

REQUIEN POR UN CITRICO AFORTUNADO

JAIME MILLAS COVAS

CUANDO, en 1901, Blasco Ibáñez escribía desde su mirador al mar en la Malvarrosa (playa junto al puerto de Valencia) su novela «Entre naranjos», esta fruta se convirtió en telón de fondo y techo espacial de escenas amorosas, rezumando sensualismo y luminosidad mediterránea. El jardín de naranjos alcireños era el lugar de cita de Leonora, la cantante de ópera alejada del espectáculo en busca de su yo perdido, y de Rafael Brull, Rafacito, apasionado amante, hijo de los caciques del pueblo, predestinado diputado en Madrid para defender los intereses económicos de la familia.

Frases como «las naranjas asomaban sus caras de fuego entre las hojas, como ofreciéndose a las manos laboriosas que las arrancaban de las ramas», completadas líneas más abajo, «y en oleadas de tráfico salían hacia Francia e Inglaterra las hijas del Mediodía, aquellas cápsulas de piel de oro repletas de dulce jugo que parecía miel de sol», enmarcan la narración de bucólicas y estimulantes escenas de amor entre Leonora y Rafael.

El novelista, sin embargo, paralelamente a estas situaciones describe en las doscientas noventa páginas del libro los pelos y señales de la dinastía Brull, que, en sus tres generaciones, refleja fielmente la evolución política española del último tercio del ochocientos. La contradicción entre el espíritu tradicional burgués y el liberalismo renovador (más poético que político en esta novela) queda resuelta con el matrimonio de Rafael Brull, tercer eslabón de la dinastía, y Remedios, hija del exportador de naranjas para Inglaterra más importante de la comarca. El poder político y económico de la comarca quedan unidos por los siglos de los siglos, y el espíritu bohemio liberal de Leonora, enterado bajo los naranjos.

Don Matías, padre de Remedios, aporta la «nueva savia para el árbol viejo» de los Brull. Su personaje representa el arrendatario que cultivaba un pequeño huerto y calzaba alpargatas, pero que un buen día envió un oportuno barco a Liverpool y Londres, descubriendo el maná de la naranja vía marítima. Se burlaba de esos exportadores que «leían periódicos ingleses y comparaban las cotizaciones de unos años con otros». Sus barcos siempre

llegaban sin competencia y en días que la naranja se compraba cara. Sus almacenes empezaron a ocupar los alrededores de Alcira. Con un solo golpe de vista compraba la cosecha de huertos enteros. En cuanto al pago, ni el Banco de España era tan formal;

cial por países allende los Pirineos, que generará un optimismo económico similar al que en estas tierras valencianas existe cuando la campaña del año ha sido favorable. Cuentan que la primera caja de naranjas que llegó a Liverpool fue en 1850, envia-

dos platillos de la balanza citrícola valenciana. Las alabanzas románticas a esta tierra de flores, mujeres, traca y azahar, imagen folklórica del País Valenciano, contrastan con el frecuente bombardeo informativo sobre la campaña de cítricos, sus problemas y sus crisis.

Si el símbolo perdura, no así el artefacto mecánico. Los problemas de la producción y exportación citrícola, tanto sociales como económicos, ocupan las páginas de periódicos y revistas de primera, segunda y tercera división, quedando lejanos los días de don Matías.

Esta crisis ha tenido sus escalones ascendentes y descendentes; desde don Matías a nuestros días han pasado más de cien años, y la imagen optimista de entonces está seriamente afectada. Los análisis de la misma han sido realizados desde muy diversos puntos de vista, destacando el capítulo de Ricard Pérez Casado dedicado a la agricultura en «L'estructura económica del País Valencià» y el libro de Lluís Font de Mora, «Taronja i caos econòmic».

Durante el segundo decenio de nuestro siglo, la producción citrícola de unas 360.000 toneladas llega a la cota más baja de 143.000, descenso motivado por la desfavorable coyuntura de la primera guerra mundial. Paralelamente al «crack» del 29 en Wall Street, la exportación de cítricos (naranja, mandarina, limón y cidra) en el País Valenciano se acerca a la frontera del millón. Las décadas siguientes serán menos favorables, exceptuando las campañas de 1950-1955, no alcanzándose hasta 1965 el millón. En el período intermedio, la helada del 56 estranguló el optimismo exportador, diezmandose el «gremio» de los exportadores en busca de nuevas fuentes de ingresos más seguros. El último escalón de la crisis es claramente ascendente en cuanto a producción se refiere (ver cuadro I). El escalón de los millones resulta tentador. Ciertamente no es que falten naranjas, todo lo contrario, sobran; la crisis naranjera no es de escasez, sino de demanda insegura y peligrosa superproducción. Por ello, los precios de este sector están en una continua devaluación, saliendo los agricultores, una vez más, malparados y con el fruto en el árbol sin comprador próximo ni remoto, presente o futuro.

CUADRO I

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE CITRICOS EN EL PAIS VALENCIANO

Campaña	Toneladas	Campaña	Toneladas
1870-71	28.582	1937-38	201.300
1880-81	97.400	1938-39	155.400
1890-91	74.300	1940-41	261.700
1900-01	155.000	1945-46	171.500
1910-11	362.400	1950-51	604.600
1915-16	313.800	1955-56	586.800
1916-17	202.000	1956-57	299.400
1917-18	143.200	1960-61	843.500
1918-19	286.200	1965-66	1.184.000
1920-21	377.700	1966-67	1.156.700
1929-30	931.536	1967-68	945.700
1930-31	738.800	1968-69	997.000
1935-36	798.000	1969-70	1.350.000
1936-37	374.900	1970-71	1.000.000

Fuente: Sindicato Español de Frutas y Productos Hortícolas.

«nada de empleados ni mesas: todo a la pata la llana». De su yerno Rafael Brull, su diputado, solicitaba una reforma de tarifas del ferrocarril para vender la naranja por el interior de España con ganancias similares a las inglesas.

La generación del padre de Rafael, don Ramón, y de don Matías es la generación del «boom» del vino y de la naranja. Entre los años 1876 y 1886, decenio «acumulativo» de la Restauración, se realiza la expansión comer-

cial como regalo por el banquero valenciano Francisco Sagristá Coll. El éxito de este envío anunció un nuevo mercado desconocido. El descubrimiento de estos consumidores fue paralelo al progreso de las comunicaciones marítimas.

Una crisis escalonada

La gratuita poesía del naranja y la prosa interesada de la exportación juegan siempre a ser los



Desde 1957, los precios de la naranja, independiente de los otros cítricos, están congelados. Dicho año se pagaba al agricultor por un kilo 4,41 pesetas, y en 1967, sólo 4,90. Si esta media se calcula en pesetas reales del año 1957, puesto que el poder adquisitivo ha cambiado considerablemente en esos diez años, resulta que en 1967 se estaba pagando por un kilo 2,45 pesetas, es decir, el precio ha descendido más de un 65 por 100 (ver cuadro II).

Comparando el precio de la naranja con otras frutas, según el cuadro III, éste no supone ninguna fuente extraordinaria de ingresos. Mucho más rentable resulta la ciruela, manzana o pera que cualquier variedad de cítrico. ¿Y por qué todavía se considerará la naranja como la gallina de los huevos de oro? Se le hizo incubar con luz artificial, día y noche, para recibir sustanciosas cantidades de divisas, en una época en que el turismo hacía parada y fonda en la península itálica. Los cítricos suponían un importante porcentaje de la balanza de pagos. Pero la situación ahora es muy distinta en el Mediterráneo: el trasvase Italia-España se ha realizado en la década del desarrollo de los años 60, y, paralelamente, en sentido contrario ha

tenido lugar el trasvase citrícola España-países de la cuenca mediterránea (Israel, Marruecos, Túnez e Italia). Y aun se les dice a los marroquíes que pasen por nuestras tierras, puente entre Africa y la Europa de los Nueve. O hay gato encerrado, «made in Spain», en las cajas de cítricos marroquíes y en las grandes explotaciones que este país tiene dedicadas a estos productos, o habrá que secularizar el tradicional espíritu reconquistador cristiano contra el infiel norteafricano.

Agricultores y exportadores

De la misma forma que cuando se dice crisis de la naranja se está universalizando un concepto particular, puesto que por naranja se piensa en todos los productos cítricos que integran gran parte de nuestras exportaciones levantinas, cuando realmente la naranja es uno más, independiente de las variedades que la misma tiene, también existe el riesgo demagógico de considerar a todos los grupos socia-

les implicados en este sector agrícola como un todo unitario, indiferenciado, sin destacar los grados en que la crisis afecta a cada uno de ellos. Dos voces discrepantes (aunque a veces sean entonadas por la misma persona) existen en el sector citrícola: la de los agricultores y la de los exportadores, es decir, los que producen dichos productos y los que se ocupan de venderlos en el mercado exterior. Respectivamente tienen subgrupos, puesto que no se puede considerar equivalente un agricultor que posee cinco hectáreas que uno que posee veinte. Del mismo modo, los intereses del que cultiva y administra directamente sus tierras, son distintos del que vive en Valencia o Madrid interesado en los resultados anuales de la producción. En este sentido, sin embargo, conviene destacar dos afirmaciones hechas por Font de Mora en su libro anteriormente citado: en las tierras valencianas dedicadas a estos cultivos no existe el clásico latifundista ni el absentista tradicional; si se dan es de forma atenuada. Por otro lado, existe un minifundismo evidenciado por cifras concretas. Durante 1962, según las estadísticas de número de explotaciones y de hectáreas de las mismas dedicadas al naranjo, la explotación media era inferior a la hectárea.

CUADRO II

PRECIOS MEDIOS ANUALES PAGADOS AL AGRICULTOR (Ptas/Kg)

	Naranja	Mandarina	Límón
1957	4,41	—	8,30
1958	4,30	—	6,47
1959	3,91	—	5,04
1960	4,49	—	5,74
1961	6,24	—	9,04
1962	4,87	—	4,91
1963	4,44	—	9,30
1964	4,05	6,15	4,98
1965	4,96	6,17	5,75
1966	4,87	8,—	5,77
1967	4,90	7,81	5,75

Fuente: Secretaría General Técnica. Ministerio de Agricultura.

Los naranjeros, grupo económico diferenciado, poseedores de explotaciones de amplia extensión, a la hora de crisis exportadora ven afectados sus intereses de la misma forma que el agricultor, sólo que este último vive de este trabajo, casi exclusivamente, en el medio rural, mientras que el naranjero tiene otras fuentes de ingresos, frecuentemente, gracias a su ejercicio profesional en la ciudad donde reside.

Análogamente, entre los exportadores existen los grandes, los que «monopolizan» la salida del producto, y los pequeños, o los pequeños unidos en cooperativas.

El embudo exportador

Antes de las fiestas navideñas, con motivo de las normas dictadas por el Comité de Gestión, encargado del control de la exportación, se creó un malestar progresivo entre los agricultores, acentuado cuando dicho Comité suspendió, durante seis días, la exportación de mandarinas de los tipos Satsuma, Monreal y Clementina del calibre seis. Una medida de este tipo afecta duramente al campo, ya que la naranja es un producto que necesita de rápida salida al mercado por su proceso de maduración y por el hábito que ha creado en estas tierras la mentalidad exportadora. En el plazo de cuarenta y ocho horas puede decirse que la naranja es cogida del árbol, llevada a la estación controladora de exportación más cercana, transportada en un TIR y vendida en el supermercado alemán o inglés. Por ello, pensar en un paro exportador de ciento cuarenta y cuatro horas permite sacar conclusiones un tanto desalentadoras.

Las estaciones de inspección de camiones para la exportación son siempre el corazón afectado por estas bruscas variaciones. Las normas dadas en la última semana eran de que sólo pesarían para la exportación cítricos considerados de categoría I y que no presentasen síntomas de desverdización, con lo que se impedía hacer uso de esas cámaras especiales en las que se deja la fruta durante unas horas y de esta forma adquiere el color apropiado para su venta.

«¿Y qué es eso de primera calidad? Es ahí donde está el problema. La medida es dura, pero

la aplicación de la misma puede hacerla más dura. Hay estaciones en donde se han rechazado gran parte de los envíos; en cambio, en otras se han rechazado con sentido común, no por afán de complicar las cosas. Yo creo que estas medidas son una forma de contener la avalancha de exportaciones, además de subir la calidad de las mismas. En los últimos envíos parece que el comprador se quejó porque llegaban cajas que no estaban en condiciones. Pero ya le digo que lo que no se puede hacer es desorbitar estas medidas».

Los grandes camiones llegan y aparcan en los muelles, donde unas cajas, seleccionadas por el inspector, son revisadas. Desde las cuatro de la tarde ya empiezan, pero sobre todo a partir de las seis, el muelle se llena de gente, de animados corrillos, y le explanada, de vehículos. «Mire,

lo que debían hacer es decir en el árbol: esta fruta puede exportarse; ésta, no. Que hubiese unos inspectores en el campo y no aquí, cuando ya no tiene remedio y pierdes el envío completo. Esto es muy inseguro y muy irregular. Al principio de temporada se gana bastante, pero luego ya es una continua lucha para que no te resulte deficitaria. Cuando en el extranjero hay escasez de cítricos, que suele ser a principio de temporada, para nosotros las cosas van bien, aunque si aquí llueve, ya no hay nada que hablar».

Las cajas van muy adornadas y coloridas para que resulten más vistosas. Dentro siempre hay unas naranjas envueltas en papel que componen dibujos geométricos con las que carecen de envoltura. La publicidad exportadora hace uso del arte para asegurar el éxito comercial del envío. La Gioconda, en un camión,

se apila de arriba abajo, de izquierda a derecha, envolviendo con sus labios cerrados las ligeras cajas de madera. «A nosotros los exportadores de cooperativas nos afecta como a los exportadores individuales. La diferencia es que detrás de nosotros hay una cantidad de agricultores que tienen que cobrar una parte proporcional del resultado de las ventas en relación a la entrega que ellos han hecho, y en el exportador individual es una persona la única afectada y la única que defiende sus intereses. Nosotros tenemos que defender los intereses de los demás».

«¿Que cómo se explica que el Comité de Gestión, integrado por representantes de todas las casas exportadoras, disponga unas medidas con las que se perjudica la misma exportación? Pues, como en todas partes, los intereses de unos pocos dominan los intereses



Sorprende la variación sucesiva de medidas que se adoptan en la exportación de cítricos, exponente de las servidumbres que a la economía valenciana están creando los acuerdos con el Mercado Común.

REQUIEN POR UN CITRICO AFORTUNADO

de unos muchos. No es que las medidas se hayan adoptado sin razones. De hecho subirá la calidad de la exportación y la confianza del mercado extranjero. Pero siempre en una medida hay discriminaciones y no se atiende al interés de todos. En esta situación, las exportaciones que proceden de la Plana y las que van a los países del Este se están favoreciendo más. En Israel y Marruecos, la exportación tiene un control unitario, no habiendo estos desequilibrios, pero en un juego de empresa privada no cabe otra salida».

El embudo de las exportaciones empezó a apretar la última semana de noviembre, siendo determinada la suspensión en la primera de diciembre. El malestar creado puede conocerse directamente con la declaración que los vocales nacionales de cítricos realizaron a la prensa ante tales medidas: «El problema de nuestra naranja no se soluciona con cortes a la exportación, que tan sólo contribuyen a desmoralizar al agricultor, provocando de inmediato la caída de precios en origen. El problema se podría resolver, más bien, mediante la adopción de medidas sobre inspección en destino y hecha efectiva a través de adecuadas sanciones para los infractores. Las medidas de carácter restrictivo deben ser de aplicación inmediata, con el fin de evitar envíos masivos de las variedades afectadas a última hora. Si el Comité de Gestión de Cítricos asume plenos poderes, como organismo delegado por la Administración para la gestión de la exportación en este sector, debería poder imponer al cuerpo exportador la necesaria autodisciplina de fronteras para afuera en cuanto a mantener una mínima seriedad comercial

y una adecuada distribución comercial exterior».

Sorprende la variación sucesiva de medidas que se adoptan en la exportación de cítricos, exponente, por un lado, de la falta de una política exportadora a largo plazo e incluso a corto plazo y, por otra, de las servidumbres que a la economía nacional, en general, y valenciana, en particular, están creando los conflictivos acuerdos comerciales firmados con el Mercado Común, cuyos países integrantes son compradores de la casi totalidad de la producción citrícola. Las medidas de control de exportación responden a estímulos o situaciones del momento. Pero, ¿hasta qué punto se puede racionalizar en este sector económico cuando nuestra situación dentro del mercado occidental europeo es de «tercerones»?

Propietario y jornalero

El mundo del trabajo está integrado por los peones eventuales y fijos. Su ritmo laboral anual es de lo más variable, ya que la recolección de la naranja sólo da faena para unos meses. En las zonas dedicadas con exclusividad al cultivo de la naranja, los meses de verano se acentúa el paro, con lo que las cifras de emigración temporal aumentan. Durante los meses de octubre a enero, el trabajo en el campo es duro: las mujeres, en los almacenes, completan la labor de la recogida en el árbol. Hasta marzo, mes en que se vuelve a labrar la tierra (esto depende de zonas), hay que mantenerse con lo que se tiene.

Pulsando la opinión de varios agricultores de la comarca de la Safor, cuyo centro es Gandía, hemos llegado a concretar algu-

Boyman

incorpora

Diolen®*



La primera Cadena Española del Vestir Masculino

Boyman

-llegar, ver y vestir-
ha adoptado
los tejidos con fibra

Diolen®

en sus creaciones
para
Primavera/Verano

La mejor solución
para los hombres
prácticos.

Llegar, ver y vestir
la máxima calidad.

CUADRO III

PRECIOS MEDIOS ANUALES DE DIVERSOS FRUTOS PAGADOS AL AGRICULTOR (Ptas/kg.)

	1964	1965	1966	1967
Naranja	4.05	4.96	4.87	4.90
Mandarina	6.15	6.17	8.—	7.81
Limon	4.98	5.75	5.77	5.75
Ciruela	7.05	7.30	10.06	8.58
Manzana	6.96	7.34	8.82	9.09
Pera	8.80	9.04	11.52	11.25

Fuente: Secretaria General Técnica. Ministerio de Agricultura.

Boyman

Diolen®*

* Made in Europe

Atlas Copco contra el fantasma del lago

Las noticias son cada vez más turbias: El fantasma de la contaminación ya vive en los lagos. Lagos que ya no son cristalinos porque el fantasma ensucia su vida y su belleza.

Lento e implacablemente.

He aquí otro aspecto más de la fantasmagórica contaminación mundial que ATLAS COPCO está contribuyendo a combatir con su sistema LIMNO.

Utilizado en la regeneración de aguas profundas, el LIMNO actúa sobre ellas absorbiendo la masa inferior de agua, la más pobre en oxígeno, llevándola a la superficie en forma de surtidor y, de esta forma, el agua tratada retorna a las capas inferiores sin que se produzcan alteraciones térmicas en la masa de agua reoxigenada.

Atlas Copco

Aire comprimido para un mundo mejor.



REQUIEN POR UN CITRICO AFORTUNADO

nos caracteres que componen este grupo social:

— La calidad de pequeños propietarios, en la mayor parte de los agricultores, no les sirve de justificación para dejar de trabajar en propiedad ajena. Los pequeños propietarios son a la vez jornaleros.

— Este trabajo remunerado en las semanas más duras de la recolección les permite pagar los gastos de sus pequeñas parcelas. «El precio de la naranja ha bajado. Hace diez años se pagaba más cara y para mantener nuestras propiedades hay que trabajar el doble».

— Se consideran carentes de una información suficiente para poder valorar la actuación de los grandes comerciantes que les compran el producto. El nivel de precios suponen que está determinado por la situación del mercado exterior; pero, ¿cómo informarse de éste? «Los labradores no podemos progresar por este desconocimiento, los comerciantes sí que progresan».

— La organización comercial es cada vez más un monopolio, situando los precios de la naranja en el campo al nivel que le interesa.

— Los pequeños propietarios necesitan de organizaciones propias más activas, pues las actuales Hermandades se convierten en simples recaudadores de impuestos.

— La defensa de la pequeña propiedad la consideran como una forma de dar continuidad a esa economía agrícola que han heredado de sus padres y quisieran transmitir a sus hijos.

Antes se contrataba a jornal. Actualmente, siempre a destajo: tantas arrobas, tanto dinero. Hay varios almacenes que tienen sus jefes de cuadrilla, unidad base para la recolección. Estos contratan por los bares y lugares de reunión del pueblo trabajadores eventuales, renovando cada día, si es necesario, los integrantes de la cuadrilla. «Cualquier queja de precios supone el riesgo de que al día siguiente no seas contratado». A las 8 de la mañana, la cuadrilla se reúne en el almacén o directamente en el cam-

po, y trabaja hasta que se pone el sol, parando a la hora del almuerzo y de la comida. Si ha hecho rocío durante la noche, hay que esperar a que desaparezca por completo, pues si no la naranja se pudre. Esto quiere decir que con frecuencia no se empieza hasta el mediodía. Igualmente sucede con la lluvia: la naranja no puede ser recogida hasta que esté seca. Todas estas condiciones climatológicas suponen días sin trabajo y sin dinero. En una economía como la citrícola, el tiempo meteorológico, elemento que, como el destino en las tragedias griegas, actúa con independencia de la voluntad del hombre, ocasiona gran malestar de consecuencias inmediatas. La lluvia y el frío desencadenan un mecanismo fatal tristemente conocido: paro de la recogida de fruta, cierre de la fuente de ingresos del agricultor, falta de productos para la exportación, pérdida de oportunidades comprometidas en los mercados extranjeros. Ante el clima, agricultores y exportadores se postran juntos y escuchan al hombre del tiempo.

Pioneros y embajadores

Nuestro Rafaelito o Rafael Brull, el personaje de Blasco Ibáñez que claudica del espíritu bohemio por la responsabilidad «dinástica» de defender los intereses de su pueblo y sus ciudadanos en el Parlamento de la Villa madrileña, es el pionero de esos valencianos en o visitando Madrid que actualmente transmiten las inquietudes de nuestros agricultores y exportadores. Estas embajadas tuvieron su punto álgido en diciembre del 71 y enero del 72, con motivo del paso de productos marroquíes. Los de fuera dicen que «la naranja ha sido el Plan Marshall de España», y que esta privilegiada región debe continuar supreciado y tradicional papel favoreciendo la extensión del cultivo de cítricos. El valenciano, aturrido por esta alabanza, bien continúa con esta fiebre de «las cápsulas de piel de oro», bien se queja por los distintos conductos posibles. Voz considerada en esta marejada de lamentos es la Cámara de Comer-

cio de Valencia, que en uno de sus últimos informes mensuales descubría «la falta de ordenación de la exportación de cítricos con una distribución normal y regulada de envíos y con fijación de fechas de recolección, que colocan a este sector en las peores condiciones de mercado». Sus lamentos iban dirigidos a esa «competencia de Israel, Marruecos, Grecia, Turquía y Chipre, que están haciendo acto de presencia en los mercados, aumentando la oferta de dichos mercados ya saturados».

El naranjo promociona

Las explotaciones naranjeras, pequeñas, grandes o medianas, han ejercido en el valenciano el papel de símbolo de prosperidad y promoción social. La expansión de los cítricos en el País Valenciano, según Font de Mora, descansa en la clase media acomodada. El funcionario, el profesional, el comerciante, heredero de la brillantez social que el naranjo ha ejercido en épocas recientes, invierte sus ahorros en la transformación de sus tierras en naranjales o en la compra de terrenos para dedicarlos a este cultivo, persistiendo su espíritu reacio a las inversiones industriales. La inversión del naranjo supera en un 50 por 100 la inversión industrial en nuestra región, según cálculos recientes. ¿Cómo buscar la ostentación social en un producto que actualmente es excedentario y que sus precios en el campo están muy por debajo de un nivel rentable?

Uno de los móviles puede encontrarse en el artificial aumento del valor de la tierra dedicada a este cultivo, que no guarda ninguna relación con la rentabilidad real de estas explotaciones. El precio normal del secano transformable no baja de las 360.000 pesetas por hectárea. Sin embargo, por esta misma superficie, cuando tiene naranjos, se paga entre uno y tres millones. La permanente canalización del ahorro dirigido al naranjo ha creado una supervalorización de este fruto y de los terrenos que ocupa, muy lejos de la realidad económica en que se sitúa el mercado y exportación del mismo.

De cuerpo presente

El Mercado Común podría haber resucitado este cuerpo yacente velado por agricultores y exportadores. Pero el desencantamiento que existe en este sentido está impulsando a buscar nuevas soluciones que, a modo de estimulantes, le reanimen. Estas tienen tres nombres:

1.º Grandes unidades de producción constituidas como sociedades anónimas. Abarcarían el ciclo comercial e industrial del producto.

2.º Las cooperativas de producción, casi inéditas, consumo y comercialización. Actualmente están funcionando como defensa de los intereses de los particulares, no como defensa de la creación de un capital colectivo. Con ellas, el labrador sortea el duro camino de los precios bajos.

3.º La Agrupación Nacional de Agricultores Naranjeros, dada a conocer por Burguera en la prensa local, incógnita todavía por descifrar. Pretende conseguir las ayudas necesarias de la Administración para solucionar al agricultor el problema de los excedentes y de precios mínimos. Bajo el «slogan» de «agricultores naranjeros, agrupados», se quiere promover un organismo que supere la ineficaz desconexión de los actuales interesados en la crisis, que represente sus intereses y que actúe como interlocutor válido de la Administración central.

Hace unos días escuchábamos a uno de esos embajadores espontáneos de los intereses naranjeros en Madrid, sus alabanzas a la emigración estacional del agricultor naranjero: «Se van al extranjero porque quieren, porque les gusta. Esto es bueno, que la gente trabaje en Europa, así entraremos en el Mercado Común. Además, luego traen divisas que siempre van bien». Posiblemente es que esos 32.000 emigrantes de toda la región que trabajan como temporeros en la vendimia francesa, cuando en los naranjales no hay trabajo o éste no es rentable, quieren dejar de velar el cuerpo yacente y traerse el pan de allende los Pirineos. El tiempo no está para velatorios. ■ J. M. C.