

REVISTA DE GANDIA

PERIODICO CONSAGRADO AL DIVINO CORAZÓN DE JESÚS

ORGANO OFICIAL DE LOS SINDICATOS AGRICOLAS DE LA REGION

SE PUBLICA TODOS LOS SÁBADOS CON LA COMPETENTE CENSURA ECLESIASTICA

Año IX

Precios de suscripción

En Gandia: Un año... 2 pesetas

Fuera: 2.50

Gandia 4 de Enero de 1908

Correspondencia

Beato Andrés Hibernón, 2, GANDIA

Núm. 401

IMPORTANTÍSIMO

El comercio de la naranja

Dice un refrán: «Escarmentada en cabeza ajena y no en la propia», y tal consideración motiva la publicación de este artículo para que los propietarios, que ignoran aún lo que es el comercio de la naranja, sepan las peripecias y dificultades que ocurren á quienes á dicho comercio se dedican.

¿Qué cuadro más triste ha presentado la primera temporada de exportación del dorado fruto! Los propietarios, que por su cuenta y riesgo, han mandado al extranjero su cosecha, apenas han obtenido un promedio de cuarenta céntimos por arroba, y causa sentimiento oír á los comerciantes *cajeros* en los despachos de las casas anticipistas: unos han perdido su ya escaso capital, otros su crédito por completo; quién no quiere volver á los pueblos en donde, por las compras realizadas, ha creado compromisos que ni quiere ni puede cumplir; quién, obrando ya de mala fe, se ha apresurado á cubrir la retirada, quedándose insolvente ante la Ley.

En conjunto, se han perdido en España, más de veinte millones de pesetas en la primera temporada, y no se vislumbra ningún rayo de sol en el horizonte, que sirva de ilusión y esperanza para la 2.^a temporada. Urge pues, que los pueblos productores de naranja se ocupen del asunto, que inquietan las causas del desastre, que busquen nuevas soluciones y que apliquen remedios radicales, porque de lo contrario, la ruina y miseria se aproxima á grandes pasos sobre personas y pueblos antes ricos; los rendimientos del árbol, traducidos en moneda sonante, apenas recompensan los gastos que el cultivo requiere, y no debemos llegar al caso en que el labrador cargado ya de deudas y pérdida de la confianza, piense en que tanto monta, que los naranjos los mate la serpe, *poll-roig* y demás plagas que les amenazan, como la mano del hombre, porque en definitiva de la cosecha ningún beneficio obtiene.

Gravísimo es el problema para la producción naranjera, y si rápidamente no buscamos soluciones, tal vez lleguemos tarde y seamos todos responsables del desastre de la segunda temporada, en cuyo caso, no será solo de veinte millones, sino de algunos cientos, por abarcar la catástrofe más extensión de terreno. He ahí, porqué, aunque signifique atrevimiento, salgo á la palestra del periódico, para estimular á otros que estudien profundamente el negocio, y con sus poderosas inteligencias, salven á la región de Levante del abatimiento en que se encuentra.

Yo por mi parte no pretendo en el presente artículo más que poner de relieve algunos detalles, hechos que aunque parezcan insignificantes, son á mi entender, generadores de fatales consecuencias para el comercio que estudiamos, porque la práctica así lo ha demostrado.

Un propietario ó muchos, formando una *agremiación*, para el caso es igual, en vista de los fracasos en las ventas de los años anteriores, han pensado en esta primera temporada negociar sus cosechas de naranja. ¿Qué han hecho? Meditar primero, atendiendo al lugar y clase de huertos, que les convendría más: si *hacer cajas* ó mandar la fruta en vagones á Francia generalmente y también dentro de la Península y á algunos puntos de Alemania. Las dos clases de negocio son distintas, desde su comienzo hasta el modo de verificar las ventas, y por lo tanto conviene estudiarlas por separado.

El comercio de cajas. Principia el propietario por dividir la naranja con arreglo á la calidad, en *fina selected, selected superior, y desecho* y con arreglo al tamaño en *floretas, metros, veintets, setecientos catorce, mil sesenta y cuatro (miletts) y cuartetos* según que el tamaño sea de 420 naranjas en caja de 104 ó 106 centímetros de larga, de metro y 98

centímetros para las tres primeras; las 714 son las que caben igual número de naranjas en caja de 110 y 112; siendo las cuartetos las de inferior tamaño. Busca luego el referido propietario, almacén, papel, marcas, confeccionadoras, carpinteros, cajas de madera con todos sus accesorios de yute ó piel, puntas etc.; en todas estas compras nota aquel, que la competencia le abarata los géneros que necesita; menos en las cajas de madera, que tiene que rendirse ante una de las seis ó siete grandes serrerías mecánicas que hay de Valencia á Denia, y tiene que comprar los *veintets* á seis reales, las 714 á siete y los *miletts* á nueve y pico, siendo la madera que se vende gallega, catalana y mallorquina. En el año último madera de Galicia era vendida en Castellón á cinco reales por término medio y público rumor es que mientras los comerciantes se han arruinado en esta primera temporada, las serrerías han ganado cantidades fabulosísimas. Este es un detalle que á mi entender encarece la caja en dos ó tres reales.

Confeccionada y marcada la caja va en carros ó por ferro-carril á uno de los puertos de embarque, encargándose de ellas un embarcador que cobra veinticinco céntimos por caja y algunas veces, percibe igual cantidad del consignatario, como premio del cargo para el vapor.

Generalmente en los puertos por donde se exporta la naranja, excepto Valencia, existen dos consignatarios que ante el público aparentan estar en competencia, pero ello no obsta para que muchas veces carguen juntos un mismo barco. Las cajas que en el almacén, tanto por el propietario como por el comerciante, están bien cuidadas hasta el extremo de cepillar continuamente la madera para que desaparezcan las manchas, son muy mal tratadas en los puertos de embarque, como si no valieran dinero. Apiladas están y á veces en montón á la intemperie sin toldos ni sollados, izándose al barco de cuatro en cuatro, y después de tremendos golpes contra las bordas caen al centro de la bodega de destino, descansando la izada sobre las cajas inferiores, pues casi nunca usan los estivadores tablas ó *cuartes*; de dicho centro las transportan de punta y con la cuerda rota al rincón correspondiente con notables desperfectos para las cajas de abajo que reciben el peso y trompazo y allí las apilan de nuevo sin colocar travesaños para la formación de pisos; de este modo el veinte por ciento de la fruta llega al extranjero en malas condiciones por estar las cajas rotas y estropeadas; otro de los detalles que sin duda influye mucho en la depreciación.

Los consignatarios son los que buscan cargo para el buque que lleva rumbo determinado y no tienen en cuenta las condiciones del mismo ni las exigencias de los mercados; y así, en la primera temporada se han visto barcos cargar más de 10.000 cajas en la forma antes expresada, con destino Londres, Hamburgo, Liverpool, etc., que al entregar la mercancía lo han hecho en muy malas condiciones como se puede comprobar con los catálogos de venta. Dichos barcos, de excesivo tonelaje para frutas, van recorriendo distintos puertos para completar la carga y tardan quince ó veinte días para llegar á una de las plazas mencionadas; inútil es repetir que la mercancía sufre al venderse, las consecuencias del tiempo perdido, pero el *flete* que es lo principal y lo que interesa, se ha cubierto.

El *flete* otro detalle que no es insignificante; bajo el pretexto que en la primera temporada no se encuentran barcos, los fletes son carísimos; un chelín siete peniques ha sido el término medio, cuando contratando vapores á tiempo, se tendrían con excelentes condiciones marinerías, bodegas á propósito para frutas, carga máxima 5.000 cajas y velocidad bastante para llegar á Inglaterra desde Valencia en seis días, no costando el flete más de una peseta ó á lo sumo, un chelín por caja.

Otro de los puntos que considero de importancia son las exigencias de cada mercado; de tal modo que Hull por ejemplo nece-

sita distinta fruta que Londres que paga la *fina selected*; Amberes diferente confección; Hamburgo marcado color y tamaño etc. etcétera, exigencias que los usos y costumbres han sancionado en cada plaza y que casi siempre el éxito depende de dichos detalles; difícil si no imposible es en los puertos pequeños amoldarse á tales exigencias porque los vapores, como he referido, van destinados de antemano y los comerciantes ignoran con bastante anticipación para prepararse, las fechas fijas del embarque para otras plazas; de ahí nace la aglomeración de cajas en mercados conocidos como Londres y Hamburgo. Ejemplos de lo expuesto podría citar una porción; más de treinta son los barcos que han cargado en esta temporada más de 12.000 cajas y se puede asegurar, por los catálogos de venta, que un tercio de su cargamento se ha clasificado en segunda, tercera y cuarta condición; y al venderse en las subastas, los exportadores no sólo han perdido el fruto, sino algo más, sacando apenas para el flete y gastos de venta.

No quiero ocuparme de lo que se llama *anticipos*; es un contrato leonino en que uno nunca pierde: el que lo dá y se incauta de la caja, otro que también expone poco; el que lo recibe, y un tercero que no interviene en el contrato y que es el infeliz propietario que lo expone todo, porque si ha vendido su cosecha á uno que cobra anticipos se expone á no cobrarla y con efecto; ocho pesetas por caja que han dado sobre ballete y ahora cinco, ¿qué resaca para la confección y pago de la fruta?

Casi todos los dedicados al negocio de la naranja se preocupan mucho en el modo como han de verificar las compras, en el peso y sus clases y en la confección; más lujo y mejor, creo que no cabe en la última; pero una vez la caja embarcada ya no se cuidan de ella; mandan los conocimientos á cualquiera y esperan con una pasividad pasmosa el telegrama ó catálogo de venta y después la cuenta, sin indagar el por qué de tantísimos gastos, y el cómo se pueden disminuir.

Una cuenta de venta, como decía, por carta, sintetizando, no hace mucho un inglés, es un *robotorio completo* y conviene que el público las conozca para que forme exacto juicio.

Hay representantes que ni siquiera detallan el gasto, y otros lo hacen del siguiente modo: Vendida una partida pagan el 2 por 100 para el corredor y luego se cobran el 3 por 100 como garantía, total el 5 por 100 de la venta en bruto; después se paga el flete, el seguro marítimo, telegramas y luego la *descarga, muelle, almacenaje, venta, etcétera*, nueve peniques por caja y las muestras seis. En el terreno serio y comercial parece debía ser que con los nueve peniques por *descarga, muelle, almacenaje, ventas, y por añadidura etcétera*, debía estar incluido todo gasto, y de seguro la imaginación española no encontraría, por fantástica que fuera, medios para crear nuevos pagos, pero la sagacidad británica si que los ha encontrado para hincar el diente en las desdichadas cajas: los divide en lotes de treinta, y el exceso ó defecto pagan un penique por caja, cobrando además, de las largas (mayores de metro) otro penique y dos de las extralargas (miletts); en resumen que, sin contar el flete, nadie en Londres se escapa de un chelín por caja poco más ó menos; el gasto de las demás plazas es menor pero no es mucha la diferencia.

Recibido con la cuenta de venta el deseado cheque, aún tiene el cajero para convertirlo en moneda española que perder de diez á quince céntimos por libra, al verificar las operaciones de cambio.

Tal vez haya sido prolijo en detalles, pero los hechos mencionados son rigurosamente exactos y creo que ellos mismos prueban que tanto el comerciante como el propietario, que hagan el negocio de las cajas, son explotados desde el principio al fin de las distintas operaciones que realizan, advirtiéndole que la naranja contenida en una caja y con cuya ven-

ta ha de cubrir todo gasto, vale menos en España que cualquiera de los accesorios que á la misma se añaden.

El comercio á granel.—Puede ser este comercio de dos clases: mandar la fruta por cuenta del remitente, pagando la comisión de venta en Francia por ejemplo; y cargar el vagón (de ordinario de 400 arrobas) por cuenta del receptor, cobrando el remitente la comisión que ordinariamente es de 25 pesetas el vagón. Ambas clases tienen el defecto de los transportes terrestres que son caros, malos y tardíos en llegar á su destino. Desde Denia á Carcagente, así como desde Cullera á Silla hay necesidad de trasbordo á la vía general y ello produce nuevo gasto. No siempre se cuenta, tanto en las estaciones del Norte como en las de vía estrecha, suficiente material, habiendo necesidad, en muchísimos casos, de sortear los vagones entre los solicitantes, dando origen ello á escenas escandalosas y á reclamaciones anuales de las autoridades á las compañías. Un vagón cuesta hasta la frontera de 200 á 250 pesetas y á Madrid 400. Los remitentes, buscando economías embarcan en Valencia y Gandia naranja á granel para Cete y de este punto en vagones es transportada á París; las Compañías españolas tienen concertados pactos internacionales en detrimento del comercio marítimo, de tal modo que la ventaja conseguida de llevar la fruta por mar, se pierde al usar nuevamente el ferrocarril en Cete, pues las tarifas á París son mayores que las de la Frontera. La fruta se vende en Francia por millares con una bonificación del 5 por 100, pudiéndose calcular en 700 francos todo gasto desde la frontera á París, incluyendo los derechos de aduana, impuesto, trasbordo, portes y comisión. El cobro se efectúa por giros que hace el remitente que se descuentan en la Banca según las personas y las fechas de los vencimientos de las letras, no siendo extraño que se protesten al presentarse al cobro y el comerciante, cuando menos lo piensa, tenga que satisfacer la cuenta de resaca.

Varios han sido los Diputados á Cortes que han procurado influir cerca de las compañías ferroviarias para que abaratasen los transportes, pero siempre se han estrellado contra la tenacidad de las mismas, que tal vez, en este asunto, no comprendán bien sus propios intereses. Reciente es aún el viaje á Madrid de las Comisiones de Gandia y Pego, uno de cuyos objetos era el tratar sobre los transportes, y públicas son también las gestiones practicadas por los señores Diputados á Cortes de Alcira, Gandia, Sueca y Castellón; según informes recientes suministrados por las direcciones de ferrocarriles del Norte y Mediodía á una personalidad saliente de la política valenciana, las Compañías están dispuestas á rebajar las tarifas, y para ello están estudiando el modo como no perjudicando sus intereses, puedan favorecer los de los remitentes, llegando hasta querer poner trenes especiales para la naranja. ¡Que Dios les siga tocando el corazón!

Explicado á mi modo, el negocio de la naranja, veámos si tiene solución. Muchos y muy buenos artículos se han publicado sobre la producción naranjera, su desarrollo, su comercio, y las causas que puedan motivar la crisis: piden unos que se reduzca la producción para nivelar la demanda y oferta; desean otros que se abaraten las tarifas para aminorar gastos en beneficio del remitente y consumidor; hay quien opina que en las grandes subastas del extranjero, la baja de precios obedece á confabulaciones de los compradores; otros á la mala confección y condición de la fruta; los representantes nuestros por ejemplo de Londres dicen que los vapores les acosan y á ello imputan la baja y en igual sentido pero más fúnebre se expresa la casa L. Connolly de Liverpool que en la carta reseña de la subasta del trece del actual aboga por el paro general en el trabajo de confección ó siendo imposible esto, que lo disminuyan al mínimo; y luego añade: «que fuera de lo expuesto es perder tiempo y hacerse coparticipes

ANUNCIOS

LA BARCELONESA

FERRETERIA Y BATERIA DE COCINA

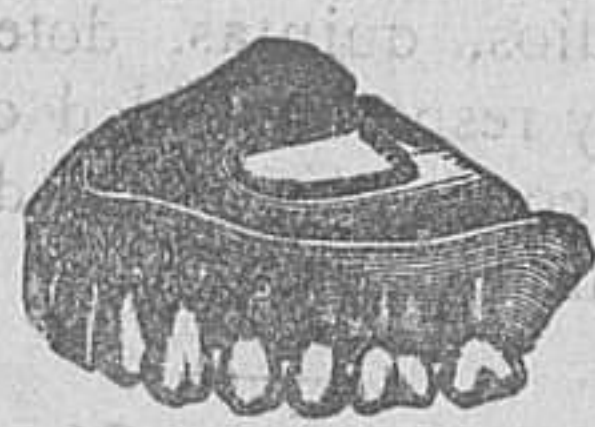
Calle de Canalejas (antes Mar) 28 GANDIA

Herrajes completos para obras, herramientas de todas clases para artes y oficios, telas metálicas y para somiers, espino artificial, tornillos de todas clases, cadenas, alambres, ollas, cacerolas, orinales, sartenes, planchas para ropa de todas clases, hornillos para planchar, neveras, heladoras americanas, y alemanas, cubiertos y cuchillos de varias clases y demás objetos propios para cocina, cafés y fondas.

Inmenso surtido en perfumería extranjera y objetos para regalos.

Pozales y baños galvanizados á precios reducidos.

Puntas de paris para la confección de cajas con descuentos especiales. Pólvora, cartuchos, tacsos y perdigones, de todas clases.



EL DENTISTA TORRES

que vivía en la calle Mayor, se ha trasladado al Paseo de las Germanías, núm. 15 1.º GANDIA

Posee el nuevo invento de las dentaduras Lisor Bex sin paladar. Operaciones sin ningun dolor. Horas de consulta; de 9 á 12 mañana y de 3 á 6 tarde.



Granja Avícola y Conejar, El progreso.

Camino, el Mar, 10, GANDIA

HUEVOS PARA INCUBAR, SELECCIONADOS

Raza Catalana del Prat, docena	4 pesetas	Raza Malina blanca cruce, docena	6 pesetas.
" Castellana negra, "	6 pesetas	" Cochinchina	9 pesetas
" Cymonth Rock, "	8 pesetas	" Padua Holandesa,	12 pesetas
" Plmonth Industrial, "	6 pesetas		

Pollos, Pollas y Gallinas de las razas Catalana del Prat, Castellana Negra y Pymonth Book á precios según edad.

CONEJOS REPRODUCTORES

Raza Gigante de Flandes de 3 meses, 10 pesetas uno.—Raza Pais cruce Flandes de 3 meses, 5 pesetas uno.—Raza llamada Mariposa de 3 meses, 10 pesetas uno.

Los encargos se pagan adelantados.—Para pedidos y demás datos, dirigirse á D. José T. Sanjuan. Calle de Loreto número 2, ó en la misma Granja.

Esta Granja tiene la representación general exclusiva de las explotaciones materias y publicaciones avícolas de la Granja de D. Salvador Castelló y Carreres en Arenys de Mar (Barcelona).

JOSE GRAS Mayor, 51 GANDIA

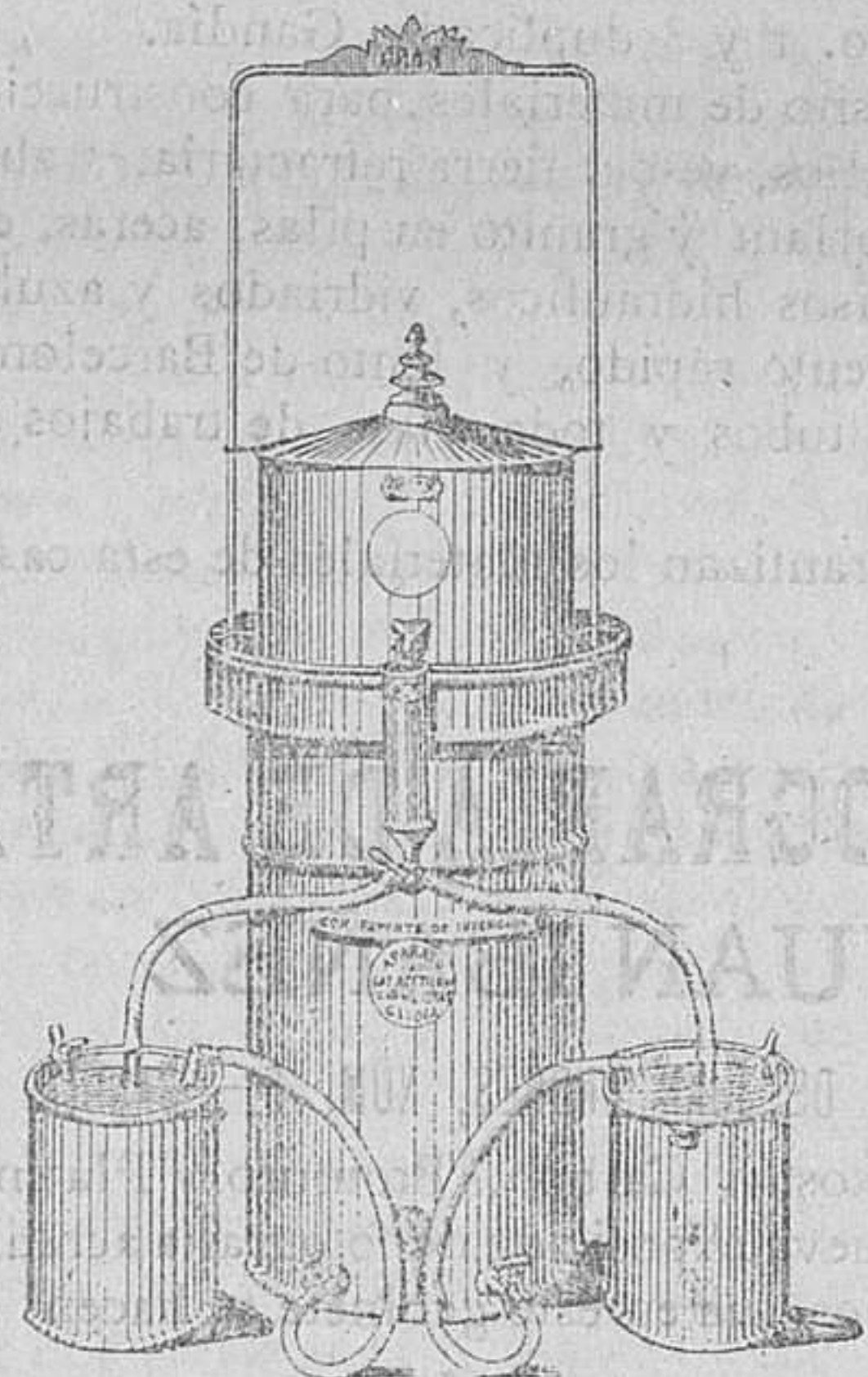
GASÓGENOS DE GAS ACETILENO CON PATENTE DE INVENCION.

FERRETERIA, ALAMBRES ESPINO Y TORNILLOS. CACEROLAS, OLLAS, SARTENES Y CAFETERAS

Carburo de calcio

TUBOS DE HIERRO, PLOMO.

CERRAJAS VARIAS, CANASTILLOS DE VARIAS CLASES, PESAS Y MEDIDAS SISTEMA DECIMAL, CHANGLOS DE GOMA, CRISTALES PLANOS. I



FABRICA DE TEJIDOS DE SEDA

PARA ORNAMENTOS DE IGLESIA

Completo surtido en toda clase de telas. Bordados y pasamanería. Estudio de escultura. Talleres de carpintería, talla y dorados.

FRANCISCO MIRALLES Y C.ª

Despacho: Plaza Almoyna 5 y 6, y Palau 13; (Frente al Palacio Arzobispal) VALENCIA.

FABRICA EN BURJASOT

Guanos y primeras materias de Ricardo Hernandez

Fábrica y almacén plaza de Lucena núm. 8. Corralón de la Palmera, frente al apeadero del tranvia de caballos.

Grao. DESPACHO: Embajador Vich, 1 entº

VALENCIA



UNIÓN CATOLICA GANDIENSE

ABONOS MINERALES

Especial para cada cultivo

ANALISIS GARANTIZADO.

Primeras materias para abono.—Sulfato de amoniaco 24|25 Nitrato de sosa 15|16.—Cloruro de potasa 80|85.—Superfosfato de cal 16|18 y sulfato de hierro.

Azufre precipitado Seuloesing contra el oidium de la vid.

NOTA: No se expende en los dias festivos.

REVISTA DE GANDIA

TIPOGRAFIA de S. FRANCISCO ED BORJA