



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.