

# MEMORIA

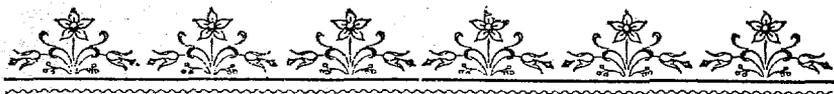
DE LAS  
GESTIONES E INFORMES  
VERIFICADOS POR LA COMISION  
DE LA  
"ASOCIACION PATRONAL  
DE  
EXPORTADORES DE GRAN CANARIA"  
EN SU VIAJE AL EXTRANJERO.



LAS PALMAS

Tipografía del DIARIO, Buenos Aires 36

1925



# MEMORIA

---

Todos sabéis que nuestra Asociación Patronal, aceptando gustosa un ofrecimiento espontáneo y desinteresado, hubo de comisionarnos, otorgándonos su representación, para gestionar en el extranjero determinados beneficios en pró de sus asociados y exportadores en general, y para que apreciásemos sobre el terreno el desplazamiento de la exportación canaria y forma como se realizan las ventas en el mercado consumidor, proponiendo en su vista la manera de corregir cuantas deficiencias e irregularidades advirtiésemos, y los medios eficaces de fomentar la difusión de nuestros frutos.

Al servicio de nuestra misión, hemos puesto el máximo interés y toda nuestra actividad y escasa valía. Si los resultados no responden a la intensidad de lo actuado, no se nos culpe, hijo es ello de las actuales circunstancias, del momento histórico de aguda crisis económica que sufre el Mundo.

Dar a conocer nuestra labor, siguiendo el orden de asuntos tratados, es el fin de esta mal pergeñada Memoria, sucinta reseña carente de lirismos, pero pródiga en hechos favorables unos para la exportación, adversos los otros, y todos expuestos con verdad y desapasionamiento.

I

## Vapores.

La baratura y abundancia de los transportes, es incuestionablemente lo más interesante para la exportación.

La realidad de los beneficios obtenidos por los embarcadores que utilizan el servicio de vapores a Hamburgo puesto a disposición de la Patronal, evidencia hasta la saciedad la conveniencia de reducir intervenciones extrañas en servicios tan íntimamente ligados a nuestra expansión comercial.

Así lo considerábamos al hacer objetivo capital de nuestras gestiones, lo referente a *Consignaciones marítimas*.

A Inglaterra, reina de los mares y emporio del comercio, dirigimos nuestras miras en busca del Vellocino de Oro, que tal estimábamos para la Asociación, la disponibilidad sin intermediarios de una línea marítima con Londres y Liverpool. Pronto advertimos la consistencia de las dificultades que impedían el éxito.

Los barcos fruteros requieren especiales condiciones de construcción, velocidad, ventilación etc. y en Inglaterra solo las reúne la flota de la Compañía «Yeoward Brothers», pues las de otras importantes empresas, tales: *Elder Lamport y Yor Castle*, las integran vapores de línea, que aunque acondicionables, inaccesibles a nuestros propósitos en razón a tener sus Agentes en Las Palmas.

En Alemania nuestras gestiones en aquel sentido, fueron así mismo infructuosas, no solamente a causa del período crítico que atraviesa su marina mercante, sino también por la exorbitancia de los gastos que se originan a un buque frutero en los nombrados puertos ingleses, gastos que según datos recogidos por los navieros, asciende a la insospechada cantidad de 250 a 300 libras, cifra que escasamente cubre un cargo regular.

Las circunstancias ordenaban desistir de momento de la empresa y enderezar toda actuación en el sentido de afirmar y mejorar nuestro actual servicio a Hamburgo.

No se ha prestado a este ciertamente, el apoyo que era lógico esperar. Campañas insidiosas de los que le apreciaron formal amenaza a sus censurables abusos; compromisos mal entendidos e inexplicables desconfianzas, cegaron sin duda a muchos exportadores, impidiéndoles ver su propio bien, la efectividad de los beneficios y mejoras que se alcanzaban, y cual era la razón fundamental y causa verdadera de la repentina baja de fletes y abono de devoluciones inacostumbradas. Con estos hechos en contra, conferenciamos con el Consejo administrativo de la Compañía «Röchling, Mensell, de Hamburgo» armadores de los barcos consignados a la Patronal. Decidida aquélla a luchar con la competencia, nos ofreció establecer brevemente un servicio semanal con mejoras en velocidad y ventilación de los transportes, hasta que en definitiva, en corto plazo, destine a nuestra línea siete nuevos barcos de gran tonelaje, construídos exprofeso, y dotados de los elementos modernos tendentes a asegurar el perfecto arribo de las mercancías.

Si entre los exportadores isleños existiese la natural compenetración y la percepción clara de lo esencialmente ventajoso por encima de las determinadas concesiones individuales, inestables por lo mismo, y otorgadas regularmente a cambio de renunciaciones, esta Comisión, con la entrevista mencionada, habría dado por terminadas sus gestiones en orden a consignaciones para Hamburgo.

Toda línea para ese puerto que no fuese la nuestra, estaba condenada a retirarse.

No existe, desgraciadamente, esa deseada unión, ni respeto al interés colectivo, por lo que para evitar lamentables luchas en la obtención de cargos, visitamos a la *Oldenburg* demandándole su representación. Lo dificulta de momento al decir de la Casa, las *confidenciales informaciones* que tiene respecto a división y desarmonía entre los exportadores, lo que es causa no pueda considerarse a

la «Asociación Patronal» garantía suficiente. Dolorosa y lamentable es esa desunión, pero tanto o más, el hecho de de las *amigables confianzas* dadas por los de *casa*, por los mismos en cuyo favor laboramos. Solo podíamos argumentar en abono de nuestra inexplicable conducta, basándonos en la carencia de un servicio semanal en condiciones, lo que detenía a nuestros embarcadores a resolverse francamente en favor de la línea consignada. Establecido ese servicio y con la efectividad de las devoluciones de retornos; ahorros en las operaciones de carga, descarga y lanchonaje; y justa exacción de los impuestos de transporte y Junta de Obras, la fusión se haría. En resumen: Obtuvimos la formal promesa de que en las postimerías de Septiembre, el Director de la *Oldenburg* trataría en Las Palmas con la Patronal, condiciones para ceder su representación.

En Francia, vimos patentemente los efectos sensibles de nuestra falta de conexión, en el diferente trato de que se nos hace objeto con relación a otras empresas extranjeras dedicadas al mismo negocio. Para éstas facilidades, ventajas, beneficios. Para aquéllos, obstáculos y gravámenes injustos, que colocándonos en condiciones de inferioridad para resistir la rabiosa competencia entablada, agotan nuestras fuerzas y anuncian la inminente derrota.

Los números dirán más que las palabras.

Las Compañías *Otto Thoressen* e *Iberian Linie*, cobran por conducción de los frutos, lo siguiente: a la respetable empresa *Fyffes Ltd.*: 4 schelines huacal doble; 2/2 idem sencillos, incluyendo todo género de gastos.

A nosotros 4/6 doble; 3/ sencillo; 3 en concepto de lanchonaje, servicio que no se hace, y 2 d por Junta de Obras e impuestos de transportes.

Resulta una diferencia en perjuicio nuestro de 2,15 pesetas por bulto sencillo. Esto explica que entre cien bultos embarcados por *Fyffes* en Tenerife y otros tantos de la misma procedencia y distinto remitente, hayan arrojado las cuentas de unos y otros una diferencia de 843.10 frs. Más aún, al primero se le cobran 80 francos por flete

de paja. Nosotros pagamos 1 libra; 105 francos. Estos datos son la realidad misma de las cuentas que hemos obtenido en Dieppe del transitario León Vicent, y las que los señores asociados pueden examinar en el local social.

En posesión de estos preciosos antecedentes, citamos, en el domicilio de D. Fulgencio Machín, al señor director en París de la Compañía Thoressen, al que expusimos el asunto en toda su crudeza evidenciando lo indisculpable de tan distinta consideración y la arbitrariedad de cobrar un lanchonaje que no se practica, y unos derechos superiores a los legales. El digno Director con quien conversamos, hubo de reconocer la razón que nos asiste, ofreciéndonos escribir con aquella fecha a Cristianía y Las Palmas, a fin de corregir dichos abusos.

Un ventajoso ofrecimiento obtuvimos de «La Sociedad anónima de consignatarios reunidos» la que prometió concertarse con la Asociación para conducir los frutos de los asociados libres, percibiendo el mismo flete que hasta ahora, pero devolviendo, *por embarques*, 9 d al bulto doble y 13 d al sencillo, otorgando una economía por todos conceptos, de 2.45 francos.

Esto es en síntesis lo que en orden a los transportes marítimos hemos hecho.

---

Productos químicos y maderas son elementos que la exportación consume en cantidades fabulosas, invirtiéndose en ellos, por el exportador, importantes cifras, de las que una gran parte, queda en manos de los numerosos intermediarios.

Obtener el establecimiento en Las Palmas a disposición de la Patronal, de grandes depósitos de unos y otros en los que encontrásemos en todo momento los materiales precisos y al más bajo precio y favorables condiciones, envolvería una gran trascendencia y apreciable mejora que con entusiasmo gestionamos, aunque sin positivos resultados, consecuencia de la crisis económica que apuntábamos al principio.

La producción se ha reducido a los límites mínimos de un consumo probado y garantido con la venta previa, cuyo pago se verifica en general, al contado. En estas condiciones, no es posible distraer las materias fabricadas llevándolas a un Stock que ha de estar a merced de pedidos fraccionarios y de las constantes fluctuaciones de la cotización.

Sobre este interesante asunto de productos químicos pudimos lograr el formal compromiso de un importante Trus, de notificarnos las alzas y bajas, con dos meses de antelación, a fin de que los asociados puedan con tiempo oportuno comprar o suspender pedidos, según las conveniencias.

Respecto a maderas: Suecia, Noruega y Finlandia, en donde existen numerosas serrerías, nos permitirán adquirirla a muy inferior precio del que pagamos en Plaza. Dirigimos a comerciantes de aquellos puntos numerosas cartas y nos entrevistamos en Hamburgo con muchos de sus representantes, esperando se hagan brevemente a la Patronal ventajosas ofertas, con muestras del material.

---

Del exámen y observación de los mercados consumidores de nuestros productos naturales, sacamos una impresión favorable para el tomate, cuya exportación estimamos asegurada por carecer de competidores al tiempo de realizarse, época distinta de la de su recolección en otros países que, como Italia, Holanda y Bélgica lo producen en cantidad enorme.

Nosotros solamente pudiéramos ser causa de depresión en las ventas, por falta de escrupulosidad en la selección y empaquetado, o por forzar la producción desproporcionándola a las necesidades del consumo.

Desechando sistemáticamente cuanto se juzgue malo o dudoso en su calidad y estado de maduración; embalando con verdadero esmero; evitando comprar a precios difíciles de obtener con la venta y rechazando, en fin, receptores faltos de moralidad y que buscan la mayor ganancia

promoviendo una ruinoso competencia con nuestros propios frutos, se mantendrá floreciente este ramo de nuestra exportación.

No podemos decir otro tanto respecto a las patatas, cuyo mercado es circunstancial y arriesgadísimo, por la exuberante producción, que busca su principal salida en el mercado inglés, al que concurren las de Argelia, que produce en pleno invierno; Malta, Italia, Costa de Africa y enormes cantidades de Holanda y Alemania.

Y hagamos capítulo aparte para cuanto respecta a la banana canaria, fijando su actual posición en los mercados; peligros que la amenazan e indicación de medios para combatirlos.

## II

No son desgraciadamente falsas alarmas ni torcidas interpretaciones lanzadas a la publicidad con inconfesables fines, las frecuentes noticias del próximo desastre de nuestra exportación bananera.

Sobre el mismo terreno y despojados de todo apasionamiento personal para pensar sólo en nuestra patria chica y en los perjuicios que se la puedan seguir, pudimos apreciar la intranquilizadora situación que actualmente ocupa nuestro dorado fruto, respecto a sus similares de Jamáica, Costa Rica y Colombia.

Fuimos los primeros en arribar a los mercados consumidores y nuestra apatía y egoísmo nos arrojarán los primeros.

Durante muchos lustros venimos confiando exclusivamente a la propia calidad del fruto, toda propaganda, y abroquelados tozudamente en la engañosa creencia de su superioridad sobre el similar de otros países, no cuidamos nunca de preveer posibles competencias, realizando una acción conjunta, que conteniendo en sí la capacidad de negocio de cada uno, habría sido suficientemente vigorosa para estabilizar la posesión permanente de los mercados en beneficio de todos y en el que es preferente, el de la

exportación misma, fuente principal de la riqueza del país.

De un lado nuestra acción dispersa, varia y encontrada, ordenándose al momento actual, a la obtención de una ganancia inmediata, aún á costa de entablar una in-moral competencia con nuestra propia fruta. Por ello hicimos dejación de las necesidades del consumo; de las condiciones de la mercancía; del cumplimiento de ineludibles compromisos, que unido a desmedidas exigencias, nos restaron vendedores de garantía.

De otra parte, la falta de apoyo de organismos y entidades oficiales, atentos tan solo a buscar en la exportación medios de ingreso, nunca aplicados a fines que facilitasen su desenvolvimiento; y abusos de entidades y agentes particulares, realizados al amparo de su forzosa mediación.

Hoy nuestra banana se bate desesperadamente en retirada arrollada por el poderoso empuje de una estudiada y formal competencia que dirige un mando único, el de la respetable Compañía, «United Fruit Company», entidad digna de toda admiración y apláuso por la actividad que desplaza, competencia y seriedad.

Frente a nuestro lamentable sistema de lanzar el fruto a su propia suerte, opuso dicha empresa extranjera una organización vasta y perfecta; una eficaz propaganda de la banana de Jamáica por medio de anuncios, prospectos, análisis, muestras en fin, que dieron pronto a conocer la existencia del artículo; mientras el nuestro permanecía silenciado y a merced de la difusión que le quisiera dar el corredor.

Una estudiada política de concesiones y ventajas a los agentes receptores, les permitió restarnos los más solventes, a los que atiende con regularidad, entregándoles fruta con arreglo a su capacidad de venta y cuidando atentamente de mantener la proporcionalidad entre los envíos y las necesidades del consumo, para conservar la estabilidad del mercado.

Tienen además a su favor la gran baratura del artículo en el sitio de producción; el tamaño mucho mayor de la

banana, cosa apreciada por el consumidor, y la consistencia de la misma, que les permite exportarla al desnudo, con un ahorro por este concepto de cinco pesetas por piña.

La banana americana triunfa al fin, tras una lucha constante, pero lenta y segura, que le ha permitido tomar posiciones y desde ellas desalojarnos de la generalidad de los mercados, en un periodo de veinticinco años.

Rotterdam y Bremen son los centros de donde irradian las complejas operaciones de desplazamiento y suministro de bananas de Jamaica a los mercados del mundo. Innumerables vagones ostentando al exterior los atributos de la Compañía *Elder & Fyffes Ltd.* y el nombre de la Casa, van dejando el fruto, como reguero de oro, en los mercados de Bélgica, Holanda, Países Escandinavos, Sur de Alemania, Prusia Oriental y Norte y Centro de Francia. Desde los grandes depósitos, se distribuye la mercancía por medio de camiones automóviles a los más apartados rincones, entregándola a vendedores, dependientes de la empresa.

Todas esas plazas se han perdido totalmente para la banana canaria, expulsada por la de América.

Hace escasamente cuatro años vendíamos en Bélgica grandes cantidades, muchas en firme y de ellas algunas por mediación de su Cónsul don Rafael Hernández Arencibia. Hoy no tenemos allí ni compradores ni aún agentes que quieran recibir nuestra fruta por temor a perder la de Jamaica. Lo mismo podemos decir respecto a Holanda, a la que nos abstenemos de enviar frutos en consignación, por las desastrosas liquidaciones que en estos últimos tiempos nos han dado.

En París la competencia es enorme y desventajosísima para nosotros ya que los únicos traficantes que de nuestros frutos nos restan son, salvo honrosas excepciones, gente desconocedora del negocio, falta de seriedad e insolventes, que en unión de varios jóvenes canarios que, en legión, se han propuesto vivir en París de nuestra banana, buscan la mayor ganancia en el censurable sistema de las bonificaciones.

¿Y qué diremos de Inglaterra que fué hasta hace poco nuestro principal mercado consumidor? El acaparamiento de las ventas por nuestros competidores es enorme, insospechado, acusando las estadísticas una entrada semanal de 140.000 bultos de bananas americanas, cantidad que aumentará brevemente, tan pronto como la Compañía *Elder & Fyffes Ltd.* bote al agua los cinco grandes vapores que tiene en construcción y que, unidos a la espléndida flota que posee para la conducción de su fruta, les permitirá desarrollar el negocio en toda plenitud. Dá por descontado el éxito fiando con razón en su intensa propaganda, en el lujo de organización que despliega; en las facilidades que se le otorgan y en nuestra propia desorganización.

Es del caso llamar la atención de los exportadores sobre el mal trato de que se hace objeto a nuestros envíos al descargarlo en Hamburgo. Cuanto se diga es pálido. Los receptores en ningún caso presencian la operación ni se preocupan de ello, entendiendo limitada su misión a recibirlos, en los almacenes sin cuidarse de exigir las justas responsabilidades a las empresas navieras, por los innumerables robos de racimos cometidos por la tripulación, durante la travesía. Estos hechos hicieron comisionáramos al Sr. Ashtaimer para que, reuniendo a los vendedores del «Fruchthof», les señalara la obligación en que están de poner inspectores que observen la descarga de nuestra mercancía.

A todo cuanto llevamos dicho únase el peligro que significa la próxima competencia que se inicia con la banana de la Costa Occidental de Africa.

En el Camerún, ante de la gran guerra, una importante sociedad alemana hizo grandes plantaciones de plataneras. Ofrecióse posteriormente el negocio a los señores *Elder & Fyffes* y como estos lo rechazaran, reconstituyóse aquella Sociedad con un capital de sesenta millones de marcos oro encargando la dirección de la empresa explotadora a Mr. Richler, propietario de una compañía naviera que, aumentada con ocho grandes buques en cons-

trucción, se pondría al servicio de la exportación del Camerún.

Lo mismo podemos afirmar de la posesión francesa del Conakry que cuenta inmensas extensiones de terreno dedicadas al mismo cultivo. Para facilitar su expansión comercial, el Gobierno francés, de acuerdo con la Cámara agrícola colonial, ha dispuesto la construcción de vapores isotérmicos que presten un servicio regular de transporte de frutos, ordenando en tanto, que los buques de las compañías navieras francesas que tienen establecido servicios con América y disfrutan subvención, habrán de hacer escala en la Colonia, en su viaje de regreso. Esto está ya en práctica, pues hace días pasó a la altura de estas islas un vapor con 600 bultos de bananas de Conakry.

Hoy vienen dos nuevos impuestos extranjeros a agravar nuestra situación; uno el acordado por el Ayuntamiento de París; que ha elevado el derecho de consumos de 15 francos a 35.

Otro, el del Gobierno alemán para establecer brevemente derechos de introducción sobre los frutos canarios, y que aunque reviste carácter de generalidad, las circunstancias de que nuestros productos exijan embalajes y no así las bananas de Jamáica y tomates de Holanda e Italia, nos pone en condiciones de inferioridad.

Al Excmo. señor Presidente del Directorio militar que gobierna a España, hemos acudido en solicitud de que por conducto de nuestros representantes diplomáticos cerca de dichos Gobiernos, se gestione la no efectividad de los indicados impuestos o cuando menos que los derechos de introducción en Alemania, carguen sobre el peso neto.

Es llegado el obligado momento de una total rectificación en nuestros procedimientos y de reaccionar resueltamente para seguir el ejemplo que nos muestra la poderosa entidad Fyffes.

Continuar un solo día en nuestra pasividad y rutina, significa nuestra ruina, la de la agricultura y la ruina misma del País.

Recojamos opiniones de las personas autorizadas;

demandémos el apoyo de los organismos locales, la decidida protección del Gobierno y acuerde una asamblea la conducta a seguir.

Una extraordinaria propaganda de nuestra banana, de la que podría publicarse en todos los idiomas el resultado de su análisis; una perfecta regulación de los envíos hechos previa escrupulosa selección de la mercancía; una inspección permanente en el extranjero que al propio tiempo de informarnos del estado *verdad* de los mercados corrija con mano dura abusos e inmoralidades y elimine receptores carentes de formalidad. Establecimiento de depósitos en los mercados perdidos y, en fin, una verdadera compenetración entre agricultores y exportadores, pudiera devolvernos lo perdido o cuando menos sostener lo que nos resta.

Si no obstante cuanto llevamos dicho, la reacción no se produce, solo nos queda aconsejar a cuantos manipulan en el negocio de bananas, se pongan al margen, reduciéndole escalonadamente, en tanto que el desastre avanza sobre nuestra Isla.

---