

# UN PEQUEÑO EXPORTADOR DE BENIAJÁN EN EL SIGLO XX

GABRIEL GARCÍA ROSAURO

## **Resumen:**

El negocio de la exportación en la Murcia de los años veinte y treinta del pasado siglo se sustentaba en dos productos estrella: los cítricos y el pimentón.

En el caso de los primeros, este comercio se sustentará gracias a una demanda creciente de los países del norte de Europa que fomentó a su vez un auge de los monocultivos de cítricos. Esta relación llevará aparejada tensiones entre los distintos actores así como prácticas comerciales propias, algunas de ellas muy curiosas.

## **Palabras clave:**

Cítricos, demanda, oferta, exportación, prácticas comerciales, pequeño exportador.

## **Abstract:**

The export business in Murcia during the 20s and 30s of the last century was based on two star products: citrus fruits, pepper and paprika.

As regards the former, this business will be sustained thanks to an increasing demand of the Northern European countries, what, in turn, made the citrus fruit monoculture grow too. This relationship will bring with it tensions among the different actors as well as new trade practices of their own, some of them really curious.

## **Keywords:**

citrus fruits, demand, supply, export business, trade practices, small exporter.

## 1. INTRODUCCIÓN

Es lugar común hablar de la importancia de las exportaciones murcianas en los años veinte y treinta del pasado siglo. Un somero estudio de las fuentes históricas y bibliográficas nos va indicar su importancia cuantitativa y cualitativa además de lugares, empresas, cifras y mil particularidades.

No obstante, cuando descendemos al plano de las prácticas comerciales, encontraremos determinadas mecánicas que pueden servirnos para conocer la intrahistoria comercial de la región en estos años. Veremos así como este comercio afecta a varias personas y niveles de la realidad del momento: el agricultor, el exportador, las fuentes de crédito, los intermediarios, las compañías importadoras,...

Vamos a intentar en este artículo ahondar y aprehender un caso de estas relaciones comerciales. La figura principal va a ser un pequeño exportador de Beniján que a finales de los años veinte y principios de los treinta se embarca en un negocio de exportación a Inglaterra con muchas ganas y poco dinero.

## 2. LA IMPORTANCIA DE LOS CÍTRICOS EN LA REGIÓN DE MURCIA EN EL PRIMER TERCIO DEL SIGLO XX

En el primer tercio del siglo XX se produjo un ascenso de las exportaciones de frutas, una buena parte de éstas dirigidas al norte de Europa, en especial Inglaterra. En este salto cualitativo y cuantitativo destacará el aumento de los productos agrícolas de regadío frente a los del secano (las exportaciones de los primeros duplicarán a los segundos).

En nuestra región destacará la importancia de dos productos: el pimentón y los cítricos. Como es fácil de deducir, este aumento de las ventas al exterior llevó aparejado cambios técnicos que trajeron un incremento de la superficie de regadío y un crecimiento de las inversiones, lo que favoreció la aparición e incremento de los negocios de apoyo a estas actividades: exportadores, corredores-intermediarios, almacenes de venta de abonos, trabajadores agrícolas especializados,...

En esta situación, los pueblos y zonas productoras de cítricos, en especial los zona naranjeras, van a combinar un aumento de las exportaciones y un abaratamiento de costes que permitió que la crisis de 1929 fuera menos palpable tal como lo avalan las cifras de exportación de productos agrícolas que, aún descendiendo en su conjunto para toda España, ve como la venta de cítricos sube del 20% en el período 1921-1928 y al 31% en el período posterior de 1929-1935.

En el terreno de los capitales, necesarios para desarrollar estas actividades, ahora existirá una demanda de créditos, una necesidad que variará según el nivel de los actores y las garantías que puedan ofrecer sus demandantes.

### **3. EL PROBLEMA DE LAS FUENTES DE CRÉDITO EN LA AGRICULTURA Y EL COMERCIO MURCIANO DE LOS AÑOS 30**

Especialistas de la materia coinciden en señalar que uno de los graves problemas de la agricultura murciana del período es la escasez de capital, provocada por la complejidad de las estructuras agrarias murcianas que, pese a los cambios ya indicados en determinados cultivos, adolecen de fuentes de financiación modernas que provocará, como no podía ser de otra manera, el mantenimiento de prácticas crediticias del siglo anterior.

Si el pequeño y mediano agricultor no tiene fondos para recurrir a los créditos de los bancos privados u oficiales, es fácil deducir que caerá en las redes de los prestamistas locales, los únicos que eran capaces de prestar un dinero con la garantía de tierras o de la propia cosecha, lo que excluirá de estos préstamos a un gran porcentaje de posibles clientes: los agricultores que trabajan la tierra sin ser los propietarios, un gran porcentaje en la huerta de Murcia donde era frecuente el arrendamiento de pequeñas y medianas propiedades. Al igual que los agricultores, correrán la misma suerte los pequeños intermediarios y exportadores que más de una vez, como veremos más adelante, recurrirán a otras estrategias para conseguir un dinero que les era vital para dar señales de compra de pequeñas partidas de frutas que después acabarán en el mercado de la exportación.

Una de estas prácticas consistía en recibir de la empresa importadora distintos créditos a cuenta para que el exportador pudiera comprar o dar la señal del pago de la cosecha que se pagaría más tarde cuando se zanjara la relación e incluso mucho más tarde. Estas realidades del agro murciano traerán varias consecuencias:

- La incertidumbre en los ingresos de los agricultores que al no cobrar tendrán que recurrir a préstamos e incluso a su aplazamiento, con la consiguiente carga para los perjudicados.

-El aumento de los pleitos entre pequeños exportadores y empresas de importación cuando los impagados aparecen.

-El abandono de la tierra de colonos que al no cobrar la cosecha se ven abocados a la emigración o la búsqueda de otros trabajos.

Un repaso somero de los pleitos entre prestamistas y prestatarios avala estas dificultades y nos habla de la importancia del aval de la tierra de regadío, la estrella para numerosos prestamistas.

### **4. EL PLEITO DE UN EXPORTADOR DE BENIAJÁN CON LA COMPAÑÍA INGLESA ISAACS SONS LIMITED**

Vamos a intentar reflejar una parte de la realidad de la exportación naranjera de estos años en la región. Para ello acudiremos a un largo pleito que mantendrá un

pequeño exportador de Beniaján, Santiago Sánchez Martínez, con la citada compañía domiciliada en la ciudad de Londres.

¿Qué lleva a que estos dos actores tengan que enfrentarse?

La respuesta es aparentemente sencilla: el exportador de Beniaján inicia una relación comercial en Noviembre de 1929 cuando recibe de la Compañía inglesa la cantidad de 1208 libras esterlinas como préstamo para “atender la próxima campaña naranjera” e iniciar la compra de naranjas de cara a la exportación. La cantidad inicial se ampliará días después con 500 libras más, lo que dará en conjunto la cantidad de 55.138 pesetas, cantidad que deberá reembolsar al año siguiente, en concreto el 31 de Julio. Como cualquier prestamista, la compañía inglesa exigirá un aval al exportador, en este caso cuatro fincas de riego moreral que suman siete tahúllas.

Llegada la fecha de la devolución, el exportador sólo puede pagar 608 libras, 7 chelines y cinco peniques. Como la cantidad no es suficiente, días después acordará ante notario al acuerdo de ampliar la fecha de devolución del resto de la deuda al 30 de julio de 1932: reconociendo el deudor que no tiene liquidez, la parte demandante acuerda una prórroga para el pago de la cantidad pendiente. El interés es de un 7% -un punto por debajo de lo que daban los prestamistas locales- y, como es lógico, una prórroga de la garantía de las fincas del primer acuerdo.

El asunto se complicará, como lo prueba que lo que se había iniciado como un acuerdo comercial seguido de un crédito, acaba en conflicto: «...han sido inútiles cuantas gestiones de carácter amistoso se han puesto en práctica por las entidades antes y después de....»

El agravamiento de la situación llevará al inicio de un proceso judicial con toda la parafernalia que eso supone en estos momentos y que acabará, como era de prever, con el inicio de un embargo de todos los bienes disponibles del deudor, una relación de pertenencias que nos va a mostrar el estilo de vida de una pequeña burguesía que posee muebles de haya, nogal, sillones orejeros, máquinas de coser o escribir y, por otro lado, muebles de morera, pino o un aparador chinero de ínfimo valor; claro indicio de una clase social que roza el estilo de vida del pequeño propietario agrícola que se aventura a empresas de demasiado fuste para su débil economía.

Para complicar más el asunto, la parte demandante comprueba que todos esos bienes ya habían sido embargados anteriormente por un juicio ejecutivo de 8.200 pesetas y que a su vez la cosecha de naranjas estaba embargada por otro acreedor.

Cinco años después del inicio del proceso, en 1934, cuando ya parecía que la única opción era meterse en un pleito sin fin, los dos directores y el secretario de la compañía inglesa darán plenos poderes a su representante en Murcia, Fausto Escribano, para que desista de la acción ejecutiva. El porqué de este freno es muy sencillo: se ha llegado a una transacción amistosa.

Esta nueva situación se admitirá a los pocos días y servirá para acabar el pleito que se inició en 1929.

¿Qué se esconde en la filosofía de este pleito?

La documentación que hemos consultado sobre estos exportadores nos lleva a considerar que el día a día de las prácticas comerciales de estos pequeños comerciantes tienen que ver mucho con el capital riesgo y la abundancia de créditos. A falta de estudios monográficos que nos hablen de las dificultades de estos actores, podemos entender las serias dificultades que tendrían los pequeños agricultores que venden a pequeños intermediarios como el que nos ocupa, y que más de una vez verían aplazados sus ingresos cuando no impagados por la dinámica de un sistema que participa de dos mundos: el antiguo, aquel que se mueve por la palabra, el pacto, la tradición, y el moderno, el que tiene que hacer frente a contratos por escrito con toda la parafernalia de una legalidad y unas relaciones comerciales con una compañía de otro país.

Como consecuencia de lo anterior, las relaciones de estos intermediarios con los agricultores quedarán viciadas por la necesaria relación con el extranjero. Como hemos dicho antes, sería muy interesante disponer de fuentes primarias que nos hablaran de estas relaciones y contrastarlas con otras fuentes más accesibles como la de los prestamistas locales.

Vistas estas dificultades, la única fuente que nos puede ofrecer más luz sería la oral. Una somera cata en la localidad nos dice que fueron los pequeños agricultores arrendatarios la clientela natural y habitual de estos pequeños exportadores. Tanto unos como otros están en franca desventaja para colocar su mercancía frente a las grandes fincas naranjeras, propiedades donde los agricultores más potentes van a realizar fuertes inversiones y eso llevará aparejada una relación comercial diferente a la que hemos descrito. Su potencial facilitará su crecimiento así como un progresivo debilitamiento de los pequeños y medianos propietarios que, al empeñarse en los prestamistas para modernizar sus explotaciones, verán como pierden sus propiedades a manos de prestamistas que posteriormente venderán las tierras a grandes propietarios que a su vez arrendarán sus tierras a agricultores sometidos al filo de la navaja de los intermediarios. Esta realidad será observada por varios estudiosos de la agricultura mediterránea del momento que dan un diagnóstico claro: la pequeña propiedad no puede hacer frente a la reducción de costes y la mejora de comercialización.

## 5. CONCLUSIÓN

Aprovechando el pleito entre una compañía importadora inglesa de cítricos y un pequeño exportador de Beniaján, hemos intentado desmenuzar la historia de este último en una fecha clave para entender el comercio español y europeo: el periodo 1929-1934.

Su día a día nos hablará de prácticas comerciales muy particulares. Prácticas que se sustentan en una realidad tan particular que le aleja de las instituciones oficiales

–Bancos Oficiales de Crédito, que sí negocian con los grandes exportadores del momento– y se acerca a los prestamistas locales y a la necesidad, como ya se ha visto, de pedir préstamos a la empresa importadora para llevar a cabo sus transacciones.

Hemos entrevistado en este somero acercamiento lo difícil de implantar órganos estatales de crédito dada la complejidad de una tierra que, aunque moderniza en estos años su agricultura de exportación, adolece aún de problemas como el minifundismo, el excesivo arrendamiento que lastra las inversiones en las explotaciones, la falta de capitales, excesiva atomización del crédito, falta de una burguesía agraria más potente,... , aunque para ahondar más en las últimas afirmaciones no sería malo un estudio más hondo de las circunstancias y, sobre todo, de sus protagonistas.

Esto último es lo que hemos intentado haciendo una breve semblanza de los avatares económicos de uno de aquellos pequeños exportadores, como lo fue Santiago Sánchez Martínez, que se ven envueltos en un comercio en auge que no acaban de entender, ya que vienen de un mundo donde las transacciones eran más tranquilas, un mundo antiguo que lucha por no desaparecer ante la avalancha que se avecina.

### ÍNDICE DE FUENTES

- A.H.MURCIA. JUSTICIA. CAJAS 11.778, 793, 804, 808, 819, 821, 832, 833 Y 41.858.
- A.H.MURCIA. AUDIENCIA. CAJAS 36.846, 36. 847, 36.848
- A.H.MURCIA.GOB. CAJAS 6552, 6580.
- A.H.MURCIA. MERCANTIL. CAJAS 6498,6499 Y 6550.
- LEVANTE AGRARIO. Años1926, 27 y 28.
- INE. Estadísticas del Comercio Exterior de España (1848-1935)

### ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO.

- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORRO. Los críticos en España. Fondo para la investigación económica y social de las Confederación Española de Cajas de Ahorro. Madrid,1974.
- EGEA BRUNO, PEDRO M<sup>a</sup>. Neutralidad, comercio y relaciones internacionales de España durante la Primera Guerra Mundial. Anales de Historia Contemporánea, n°25, 2009.
- GALLEGO MARTÍNEZ, DOMINGO. De la naturaleza, de la sociedad y del cambio técnico en el sector agrario español (1900-1930). Cuadernos Aragoneses de Economía, volumen 3, Zaragoza, 1995.

- 
- GALLEGO MARTÍNEZ, DOMINGO Y PINILLA NAVARRO, VICENTE. Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935. Revista de Historia Económica, volumen 14.
  - GÓMEZ ESPIN, JOSÉ MARÍA. La citricultura española y la Europa de los doce. Universidad de Murcia.
  - MARTÍNEZ CARRIÓN, JOSÉ MIGUEL. Historia Económica de la región de Murcia. Editora. Editora regional de Murcia, Murcia, 2002.
  - MARTÍNEZ SOTO, ÁNGEL PASCUAL. Las vías de financiación de la agricultura murciana entre 1870-1936: el problema del crédito agrícola. Agricultura y Sociedad n°84,1997.
  - MARTÍNEZ SOTO, ÁNGEL PASCUAL. El papel del crédito y la financiación en la agricultura capitalista(1850-1970): una primera aproximación a un campo multifactorial. Boletín Informativo del Seminario de Historia Agraria, año 4, 1994.
  - MARTÍNEZ SOTO, ÁNGEL PASCUAL. La tela de araña: mercados informales de financiación agraria, usura y crédito hipotecario en la región de Murcia (1850-1939).
  - PÉREZ PICAZO, MARÍA TERESA. Oligarquía urbana y campesinado en Murcia. Academia Alfonso X, Murcia, 1979.
  - PÉREZ PICAZO, MARÍA TERESA. El Obrero, intento de aproximación a la mentalidad de un grupo pequeño burgués periférico. Anales de la Universidad de Murcia, volum. XXXVII,1980.