

808 801
AYUNTAMIENTO DE MADRID

361

PONENCIA

SOBRE

EL PROBLEMA DE LAS SUBSISTENCIAS

POR EL

Concejal, D. Emilio Noguera.



MADRID
IMPRENTA MUNICIPAL

1922

AYUNTAMIENTO DE MADRID

PONENCIA

SOBRE

EL PROBLEMA DE LAS SUBSISTENCIAS

POR EL

Concejal, D. Emilio Noguera.



MADRID
IMPRENTA MUNICIPAL

1922

El ponente que suscribe no ha de ocultar que la misión conferida por sus dignísimos compañeros de Comisión, le contraría y molesta porque abriga la convicción de que ahora, como siempre, continuará el estado actual de cosas, con perjuicio notorio del vecindario.

El problema de las subsistencias, es difícil y complejo, y lo es mucho más, por culpa de las autoridades que han intervenido e intervienen con manifiesta incompetencia y falta de energía para acometer la solución del problema.

Las autoridades consideran, sin duda alguna, que publicando Reales órdenes se soluciona esta importantísima cuestión, y lejos de esto, lo que se consigue, es involucrar el asunto por la manifiesta contradicción que existe entre las varias disposiciones gubernativas dictadas.

Si en lugar de publicar disposiciones, se hubiese tenido energía y buena voluntad, con las leyes vigentes, se han podido corregir las demasías de acaparadores, productores y detallistas, y, el consumidor, podía haber obtenido los artículos más necesarios para la vida a precios más económicos.

Examinaré los diferentes aspectos de este importantísimo asunto.

Ley de subsistencias.

No ha de ocultar el firmante, que es enemigo de las leyes de excepción y un entusiasta de la libertad, en todos los órdenes; pero a pesar de esta convicción y de ser dogma de su partido, ante el imperio de las circunstancias, acepta como un mal necesario la ley de Subsistencias, porque desde el productor hasta el detallista la hacen necesaria.

La libertad, tiene que ser bien ejercitada; no puede servir de arma para que un número de personas exploten escandalosamente al consumidor. Desgraciadamente, la experiencia ha demostrado que el comerciante, el almacenista, el acaparador, el productor y todos los demás factores que intervie-

nen en la regulación del precio de las cosas, han hecho mal uso de ese derecho, y lejos de tener en cuenta reglas elementales en sus transacciones, todos han contribuido a demostrar es una ficción que la oferta y demanda, es la ley que regula el precio de las cosas.

Por esta consideración, y ante los egoísmos de muchos, ante el insaciable afán de lucro, ante el concierto o confabulación para explotar al vecindario, hay que someterse a la triste realidad, y haciendo abstracción, transitoriamente, de mis convicciones, procurar el medio de conseguir la realización de lo que es una obligación inexcusable en todos los que ostentamos la representación del pueblo de Madrid: *el abaratamiento de las subsistencias*.

Se dice por ilustrados compañeros, que el abaratamiento se consigue con la libertad comercial, porque ésta produce la competencia, y con la competencia, se produce la rebaja en los precios.

Este principio es exacto, en teoría; pero, en Madrid, es una ficción, porque los gremios venden a un precio uniforme, al que acuerdan, sin tener para nada en cuenta los precios de compra, según he de demostrar, y por tanto, la confabulación o mutuo acuerdo exige un freno, y éste no puede ser otro que la tasa; pero, entiéndase bien, tasa racional, justa, fundada, no producida por impresión, sino derivada de hechos ciertos, y en ésta, hay que dejar al comerciante y detallista una ganancia proporcionada al riesgo de su capital, a la condición de las mercancías que expende y del comercio que ejerce.

Concedido un margen prudencial de utilidad, es seguro que los artículos podrán adquirirse con mayor economía, y el comercio tendrá la consideración debida y merecerá el respeto que se debe a tan importante clase social.

El sostener, aunque con carácter provisional, esta ley de excepción, que tanto contraría mis convicciones, me obliga a analizar lo que viene ocurriendo con la venta del pan y de la carne y otros artículos, sin que por esto se crea que están exentos de los mismos defectos los gremios de calzados, tejidos, ultramarinos, y, en términos generales, todo el comercio.

FABRICACIÓN DE PAN

Este artículo de primera necesidad, considerado como el más importante y necesario para la vida, ha sido objeto en algunas ocasiones de preocupación de nuestras autoridades, y en la mayoría de los casos, han sido resueltos sin un conocimiento exacto.

En el Ayuntamiento, ha sido motivo de infinito número de sesiones, en las que la mayoría de los señores Concejales, han hecho gala de sus envidiables dotes oratorias y gran cultura; pero jamás se ha tenido el valor o el acierto de resolver cuestión tan capital para el vecindario.

Es la fabricación de pan uno de los asuntos que debieran haber preocupado a nuestras autoridades, dando una solución definitiva, pero lejos de hacerlo, han procurado en épocas difíciles salvar la situación, sacrificando al Tesoro público, con compras más o menos acertadas y ciertas de trigos, en lugar de haber procedido a la incautación de ellos en época de recolección al amparo de la ley de Subsistencias.

La regulación del precio del pan se hizo en época en que los trigos se cotizaban a los precios de 25 a 30 pesetas fanega. Los industriales de la panadería atribuían la carestía del precio de las harinas a los fabricantes y sostenían que éstos se enriquecían a costa del gremio y de los consumidores. Pues bien, el gremio de la panadería explota actualmente la fábricas de harina de Campoamor, hoy «La Fama»; la de la «Campanilla» y otra en término de Villaverde, de esta provincia; el fabricante Sr. Palazuelo, tiene cerrada su fábrica; los hijos del Sr. Lorenzale, tienen anunciada su clausura, según se dice de público, y sólo quedan las de La Espiga. Pueblo Nuevo y de San Antonio; las fábricas existentes venden a un número limitado de consumidores de Madrid, porque los de mayor consumo están asociados para la explotación de dichas fábricas y los no interesados en este negocio, las adquieren de

fabricantes de provincias debido a que por causa del exceso de fábricas, se produce más que se consume y por este motivo existe enorme competencia entre sus dueños hasta el extremo de vender el producto elaborado con pérdida.

Resulta, pues, que hoy el gremio de la panadería explota el negocio sin tener que valerse del intermediario fabricante de harina, compra los trigos, los moltura y fabrica el pan. Actualmente se compran trigos de Castilla y de la Sagra a los precios de 17 a 19 pesetas fanega, o sea, de 42 a 45 pesetas, los 100 kilos, y, sin embargo, los precios actuales del pan son los mismos que cuando se cotizaba de 25 a 30 pesetas, fanega. Tenemos, pues, un elemento esencial, la primera materia, el trigo, que se cotiza con una baja de un 35 a 40 por 100 del precio que sirvió de regulador para la fijación del precio actual del pan.

Existen varios factores que son los que deben determinar el precio del pan, los más importantes son:

- a) Precio de coste del trigo y harina.
- b) Mano de obra o gasto de fabricación.
- c) Gastos de venta y varios.

Precios del trigo.

Examinando por su orden los elementos indicados, tenemos en primer lugar el precio del trigo y según queda reseñado, el precio a que se cotizan los trigos de Castilla y de la Sagra, fluctúa entre 17 a 19 pesetas, fanega, o sea, 42 a 45 pesetas, los 100 kilos.

Según este factor esencialísimo, el pan debiera venderse con una baja de un 35 o 40 por 100 y nada de esto ha sucedido, al contrario, se vende a mayor precio, por la defraudación o falta de peso.

Mano de obra.

El segundo factor, no despreciable es la *mano de obra*.

La realidad de los hechos, la verdad y sinceridad debidas, me obligan a exponer mi criterio personal. Entusiasta defen-

sor de las conquistas que contribuyan al mejoramiento de la condición del obrero, entiendo que debe conservar las ventajas conseguidas con relación al salario, pero estimo que el obrero de la panadería debe compensar con un mayor esfuerzo, sus mejoras, esto es, debe intensificar la producción, debe aumentarla o por lo menos no haberla disminuído y de este modo, se conseguiría que la fabricación resultara menos costosa y el pan se podría vender más barato.

Las relaciones entre fabricantes y obreros estaban reguladas por los contratos de 7 y 22 de noviembre de 1913 y 2 de enero de 1914, con los obreros Candealistas, Viena y Francés, respectivamente. Por el primero, se limita la producción del candeal a 110 kilos por obrero, y un máximo de fabricación de 1.100 kilos por horno, con sujeción a seis grupos de hombres, siendo el mínimo 550 kilos y cinco hombres, y el máximo, 1 100 con diez hombres, y en el caso de exceder de esta cantidad la fabricación, los obreros percibirán 0.15 por cada kilo de más.

Según las condiciones de este contrato, el obrero tenía la obligación de repartir, lo que hace aumentar el personal de cada grupo (folio 42 de antecedentes publicados por el Ayuntamiento), él es el que dispone de la gestión, el que destina el personal de fabricación, el que regula el reparto como mejor le conviene y no como al patrono o director de la fábrica interesa para la defensa de sus intereses.

En el contrato anterior, en el de 1912, una cuadrilla de diez hombres cobraba 5 pesetas menos de salario y producía 1.240 kilos, o sean 140 kilos más que por el contrato de 1913. Resulta, pues, que se aumentaron los salarios y se disminuyó la producción, influyendo esto notoriamente en el precio de coste del pan.

El contrato de los obreros de pan francés, en el fondo no difiere del anterior, puesto que una cuadrilla de seis hombres fabrican hasta 480 kilos; siete hombres, 720 kilos, y hasta 920 kilos, ocho hombres, y el aumento de fabricación respecto a las cantidades señaladas, aumenta los salarios.

En el pan de viena, hasta 1.650 barras (tres hombres); hasta 2.300 (cuatro hombres); hasta 3.300 (cinco hombres); hasta 4.300 (seis hombres); hasta 5.400 (siete hombres), y hasta 6.400 (ocho hombres).

Actualmente subsiste el contrato de trabajo de 22 de noviembre de 1913, con la modificación del aumento de jornales

acordados por los movimientos obreros producidos, excepto la sección de viena que modificó el contrato en 31 de marzo de 1922, y según datos que se me han facilitado, los obreros de Candéal, Francés y Viena producen y ganan los siguientes salarios:

Pan candéal.

Grupo primero. Cinco hombres: un maestro de pala, un oficial de masa, uno de peso, un refinador y un ayudante, pueden elaborar hasta 675 kilos, y ganan 48'50 pesetas diarias.

Grupo segundo. Seis hombres, esto es, un refinador más, pueden producir de 676 a 810 kilos, y ganan 58'75 pesetas.

Grupo tercero. Siete hombres, o sea un oficial de masa más, pueden fabricar de 811 a 945 kilos, y gana el grupo 68'50 pesetas.

Grupo cuarto. Un grupo de ocho hombres, o sea con un ayudante más, ganan en total 77'75 pesetas, y pueden producir de 946 a 1.080 kilos.

Grupo quinto. Se exige para elaborar de 1.081 a 1.215 kilos una cuadrilla de nueve hombres, o sea otro ayudante más, que ganan 87'25 pesetas.

Grupo sexto. Para producir de 1.216 a 1.350 kilos de candéal, se requiere una cuadrilla de diez hombres: cuatro ayudantes, dos refinadores, dos oficiales de peso, uno de masa y un maestro de pala que perciben el salario de 96'50 pesetas.

Para fabricar mayor cantidad se precisa acuerdo previo entre las partes.

Pan francés.

Los obreros de este pan, tienen pactado lo siguiente:

Grupo primero. Para elaborar hasta 600 manos se exigen seis obreros: un oficial de pala, otro de masa, dos aprendices y dos ayudantes con un jornal de 62 pesetas.

Grupo segundo. De 601 a 900 manos, siete obreros, o sea un ayudante más y ganan el jornal de 72'50 pesetas.

Grupo tercero. Elaboran de 901 a 1.150 manos y precisan

ocho hombres, o sea un aprendiz más, representando un gasto diario de la cuadrilla o grupo de 83'50 pesetas, por ganar también una peseta más los oficiales.

Grupo cuarto. De 1.151 manos a 1.300 el grupo se compone de nueve hombres, esto es, se aumentan los antes indicados con una plaza de oficial mixto que gana 11 pesetas, y, por tanto, el gasto diario de la cuadrilla son 94'50 pesetas.

Pan de viena.

Está dividida en la siguiente forma:

Grupo primero. Se compone de un oficial de pala, otro de masa y un aprendiz ayudante, con los jornales de 11'50, 10'50 y 9'50, o sean 31'50 pesetas y elaboran hasta 1.650 barras.

Grupo segundo. Se compone de dos oficiales, un aprendiz de segunda y un ayudante de horno; pueden elaborar de 1.651 a 2.300 barras y el personal produce un gasto de 41'75 pesetas.

Grupo tercero. Puede fabricar de 2.301 a 3.300 barras, formándole cinco hombres, o sea un oficial de pala, con 12'50; otro de masa, con 11; un ayudante de horno, con 9'50, y dos aprendices de primera y de tercera, con 9'75 y 9, respectivamente, o sea en total 51'75 pesetas.

Grupo cuarto. Fabrica de 3.301 a 4.300 barras, y se compone de seis obreros, esto es, los cinco anteriores, más un aprendiz de segunda, con el jornal de 9'50, que representa en total un gasto de 62'25, por ganar el oficial de masa, 11'25 pesetas; el de pala, 13, y el aprendiz de tercera, 9'25 pesetas, y por último,

Grupo quinto. Fabrica de 4.301 a 5.300 barras, y se compone de siete obreros, un auxiliar además de los anteriores, con 9 pesetas y los restantes ganan: el oficial de pala, 13'50; el de masa, 11'75; el aprendiz de primera, segunda y tercera, 10, 9'75 y 9'25 pesetas, y el ayudante de horno, 9'75.

Repartidores.

Suprimiendo el reparto de pan francés se aumentaría la producción a 190 manos por hombre, en el grupo de ocho, y a 175 en el de siete. En estos casos, ganarían los ayudantes, 9'50, en vez de 9.

En el de viena.

Por repartir hasta 600 barras, ganan el jornal de 9 pesetas. De 601 a 800, ganan 9'50; de 801 a 1 000, 10 pesetas; y de 1.001 a 1 200, 10'50, y teniendo que repartir la masa de tarde ganan 0'50 más.

Sección de «Nuevo Gluten».

Los encargados de casas de una fabricación ganan 12'50 pesetas. Los de casas de dos fabricaciones ganan 13 pesetas, y tienen la obligación de contar el pan en ambos, siempre que no haya masa de tarde.

Los de casa de tres fabricaciones ganan 13'50 pesetas, diarias, y en las casas que tengan cuatro fabricaciones ganan 14 pesetas y no cuentan el pan.

No tienen limitadas las horas de trabajo; emplean las necesarias para cumplir su cometido.

Vendedores.

En casas de una fabricación ganan 11 pesetas; en las que haya dos fabricaciones ganan 11'25 pesetas, y de tres en adelante cobran 11'50; todos disfrutan la jornada de ocho horas.

Mayordomos.

Tienen la jornada de ocho horas y ganan los de día 10 pesetas y los de noche 9'50.

Los datos transcritos revelan que el obrero puede rendir más trabajo; debe intensificar la producción dentro de la jornada legal, y el fabricante podrá vender más barato puesto que obtendrá una economía en la mano de obra.

Jornada de trabajo.

Sin duda por incompetencia de este ponente no comprende por qué se ha de marcar por el obrero un máximo de producción o trabajo. ¿Es que el obrero de la panadería no está sujeto como todos los demás a la jornada de ocho horas? Pues, si ésta existe para todos, debe desaparecer esa limitación y debe obligarse a que produzca lo que pueda, dentro del tiempo que está obligado a trabajar, y no se daría el caso de que el obrero de la panadería trabaje sólo cuatro horas.

Si se hiciese esto, es seguro que se aumentaría la fabricación y resultaría, según queda demostrado, menos costoso el factor mano de obra.

Reconoce la ponencia que esto exige también una transformación en la industria, porque en la actualidad la mayoría de los locales son insanos, carecen de las más elementales reglas de higiene, y no puede un obrero estar trabajando en un local insalubre sin grave riesgo de su salud.

Reparto a domicilio y despachos.

Otro elemento importante, que notoriamente influye en el precio del pan, es el *reparto a domicilio* y la *reventa* en los puestos.

Es Madrid muy especial en sus hábitos y costumbres. Desde el obrero que exige para su consumo personal una pieza de pan de forma o panecillo, por serle más grato a la vista, hasta el más adinerado que exige tener pan caliente a todas las horas del día, y ordena que se le lleven a su casa, es lógico que se paguen esos caprichos, exigencias o comodidades, pero no a costa del resto de los consumidores.

Existen en Madrid 1.500 puestos de pan, aproximadamente, y puede calcularse que diariamente venden de 150 a 200 panes. Con el producto o beneficio de la venta, tienen que pagar alquiler del local, contribución, luz y tiene que vivir

una familia, y si es por cuenta del fabricante, tendrá que pagar un jornal al que esté encargado del despacho, además de los gastos generales.

¿De qué modo pueden cubrirse estos gastos? Pagando el fabricante al revendedor de cuatro a seis céntimos el kilo, y el fabricante tiene que someterse al vendedor que es el amo de la producción, puesto que el tahonero, por no vender en el despacho de su establecimiento lo que fabrica, tiene que valerse de estos intermediarios, y como hay varios fabricantes, que se encuentran en iguales condiciones, que precisan sostener su fabricación o aumentarla si es posible, sostienen grandes competencias los fabricantes entre sí para conseguir estos vendedores, y esto lo realizan a costa del aumento de premio o comisión de venta en kilo.

Suprimiendo las cuatro quintas partes de estos puestos se obtendría una economía de gastos de más de 5.000 000 de pesetas anuales, puesto que los gastos de cada despacho no han de ser menores de 3.000 pesetas anuales y al suprimir este número de despachos aumentarían las ventas en los demás y en las tahonas mismas, y en ambos casos, con menor margen de ganancia podrían cubrir sus atenciones y el público podría percibir en sus compras los beneficios de la rebaja del precio.

El reparto a domicilio es otro factor, tal vez el más importante, del precio del pan, por contribuir notoriamente a su encarecimiento.

El servicio a domicilio, es una comodidad para determinada clase social y es lógico que por el servicio que se les presta pague un aumento de precio. Lo que no es justo, sino absurdo, es que el público que compra o puede comprar el pan en el despacho de la tahona, el que no quiere esas comodidades y conveniencias, pague el mismo precio que al que se lo llevan a su casa a las horas que le conviene.

No he de discutir la utilidad de estos servicios ni de estos intermediarios. Lo absurdo es que al que compra en el despacho, no se le venda el pan al precio que al repartidor. Los repartidores perciben de los tahoneros una comisión de cuatro a seis céntimos, en kilo de candeal; por el candeal de flama, diez céntimos en kilo, por entrar en cada uno ocho piezas y percibir cinco céntimos, por cada mano, que son, cuatro piezas. Por el pan francés, perciben cinco o seis céntimos por mano (cuatro piezas), y como en un kilo entran lo

menos diez piezas, resulta que cobran de trece a quince céntimos en kilo y por el de viena, cobran ocho céntimos en mano y como cada barra de este pan no excede de 60 a 65 gramos de peso, resulta, que en kilo entran 14 o 16 panecillos, o sean, tres y media o cuatro manos, que a diez céntimos cada una, son treinta y cinco o cuarenta céntimos.

También se hace la misma bonificación a los conventos, colegios, hoteles, cafés, etc., etc., que vienen a consumir 100.000 kilos diarios, o sea, la tercera parte de la fabricación y los beneficios de los cafés, restaurantes, hoteles, etc., es mayor, puesto que se les concede el derecho de devolver el sobrante que no venden.

¿Por qué razón no ha de percibir el público que compra el pan al tahonero, el beneficio que éste da al intermediario? El tahonero cobrará el mismo precio, sin fijarse en la condición del comprador y una vez normalizada la venta, establecida la prohibición de bonificaciones (con gravísimas penas a los infractores) unificado el precio del pan para todo consumidor que le adquiriese en el despacho, es indiscutible, que aquellos que gozan de privilegios desaparecerían y no podrían devolver el pan sobrante y el tahonero obtendría un mayor beneficio por este concepto.

Los privilegios otorgados a los antes enunciados, son causas que influyen en el encarecimiento del precio y al desaparecer, no tan sólo se beneficiará el consumidor sino también podrá dignificarse el gremio, porque no tendrá que emplear los procedimientos que son usuales para sostener las competencias.

Tahonas.

Existen en la actualidad 174 con 251 hornos y en la época de invierno producen 300.000 kilos como máximo.

De estas tahonas el 90 por 100 fabrican una sola clase: candeal; 16 fabrican viena y 43 francés. De las 174 tahonas, sólo 28 fabrican candeal y francés o candeal y viena, y la Campiña Triguera, la Panera Industrial, la Unión Panificadora y la Madrileña de Panificación, fabrican las tres clases, candeal, francés y viena.

Esto es un grave mal porque en las épocas en que por

circunstancias varias se precisa alterar los precios, el Ayuntamiento podría evitar la alteración porque el tahonero compensaría la falta de utilidad en el candeal, con los beneficios que podían tener en el francés y viena, pero si no fabrican más que la primera clase, como no se puede ofrecer esas compensaciones, se tiene que autorizar el aumento de precio

Fabricación.

Lo expuesto demuestra que es necesario transformar la fabricación; se ha de exigir mayor producción y el cumplimiento de las Ordenanzas municipales, en cuanto se relaciona con la higiene de los locales. Es vergonzoso tolerar el trabajo en muchos de ellos; se debe exigir el mejoramiento de la fabricación, pues es lamentable el que por fabricar en malas condiciones, el pueblo de Madrid no puede obtener los beneficios que podría percibir, especialmente en el pan de familia, y se impone, el cumplimiento inexorable de las Ordenanzas municipales, en armonía con la tercera conclusión acordada por la Corporación en 28 de enero de 1918.

Existe un número de tahonas que no fabrican más de 600 kilos; en su mayoría, son las que surten o fomentan la reventa; existe otro número de tahonas que fabrican 1.000 kilos, y resulta que éstas tienen que pagar con los beneficios de la producción indicada, casa, luz, contribución, dependencia, energía eléctrica, seguro, etc., y sostener su familia. Todos estos gastos representan una cantidad importante, y para atender a ellos precisa vender con gran margen de beneficios y es lógico no puede vender al precio que puede hacerlo el que fabrique 5.000 o 10 000 kilos.

Se impone por tanto una reforma total en la fabricación y venta; hay que desterrar los procedimientos anticuados de producción, reformar la mala organización de los talleres, atacar de raíz los males de la industria. Debiera prohibirse la fabricación en las tahonas que produzcan menos de 5.000 kilos; pero en la imposibilidad de hacerlo, por tener que respetar los intereses creados al amparo de la ley, sólo puede hacerse una política de restricción en los despachos y tahonas; no deben concederse nuevas licencias, salvo que las que se soliciten, produzcan un mínimo de 5.000 kilos de las tres clases de pan.

Municipalización de la venta.

Pudiera ser una *solución transitoria el municipalizar la venta del pan*, ya que no puede hacerse la de la fabricación, por precisar una preparación que no se tiene y una cantidad de que se carece, pues es elemental que la municipalización no puede hacerse sin la expropiación de las actuales fábricas y despachos, y esto representa un gasto muy crecido que no permite sufragarlo el estado del Erario municipal.

Podría buscarse una solución intermedia, transitoria y de ensayo, que podía producir los resultados que se persiguen, sin gasto alguno para el Ayuntamiento: *municipalizar la venta del pan* en la siguiente forma:

Conocido el consumo diario y la fabricación de cada industrial, el Ayuntamiento podría señalar a cada fabricante la producción y contratarla a un precio remunerador, determinado por el coste de la harina, mano de obra y demás gastos de fabricación; y el Ayuntamiento, vendería el pan por su cuenta, en los mismos establecimientos de los tahoneros, sin tener que pagarles cantidad alguna de subarriendo del local e industria, puesto que estaría comprendido en el margen de beneficios que se estipulase.

De este modo, el Ayuntamiento no expondría capital alguno, puesto que diariamente podría pagar al fabricante los kilos de pan que entregase y que el Ayuntamiento vendería al público en el mismo día, con un margen de utilidad suficiente a cubrir gastos y eventualidades. Otra ventaja, a juicio del que suscribe, *la más importante*, sería la de vender el pan con el peso exacto, pues teniendo el fabricante que vender piezas del peso que se estipulase, las que no tuviesen el peso exacto, no se admitirían ni se pondrían a la venta.

Este sistema produciría grandes beneficios al consumidor, puesto que economizaba una cantidad muy considerable en los gastos de venta con la supresión de los despachos y repartos en la forma indicada, y comprobado el verdadero coste, se podría vender sin esos fraudes que hemos de detallar y que producen los pingües beneficios que en la actualidad obtiene el gremio de la panadería. En este ensayo se podría conocer el verdadero precio de la mercadería y el público pagaría lo que debía pagar por el pan.

No por esto se suprimiría el reparto a domicilio; los repartidores podrían adquirir en las tahonas *al precio corriente* el pan que necesitasen para su clientela, y podrían venderle a un precio mayor por el servicio de llevarle a las casas a las horas que le conviene al consumidor.

Expuestas algunas de las causas que contribuyen al encarecimiento del precio del pan, resta examinar otro extremo importante, cual es, el que los fabricantes de pan pueden venderle a precio más barato, aun con los males enunciados y no cumplen este deber por tolerancias injustificadas de las autoridades.

Fabricación de harinas.

Sin duda alguna la fabricación de harinas es uno de los factores más importantes para la fijación del precio del pan; el precio de las harinas ha de estar en relación con el de la primera materia, trigo.

Siempre se ha sostenido que los fabricantes de harina son los principales culpables del encarecimiento del artículo pan, por obtener en su industria pingües beneficios, exorbitantes ganancias.

Esta teoría, este juicio, se ha propagado y extendido principalmente por el gremio de la panadería; sin duda alguna por estimar buen negocio esta industria, dicho gremio se ha convertido también en fabricante de harina y en la actualidad explota tres fábricas, «La Fama», «La Campanilla» y la de Villaverde.

Lógicamente, debiera haber experimentado los beneficios el consumidor y las ganancias de esta industria han debido repercutir en el precio del pan puesto que ha desaparecido el intermediario, y se cotizan u obtienen a menos precios, pero nada más lejos de la realidad; los señores fabricantes de pan, han acrecentado sus beneficios o ganancias puesto que las harinas les resultan a menos precio y el paciente consumidor sigue pagando a un precio exagerado el pan que consume.

El fabricante vendía las harinas antes de 1914 al precio que permitía el mercado, pero después de la publicación de la ley de Subsistencias, se le concedió un margen diferencial

de 9 pesetas en cada 100 kilos y últimamente se le concedió 11 pesetas de sobreprecio en los 100 kilos de harinas respecto de los 100 kilos de trigo.

Los panaderos siempre han considerado excesivo este margen, pero seguramente la mayoría del gremio pensará hoy lo contrario, lo que justifica que el gremio de la panadería, en su afán inmoderado de lucro, no le preocupa para nada el pobre consumidor y sólo piensa en explotarle.

Precio y peso.

Expuestas las faltas de organización y de elementos para la industria del pan, aceptando la fabricación y venta, tal como se hace, es evidente que aun con todos los males o causas relacionadas, puede venderse *con peso exacto* a mucho menos precio.

La regulación del precio y las cuestiones relacionadas con este importantísimo asunto, ha sido la preocupación constante del Ayuntamiento y de los Alcaldes, por ser el artículo que preferentemente preocupa al pueblo consumidor.

Los entusiasmos y buenos deseos de todos, siempre se han estrellado ante el poder del gremio, ante su resistencia a cumplir los acuerdos que consideraban perjudiciales a sus intereses y este poder se ha manifestado en todo momento, hasta el extremo de haber sido motivo para que algunos Alcaldes hayan tenido que abandonar sus cargos por tan batallona cuestión.

Los hechos, más elocuentes que las palabras, lo demuestran. Este gremio no tiene más ley, en cuanto al funcionamiento de su industria que su santa voluntad, según lo comprueban los siguientes hechos: no se ha clausurado ninguna tahona, a pesar de estar comprobado que la mayoría han sido castigadas más de tres veces por falta de peso en el pan y según el artículo 237 de las Ordenanzas y conclusión tercera, letra C, del dictamen de 28 de enero de 1918, aprobado por el Ayuntamiento, debía haberse acordado la clausura: los locales no han sido mejorados en sus condiciones de salubridad e higiene, a pesar de ser conocidas de la Alcaldía las faltas de que adolecen muchos de ellos; la industria, continua estacionada en su antiquísimo sistema de fabricación y excepto algunas, emplean los mismos procedimientos que hace muchos años, puesto que sus hornos son de sistemas primitivos, no conocen el uso del panímetro ni del pirómetro; en suma,

es deber inexcusable modernizar la industria; los obreros panaderos no son reconocidos previamente, y en la actualidad puede ocurrir que algunos padezcan enfermedades contagiosas, por ejemplo, tuberculosis, y puede propagar su enfermedad por medio del pan; se debe corregir el que las sabanillas, sobre las que se coloca el pan en las tablas, se utilicen como bufanda o manta, cuando el obrero ha de salir de la puerta del taller o cuando descabeza el sueño en las artesas que se utilizan en la fabricación; se fuma sobre las artesas; se estornuda sobre la masa; la ropas de uso ordinario del obrero, se guardan en las cestas que han de utilizarse en el transporte del pan; el agua para amasar es de pozo en muchas tahonas; en suma, la fabricación tiene que sufrir una radicalísima transformación para realizar dos fines; uno, la higienización de la industria, para conseguir la mayor pureza y garantía de salubridad del pan que se fabrique; otro, la mayor perfección en la elaboración y de este modo obtener una mayor economía en la fabricación y mayor rendimiento de pan, y por último, se corregirán las faltas de peso, los defectos de cocción, etc., etc.

La fijación del precio ha sido siempre origen de grandes disgustos y perturbaciones.

Hace muchos años, después de múltiples conflictos, los Excmos. Sres. Conde de Peñalver y D. Joaquín Ruiz Giménez, Alcaldes Presidentes del Ayuntamiento, establecieron una Junta reguladora del precio del pan y mensualmente se fijaba el precio de venta teniendo en cuenta todo los elementos que integran la fabricación. Esta junta subsistió algunos años pero por discrepancias, no siempre fundadas, y egoísmos de algunos de los Vocales que la componían, dejó de actuar.

Después se planteó en multitud de ocasiones el complejo problema del precio del pan y se han hecho luminosos trabajos respecto al particular, siendo el más completo según ya hemos indicado el de la Comisión Investigadora de 18 de julio de 1914.

A pesar de los años transcurridos puede afirmarse que la industria sigue estacionada, continúa con los mismos defectos denunciados en la Memoria publicada por dicha Comisión, y esto ni puede ni debe tolerarse, porque el respeto a la propiedad y la protección que debe dispensarse a toda industria, tiene su límite, y el de la relacionada con el pan le ha rebasado en términos tales, que puede hacerse la afirmación, que por favorecer al gremio de referencia, se perjudica grandemente al consumidor.

Hace muchos años se estableció como regla general que el

kilo de pan, se debía vender al precio del kilo de harina y aun así, el fabricante tenía un margen grande de ganancia. Después, por el aumento de los jornales de los obreros y condiciones del contrato de trabajo, se solicitó y obtuvo un margen de cuatro céntimos en kilo, fundándose en los gastos que tenía en la venta y producción, y aun cuando muchas de las consideraciones que adujeron, eran consecuencia lógica de las condiciones en que se desarrollaban la fabricación y la competencia que sostenían con la reventa o reparto a domicilio, es un hecho cierto que consiguieron el margen de cuatro céntimos en kilo de pan sobre el de la harina y de concesión en concesión obtuvieron de la Superioridad y del Ayuntamiento el no fabricar panecillos de 250 gramos, pues aun cuando la Alcaldía ha exigido el cumplimiento estricto de las Ordenanzas municipales, el gremio se ha burlado de las órdenes y sólo han fabricado los Candevalistas piezas de dos y de un kilo y libretas de 500 gramos y panecillos que decían tener 200 gramos; además consiguieron que el llamado pan de forma, roscas, rajados, trenzas, bizcochadas, etc., etc., no estuviesen sujetos a peso.

De igual modo el pan francés y de viena, que según el artículo 229 de las Ordenanzas municipales, debe entrar en un kilo cinco o siete piezas, respectivamente, lo que equivale a decir que debe tener un peso mínimo de 200 y 143 gramos, respectivamente, por acuerdos posteriores se les ha eximido de peso, por ser pan de lujo, y en la actualidad en un kilo de pan francés entran nueve o diez piezas, y en un kilo de viena de 14 a 16 piezas.

Es decir, que el kilo de pan francés resulta vendido a más de peseta el kilo y el de viena de 1'68 a 1'92. Resulta que el beneficio que se obtiene con la venta de pan de estas clases compensa con creces la falta de ganancia o pérdida que pudieran tener vendiendo el kilo de candeval al precio del kilo de la harina.

A pesar de esto, el gremio, insaciable en su afán de lucro, dominado por su egoísmo, solicitó hace unos años la concesión de seis céntimos de margen entre el precio del kilo de harina y kilo de pan y en la actualidad el gremio vende el pan a los siguientes precios:

Pan candeval. Piezas de dos y un kilo, a 70 céntimos kilo. Piezas de 500 gramos, a 35 céntimos.—Panecillos de 250 gramos, a 18 céntimos; pero apenas se fabrican.—Panecillos que no se determina peso, pero que debieran tener 200 gramos,

aun cuando no tienen más de 110 gramos, a 10 céntimos uno; roscas, bizcochadas, rajados, a 10 céntimos cada uno.

Pan francés. Cada panecillo o pieza 12 céntimos y cada barra de viena a igual cantidad de 12 céntimos. La Panificadora Madrileña los vende a 10 céntimos.

Estos precios se fijaron en la época en que los trigos se cotizaban a 27 y 30 pesetas la fanega y las harinas se vendían por los fabricantes a 65 pesetas o más los 100 kilos.

Actualmente los trigos de Castilla y de la Sagra se cotizan de 17 a 19 pesetas la fanega y las harinas de 56 a 60 pesetas los 100 kilos y sin embargo los precios a que se vende el pan es el mismo o tal vez mayor por ser escandaloso el fraude en el peso. Se puede afirmar sin temor a error que el fabricante más bondadoso, vende el pan con falta de 80 gramos en kilo, pues hay bastantes que la falta o merma en igual cantidad de pan son de 125 a 200 gramos.

Existen muchos fabricantes que, estimando insuficiente el fraude y el precio, para colmar sus egoísmos cuando se hacen repesos verdad, no formularios, emplean el procedimiento de la falta de cocción, y de este modo las piezas tienen el peso completo, pero la masa de este pan no puede digerirse.

Examinando los datos publicados respecto a la fabricación del pan, es incuestionable que si la fabricación fuese perfecta, podían producir 100 kilos de harina de 125 a 133 de pan, pero debido a los defectos de fabricación se dice que no produce más de 118 kilos de pan los 100 kilos de harina. En los trabajos hechos en 1914 por la Comisión investigadora, que, a juicio del que suscribe, según reiteradamente ha expuesto, es el más completo y fundado de todos los que se han publicado hasta el día, dicha Comisión dice lo siguiente:

Las harinas que se emplean en el pan candeal son de trigos duros y admiten agua en proporción del cincuenta por ciento del peso de la harina y poniendo dos de sal y cincuenta de agua en cada ciento de harina, resulta que los 100 kilos de harina producen 152 de masa y para obtener 1.000 gramos de pan cocido en pieza de kilo, se necesita 1.150 de masa, por la evaporación en la cocción, luego resulta un rendimiento de 133 kilos de pan cocido en piezas de kilo cada 100 de harina y en las tahonas que visitó dicha Comisión, en ninguna resultó este rendimiento ¿por qué razón? por los defectos de fabricación enunciados.

Analizando la formación de masa con el 40 por 100 de agua

(aun cuando se emplea mayor cantidad por la clase de las harinas que se gastan en el candeal) y calculando que se emplee 1.150 gramos de masa para obtener 1.000 de pan cocido y 580 para las piezas de 500 gramos o medio kilo, siempre resultará una producción de más de 124 kilos de pan por 100 de harina.

Para calcular con la mayor exactitud el rendimiento de una fabricación de 1.100 kilos de harina y buscando el promedio, teniendo en cuenta los defectos en que se desarrolla la industria, admito que 100 kilos de harina producen 121 de pan (aun rindiendo mayor cantidad) pues bien, en este caso 1.100 kilos de harina producirán 1.331 de pan de los siguientes pesos:

300 piezas de un kilo; 1.400 de 500 gramos y 2.979 de panecillos, bizcochadas, rajados, etc.

Examinaré los gastos e ingresos de esta fabricación.

GASTOS

	<u>Pesetas.</u>	<u>Pesetas.</u>
11 sacos de harina con 1.100 kilos, a 59 pesetas, uno.....		649
1 maestro de pala.....	12'50	
2 oficiales de masa, a 10 pesetas..	20	
1 oficial de peso.....	9'50	
2 refinadores, a 9'25 pesetas.....	18'50	
4 ayudantes, a 9 id.....	36	
1 vendedor.....	11	
1 mayordomo.....	10	
1 encargado.....	12'50	
3 repartidores, a 9 pesetas.....	27	157
22 kilos de sal.....	2'80	
Luz, fuerza y descargue de sacos.	12	
Alquiler.....	10	
Leña.....	16	
Contribución.....	1	
Conservación.....	1'50	
Imprevistos.....	1	
Pan para los operarios.....	12'50	56'80
		<u>862'80</u>

	<u>Pesetas.</u>	<u>Pesetas.</u>
<i>Importan los gastos..</i>		862'80

INGRESOS

300 kilos en piezas de un kilo, a 0'70.....	210	
700 kilos en 1.400 piezas de 500 gramos, a 0'70.....	490	
331 kilos en piezas no sujetas a peso, calculando nueve en kilo, son 2.979 piezas, a 0'10.....	297'90	
Envases, a 1'50.....	16'50	
Cisco.....	5	1.019'40
<i>Ganancia.....</i>		<u>156'60</u>

No pueden tacharse exagerados estos cálculos puesto que en la producción de 1.331 kilos se calcula como pan de familia las tres cuartas partes de lo fabricado, cuando es sabido que supera en mucho a este cálculo el pan de lujo o no sujeto a tasa.

Obsérvese bien, que los cálculos hechos se refieren a pan bien cocido y con peso exacto.

Es público que el fraude es regla general en este gremio, de modo que si calculamos que cada kilo de pan se expende con una falta de 50 gramos en kilo, cuyo cálculo queda muy por bajo del que en realidad existe pues se eleva en cada fracción de 80 a 100 gramos, resultará que en la fabricación de 1.331 kilos de pan, tiene el tahonero por lo que defrauda en los 1.000 kilos sujetos a peso, 50 kilos de pan que valen 35 pesetas, que hay que sumarlos al beneficio legal calculado.

Examinaré la fabricación de pan francés y de viena para demostrar que estos industriales tienen ganancias solo comparables a las que pueden tener los poseedores de yacimientos de metales preciosos.

El pan francés y de viena, sostienen los fabricantes que no puede estar sujeto a peso; pero en contra de esta afirmación interesada y parcial, se tiene la prescripción de las Ordenanzas municipales y la forma como se fabricaba esta clase de pan antes de 1916. Sabido es que las piezas de esta clase de pan tenían un peso aproximado de 200 y 140 gramos el francés y viena y si bien puede influir en la fabricación las causas que

alegan los interesados, no es menos cierto que obligando a estos fabricantes a emplear el panímetro, se tendría una norma fija en la cantidad de masa que había de gastar en cada unidad.

Las harinas empleadas en ambas clases de pan son, por regla general, de Zaragoza, de trigos recios; se cotizan 2 pesetas más en saco que las de Castilla y producen un rendimiento mucho mayor, pero aun aceptando que 100 kilos de harina no produzca más que 127 de pan francés y la misma cantidad de viena, resultará lo siguiente:

GASTOS

	<u>Pesetas.</u>	<u>Pesetas.</u>
400 kilos de harina, a 62 pesetas los 100 kilos.....		248
1 oficial de pala.....	12'50	
1 oficial de masa.....	12'50	
1 oficial mixto.....	11	
3 aprendices, a 10'50 pesetas....	31'50	
3 ayudantes, a 9 íd.....	27	
1 mayordomo.....	10	
1 encargado.....	12'50	
1 vendedor.....	11	128
Luz, fuerza, descargue de sacos y entretenimiento.....	12	
Leña, 15 gavillas.....	13'50	
Alquiler.....	10	
Contribución.....	1	
Pan para los obreros.....	8'40	44'90
		<u>420'90</u>

INGRESOS

400 kilos de harina producen 508 kilos de pan y en cada kilo en- tran nueve panecillos, o sean 4.572, a 12 céntimos cada uno..	548'64	
4 envases, a 1'50 pesetas.....	6	
Cisco.....	1	555'64
<i>Ganancia.....</i>		<u>134'74</u>

Es muy de tener en cuenta, que en cada kilo entran 10 o más panecillos, pero se ha calculado este número para que no se pueda tachar de exagerado el cálculo.

Viena.

GASTOS

	Pesetas.	Pesetas.
300 kilos de harina, a 62 pesetas..		186
1 oficial de masa	11'75	
1 oficial de pala	13'50	
1 aprendiz de primera	10	
1 ídem de segunda	9'75	
1 ídem de tercera	9'25	
1 auxiliar	9	
1 ayudante de horno	9'75	
3 repartidores, a 10'50 pesetas...	31'50	
1 mayordomo	10	
1 vendedor	11	
1 encargado	12'50	138
Luz, fuerza motriz, entreteni-		
miento y descargue de sacos...	12	
Alquiler	10	
Contribución	1	
Pan para los obreros	8'40	31'40
		355'40

INGRESOS

300 kilos de harina producen 381		
de pan y en cada kilo de pan		
entran 14 barras, o sean 5.715		
en los 381 kilos, a 12 céntimos		
una	685'80	
3 sacos vacíos, a 1'50 pesetas....	4'50	
Cisco	0'70	691
<i>Ganancia</i>		335'60

Los datos consignados, han sido comprobados pesando los panecillos de pan francés y las barras de viena y muchos días los de esta clase no pesan más de 62 a 65 gramos, por lo que puede afirmarse que en un kilo entran 15 barras.

El pan francés, todos los panecillos que se han pesado, han dado un peso medio de 100 a 110 gramos, no siendo aventurado calcular que en un kilo entran más de nueve piezas.

Resulta de estos datos, que los fabricantes de pan francés venden al público el kilo a 1'08 pesetas y el de viena a 1'68. ¿Puede ni debe tolerarse este abuso?

Si todos los fabricantes elaborasen pan de las tres clases podría exigírseles que el candeal, el pan de familia, considerando como tal, las piezas de dos y de un kilo, las de 500 y 250 gramos, se vendiesen al público sin margen alguno de beneficio, esto es, el kilo de pan al precio del kilo de harina y le quedaría un margen considerable de ganancia, en el considerado como pan de lujo, esto es, roscas, rajados, bizcochadas, etc. (lo llamado pan de forma) y el francés y el de viena.

Se argumentara por muchos que el 90 por 100 de las tahonas producen una sola clase de pan, el candeal, y estos no perciben los beneficios del pan francés y de viena, salvo la Comisión por vender en sus establecimientos pan de estas dos clases. Esto podrá ser una razón para el industrial, pero no para el público ni para el Ayuntamiento, pues por las deficiencias de fabricación, resulta que el consumidor tiene que pagar por el pan que consume mayor precio del debido.

Si no existiere la confabulación que existe en el gremio, si no estuviesen todos unidos, existiría competencia y los que fabrican pan de las tres clases, venderían a precios más baratos que los que fabrican de una sola clase, candeal; pero como viven en muy buena armonía y consideran a Madrid en el orden industrial, como país conquistado, no se preocupan de hacerse la competencia, tanto en la calidad como en el precio y peso. No precisan acudir a estos extremos; todos viven en el mejor de los mundos; Madrid para el gremio de la panadería es la tierra ideal y sólo tienen que preocuparse de conservar los medios actuales de venta.

Sería injusto, si no declarase, que sólo la Compañía Madrileña de Panificación, vende el pan francés y de viena dos céntimos en pieza más barato que el resto del gremio, lo que parece ser le ha producido serios disgustos.

La excelsitud del negocio se comprueba con la cotización

de las acciones de la Campiña Triguera o Panera Industrial (creo es la primera) que actualmente se venden a diez u once veces más de su valor nominal. Igual sucede con la Fama.

Según referencias que estimo autorizadas, la Compañía Madrileña de Panificación, la Panera Industrial, la Campiña Triguera y la Unión Panificadora, son las únicas que fabrican candeal, francés y viena y si estos se despojan del egoísmo que las domina y se limitaran a ganar un interés no muy crecido, podrían dominar el mercado porque venderían a más bajo precio que los demás; pero no hay que forjarse ilusiones, todos viven muy bien y solo procuran conseguir vivir tranquilos y seguir explotando al vecindario.

Los datos aducidos corroboran lo expuesto; el Ayuntamiento no puede tolerar más tiempo las demasías de la panadería; no puede mirar impasible que todos estos industriales exploten al consumidor y debe normalizar la producción y venta de este importantísimo artículo, obligando a estos industriales que vendan a precios normales con un margen prudencial de ganancia y si algún día se alterasen los factores que integran esta industria, el Ayuntamiento, con plena conciencia de sus actos debe modificar el precio bien aumentándole, bien disminuyéndole.

Lo que no puede hacer el Ayuntamiento, la Junta de Subsistencias, ni el Gobierno, cada uno dentro de su esfera de acción, es permanecer impasible ante el estado actual de cosas y, con energía debe obligar al gremio de la panadería que venda, artículo tan importante para la vida, al precio debido; no puede tolerarse que mientras un número de industriales se enriquecen, el consumidor no puede comer el pan necesario por el elevado precio a que se vende.

Los datos transcritos demuestran de modo irrefutable que el fabricante no tiene que preocuparse de nada, porque para el desarrollo de su negocio tiene el personal necesario; este negocio no requiere, al parecer, más que la molestia de recoger diariamente los beneficios que según los datos aportados resultan ser los siguientes:

El fabricante de pan candeal obtiene diariamente, con una producción pequeña de 1.331 kilos y un capital de 861 pesetas, un interés o beneficio de 20 por 100 diario.

Los fabricantes de francés, con una producción de 508 kilos y capital de 420 pesetas, perciben un interés diario de 31'90 por 100.

Los fabricantes de viena con una fabricación de 381 kilos y capital de 355 pesetas, ganan diariamente el 94 por 100 del capital invertido.

¿No creen las autoridades llegado el caso de intervenir y corregir estos beneficios que pudieran juzgarse usurarios? ¿Qué negocio hay en el mundo que produzca intereses tan crecidos?

Los hechos imponen a la Corporación municipal estrechos deberes que cumplir y debe realizarlos; y para ello, debe acometer con valentía las reformas que las circunstancias demandan, entre otras las siguientes:

a) *Transformación de la industria.*—Se debe procurar que todos los locales reúnan las debidas condiciones higiénicas, con el fin de que los obreros puedan trabajar con garantía de su salud, y no tener los riesgos inherentes en todo local carente de salubridad e higiene.

Se deben clausurar aquellos locales que no sean susceptibles de reforma, y aquellos otros que se denunciaban en la Memoria de 1914. No debe concederse licencia para nuevas fábricas si no tienen una producción de 5.000 kilos como minimum, y se obliguen sus dueños a fabricar pan de las tres clases, candeal, francés y viena.

Debe cumplirse inexorablemente lo dispuesto en el artículo 237 de las Ordenanzas municipales y dictamen de la Comisión especial, fecha 28 de enero de 1918.

b) Debe exigirse al obrero que produzca lo que pueda dentro de la jornada legal de ocho horas, razón por la que debe desaparecer el privilegio de que un obrero pueda hacer su tarea en tres o cuatro horas.

No es aventurada la opinión de que si el obrero contribuye también con su esfuerzo a intensificar su trabajo, puede producir en las ocho horas 200 kilogramos en lugar de los 120 que elabora en la actualidad; en este caso, puede obtenerse una economía de un 40 por 100 en los gastos de producción; pero, entiéndase bien, este sacrificio del obrero nunca podrá recaer en beneficio del industrial y sí en el del consumidor.

c) *Supresión de la comisión o venta al repartidor.*—El precio del pan ha de ser único para todo comprador. No es necesario suprimir la reventa o reparto a domicilio; ahora bien, el que quiera tener la comodidad de que le lleven a su casa el pan a la hora que le convenga, este servicio debe

pagarle al que se le preste. Lo que no puede tolerarse es que el que compra el pan en el despacho de la tahona pague el pan más caro que el que le recibe para repartir a domicilio.

De este modo, se venderá mucha mayor cantidad en los despachos y no tendrá necesidad de forzar su venta para despachar la cantidad que fabrique.

Asimismo se suprimirán los despachos en proporción de un 70 por 100, en la seguridad de que con el 30 por 100 de los actuales, y las tahonas existentes, hay número suficiente para atender a la venta del consumo de la población.

d) *Municipalización de la venta del pan.*—Ante la imposibilidad de instaurar la municipalización de la fabricación, tanto por la falta de preparación como por la falta de medios económicos, para llevarla a la práctica, puede *por vía de ensayo, como un medio transitorio, ensayarse la municipalización de la venta del pan* en la forma que se deja indicada.

Provisionalmente puede ser una solución que produzca beneficiosos resultados, entre otros, vender el pan con peso exacto, a precio mucho más barato, puesto que el Ayuntamiento de acuerdo con los fabricantes fijara el precio a que se ha de comprar por el Ayuntamiento, teniendo en cuenta todos los factores que integran la fabricación y el precio a que se ha de vender al público, calculados los gastos que ha de tener en la venta.

Pero en el supuesto de que no se acepten ninguna de estas conclusiones, desde luego, la Corporación municipal, tiene el deber de señalar el precio a que debe de vender el pan el gremio de la panadería, previo el cumplimiento de los requisitos prefijados en la ley y no es temerario afirmar puede rebajarse del precio actual 8 o 10 céntimos en kilo de pan candéal y los de viena y francés deben de expendirse con una rebaja del 50; y un 20 por 100 de los precios actuales o exigir que se expendan a 10 céntimos cada unidad, con el peso que marcan las Ordenanzas municipales.

Nada nuevo ha expuesto la ponencia; todos los señores de la Comisión conocen los antecedentes de este asunto y me he limitado a estudiarlos con la mejor buena fe, aunque mi escasa inteligencia no me permita exponerlo con mayor claridad.

MATADEROS

Existe también otra cuestión importantísima que resolver, la relacionada con la carne y ante el apremio del tiempo y la falta de antecedentes, voy a examinar la venta de la

Carne de cerdo y embutido.

En algunas ocasiones, cuando he entendido que se pretendía exigir reformas o rebajas injustas, no dudé en defender al gremio de carnes por entender que el comercio debe ser respetado y protegido cuando se ejerce honradamente. Es absurdo pretender que un comerciante pueda vender barato si compra caro; por esta razón, cuando se han intentado reformas poco meditadas y se ha pretendido exigir que el detallista vendiese a menos precio del que compraba, formulé mi protesta y defendí al comercio por estimar, que cuando se ejerce dignamente, es acreedor a toda clase de consideraciones y protecciones.

De igual modo que he sido un entusiasta defensor del gremio, soy un censor implacable cuando los hechos me demuestran que no existe aquella rectitud que debe ser regla de su conducta y dominado por egoísmos injustificados, se concierta un gremio para explotar de un modo incalificable al consumidor.

Sociedades.

Lo que sucede con el gremio de Salchicheros justifica la necesidad de la ley de Subsistencias; los hechos corroboran es una ficción la ley que regula el precio; si ésta se aplica por dicho gremio, es para la compra, pero no para la venta.

No quisiera tener que hacer un análisis minucioso de lo que ocurre en este gremio; pero los deberes inherentes a la representación que me tienen conferida, me obliga a no eludir el cumplimiento del mandato de mis compañeros.

El gremio de salchicheros, ha tenido durante muchos años una organización perfecta, en lo que llaman defensa de sus intereses; por espacio de muchos años, sólo existía en Madrid un solo comprador y este imponía el precio de compra y señalaba a todos el precio de venta. Años después, se separaron algunos industriales, muy pocos y éstos compraban libremente y vendían al detall, al mismo precio que los agremiados. Posteriormente, se separaron un número importante de socios y constituyeron Sociedad independiente, pero su organización era igual a la de los salchicheros y compraban y vendían a los mismos precios y últimamente, existe un número de industriales que no pertenecen a ninguna Sociedad y compran directamente a los diferentes comisionistas o tratantes.

Logicamente debe pensarse, que existiendo diferentes entidades que independientes unas de otras, compren sus ganados y los expenden en sus establecimientos, debiera de existir competencia; pero nada más lejos de la realidad, todos compran y venden a los mismos precios a pesar de que, por el margen de ganancia, el negocio permite rebajar los precios de venta.

Ante esta unidad de criterio en todos los industriales, ante el concierto, la confabulación, el mutuo acuerdo (dése por cada uno el nombre que quiera), es evidente que se impone la intervención de las autoridades, para defender a los consumidores y sin contemplaciones debe aplicarse la ley de Subsistencias y fijar los precios a que deben vender sus mercaderías, dejando al industrial o comerciante un margen de utilidad suficiente, para que pueda atender con holgura a todas sus necesidades.

Al empezar la matanza de reses de cerda, hace poco más de un mes, se compraron las reses a 2'50 y 2'45 pesetas kilo, y en la actualidad se han hecho diferentes transacciones a 2'35. Con el fin de que no se pueda creer que existe mala fe en los cálculos, consideraré el precio de 2'40 el kilo como norma para el cálculo; pero no debe olvidarse que las Sociedades compradoras tienen establecida una escala y según el peso de la res así se rebaja el precio.

Si pesa de 100·200 kilos a 110, se rebajan 0·02 del precio convenido; de 110·200 a 120 kilos, se rebajan 0·05; de 120·200 a 130 kilos, se disminuye el precio en 0·08 en kilo; de 130·200 a 140 kilos, 0·12; de 140·200 a 150 kilos, 0·16; de 150·200 a 160 kilos 0·20; de 160·200 a 170 kilos, 0·25; de 170·200 a 180 kilos, 0·30 en kilo; de 180·200 a 190 kilos, 0·35; de 190·200 a 200 kilos, 0·40 en kilo, y así sucesivamente de 10 en 10 kilos se aumenta el descuento por entender que la mayor cantidad de tocino representa una pérdida para el comprador. Resulta por tanto que una res que pese 200 kilos, se rebaja del precio contratado 0·40 en kilo o sea 80 pesetas en la res. Por el contrario las reses blancas de determinada raza se pagan a mayor precio por tener más cantidad de magro.

El comprador tiene que pagar 8 pesetas de degüello de cada res y 0·30 en kilo por derechos de consumos, pero en cambio queda en beneficio suyo el vientre, que representa de 20 a 25 pesetas o más.

Analizando una res que pese 100 kilos, veamos el resultado:

	Pesetas.
100 kilos, a 2·40 pesetas kilo.....	240
Gasto de degüello.....	8
Derechos de consumo: 100 kilos, a 0·30 pesetas.....	30
Reparto a domicilio.....	2·50
	<u>280·50</u>

Resulta, por tanto, que una res de este peso cuesta al salchichero 280·50 pesetas, y de la misma, se obtiene el siguiente producto:

	Kilos.
La canal de una res de 100 kilos, tiene:	
De tocino.....	50
De magro.....	20
De lardeo.....	10
De hueso.....	14
De manteca.....	6
	<u>100</u>

Los vientres tienen un valor de 20 a 25 pesetas o más porque la sangre se aprovecha para hacer morcillas, que venden a 4'50 pesetas kilo, la asadura a 4 pesetas kilo y las tripas se utilizan para los embutidos, de modo que se venden al precio del embutido en que se emplean.

Precios. El lomo y magro se vende a 5 pesetas kilo, las chuletas a 5'50, el tocino fresco a 2'50, las costillas a 3'50, los codillos frescos a 3'50, la salchicha a 5, la longaniza de 8 a 10, las orejas a 3, los huesos y cabeza a 1'50 y los chicharrones a 6. La salchicha blanca y encarnada se compone de magro, tocino, pimiento y especias, y la longaniza se compone de magro, lardeo, tocino, pimiento y especias; los chicharrones, son todos los desperdicios de la res.

Si se vendiese aisladamente cada parte de la res, resultaría:

	Pesetas.
50 kilos de tocino, a 2'50 pesetas.....	125
20 ídem de magro, a 5 íd.....	100
10 ídem de lardeo, a 8 íd.....	80
14 ídem de espinazo, codillo y cabeza.....	28
6 ídem de manteca en pella, a 3 pesetas...	18
	<hr/> 351
Valor de la res.....	280'50
Valor en venta.....	351
	<hr/>
<i>Ganancia..</i>	70'50

Es sabido que no se vende por separado cada componente de la res, sino mezclados para la fabricación de las diferentes clases de embutidos que se hacen en Madrid, especialmente longaniza (producto muy estimado en el mercado), salchichas y butifarras, que se cotizan a muy buenos precios; la longaniza de 8 a 10 pesetas; la salchicha a 5; la butifarra a 7 o más. En una res del peso calculado anteriormente puede considerarse, sin temor a error, que de los 50 kilos de tocino se emplean 13 para la elaboración de longaniza y salchicha y 12 de magro, además de los 10 de lardeo, y ambos artículos se venden con gran utilidad, por fabricarse con alguna cantidad de agua.

Resulta de lo expuesto, que el producto de una res de cerda, es el siguiente:

	Pesetas.
37 kilos de tocino de los 50 de la res, a 2'50 pesetas.....	92'50
8 ídem de magro de los 20 que tiene, a 5 íd.	40
25 ídem de longaniza, a 8 íd.....	200
10 ídem de salchicha, a 5 íd.....	50
14 ídem de espinazo, codillo y cabeza, a 2 íd.	28
6 ídem de manteca en pella, a 3 íd.....	18
	<hr/>
	448'50
Valor de la res.....	280'50
Producto de la misma, vendida en la forma indicada.....	448'50
	<hr/>
<i>Ganancia</i>	168

De estas cantidades hay que deducir los gastos generales del comercio, alquiler, luz, personal, contribución, combustible; pero por muy alto que se calculen éstos, nunca pueden exceder de 40 pesetas diarias.

No debo de ocultar una consideración que es la muletilla de que se vale el gremio para la realización de sus fines; se dice que el tocino no se vende todo al detall, que precisan almacenarle para venderle al por mayor y exportarle. Aceptando el supuesto, y calculando que se exporte el 50 por 100 y se venda a menos precio, esto es, con pérdida de 0'60 o 0'70 pesetas en kilo; pues aun en este caso resultará, que descontando de los 37 kilos de tocino, 20 se vendan con la pérdida indicada, será una minoración de beneficios de 14 pesetas, más 40 de gastos generales suman 54, y aun así, resultará una ganancia exagerada.

No he de calcular los beneficios que obtienen con la venta de jamón, embutidos y otros varios artículos. Es sabido que esta clase de comercios se dedican a la venta de artículos varios, en los que se obtienen beneficios bastantes para hacer frente a los gastos generales.

De igual modo, no he tenido en cuenta el descuento del 10 por 1.000 que se hace al ganadero por desperfectos, ni del 0'50 por 100 por el pago en papel.

También debe tenerse presente el beneficio de exportación de grasas concedido al gremio; de modo, que si la matanza de la temporada suma 5.000.000 de kilos, pueden exportar el 36 por 100, o sea 1.800.000 kilos, y no es aventurado el afirmar que todo lo que se exporte se le reintegra 0'30 en kilo con arreglo al Apéndice número 39 del presupuesto y ley de 12 de junio de 1911, luego si se abona 0'30 por cada kilo, resultará una minoración en la pérdida calculada por este concepto.

Teniendo en consideración cuantas observaciones puedan hacerse, se puede calcular el producto de una res de 100 kilos en la siguiente forma:

	Pesetas.
Coste y gastos, antes detallados	280'50

PRODUCTO

50 kilos de tocino, 20 se exportan y 13 se emplean en embutidos, luego se venden en el establecimiento 17, a 2'50 pesetas.	42'50
8 kilos de magro, a 5 id.	40
25 idem de longaniza, a 8 id.	200
10 idem de salchicha, a 5 id.	50
14 idem de codillo, cabeza y espinazo, a 2 id.	28
6 idem de manteca, a 3 id.	18
20 idem de tocino, vendido para fuera de Madrid, a 1'80 id.	36
Bonificación que hace el Ayuntamiento por exportación de grasas, 20 kilos, a 0'30 id.	6
	<u>420'50</u>
Valor de la res.	280'50
Producto obtenido	<u>420'50</u>
<i>Ganancia</i>	<u>140</u>

Los datos expuestos comprueban la imperiosa necesidad de que la Junta de Subsistencias regule los precios para que los de venta estén en relación con los de compra, pero entiéndase bien, no por eso he de pretender que al comerciante se le limite el beneficio industrial en términos que no pueda vivir. Debe concederse un margen de ganancias prudencial para que tenga vida próspera.

Carne de vaca y cordero.

Abasto de la población. Este es uno de los problemas más complejos que existen para el Ayuntamiento. Hace muchos años se viene preocupando de la solución de asunto tan importante, pero la mayoría de los Alcaldes que han presidido la Corporación, no se han atrevido a acometer la solución del problema, por saber que precisaban de un tiempo que no habían de tener en el desempeño de su cargo.

Como base fundamental para la solución, se ha construido el Nuevo Matadero, magnífico edificio que ha costado 19.000.000 de pesetas, y aparte deficiencias muy lamentables que dificultará su utilización a juzgar por los preliminares de su funcionamiento, seguirán imperando los monopolizadores del negocio y no proporcionará los beneficios que se esperan.

Existe una entidad, la del intermediario abastecedor, que a juzgar por el monopolio que viene ejerciendo hace tiempo, se impone su desaparición o por lo menos la reforma de su organización para corregir los males de que adolece.

Antecedentes.

Los tablajeros que tenían algún capital para el desenvolvimiento de su industria, se constituyeron en Sociedad que denominaron «La Unión», y separados por completo de los llamados abastecedores, compraron directamente los ganados que precisaban para sus establecimientos. Decían estos industriales, que el intermediario denominado abastecedor, los explotaba y eran causa de que no pudieran prosperar en su negocio, y con el fin de poder luchar en condiciones iguales, establecieron su mondonguería y fundición de sebos en local propio.

Lógicamente se deduce que si los tablajeros asociados compraban directamente los ganados a los tratantes, ganaderos y comisionistas, los pingües beneficios, las enormes ganancias de aquellos intermediarios, las percibirían estos industriales, y por tanto, la carne, les resultaría mucho más barata y podían expendirla al público a más bajo precio.

Pues bien, a pesar de explotar el negocio en todos sus aspectos, los señores tablajeros de la Sociedad «La Unión», venden la carne al público a los mismos precios que los detallistas no asociados, que la compran a los abastecedores. ¿Qué significa ésto? Sencillamente, que estos industriales les satisface ganar más; que su egoísmo, se ha impuesto a los propósitos que motivaron su asociación, y hoy no es esta Sociedad más que un abastecedor, más que abastece a sus asociados y que vive en perfecta armonía con aquéllos.

Posteriormente, un grupo de tablajeros, una parte de ellos, antiguos socios de «La Unión» y otra parte de los que no estaban asociados, constituyeron la Sociedad denominada «La Radical», y llevada de sus fines, sostuvo campañas con todos, ofreció seguramente mayores ventajas a sus socios y ha llegado a ser una entidad mercantil de importancia, pero desgraciadamente el público no ha percibido ningún beneficio, puesto que siguen las mismas reglas y procedimientos que la Sociedad «La Unión». Existe, pues, otro abastecedor más, denominado «La Radical».

Últimamente se ha constituido otra Sociedad que se titula «La Verdad», si no estoy mal informado; pero teniendo igual organización que las anteriores, es visto que sucede lo mismo.

Hace algún tiempo han empezado a sacrificar reses por su cuenta los casqueros, con el fin de tener asegurado un número de despojos, para poder venderlos en sus puestos, y los abastecedores, con el fin de agotarlos, de hacerles desistir del abasto, han sostenido una campaña en la que se vendía la carne en la nave a mucho menos precio del coste, y algunos entendían que no pudiendo soportar tanta pérdida, desistirían del abasto. No ha sucedido así; los nuevos han seguido sacrificando, y desde hace algún tiempo, se han entendido, viven en perfecta armonía, como buenos camaradas y todos unidos sacrifican algo menos de lo necesario para el consumo, y equitativamente se distribuyen la matanza, compran y venden al mismo precio y obtienen fabulosas ganancias a ciencia y paciencia de las autoridades, que no quieren cumplir sus más elementales deberes.

¿Se puede tolerar tamaño abuso? ¿Puede el Alcalde Presidente, la Corporación municipal, la Junta de Subsistencias, y hoy la Comisión especial de Mataderos, consentir que en Madrid exista una confabulación, un acuerdo o convenio o lo que sea, entre un número de señores, y éstos sean árbitros del

abasto para señalar el precio de compra y venta de artículo tan importante como la carne?

Si se preocupan del asunto, fácil será corregirlo, y como medio para ello, establézcase la municipalización de los despojos, autorícese a todos los que sacrifiquen reses, a que se beneficie de los llamados caídos, transfórmese por completo la organización actual, refórmese el sistema de contratación, lléguese hasta el establecimiento de puestos reguladores, y es seguro que el público podrá percibir los beneficios de comer carne más barata.

El abastecedor, pudo en algunos casos haber sido conveniente por sostener competencia con las Sociedades y contribuir al abaratamiento de los precios por el principio de la ley de la oferta y de la demanda; pudo también ser útil, desde el punto de vista de facilitar carne a aquellos industriales no asociados para que compitiesen con éstos; tenían también verdadera importancia, porque evitaban el que las Sociedades se constituyeran en monopolizadoras del abasto y del negocio de la carne, como ha sucedido muchos años con los salchicheros; pero desde el momento en que esa competencia es una ficción, existiendo entre todos perfecto acuerdo, estando unidos como lo están en la actualidad, todos, absolutamente todos, son funestos y perjudiciales, deben desaparecer y debe el Ayuntamiento procurar por todos los medios buscar los cauces de facilitar la concurrencia para que exista competencia y no sea fácil la confabulación, la inteligencia o el mutuo acuerdo que existe en la actualidad.

Es un principio elemental, que simplificando los factores; desapareciendo intermediarios, podrá conseguirse la mayor baratura. A simple vista resulta que el ideal sería que desapareciesen todos los intermediarios y los ganaderos vendieran sus ganados a los detallistas, pero en la práctica resulta imposible y además no produciría los resultados deseados.

Suponiendo que los ganaderos vendan directamente a las Sociedades de tablajeros, si no se varía la organización, resultará que estos tablajeros venderían la carne al público con enormes beneficios y el público no percibiría ninguna ventaja, según lo comprueba lo que ocurre en la actualidad. Por otra parte, si se circunscribe el negocio a sus verdaderos términos, al vendedor, ganadero, y al comprador Sociedades de tablajeros, resultará que éstas impondrán la ley, por no tener quien limite sus egoísmos, y lejos de facilitar la concurrencia

la ahuyentarán, y sucederá que nadie querrá traer sus ganados a esta plaza, porque no tendrán confianza en su venta, y de aquí que esta falta de licitadores en el mercado, hace necesario el intermediario comisionista, el cual ofrece ganado de la clase que sea, y cuando tenga ofertas remuneradoras, entonces mandará traerle a esta plaza.

Antiguamente, en el ganado de cerda sucedía que se traían partidas sin vender, pero el dueño sabía que tenía varios compradores; pero cuando se formó la Sociedad, ya no se traía, se hacía la oferta personalmente o por intermediario y si convenía el precio, se realizaba la venta, y entonces se traía el ganado a entregar a fecha determinada.

Lo mismo ocurriría con el ganado vacuno y lanar; por eso es muy necesario que se destruya esa confabulación, que se faciliten los medios para que no puedan imponer los precios, tanto en las compras como en las ventas las Sociedades y abastecedores y bien el Ayuntamiento, por los medios indicados, bien por que compre para vender en sus puestos reguladores, bien por los medios que sean, debe procurarse destruir el abuso, el monopolio, etc., etc.

No se crea que la Sociedad de Ganaderos puede ser una solución, ni aun un factor importante en este problema. El ganado de que puede disponer la Sociedad, no es suficiente para el abasto de Madrid; no sería temerario si se afirmase que no tiene ganado para abastecer dos meses esta población. Además, la mayoría de estos socios les agrada más vender sus ganados en sus dehesas y por eso existen un número importante de compradores que van por los pueblos, dehesas y ferias, haciendo sus compras para después llevarlos a las plazas que más pagan.

En determinadas regiones, especialmente Asturias y Galicia, hay Sociedades muy importantes que se dedican a comprar ganado por los pueblos y después los envían a sus dependientes, comisionistas o encargados que tienen en Barcelona y Madrid, y estos los venden a los abastecedores y Sociedades.

Es también muy frecuente que los abastecedores empleen los mismos medios que las Sociedades antes relacionadas. Si los abastecedores fuesen unos intermediarios que cumplieren un fin, cual es el sostener la competencia en las compras y vendiesen la carne a los no asociados con una ganancia muy moderada, para que éstos las vendieran al detall, más barata

que los asociados, sólo en este supuesto, sería tolerable la intervención de estos elementos, pero si lejos de ser un medio para el abaratamiento lo es para su encarecimiento, en este caso debe desaparecer por nocivo, por perturbador y perjudicial.

Actualmente los abastecedores están ganando cantidades enormes pues puede calcularse que en cada vaca ganan 40 o 50 pesetas lo que representa diariamente en la totalidad de la matanza del ganado vacuno de 6.000 a 10.000 pesetas de utilidad. En el ganado lanar sucede lo propio.

Obsérvese bien que lo mismo ocurre con las Sociedades mencionadas, pues los tablajeros asociados, además de los beneficios que obtienen en la venta al detall, se lucran con las ganancias de la mondonguería y ventajas en las compras.

Los precios de venta de las carnes se regularon a los detallistas en época que la compraban de 35 a 38 pesetas arroba y en la actualidad compran carne de 25 a 28 o sea un 25 a 30 por 100 más barato y sin embargo no han bajado los precios para el consumidor.

Todo lo expuesto corrobora la necesidad de vigencia de la ley de tasas y la conveniencia de que se limiten los egoísmos de los que se enriquecen con perjuicio de los consumidores.

Nada he de decir de otros artículos tan de primera necesidad como los relacionados, por que el Sr. De Miguel, con su reconocida competencia, por su condición de industrial, podrá ilustrar a todos los señores Concejales.

MERCADOS

No he de terminar este trabajo sin interesar a mis dignos compañeros estudien todo lo que se refiere a la organización de los *Mercados*, para acometer con energía su reforma especialmente en lo que se relaciona con los denominados asentadores, pues es muy frecuente hablar de éstos, sin saber lo que son, la misión que tienen, ni los servicios que prestan.

Es elemental que el labrador u horticultor no puede recoger sus frutos y traerlos personalmente al mercado, por que esto le representaría una pérdida de tiempo, puesto que tendría que abandonar sus ocupaciones habituales y negocios, y le ocasionaría un gasto que en muchas ocasiones, superaría al producto o valor de su mercancía.

De igual modo, no puede remitir los frutos a los vendedores detallistas porque no los conoce y salvo un número de casas de relativa importancia, ninguno podría comprarle todos los frutos, pero además correría el riesgo de no cobrarlos. A mayor abundamiento, no todos los labradores tienen envases, ni pueden pagar los portes de ferrocarril.

Asentadores.

Por eso es necesario tener un encargado o comisionista a quien remitir los frutos y éste se encarga de venderlos por *su cuenta y riesgo* a los vendedores al detall y este intermediario, entre el productor y el detallista, es el *asentador*. De este modo, el labrador utiliza los envases que le remite el asentador; los géneros los factura a porte debido le anticipa cantidades, en muchos casos y cobra el valor de los géneros al precio que se venden en el mercado y a cambio de todos estos beneficios, paga una comisión, que fluctúa entre 1 a 1'50

pesetas por bulto. Es indudable que esto facilita mucho la concurrencia; la comodidad del labrador, le estimula a remitir sus géneros a esta plaza.

Existe la opinión equivocada de que los asentadores encarecen el precio de las mercancías, porque venden al precio que les conviene y pagan al dueño del género el precio que les parece, y esto es un error; el asentador no tiene, ni debe tener, más beneficio en la operación que realiza, que el premio o comisión que cobra, a mi juicio, no exagerado, teniendo en cuenta el servicio que presta.

¿Quiere esto decir que el asentador sea un elemento impecable? Nada más lejos de la realidad. No pueden subsistir tal como están organizados; hay que transformar su organización, debe el Ayuntamiento tener una intervención en todas sus operaciones, debe fiscalizar sus transacciones para garantía del remitente y justificación de la honradez del asentador o comisionista. Esto solo puede conseguirse en la forma indicada, dando carácter oficial a éstos, constituyendo un organismo que puede denominarse «Factores municipales», a los que se les debe exigir una garantía que pueda poner a cubierto sus responsabilidades o solvencia.

En la actualidad, existe un número considerable, más bien excesivo, de asentadores y puede afirmarse que son innecesarios en tal proporción y precisamente, la escasez del negocio, es origen de que se suponga existen irregularidades en su gestión y en interés de la mayoría está el dignificar el cargo, tener la consideración debida y ostentar con orgullo su condición o profesión. Si se transforma esta organización, el Ayuntamiento habrá conseguido normalizar el abasto, porque muchos productores que remiten sus frutos a otras plazas lo harán a ésta, por tener convicción de que es cierto el resultado de la operación puesto que tendrá el aval del Ayuntamiento.

La plaza de Madrid, es muy especial; ocurren cosas inexplicables, pero no por eso menos ciertas y en ocasiones originan dudas y discusiones. Ocurre muchas veces, que una fruta que escasea, se cotiza uno o más días a precios elevados y al enterarse del precio altamente beneficioso, los que tienen esta clase de frutas, se apresuran a remitirlas a Madrid y sucede que en un día determinado se acumula gran cantidad de este fruto y como el consumo es menor que la existencia, la oferta supera a la demanda, no se vende una

parte y la que se vende se hace a menos precio que el de cotización de días anteriores, y esto hace presuponer mala fe en el comisionista.

Las frutas no pueden almacenarse; cada día que se tienen depositadas van disminuyendo de valor porque pierden frescura, disminuye su fragancia, se maduran y pican y si el precio o valor era de una peseta kilo, se tienen que vender con gran depreciación y esto da lugar a que el remitente sospeche de la veracidad del resultado de la venta. Estas dudas desaparecerán, con la intervención del Ayuntamiento y con su garantía, no dudarán en remitir sus géneros a esta plaza.

La organización de estos intermediarios es la solución del problema de abasto y tiene la inmensa ventaja de no arriesgar el Ayuntamiento capital alguno, sino por el contrario, puede tener ingresos, lo que no ocurrirá con la creación del Banco proyectado, según demostraré en su día.

Verduras.

Existe otra cuestión importantísima relacionada con la *verdura de peso y cuento*. Es verdaderamente escandaloso el precio a que se cotizan las verduras de cuento, pero el culpable es el productor, el hortelano, porque se ha acostumbrado a vender sus géneros a peso de oro, como lo ha realizado en años anteriores. Después de las exigencias de éstos, existen algunos intermediarios, que facilitan a los hortelanos la venta del resto de sus géneros y en ocasiones han sido origen de reclamaciones y protestas.

La verdura de cuento precisa ser reglamentada para evitar que pueda culparse de su carestía a los que son los menos responsables. La planta baja debe ser objeto de una reforma verdad, una transformación del sistema actual; el Ayuntamiento ha de cumplir sus deberes de proporcionar mercado a los que traen sus géneros a él y los demás que intervengan tendrán garantida su personalidad y todos conocerán sus deberes. De este modo podrán corregirse algunos de los males existentes, pero ante todo, lo que se necesita es mercado y después, el Municipio podrá exigir el cumplimiento de su reglamento de orden interior.

Verduras de peso.

En la verdura de peso, existen también grandes deficiencias que corregir, pero no podrá hacerlo mientras los introductores no tengan local suficiente para colocar sus géneros y no se dé el caso de tenerles al aire libre, sujeto a las inclemencias del tiempo, hielos, lluvias, calores, etc., etc.

Patatas.

Estudiando muy ligeramente la cuestión del artículo *patata*, que es el pan del pobre, obsérvase que el abasto de la población de este artículo está dominado por un número de negociantes, no asentadores, ni productores, pues el número de estos últimos es muy reducido, en proporción a la totalidad de los que se dedican a este negocio.

Es compleja la solución de este importantísimo asunto. En primer lugar, se presenta la cuestión de si son o no convenientes o necesarios estos negociantes y si contribuyen al encarecimiento del precio y después si convienen tener almacenados en el mercado un número de vagones como garantía o seguridad del abasto o por el contrario es causa de aumento de precio.

Negociantes. En la plaza de Madrid, el mercado de patatas está explotado por éstos, porque son los que se ocupan de adquirirlas en épocas de recolección en los puntos de producción y después las traen a la plaza en la forma que más les conviene. Si no interviniesen éstos, Madrid no estaría suficientemente abastecido, porque los agricultores no quieren correr el riesgo de vender a más o menos precio, ni remitirlas a una plaza de verdadero consumo; no quieren correr el riesgo de los transportes, de los hielos, del cobro, etc., etc. Prefieren venderlo en sus casas o en los mismos campos de cultivo y cobrarlas en el acto de ser pesada la mercancía.

Se reciben en comisión algunas cantidades de tubérculos, pero son las menos y éstos que reciben la patata en comisión la mayoría negocia también por cuenta propia. Actualmente

muchos de estos negociantes se dedican hace dos o tres años a cultivar la tierra, arriendan un número de fanegas que siembran y después traen las patatas a Madrid o las almacenan en los sitios en que las cultivan.

Resulta de lo brevisísimamente expuesto, que los interesados o intermediarios en el abasto de patatas son algunos, muy pocos, asentadores; otros, en mayor número, negociantes; otros, negociantes y asentadores a la vez y otros asentadores, negociantes y labradores o productores.

El mercado de Madrid está sujeto a muchas fluctuaciones de precio y por su situación y otras muchas causas, se experimentan grandes alteraciones en las cotizaciones.

No existe por fortuna en estos interesados el acuerdo o confabulación que en otros gremios; tal vez por no estar organizados y así resulta que en el momento que el precio de cotización es remunerador, se acumula grandes cantidades y en el espacio de unos días se depositan en la planta baja 20 o más vagones de patatas y cuando esto sucede el artículo sufre una baja del precio corriente y por el contrario cuando el precio no reporta utilidad, se retraen de traer género y la escasez influye en la cotización y por este medio consiguen lo que se proponen, vender a más precio del corriente.

El Ayuntamiento ha experimentado todo lo indicado y personas competentísimas de la Administración municipal pueden informar que no se surte el mercado, ni se asegura el abasto sin la concurrencia de estos factores. Al Ayuntamiento le incumbe la misión de procurar inspirar confianza al productor con la organización de los Mercados, y por este medio, el que se vayan persuadiendo de que pueden encontrar en Madrid un mercado seguro, que le proporcione medios de vender sus géneros con mayor beneficio que el que consiguen vendiéndolos en sus casas, pero esto ha de ser objeto de estudio y de la formación del Cuerpo de Factores municipales.

La segunda cuestión que se ha de resolver es, si conviene o no tener siempre en el Mercado, en reserva, una cantidad de patatas, y si esto es motivo de acaparamiento.

No es fácil la solución por los varios aspectos del problema. En primer lugar, por que la acumulación o almacenamiento de la mercancía, presupone que el dueño de ella desea o pide mayor precio del corriente y espera mejore la cotización del mercado para su venta. Esto ocurrirá en muchos casos: el precio corriente es A, el dueño de la mercancía pide

a B, y el comprador se retrae en sus compras en espera de baja.

En segundo término, también puede suceder que la entrada de patatas en el mercado supere al consumo normal y en este caso, como la existencia es mayor que la demanda, necesariamente tienen que ir acumulándose existencias y estas hay que ir depositándolas en espera de demanda o de compradores.

También puede obedecer a dificultad en los transportes. Los dueños del género hacen sus envíos, calculando que ha de tardar X días, con arreglo a la ley y reglamentos de ferrocarriles y en lugar de dicho tiempo tardan más número de días y esto produce como resultado, que en lugar de llegar diariamente de 17 a 20 vagones, que es el consumo normal, no llegan más que 6, 8 o 10 y después sucede que durante un número de días llegan 25 o más vagones diarios y esto hace que se tengan que almacenar.

¿Es un mal el tener en depósito una cantidad en el mercado? El depósito puede ser una garantía, por que en casos de excepción, como son, huelga, accidentes ferroviarios, suspensión de tráfico, por nieve u otros motivos, que impiden la facturación y transporte de mercaderías, teniendo en reserva, se puede atender al consumo de la población y Madrid no carecerá durante este tiempo de artículo tan importante como la patata, que debe ser el pan del pobre. Además, si se prohíbe el almacenamiento en el mercado, los que tengan interés en ello las llevará a los locales donde encierran los sacos vacíos y banastas y el Ayuntamiento sólo conseguirá perder un ingreso por derecho de mercados.

Otra cuestión importantísima es si puede prohibirse a estos negociantes llevar sus géneros al Mercado y negociar con ellos. Entiendo que no, porque siendo un mercado público tiene derecho todo el mundo a llevarlos a este centro de contratación pero tendrá que someterse al Reglamento de orden interior del mismo y en éste es donde debe de preverse estos casos.

Todas estas cuestiones, aun siendo complejas, pueden ser resueltas con una reglamentación perfecta, hecha por persona apta, competente en la materia, que atienda a la realidad de las cosas y no se pretenda dictar disposiciones, que satisfagan de momento a la galería y en la práctica no tengan realización posible.

No he de analizar otras cuestiones importantísimas por que sería abusar demasiado de la bondad de mis compañeros.

Expuestas sinceramente las cuestiones que se relacionan con artículos tan importantes para la vida como son el pan, la carne, las patatas, frutas y hortalizas, estima esta ponencia que para su resolución, precisa la cooperación eficaz del Gobierno, para poder hacer cuantas reformas demanda la transformación de los sistemas actuales de abastos. No obstante, dentro de su esfera de acción y medios económicos de que dispone, puede acordarse:

a) *La municipalización parcial del pan.*—A falta de preparación y de medios económicos para municipalizar la fabricación y venta de este importantísimo artículo, puede por vía de ensayo, provisionalmente, de acuerdo con la facultad concedida en el artículo primero, caso segundo del Real decreto de 3 de agosto del año actual, la *municipalización de la venta*, según las consideraciones que se dejan expuestas.

b) Intervención en las ventas al por mayor y menor en la carne conforme a los casos cuarto y quinto del mismo artículo, o en otro caso, creación y sostenimiento de centros reguladores en concurrencia con la venta libre.

Estos procedimientos pueden evitar la confabulación o concierto de abastecedores, Sociedades y detallistas.

El sistema de centros de regulación es el más eficaz, pero abrigo duda de su resultado, por la experiencia del ensayo hecho con la regularización de los precios del aceite y otros artículos. Si el Ayuntamiento tuviera personal apto, capacitado para esta empresa, sería un entusiasta defensor del procedimiento, pero teme esta ponencia resultase un fracaso.

c) Acordada la municipalización parcial de los despojos, debe hacerse el ensayo, siempre que produzca el fin esperado de destruir el monopolio intolerable, que en la actualidad ejercen los señores abastecedores con el aprovechamiento o explotación de los mismos.

d) Establecer en los mercados la organización de los «Factores municipales» para facilitar la concurrencia de mercaderías, y a este fin se estudiará el sistema actual, empleado por los asentadores, para establecer las reformas que se dejan relacionadas.

He intentado cumplir con mi deber; mi deseo, mi mayor satisfacción, será haber acertado con el encargo que me confiaron mis queridos compañeros. Si no lo he conseguido, culpe-

se a mi falta de inteligencia, mas no a mi buena voluntad; y si con ello hubiera podido aportar un pequeñísimo elemento para resolver el difícil problema de las Subsistencias, me consideraré satisfecho de haber hecho este modesto trabajo.

La Comisión, con su superior conocimiento, resolverá lo que estime más acertado.

Madrid, 14 de diciembre de 1922.

Emilio Noguera.

