pequeña escala.

La situación de la provincia de Almería reclama atención por parte de los Poderes públicos. Hace ya unos meses que la Cámara Oficial Uvera solicitó de éstos un préstamo reintegrable para afrontar los gastos de cultivo más inmediatos y absorber el paro obrero producido a consecuencia de la crisis.

Incumbe al Estado proteger, en la medida de sus posibilidades, nuestra riqueza agrícola de exportación, de saludable influjo en la balanza comercial; proporcionarle los medios para que no perezca; ampliar el crédito agrícola, dándole una organización

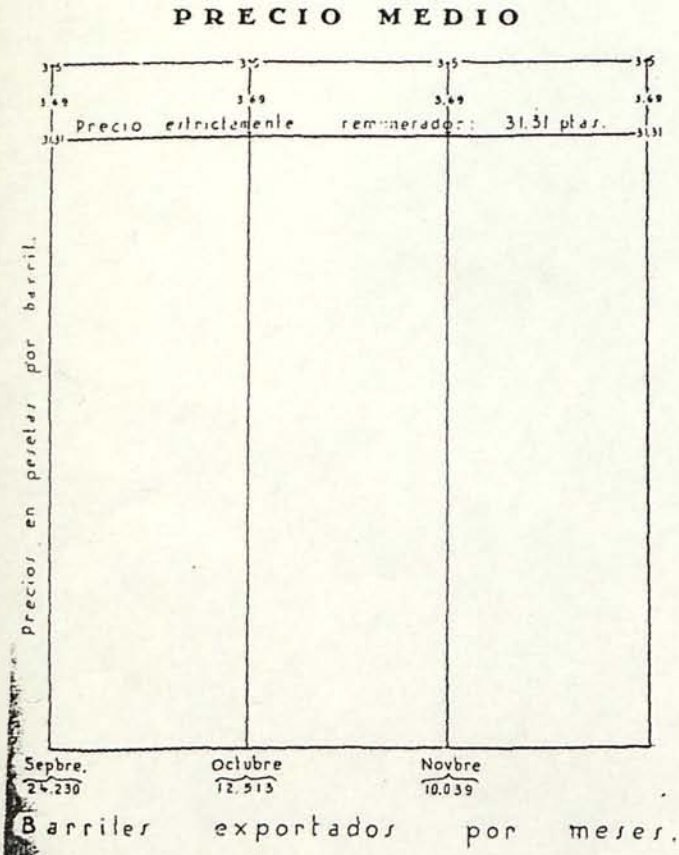

GRAFICO NUM. 4.

Precio medio aproximado alcanzado en Brasil por el barril de uva exportado de Almería en 1934.

bancaria que lo acerque al productor; mejorar la situación de los actuales mercados mediante convenios comerciales que disminuyan los impuestos y hacer desaparecer las trabas y limitaciones actuales; fomentar el desarrollo de las Cooperativas de productores; crear una Estación Uvera dedicada *exclusivamente* al estudio de los problemas que afectan a la producción de uva sana y de "aguante", y, por lo que se refiere al mercado nacional, abaratar los transportes en forma que sea posible abastecer el merca-

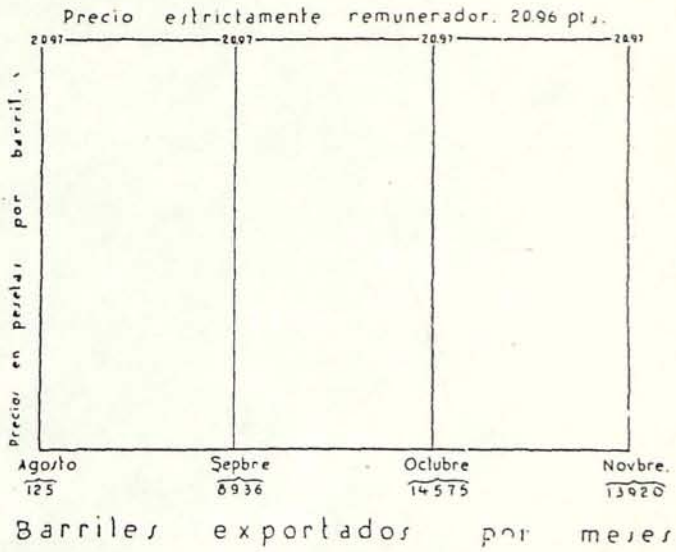

GRAFICO NUM. 5.

Precio medio matemático alcanzado en Copenhague por el barril de uva exportado de Almería en 1934.

do interior a precios asequibles al consumidor y que permitan situar en España un volumen considerable de mercancía de menor "aguante", que operaría la selección automática de lo exportable con mejora evidente en los precios.

Detalle de la distribución comercial, por países, de la uva de embarque de Almería, vendida en la campaña 1934-35

EXPORTACION A:			Barriles de dos arrobas neto
Control perfecto	Inglaterra		1.300.014
	Alemania		533.844
	Suecia, Noruega y Finlandia		189.365
	Estados Unidos y Cañadá		164.449
	América del Sur		49.782
	Dinamarca		37.556
	Polonia		10.190
Control Imperfecto	Francia, Suiza, Bélgica, India, etc.:		
	Por cabotaje	39.294	
	Por ferrocarril	167.316	206.610
	TOTAL		2.488.810
VENDIDOS EN ESPAÑA			
Control imperfecto	Salidos por cabotaje		28.396
	» » ferrocarril		31.350
Sin control (aproximado)	Salidos por camiones		32.000
	Venta local, vinificación, etc.		1.500
	TOTAL		93.246
	TOTAL GENERAL		2.582.056

DIPUTACIÓN DE ALMERÍA BIBLIOTECA

Diputación de Almería — Biblioteca. Crisis de exportación de uvas de mesa, La., p. 4