

CONFERENCIA DE DON RAFAEL SALGADO CUESTA

Sección coordinada y dirigida por Juan José Jiménez Pérez (Perito Agrícola)

Publicada por el Instituto Nacional Agronómico en 1.935

Presentacion del conferenciante señor Salgado por D. JUAN DIAZ MUÑOZ, Ingeniero profesor de Quimica Agricola de la Escuela Especial de Ingenieros Agronomos y Director de la Estacion Agronomica Central.

SEÑORES:

El Director del Instituto Nacional Agronomico me ha conferido la honrosa mision de que os presente en la conferencia de esta tarde a don Rafael Salgado Cuesta. Yo creo que sobra la presentacion; pero si no la hiciera, acaso se romperia una costumbre inveterada. Forzado, pues, por la costumbre, mas que por la necesidad, y cumpliendo ademas el mandato de mi jefe y querido compañero el Sr. Benaiges, hago, gustoso, la presentacion, mejor dicho, cumplo con el tramite ritual.

Don Rafael Salgado Cuesta es persona muy conocida por sus multiples actividades; es un hombre dinamico por excelencia. Su doble aspecto de industrial y capacitado en las cuestiones economicas hace que lo que vamos a oir de el sea enormemente valioso, ya que procede de un espiritu practico y economico, faceta que es necesario no olvidar en el planteamiento de las cuestiones. Desde que yo era pequeño oia el nombre de Salgado; ya mayor, tambien lo he seguido oyendo; es decir, que su nombre me es casi familiar; la casualidad me proporciono ocasion de conocerle intimamente hara unos siete años, como miembro del Jurado en un Congreso Internacional de Aceites que organizo la Asociacion Nacional de Olivareros y del que forme parte para adjudicar los premios que se concedian. Entonces vi que ademas de un industrial de primera fila, en lo que se refiere al comercio del aceite, era persona capacitadisima en las cuestiones que pudieran parecer un poco al margen del comercio de aquel, siendo ademas un catador de facultades extraordinarias, segun apreciamos los que formamos parte del Jurado y escogimos las muestras para los concursantes, que eran extranjeros y nacionales.

Don Rafael Salgado tiene una potente industria de aceites; es Vocal de la Comision del Aceite; Presidente de la Camara de Comercio; lo ha sido del Circulo Mercantil; en aquella, como en este, desarrollo y lleva a cabo una actividad provechosa en alto grado. Es ademas un valor destacado dentro del campo economico, siendo Consejero de varios Bancos, entre ellos del Mercantil e Industrial, e interesado en negocios donde se escucha con verdadera avidez su parecer, conocedor de la realidad del momento y vaticinador de la futura dentro de lo previsible.

En el ciclo de conferencias organizado por el Instituto Nacional Agronomico no podia dejar de tratarse el problema referente al aceite y su comerciabilidad, y permitidme use esta palabra. Hoy dia, sin compartir yo el criterio de los que sustentan que todas las cosas de este mundo son intereses materiales, porque creo que los espirituales han sido motor de potentes empresas y que las mas grandes españolas por ellos fueron animadas, es preciso reconocer que los intereses materiales tienen una gran influencia en el momento actual del mundo con una preocupacion honda economica y cuya trascendencia es acaso decisiva. Pero los que,

como yo y tantos otros no somos epicureos, materialistas, tenemos que pensar que hay otra serie de intereses que también tienen influencia, que son en nuestra vida los espirituales, y que si no los hubiera, en ciertos momentos los más tristes y amargos, habría que inventarlos para sobrellevar estos.

El problema económico del mundo en la actualidad, para los que tenemos un poco de afición por la economía en el aspecto especulativo, es verdaderamente intranquilizador. En la época actual estamos volviendo a unos sistemas económicos que en algunos de sus aspectos pueden calificarse de primitivos. Desde las teorías económicas propugnadas hace siglo y medio, hasta las realidades del momento, hay un verdadero abismo. Han pasado por fases en algunos países, pocos, del librecambio más o menos atenuado, y en el decurso del tiempo empezó a marcarse un proteccionismo atenuado con referencia al momento actual; fue creciendo la necesidad de proteger cada país su producción para amenguar la competencia. Llega la liquidación de la guerra, y nos encontramos profundamente alterada la faz económica del mundo con una nación casi fuera de la circulación económica y normal, ya que sus efectos más bien son perjudiciales - la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas - con una enorme población de un muy bajo "standard" de vida; otra con su territorio disminuido, con sus colonias anuladas y enorme deuda, poseída de un gran espíritu de disciplina y de trabajo potente: Alemania; y otra serie de naciones con una superproducción y un subconsumo como aspecto general de la economía mundial, demostración palmaria de la quiebra de las teorías de Malthus; falta población consumidora de productos alimenticios, que se queman o tiran al mar o dedican a usos en que no podía pensarse en años anteriores al de la guerra.

Marcase en el mundo el abandono de las teorías del librecambio sostenidas por la Gran Bretaña y difusora de ellas por su especial condición, orientándose la economía de cada país a ser autoctona dentro de lo factible de otras naciones.

Para llegar a esta independencia económica se puede decir que se ha pasado por diferentes fases: una, de elevación de los Aranceles para proteger los productos indígenas - empleo la palabra en su recto sentido, no en el peroyativo-, evitando la competencia de las mercancías extranjeras. Pero no era suficiente por las múltiples formas como se amenguan o anulan las barreras arancelarias, por muy elevadas que fueran. Ha dicho algún economista que las barreras arancelarias que tienen algunos países son más altas que largas las murallas de la China, y aunque sea paradójica la comparación, no deja de ser interesante, pues revela adonde llega la protección.

Pese a ella, hubo que avanzar más para amenguar la concurrencia, y en el aspecto económico se inició una fase muy interesante, que fue la política de contingentes, eso que impropriamente se llama contingentación; mas tampoco fue suficiente, y no está exenta de dificultades su equitativa aplicación.

La política de contingentes, que parece tiene ahora un auge extraordinario en la mayoría de las naciones, creemos va a tener también su declive y vamos a ir a parar al sistema económico del trueque, como se comerciaba, si no en el Paraíso terrenal, pocos años después. En el siglo del progreso y del dinamismo, como es el actual, donde son posibles las ascensiones a la estratosfera, se llega a velocidades increíbles, donde es factible colocar América a día y medio escaso de distancia de España, vamos a llegar al sistema económico del trueque completamente primitivo, rupestre.

Por lo que respecta al aceite, el Sr. Salgado nos dirá, con la experiencia de hombre económico aunada a la del potente industrial, los aspectos que presenta el comercio de este producto, que tiene una serie de sucedaneos que amenguan su venta, como son los aceites de semillas, que con él compiten ventajosamente en precio, porque la mayor parte de las primeras materias para su obtención proceden de países de una economía completamente

diferente de la nuestra, en la cual el precio de produccion es mas bajo que el del aceite de oliva, incrementado grandemente, como conoceis, en los ultimos tiempos, por diferentes causas que no es el actual momento de explicar.

Yo no voy a señalar si el precio en la actualidad es o no justo; pero si os digo que echeis una mirada sobre uno de los factores que intervienen, como son los jornales, y vereis si es factible competir mientras no se equilibren otros factores -intereses de los capitales y renta- que con el de los jornales forman los precios de produccion de los productos que salen al mercado, no solo nacional, sino que han de luchar en el internacional con otros aceites.

Hay otro peligro para la venta. La industria quimica progresa grandemente y existe una serie de subproductos que no tenian utilizacion hace veinticinco años y que hoy, por los medios quimicos modernos, se llega a producir con ellos grasas que a el desalojan del mercado o disminuyen su venta por su precio, y ello, si importante es siempre, lo es mas en la epoca de crisis economica que atraviesa el mundo.

El progreso industrial es tan grande, con ritmo mayor que el de absorcion, que aun dentro de estos mismos sucedaneos, a los primitivos se les ha desplazado por otros subproductos como primera materia para fabricacion de grasas que antes apenas se utilizaban, haciendo factible lanzar al mercado grasas a precio bajo.

Mejorara la actual situacion del problema aceitero. Esfuerzos se hacen para ello, mas no hemos de desconocer que para lograrlo y obtener un precio de competencia en los mercados extranjeros, asi como para el justo en el nacional, es preciso una serie de medidas que abrazan todos los aspectos de la produccion y distribucion de la mercancia. Conseguidas estas, pensamos puedan equilibrar la competencia debida a nuevas plantaciones de olivos en otros paises, y que el nuestro, que parece revestido por su especial situacion y diversidad de zonas de cultivo productor de aceites tan diversos, salga vencedor en la lucha actual; asi es de aspirar y desear para el progreso de nuestro pais, ya que en el representa el cultivo del olivo un factor de nuestra economia que contribuye, no solo a menguar nuestra balanza de pagos, sino a proporcionar jornales en epocas en que faltan y hacer posible la plantacion en zonas que dificilmente tienen otro aprovechamiento.

Y termino el encargo conferido por el Director del Instituto Nacional Agronomico, que me forzo, gustoso por mi amistad con el Sr. Salgado, a servir de prologo a la que juzgo desde luego interesante conferencia o conversacion aceitera, como la califico en su modestia hace breves momentos quien la ha de pronunciar. Seguramente en ella oireis cosas interesantes, y quiero hacer constar la gratitud del Instituto Nacional Agronomico al conferenciante, mi amigo Sr. Salgado.

Comercio de los aceites españoles, por D. RAFAEL SALGADO CUESTA.

SEÑORAS Y SEÑORES:

En primer termino, mi agradecimiento mas sincero al Sr. Director de la Escuela y al Sr. Diaz Muñoz por haber tenido la amabilidad de acordarse de mi, aun sabiendo que yo soy un verdadero fracasado en todo lo que se refiere a oratoria.

Es, efectivamente, cierto, como ha dicho el Sr. Muñoz, que he presidido el Circulo de la Union Mercantil, que presido la Camara de Comercio y que soy un luchador y trabajador constante; pero no es menos cierto que si yo he llegado a ocupar esos puestos ha sido, unica y

exclusivamente, debido a la atención, a la cortesía, al cariño y al afecto de los comerciantes madrileños, y principalmente a la edad, que, desgraciadamente para mí, ya va siendo avanzada.

Sabe el Sr. Muñoz, y saben todos los que me conocen, que yo no puedo pronunciar una conferencia. No estoy facultado para ello; pero, además, me cohibe el hecho de tener que calificar de conferencia la charla que voy a desarrollar ante un auditorio tan distinguido, tan inteligente y tan conocedor del problema que voy a tratar. De antemano suplico a ustedes que tengan para mí la comprensión que se puede tener a quien realmente no está acostumbrado más que a trabajar y que no vean en mí en estos momentos petulancia de ninguna clase.

Yo no puedo hablarles técnicamente del problema del comercio de los aceites ni de ningún otro; solo puedo hacerlo prácticamente y como un hombre que desde temprana edad se ha dedicado a esta especialidad, que cree conocer prácticamente por lo que le ha enseñado la realidad. De suerte que puede suceder que yo incurra en algún desliz que la benevolencia de ustedes sabrá disculpar.

Comercio de los aceites españoles es el tema de esta conferencia. Para articular un poco mis palabras y no cansar a ustedes mucho, me voy a circunscribir a hablar someramente de lo que se refiere a fabricación, a comercio interior y a comercio exterior.

FABRICACION

En España habrá seguramente 5 o 6.000 fábricas aceiteras, molinos, mal llamados en su mayor parte, y que en su casi totalidad deben poco a los inventos y modalidades actuales. Desgraciadamente para nosotros, se sigue fabricando el aceite de oliva en la misma forma que en tiempos remotos y se va adelantando muy poco. Quizás sea ello debido principalmente a la poca remuneración que este producto ofrece en los actuales momentos a los que lo fabrican y recolectan.

Algo, desde luego, se va adelantando; pero es un hecho indudable que el aceite de oliva se obtiene en malas condiciones, debido principalmente a la fermentación de la aceituna, pues la rutina o las necesidades sociales obligan a recogerla a toque de clarín, pudiéramos decir, en uno, dos, tres o diez días, y una vez atrojada, permanece en algunos puntos tiempo no menor de dos, cuatro, seis meses, siendo muy frecuente encontrar en pleno mes de junio aceituna atrojada, fermentada, expuesta a los rigores de la temperatura, que como pueden ustedes comprender, tiene ya una acidez considerable y produce esos aceites que hasta hace poco tiempo se denominaban en el mercado internacional aceites españoles, para señalar de esta forma el prototipo de los de mala calidad.

Ya se va convenciendo la gente de que es necesario moler al día y de recoger el fruto en otras condiciones, y ya contamos con una cantidad bastante considerable de fábricas modernas que, siempre por el procedimiento de presión, no atrojando la aceituna, obtienen aceites de primera calidad, con acidez menor de dos o tres décimas, lo que hace que nuestro aceite sea el mejor del mundo.

Hay que llevar al ánimo de los agricultores y fabricantes la necesidad de ir cambiando los métodos que ahora se siguen, no solamente para obtener mejor calidad, sino porque conseguiremos un positivo beneficio para la salud, ya que los aceites de pequeña o baja acidez son los más convenientes al organismo humano.

REFINACION

Desde hace cuatro o cinco años se ha adelantado mucho en la transformación de aceites malos en aceites buenos, instalando grandes refinerías. Ya hay en nuestro país veinte, o quizás

mas, que permiten transformar, rectificar, refinar los aceites de oliva mal elaborados o de mala calidad en inodoros, incoloros e insipidos. La refinacion de aceites suscita muchas antipatias a los olivareros españoles, por creer que ella puede restarles positivos beneficios. Ven algunos con disgusto que los aceites de mala calidad no se venden ni se aprecian en el mercado como antes. Los aceites refinados han establecido un tipo standard que indudablemente perjudica a los productores que obtienen aceites de buena calidad; epro, en cambio, se ha prestado un positivo beneficio a la economia española con el establecimiento de estas refinerias, porque aunque los aceites de oliva de esta manera rectificadas se parezcan mucho a los de semilla y puedan ser confundidos con ellos en el mercado internacional, es lo cierto que se ha conseguido intensificar nuestra exportacion.

ACEITES DE ORUJO

Los defectuosos sistemas de elaboracion hacen que en España se obtengan mayores cantidades de aceite de orujo que las que debian lograrse si la elaboracion se realizase en las debidas condiciones. Estos aceites de orujo, generalmente de mucha acidez, porque ya tiene mucha la aceituna de la que antes se obtuvo el de oliva, son obtenidos generalmente con sulfuro de carbono, tric o con otros disolventes. Hasta ahora no tenian mas aplicacion que para usos industriales, como fabricacion de jabon, engrases, cardado de lanas, etc.; pero desde que se han establecido refinerias se rectifican en cantidades importantes y se ha obtenido con ello, aun a disgusto de algunos de los factores que integran la produccion olivarera, un positivo rendimiento para la economia nacional, cifrado en algunos millones de pesetas que antes se despreciaban en absoluto.

No me voy a extender en consideraciones sobre si conviene o no la refinacion de aceites de orujo para destinarlos al consumo; pero si he de exponer que, en mi opinion, bien refinados y rectificadas, obtenidos con disolventes exactamente igual a como se obtienen en todo el mundo, los aceites de semillas vegetales, son perfectamente aptos para el consumo y, desde luego, mejores que los de 3, 4, 5, 15 o 20 (por 100) grados de acidez como tienen actualmente algunos de oliva, cosechados y elaborados por muchos rutinarios cosecheros.

EL COMERCIO INTERIOR

Se efectua tambien en España de una manera primitiva, hasta el punto de que los comerciantes tenemos que hacernos cargo de los aceites de oliva en los sitios en que se producen, envasarlos nosotros mismos y transportarlos a las estaciones o puntos de consumo, sin intervencion alguna de los fabricantes, que se limitan, como seguramente harian en tiempos de Jesucristo, a tenerlos en sus tinajas o envases para que desde alli los recoja el comerciante que ha de transportarlos a los mercados consumidores.

Muchos de los molinos aceiteros, singularmente en Andalucia, estan situados en puntos de dificil comunicacion, a 70, 80, 90 o 100 kilometros de las estaciones de ferrocarril mas proximas. Esta falta de comunicaciones hace que sea de absoluta necesidad la utilizacion de las corambres o pellejos para el envasado y transporte del aceite. Estas corambres, pieles de cabra; no son objeto, antes de dedicarlas al envase del aceite, de ninguna manipulacion que permita dejarlas limpias de todo peligro sanitario; no se hace mas que volverlas, ponerlas el pelo hacia dentro, pelarlas y salarllas cada vez que se utilizan. El transporte ha de llevarse a cabo sobre burros u otros animales, y asi es frecuente ver, singularmente en Extremadura y Andalucia, marchando por las carreteras y los caminos, esas reatas que en algunas ocasiones forma 50 o 60, y que de esta manera llevan 80, 90 o 100 pellejos o pieles de aceite, que es lo que acostumbramos a llamar un vagon.

Todos los comerciantes aceiteros españoles tenemos ganas de que el transporte en estos envases y condiciones no se realice; pero es lo cierto que no lo vamos a conseguir como no

sea por una acción gubernamental. Sin embargo, es de absoluta necesidad que se llegue a ello para evitar las substracciones, roturas y accidentes que en la actualidad se producen. La modificación de estos sistemas de envase y transporte redundaría, probablemente, en perjuicio del consumidor, ya que habrían de utilizarse bidones pequeños o envases de cristal, y ello elevaría algo los precios del transporte; pero, en realidad, no sería muy grande. Con ello se evitaría la vergüenza de que, en capitales como Madrid, veamos a las puertas de los establecimientos esas filas de pellejos ensuciando las vías públicas y que, contaminando el contenido, puedan producir perjuicios para la salud, a pesar de que el aceite no es producto que se apropie muchos germenos.

Nada he de decir sobre los gravámenes y arbitrios municipales que pesan sobre el aceite destinado al consumo, pero sí he de señalar que nos regimos aun por los mismos sistemas de pesas y medidas y monetario de nuestros tatarabuelos. En efecto; el aceite de oliva de España, sobre todo de Madrid para el Sur, se sigue cotizando sin hacer caso del sistema métrico decimal, y aun cuando en nuestros escritorios hay la suficiente organización para hablar de otra forma, no nos entendemos con cosecheros y con compradores más que por arrobas y por reales. Dándose el caso muy curioso de que las arrobas no son iguales en todos los pueblos de España, pues en unos son de 11 kilogramos y medio, en otros de 12, y de 12 y medio en otros, dando esto lugar en muchas ocasiones a que se interprete equivocadamente la ganancia que pueda obtener el intermediario comerciante. Los comerciantes aceiteros somos seguramente los únicos que no pesamos ni medimos nunca. Tenemos que comprarlo en los sitios donde se produce, pesándolo o midiéndolo el pesador o medidor del pueblo, y al cliente detallista que nos lo compra se lo entregamos pesado y medido por el a su recepción.

Por lo que atañe al transporte del aceite, las Compañías de ferrocarriles perciben sus tarifas con arreglo al peso bruto y, naturalmente, ello es causa principal de que se utilicen pellejos. Los bidones suponen un aumento en el peso del 20 o 25 por 100 que tenemos que pagar como contenido al transportarlos. En estos momentos se está celebrando una Asamblea general de transportes ferroviarios que anuncia una subida general de tarifas, que yo desearía quedase en revisión o reajuste, y que podría permitir que se aumentase el precio para las pieles, continuando igual para los bidones.

Además, tenemos este artículo gravado considerablemente por otros arbitrios municipales en muchas provincias españolas. Es anhelo del comercio interior, que estos arbitrios que, aunque no aparecen sobre el consumo, en realidad es este quien los soporta, desaparezcan como único medio de que se intensifique en la Península el uso de esta grasa vegetal, hasta absorber por completo, o casi por completo, la producción española.

COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior se ejerce por un limitado número de comerciantes exportadores, seguramente no más de 40 o 50, establecidos principalmente en las provincias de Tarragona, Barcelona, Málaga, Córdoba y Sevilla, los cuales pueden ser considerados como beneméritos de la patria (figuras 91 a 93).

Conocedores bien de todo lo que se refiere a comercio con los principales países consumidores del mundo, como Estados Unidos y América del Sur, llevan unos cuantos años dejando en estos países jirones de su fortuna, no menores seguramente de 30, 40 o 50 millones de pesetas. Les cuesta mucho trabajo acreditar las marcas, y les cuesta casi todo su peculio conservarlas para que se sigan vendiendo en el extranjero los aceites españoles con nombre español.

Tienen que atender los exportadores españoles a la enemiga del comerciante italiano, que no siendo productor, es el verdadero vendedor del aceite de oliva en el extranjero. La razón de

este contrasentido es que, mientras el exportador español tiene que adquirir el aceite exclusivamente en el territorio nacional, el comerciante italiano compra en todos los países productores del Sur de Europa, Grecia, Turquía, norte de África, Argelia, etc., siempre en condiciones más ventajosas que en España, porque a nosotros no nos compra más que cuando estamos en paridad de precios con otras naciones. Consigue adquirir el producto en 10 o 15 pesetas por 100 kilos, más barato que si lo comprara en España, y en algunas ocasiones, como el mes pasado, en 30 o en 35. La legislación de Italia, amparadora en primer término de todo lo que signifique agricultura, comercio o industria, permite que estos aceites entren en aquel país, para que allí sean rectificadas, refinados o mejorados. El comerciante italiano dispone, además, de mejores y más baratos fletes que nosotros, pudiendo, por consiguiente, acudir a los mercados consumidores en mejores condiciones de precio que nosotros. He aquí por qué somos muchas veces escarnecidos los exportadores de aceite de oliva español.

Es muy frecuente el decir: pero que hacen nuestros comerciantes que se dejan llevar nuestro aceite a Italia para que se reexpida desde allí a los países consumidores, mientras que nosotros no podemos venderlo. Y es porque se ignora que nosotros no podemos comprar nunca el aceite de oliva al precio a que lo adquieren en el extranjero. Y no es que queramos nosotros comprarlo más barato. Nadie está más interesado que nosotros en que la producción aceitera española obtenga los precios a que tiene derecho, no solo por la producción grande que España tiene en atención a su riqueza olivarera, sino porque, a pesar de todos los defectos de elaboración que antes he señalado, elaboramos muchísimo mejor que Túnez, que Grecia y que Argelia. Lo que sucede es que los tunecinos, los argelinos y los griegos, para vender su aceite, generalmente peor que el aceite español, lo tienen que poner a 10, 20 o 30 pesetas más barato que nosotros. Así, por ejemplo, cuando en España lo tenemos a 100 pesetas, ellos lo venden a 90. Siempre tienen que venderlo los cosecheros extranjeros más barato y siempre tienen que venderse a los italianos; nunca nos lo pueden vender a los españoles, porque nuestra legislación no permite traer aceites a España en importación temporal, fácilmente verificada.

En cambio, los italianos lo pueden llevar a su país en condiciones remuneradoras, porque Italia sabe que la transformación de esos aceites deja allí 30, 40, 50 o 60 pesetas de mano de obra, que facilita su Gobierno.

Nosotros, pues, no podemos traer esos aceites ni podemos, tampoco, elevar el precio de los nuestros, como sería nuestro deseo en beneficio de la riqueza olivarera del país. En este sentido están trabajando constantemente los exportadores españoles, y no se si la rutina, la falta de comprensión o el interés mezquino de algunos, hace esto imposible. Es, pues, absolutamente necesario que a los exportadores españoles, no menos inteligentes ni con menos capital que los italianos, se les coloque en las mismas condiciones favorables de lucha para que el resultado que se obtenga sea altamente beneficioso para España.

Y no he de hablarles a ustedes, porque más elocuentemente que yo lo ha hecho el Sr. Díaz Muñoz, que nos ha dado una verdadera lección de comercio exterior, de las dificultades que actualmente se nos ofrecen para la exportación de los aceites de oliva, que están considerados en el extranjero como un lujo. Todos los países atraviesan la misma o peor situación que nosotros en cuanto a la economía se refiere. Son refractarios, por lo tanto, como debíamos serlo nosotros, a importar artículos de lujo, y el aceite de oliva lo consideran como tal y ponen grandes dificultades a su entrada. Esto ha hecho que nuestra exportación, y también la de Italia en consecuencia, a pesar de ser más barato, haya disminuido. Tenemos algunos, aunque muy pocos, países extranjeros, que nos compran algún aceite de oliva y lo pagan; pero varios de los países extranjeros que hoy lo compran lo hacen -bien triste es confesarlo- a condición de no pagarlo, a condición de que se quede allí el valor de la mercancía. A pesar de esto, los exportadores españoles siguen enviando sus aceites aun a costa de dejar en aquellos países su capital, en su deseo de sostener los mercados españoles. Pero esta situación no podrá prolongarse, y habrá que llegar a la política de contingentes, aun siendo penosa y anormal.

Tendremos que llegar aconvencernos de que es absolutamente necesario tratar exclusivamente con aquellos países que al vendernos sus mercaderias o mercancías, nos compren productos agrícolas o derivados de la agricultura de nuestro país.

De tal forma esta arraigada esta opinion en los exportadores españoles, que hace muy poco tiempo surgio la idea de constituir un bloque o federacion de exportadores de todos los productos agrícolas o sus derivados, para que, independientemente de los exportadores de productos manufacturados, se reclame del Gobierno la proteccion a que creemos tener derecho, como unica forma de salvar la mayor riqueza española: la agricultura. De esta federacion o bloque de exportadores, esperamos nosotros positivos beneficios para nuestra economia. Desde los primeros momentos se han sumado a la idea todos o casi todos los exportadores de productos agrícolas, frutos, frutas, vinos, aceites, etc., y aunque todavia no esta constituido definitivamente, se han celebrado ya reuniones en distintas capitales de España, y espero que en breve plazo se llegara a su formacion en Madrid. Esta federacion servira de asesora al Gobierno en cuanto afecte a este sector de la economia, para llegar a la constitucion de Camaras de compensacion de mercaderias, porque de otra forma no habra manera de exportar nuestros productos.

Los exportadores españoles necesitan tambien que el Banco de Comercio Exterior cumpla los fines para que fue creado, porque hasta ahora no hemos encontrado en el las facilidades debidas para el descuento en nuestros efectos. Nosotros, al exportar aceite de oliva al extranjero, necesitamos cobrarlo, y esperamos que el Gobierno español asi lo comprenda.

El comercio exterior esta, pudieramos decir, regido por una Comision mixta que depende en estos momentos de los Ministerios de Agricultura e Industria y Comercio, Comision que esta realizando una benemerita labor en favor de la exportacion del aceite de oliva, pero que quizas la hiciera mayor si contara con medios suficientes. Esta Comision mixta viene percibiendo una peseta por cada 100 kilos de aceite de oliva exportado, con destino a propaganda, y aunque realmente ha hecho poco en este sentido, poco se puede hacer con cantidad tan pequeña, sobre todo si se tiene en cuenta que este año seguramente no se exportaran mas de 40 o 45 millones de kilos. Espeeramos nosotros que la Comision mixta del Aceite merezca un poco mas de atencion por parte del Gobierno, y si esto se consiguiera, aunque solamente se realizara la propaganda, con vistas al consumo interior, obtendriamos muchos y positivos beneficios para el comercio exterior.

Seria de suma conveniencia para los fines de nuestro comercio de exportacion llegar a una inteligencia con los olivareros del Sur de Europa, excluyendo a los italianos. Si los Gobiernos de Turquía, Grecia, Colonias francesas y España tuvieran una clara vision de sus intereses a este respecto, no cabe la menor duda de que podriamos llegar a conseguir para el aceite de oliva un precio internacional, el que fuera, con arreglo a la produccion. Ello seria beneficioso en primer termino para España, por ser la de mayor capacidad de produccion, y tambien lo seria para los demas países, porque si el aceite de oliva actualmente no es remunerador para el obrero español, lo es mucho menos para estos países a pesar de que la mano de obra es alli mas barata. En esto podrian ayudar mucho a la economia nacional los distinguidos ingenieros agronomos que se ocupan del asunto; ellos, mejor que nadie, podrian encauzar la opinion del olivarero español en este sentido.

Hace falta que se llegue a esto: a la paridad de precios, conveniente para todas las regiones productoras, y cosa no dificil de conseguir en el momento que se interese del Gobierno español que de una manera eficaz se ocupe del asunto. Nadie mejor que el Cuerpo de Ingenieros Agronomos para llevar a cabo esta empresa, porque nadie mas indicado que el para aconsejar a los olivareros. El aceite de oliva es muy barato, no es remunerador para el olivarero español, aunque lo es menos para el extranjero; en su mano esta el conseguir los precios que consientan las circunstancias y que permitan seguir labrando el olivo en las

condiciones en que se debe labrar. Con esto se conseguiría intensificar muchísimo el consumo en todos los países.

Hay actualmente en el aire alguna idea de sindicación olivarera, de la que voy a hablar muy someramente, porque no está más que en proyecto. Entre algunos significados olivareros españoles existe el propósito de sindicarse con objeto de conseguir un precio mínimo para el aceite de oliva. Este anhelo es muy lógico y se debe alentar; pero hay que estar muy a la vista de él, porque no es conveniente confundir este deseo de los olivareros con los de establecer algo que pudiera significar un monopolio. Esta idea, que se encuentra ya en algunos despachos ministeriales, puede compaginarse muy bien con los intereses del comercio y con los del consumidor, y yo creo que merece la pena de que, cuantos andamos alrededor de la producción y del comercio aceitero, la estudiemos con todo cariño.

España tiene una producción de unos 380 millones de kilos, un consumo interior (y son cifras exclusivamente mías) de 300 millones y una exportación de 70 a 80. Si juzgáramos por las estadísticas que recientemente se han hecho, sacaríamos la consecuencia de que, a pesar de tanto como se ha hablado sobre el sobrante del aceite de oliva en España, esta aseveración no es cierta. En efecto; si las estadísticas últimamente verificadas por el Ministerio de Agricultura fueran exactas, resultaría, a mi juicio y salvando toda responsabilidad, que difícilmente tendríamos aceite de oliva para el consumo interior para el año 1934. De ser esto así, caerían por su base muchas de las teorías que todos, y yo mismo, hemos venido vertiendo durante bastantes años.

El consumo de aceite de oliva, que hasta hace poco era de 11 kilos por habitante, yo calculo que hoy ha subido a 14 o 15, pues se va intensificando conforme aumenta la cultura. Yo creo firmemente (es una consecuencia bastante aventurada, pero que yo me atrevo a lanzar) que el consumo de aceite de oliva es de tal manera conveniente para nuestro organismo, y de tal suerte perjudicial el consumo de otras grasas animales o vegetales, que creo que, conforme nos vamos enterando, vamos procurando consumir mayor cantidad de aceite de oliva y menor de otras grasas. Influye, indudablemente, en el mayor consumo, el que algunas regiones del Norte de España, que antes consumían grasas animales, quizás porque disponían de más ganados o pastos, consuman ahora aceite de oliva, y sobre todo porque, conforme van avanzando los tiempos, la calidad del aceite de oliva es mejor. Con una acertada campaña de propaganda, y elaborando mejor los aceites, como poco a poco ira ocurriendo, seguramente llegaremos en plazo brevísimo a un consumo de 18 o 20 kilos por habitante, con lo que la producción de aceite de oliva, si no se plantan más olivos en España, podrá ser absorbido por el mercado interior, y el cultivo será remunerador, cesando el pesimismo que actualmente se cierne sobre todos los olivareros españoles.

La producción de aceite durante el año 1932-33 fue, según mis noticias, de 823 millones de kilos en todo el mundo, de los cuales, 375 correspondieron a España. La cosecha 1933-34 ha sido de unos 666 millones de los cuales corresponden a España 280. De manera que nos encontramos con una cosecha verdaderamente escasa y más escasa en España, donde este año obtenemos 95 millones de kilos menos que el anterior.

EL FRAUDE EN EL COMERCIO DE ACEITES

El aceite de oliva que, como he dicho antes, se considera como artículo de lujo, es considerado también como un artículo exclusivamente de mezcla; es decir, que se vende fuera de España para mezclarlo con otros. En la Península no se mezcla, porque no se puede considerar como mezcla su adición a otro aceite de orujo refinado que se consume en algunas poblaciones de España. En el extranjero, el aceite que se vende en cantidades grandes, es procedente de semillas de algodón, de colza, de lino, de infinidad de otros productos vegetales. Nuestro aceite de oliva -triste es confesarlo- sirve allí para mezclarlo en proporción de 2 a 20

por 100 de nuestro caldo con 98 u 80 por 100 de aceite de semilla.

En todo momento debemos aconsejar a nuestros agregados comerciales que ejerzan la debida vigilancia para que estas mezclas no se realicen. Es un verdadero fraude que, ademas, pone en entredicho la calidad de lo nuestro. Los aceites de oliva que nosotros mandamos al extranjero en latas de seis galones o de 10 kilos, sirven casi siempre para encabezar aceites exóticos, y es un elemental deber que los representantes del Gobierno español denuncien, persigan y hagan castigar estas mezclas. Si es aceite de soja o de colza, no es de oliva, y si lo quieren vender como aceite de semilla, que lo vendan. Lo que no es justo, ni licito, ni digno, es que se aprovechen de un aceite de oliva, casi siempre español, para hacer valer otros aceites, por respetables que sean, vendiendolos a sus nacionales como de oliva.

Actualmente, en los Estados Unidos de America se acaba de comprobar practicamente este fraude por los inspectores sanitarios de aquella nacion. En una visita que han hecho recientemente a la mayor parte de vendedores detallistas de este producto, apenas han encontrado una calidad de aceite de oliva que efectivamente lo fuera. En el recinto, grande o pequeño, de nuestras relaciones, no esta de mas que cuando veamos a un representante de España en el extranjero, le digamos que, como una de las obligaciones mas ineludibles, debe tener la de evitar que esto suceda. No hablemos, que pudieramos hablar -lo voy a decir como inciso- de que esto que, efectivamente, ocurre en las naciones extranjeras, pasa desgraciadamente tambien en las plazas de soberania española y en las Islas Canarias. En estas, el 98 por 100 del aceite que se vende como de oliva, es aceite de semillas. Lo mismo sucede en Melilla y en Ceuta.

Los exportadores españoles no cesan de quejarse. Confiamos en que llegara un dia en que, por lo menos en esas plazas, para las que nosotros tenemos todos nuestros respetos y nuestra atencion, se obligue a consumir aceite puro de oliva, como debemos todos en la Peninsula estar dispuestos a consumir los platanos y demas productos de aquellas plazas.

La competencia hace dificil que estos propositos se conviertan en realidad, porque los aceites de semillas, por las razones que antes expuso el señor Diaz Muñoz, se producen a precios verdaderamente irrisorios en el extranjero, y aunque sus condiciones alimenticias y de otro orden no son favorables para la salud, es lo cierto que el consumidor que pide aceite de oliva y se lo venden de semilla, al consumirlo cree que lo consume de oliva, y le echa la culpa al aceite español.

LAS EXCELENCIAS DEL ACEITE PURO DE OLIVA

Y ya, para no cansar mas, voy a cantar algunas excelencias del aceite de oliva, tomando algunos parrafos de trabajos que se han escrito sobre el particular:

"El aceite de oliva es un producto genuino de nuestro pueblo, tan de absoluta necesidad, que sin el no comprendemos la vida los naturales de los paises mediterraneos. Para todo sirve, y ha de ser precisamente de oliva si se quiere que verdaderamente sirva para el objeto indicado. Cualquier otro aceite vegetal, mineral o animal, tiene, en igualdad de condiciones de aplicacion, defectos apreciables en que la bondad del de oliva se significa y destaca. Es insuperable como alimento, como lubricante, como curativo. Su uso esta indicado en todo; para todo sirve: para manchar, para limpiar, para fundir, para tejer, para alumbrar. El propagarlo es deber de todos, y mas deber aun de nosotros los españoles, porque ademas de hacer un bien a la Humanidad, lo haremos a nuestra nacion".

Y ahora slgun aforismo, para entretener su atencion, bien gastada ya: "Cuando Minerva disputaba la posesion de la ciudad de Atenas, la rubia hija de Zeus, la de los ojos verdes, para demostrar el cuanto era capaz en favor de los humanos, toco la tierra con su lanza e hizo brotar un olivo. Los atenienses la aclamaron por su Diosa. Nada podia ser mas util a los hombres".

"Al volver a las manos de Noe la paloma exploradora que envio desde el Arca, no volvio con una rama de laurel o de encina o de cualquier otro arbol; volvio con una rama de oliva, para dar a entender que la vida era ya de nuevo posible en la tierra, porque en ella quedaban las cosas mas indispensables".

"La primera cocina del mundo es la cocina del aceite. La primera en el tiempo y la primera en importancia. Los banquetes de Luculo se aliñaron con aceite. Heliogabalo y Neron supieron hacerse preparar, con el oleo de los plateados olivares, condimentos refinadissimos. En el Renacimiento, la cocina italiana sigue empleando casi exclusivamente el aceite. La manteca necesita llegar a los tiempos modernos para hacerse aceptable; pero aun ahora es preferible preparar un rico asado con aceite de España, y sigue siendo imposible freir el pescado con manteca".

Sobre el aceite puede descender la gracia del Espiritu Santo: los sacerdotes y los reyes se ungen con el oleo bendito. Solo el aceite, con la harina y el vino, son los productos naturales que pueden ascender hasta la magnificacion del Sacramento.

Bajo cualquiera de sus multiples aspectos podria extenderme cuanto quisiera y cansar aun mas vuestra atencion.

Como alimento he dicho que es el ideal del organismo humano. El aceite de oliva puro y fino es de gusto delicado, frutado, fragante, con olor pronunciado a manzana fresca.

De tal forma es esto asi, que estando una de mis actividades relacionada con Compañias de seguros y hablando de esto con distinguidos directores de las mismas, me llegaron a afirmar que si los españoles consumieran aceite de oliva de baja acidez; si se consiguiera que el Gobierno español dictara alguna disposicion que hiciera posible el empleo para comestible de los aceites de oliva con menos de un 1 por 100 de acidez, no tendrian inconveniente en rebajar sus seguros de vida, considerando que esto solo hecho significaria, en el volumen general de vida, el aumentarla en dos años.

Bajo el aspecto medicinal, un distinguido doctor, muy conocido en España y del cual espero que en breve plazo suscriba algunos dictámenes favorables para el aceite de oliva, que puedan ser extendidos por el extranjero, coincide absolutamente con estas definiciones: "Las propiedades culinarias del aceite de oliva, recopiladas por todos los primeros cocineros del orbe, no deben hacernos olvidar las que en medicina ofrecen interes enorme, como curativo de la dispepsia, como regulador de la secrecion biliar en las enfermedades, infecciones del vientre, como tonificante, como antiartrítico, como cicatrizante de ulceras, de quemaduras, de erisipelas. Para los arabes era el antidoto de la mayoria de las enfermedades y accidentes. Hoy, despues de tantos años, vuelve a preconizarse como el mejor remedio para muchas. Apunto la idea de que los canceres del estomago y del intestino son mas frecuentes en las regiones cuya alimentacion se hace a base de grasas animales que en las que se hace a base de aceite de oliva, insistiendo en que son mejores los de oliva que los de otros vegetales, porque todos estos son mas o menos secantes y sus acidos mas perjudiciales que el acido oleico de oliva. Es cierto que el acido oleico se encuentra tambien en otras grasas vegetales y animales, pero su digestibilidad es menor".

Respecto de la economia domestica me atrevi esta mañana a hacer unas notas. Solo un parrafo: "Desgraciadamente, aun andamos atrasados de economia domestica, y que yo sepa, no es frecuente enseñar a nuestras mujeres lo que se relaciona con la nutricion, alimentoss mas o menos convenientes, su asimilacion, su consorcio y tantas y tantas cosas que, afectando directamente a nuestra salud y a nuestra vida, son olímpicamente despreciadas".

Yo creo que tambien es de interes el que en todas las escuelas se enseñen las excelencias

del aceite de oliva, porque, insisto, se hace un bien a la salud y se hace un bien a la patria. Y voy a terminar, no sin antes dedicar unas palabras al comerciante aceitero. El comerciante aceitero, como he dicho a ustedes, va a los confines de España, a los lugares mas apartados, a recoger el aceite que en aquellas zonas se produce, y tiene que luchar con dificultades y con asechanzas que en todo momento le esperan por los malos y buenos caminos y carreteras.

El aceite de oliva es un articulo que no deja apenas utilidades apreciables al comerciante; es como la moneda, como el papel del Estado. Esta sujeto constantemente a fluctuaciones de todo orden y se vende con una utilidad tan irrisoria, que si se gana dinero se ganan cien pesetas por cada diez mil que se emplean. Solo en vender mucha cantidad esta la utilidad del comerciante. El aceite de oliva es, quizas, con las patatas, el unico articulo que interesa por su precio a los consumidores particulares. A nuestra economia domestica no le importa generalmente nada el precio de los demas articulos; el precio de los sombreros, el de los vestidos, el de los zapatos no interesa. Interesa solamente el precio del aceite, y a esto se pospone bien de veces la calidad, quitando asi estimulo a la buena produccion.

El comerciante aceitero español es el que ayuda de verdad al agricultor y al olivarero español en todas sus penurias y en todos sus momentos amargos. Merece por lo menos, si no la caridad, el afecto y el cariño de todos los españoles. Y el que lleva este producto a los paises extranjeros merece aun mas bien el de la patria. En los escritorios de los exportadores españoles se habla generalmente en todas las lenguas, se escribe en todos los idiomas y se preocupan de que nuestro aceite de oliva no falte en las regiones mas apartadas del globo. Para este comerciante pedimos la simpatia de todos los españoles, y ni que decir tiene que la atencion de los gobernantes.

Me parece que es bastante ya lo que he cansado al auditorio con tantas vulgaridades. Les suplico me dispensen, repitiendo mi agradecimiento a ustedes y al Instituto Nacional Agronomico.

He dicho.

Fotografias incluidas en esta publicación.

[Olivo 12 años variedad Morisca \(30 Kb\)](#)

[Olivo variedad Acebuchosa \(20 Kb\)](#)

[Pagina anterior](#)