

DELEGACION O REPRESENTACION

Aceptaría o compraría para Cataluña o España. REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS DAGS, S. A. Disponemos importante red comercial de ventas. Escribir en oficina central, calle Lepanto, 226-2 1.º. Teléfono 2261892 - BARCELONA.

MOSCA BLANCA

Mosca

responsable y consciente del grave peligro de la citada plaga y siempre defendiendo al agricultor, canjea su bomba que no alcance la presión necesaria, por el modelo IDS- de COMET. ÚNICA bomba en el MUNDO que con 500 mts. de goma consigue MAS DE 30 A.T.M.FS de presión en la lanza. Visitenos en Murcia, Ctra. de Alicante, Km. 3 y le resolveremos su problema.

PROBLEMAS CITRICOLAS

PESIMISMO Y LA EUFORIA

También en el mundo citrícola existen los bandazos. Ahí está la actual campaña como prueba. En poco tiempo hemos pasado de un alotro extremo por mor de las cotizaciones. Esto puede dar la impresión de que no existe "problema citrícola". Quien así lo piense se engaña a sí mismo, porque ya no puede engañar a nadie. El hecho es que si prueba claramente otra cosa, a saber, que un kilo de más provoca una baja tremenda y un kilo de menos un alza considerable. ¿Es esto lo que se ha llamado siempre la consecuencia de la ley de la oferta y la demanda?

La evolución de los precios tiene su base. Y ésta ya la hemos señalado. Una serie de hechos coincidentes, entre los que cuenta la propia meteorología, que está fuera de la mano de cualquier saber.

Pero la próxima temporada se iniciará bajo los mismos condicionamientos que la

Las cuestiones que jugarán sobre el ánimo de productores y exportadores vendrán de la mano, como siempre, de la navel. Acaso estemos insistiendo en demasía, machaconamente, sobre el mismo

tema. Pero estimamos que es fundamental, el básico. Y por ello mismo seguimos hablando, o escribiendo. El seguro de helada tan mal visto en algunas latitudes, es pieza esencial de una me-

jor comercialización de la navel, de una valorización diaria.

Porque éstos son los mimbres con que contamos y con ellos hemos de confeccionar la cesta.

Hay declaraciones de toda índole. Pero de ellas escogemos las que creemos tienen relación con nuestro problema. El vicepresidente del Gobierno, señor Cabello de Alba, afirma textualmente:

"Una vida económica totalmente aislada de las áreas comunitarias, con quien básicamente tenemos nuestro comercio exterior, es una vida que a medio y largo plazo resulta inconcebible". ¿Es esto lo que venimos repitiendo años ya, cuando habíamos de la imperiosa necesidad de ocupar nuestro puesto en la Europa comunitaria?

Porque se ha dicho que hablar de esta cuestión era hacer política. Se ve que hacen política al contrario. Mas, la realidad moviendo su rabito impertinente, da la razón a todos los que, desde tiempo, venimos afirmando que la cuestión citrícola, como otras de índole económica, y, sobre todo, agrícolas, estaba íntimamente soldada a ese "contencioso", por llamarlo de alguna manera, socio-político-económico que nuestro país tiene pendiente.

¡Por fin!, podríamos decir, no ya que se han rendido a la verdad, sino que lo admiten públicamente. Y algo es algo. El proceso de cambio, irreversible que vive España, pasa por esas coordenadas, de las cuales sólo beneficios pueden derivarse para la actividad citrícola. Porque estando en el Mercado Común, como miembros de pleno derecho, que es el derecho que nos asiste, la parte esencial de los problemas que tenemos planteados dejarán de serlo. Tendremos otros, claro está, ¿pero existe alguien que no los tenga?

La idea que no alcanzan a ver los que así se expresan, sean españoles, italianos o franceses, es que la no existencia del Mercado Común, con un aislamiento económico entre los países, llevados los acuerdos tan sólo a nivel bilateral, ¿qué cúmulo de insalvables problemas no existirían? Se olvida por parte de todos ellos que vivimos un mundo que únicamente puede caminar, en todos sus aspectos, —social, económico, político, cultural, humano— hacia metas de diálogo, de comprensión, de discusión, cediendo todos parte para no perderlo todo. Ese "todo" sería una guerra, siquiera fuera tan sólo económica, la que pondría en cuestión toda la civilización. Y bien reciente está la cuestión del petróleo para no olvidarlo.

La idea de compartir, de vivir en común, no es fácil. Para algunos va mejor la imposición. Pero ésta nos lleva directamente, sin intermediarios, al desastre. El chauvinismo, en cualquiera de sus manifestaciones, es nocivo, letal. Pese a lo cual quienes dieron patente a la palabra siguen haciendo uso de su espíritu. Leemos y traducimos para este trabajo: "Objetivo del Gobierno francés: reforzar la preferencia comunitaria". Este es el objetivo subrayado que como consecuencia de una reunión de alto nivel, afirma el presidente de los agricultores del vecino país. Sus peticiones son:

—Nivel de precios de referencia. Es decir, relación entre los precios de base y su disociación con los precios de compra-precios de retirada.

—Aumento de la lista de productos bajo precios de referencia.

—Toma de precios de entrada.

—Con roles de la normalización.

Y asegura, además, "que los países de la Cuenca del Mediterráneo que disponen de mano de obra barata, fundamentalmente España, con sus exportaciones hacen perder a los productores franceses el beneficio de su precocidad".

Aquí se ve la mala intención de dicho presidente, sobre todo, cuando afirma lo de los bajos salarios, pues, ¿dónde quedan los salarios de Túnez, Argelia y Marruecos, por ejemplo? Se le ve el pie "el pied noir" a este... señor.

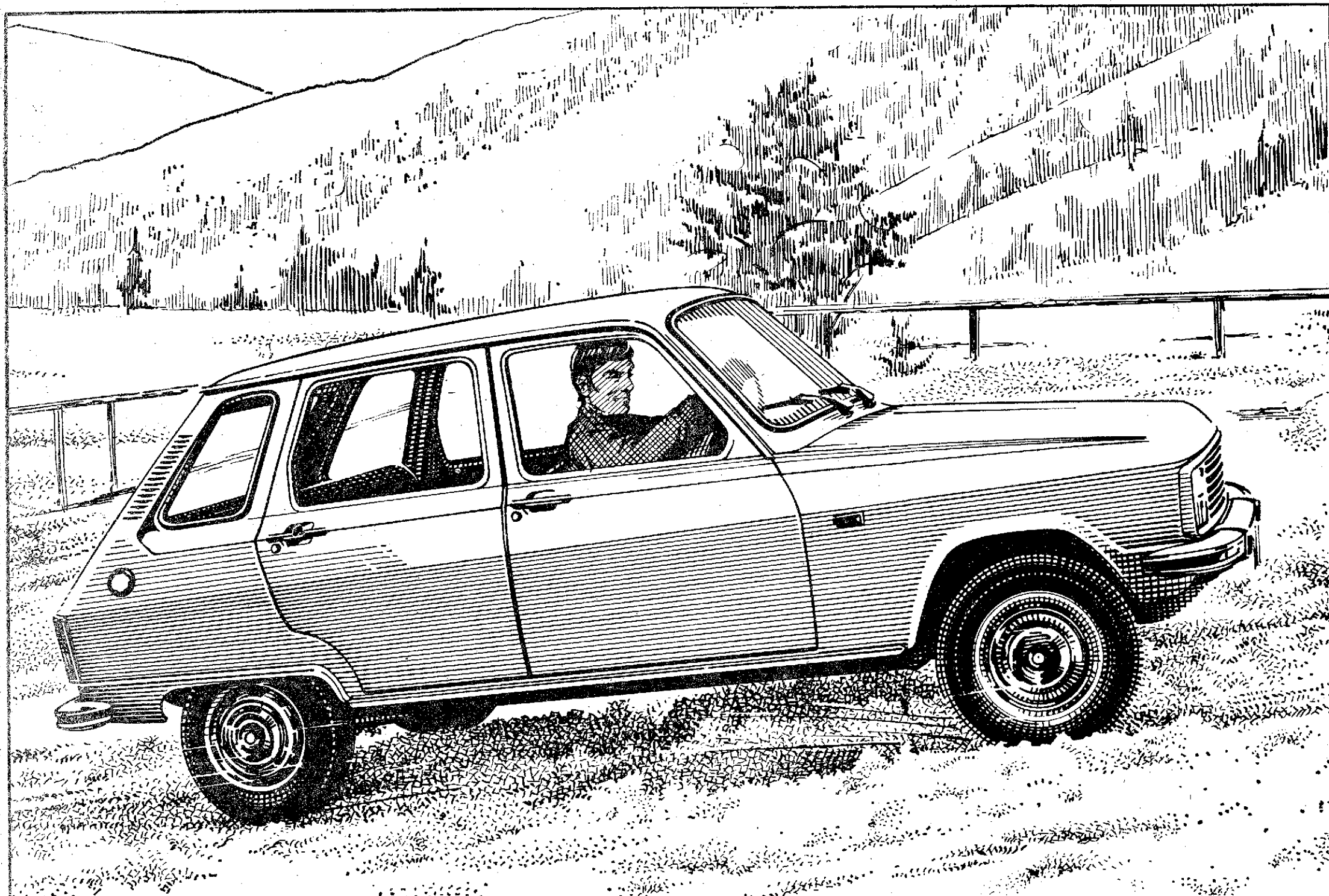
Esta es otra razón más para que la cuestión desaparezca, dejando de existir el motivo esencial de la cuestión paralizante.

LOS FRIOS TARDIOS

Importantes son los daños en las zonas altas de Murcia, excepción de Archena, cuyos albaricos precoces nos aseguran están en perfectas condiciones. Según nuestras informaciones han sido Blanca, Abarrán, Cieza, Calaspierra, Caravaca, etc., las poblaciones más afectadas.

También lo han sido en Francia, el Valle del Loira, Dordogne, Valle del Garona, Valle del Ródano y el Languedoc. Se habla de daños, sin precisarlos, pero es de pensar que los interesados se mueven en torno a saberlo con certeza. Esto tendrá sus efectos y grandes en la venta de todos los demás frutos, por supuesto.

LEOPOLDO ARRIAS



En cualquier circunstancia mecánica y confort

Renault 6. Un amigo a toda prueba

Aunque sea un coche y aparentemente no tenga sentimientos, entre Renault-6 y usted puede empezar una auténtica amistad a toda prueba. Cuando su sólida mecánica Renault le responda con fidelidad y eficacia, aun pidiéndole un esfuerzo extra. Cuando su avanzada tecnología le transmita su tranquila seguridad. Cuando sus asientos anatómicos y todos los detalles del tradicional confort Renault le hagan sentirse a gusto aun en los más largos viajes.

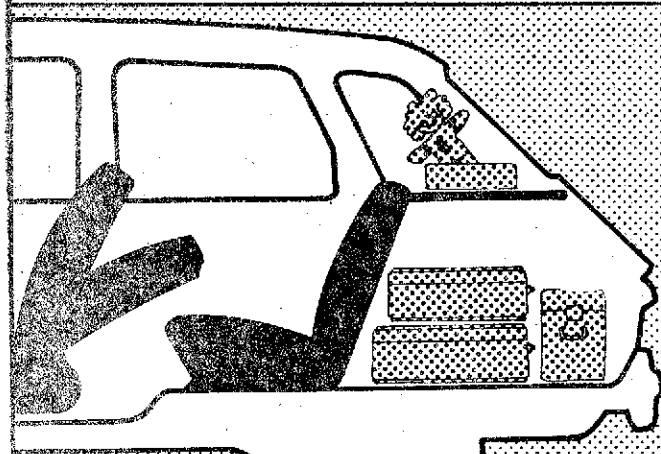
Cuando su amplitud interior y el espacio para equipaje le demuestren la generosidad de su quinta puerta. Y además Renault-6 no es derrochador. Cuida su bolsillo en consumo y mantenimiento.

Pídale a Renault-6 todas las pruebas de amistad y confianza que usted quiera. Los verdaderos amigos lo son a toda prueba.

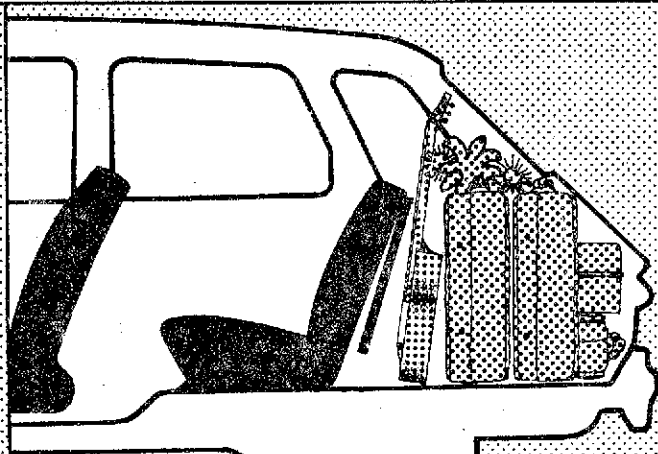
Características técnicas: 956 cm³. Potencia DIN 44 CV a 5.900 r.p.m. 4 velocidades sincronizadas. Velo-

cidad 130 Km/h. Consumo 6,5 l. cada 100 Km. a una velocidad de 70 Km/h. de media, en terreno medianamente accidentado. Tracción delantera. Suspensión por barras de torsión de gran flexibilidad. Frenos de disco en las ruedas delanteras.

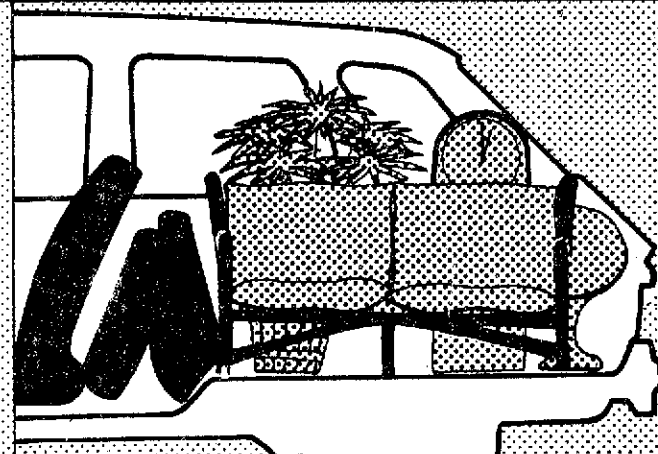
RENAULT 6
un coche de confianza



Asientos delanteros reclinables. Bandeja para objetos de mano.



Bandeja trasera abatible para cargas de mayor altura.



Los asientos traseros abatidos permiten mayor capacidad: 1.190 dm³ para el equipaje.