

Organización industrial y comercial pesquera

Ponencia por el representante de la Federación de Fabricantes de Conservas del Cantábrico

Al aceptar complacida la Federación de Fabricantes del Litoral Cantábrico la fina invitación de la Sociedad de Estudios Vascos para participar en esta importante Asamblea de Pesca Marítima Vasca que, con feliz éxito y rara utilidad se desarrolla estos días, se obligó a poner al frente de su trabajo un testimonio de cordial gratitud para los organizadores de este comicio que tiene por escenario propicio y adecuado, la capital de una provincia eminentemente pesquera. Es forzoso adelantar nuestro reconocimiento habida cuenta que el área de nuestra entidad —de la que hablaremos más adelante con algún detalle—, alcanza a todos los puertos del Litoral Cantábrico, desde Pasajes, en Guipúzcoa, hasta Puerto de Vega, límite de Asturias en Galicia; área mucho más amplia que la de esta Asamblea que limita su actividad a la región vasca, si bien no impide que, con nuestra colaboración, se proyecte sobre ella la curiosidad de las provincias de Santander y Asturias a las que toca lamentar la pasividad con que sus respectivas Diputaciones miran esta clase de actos.

Representamos, pues, aquí, el sector vascongado de nuestra entidad, pero al mismo tiempo trae la Federación de Fabricantes del Litoral Cantábrico para los propulsores y participantes de esta Asamblea el saludo de sus numerosos federados de Santander y Asturias. Recibido.

I

Cumplido este elemental requisito podemos entrar desembarazadamente a realizar el encargo recibido. «Organización de la industria y comercio pesqueros» es el tema fijo que debemos desarrollar. Como nos dirigimos a iniciados, a personas que conocen perfectamente los temas del mar, huiremos deliberadamente de todo divertimento anecdótico para fijar nuestra atención en los ejes sobre que juega el problema cuyo desmenuzamiento a términos perfectamente claros se nos encomienda. Hablaremos, pues, de las fábricas y de las transformaciones que el pescado sufre en ellas; pero antes bueno será consignar la ventajosa evolución operada en la mayoría de las fábricas, que han adoptado modernos sistemas de trabajo, en los que la intervención de nuevos elementos mecánicos economizan a los obreros un esfuerzo físico desapoderado y proporcionan un mayor rendimiento a las industrias, Este hecho.. generalizado hasta el punto de poderse señalar sin remontar la decena las casas que por parvedad de recursos están al margen de este progreso, demuestra la buena disposición de los industriales conserveros para adoptar cuantas innovaciones presupongan un progreso indudable. Aludiendo a este aspecto de la industria, y en contestación dada al cuestionario de la primera Conferencia Conservera, celebrada en Madrid en el mes de marzo bajo el patrocinio del Gobierno, decía la Federación que tengo el honor de representar: «El perfeccionamiento de la industria acusa en la conservera un proceso rápido. Las fábricas del Litoral Cantábrico conocen toda clase de procedimientos novísimos y eficaces para trabajar con seguridades de buen éxito por lo que a la calidad se refiere. Ello se debe principalmente a la perspicacia de los industriales que siguen de cerca todos los adelantos mecánicos relacionados con su industria, y al cuidado con que procuran elevar el rango de la industria conservera, Una inspección a estas fábricas sería el mejor alegato en pro de sus adelantos». Es este un dato digno de ser tenido en cuenta, tanto más cuanto que,

desgraciadamente, no son muchas las industrias que se preocupan de robustecer y modernizar sus sistemas de trabajo y rogamos que no se vea en esta afirmación, fácilmente contrastable, el deseo de aludir a las que, precisamente ahora, se ocupan en perjudicar a la conservera. Esas querellas de nuestra industria no son para traídas aquí y por tal razón, y aun a trueque de defraudar a algunos buenos aliados nuestros, las hemos dejado en casa.

La organización industrial de nuestras fábricas es idéntica en todo el litoral. El pescado sufre las mismas transformaciones en unas y en otras provincias. Predomina la fabricación de salazones. Salazoneras son la mayoría de las casas. Las italianas, por ejemplo, que trabajan en nuestras costas, son en general exclusivamente salazoneras, lo que se explica con sólo advertir que el mercado más importante de salazón es el de Italia. Para salazón se emplea preferentemente la anchoa, y subalternamente el relanzón o aguja, inferior en calidad, precio y aceptación. En orden de valor industrial la anchoa es uno de los pescados más ricos. Su conservación se consigue exclusivamente a base de sal. Durante la costera de la anchoa todas las fábricas se consagran a trabajarla, interrumpiendo, como secundarias, el resto de las labores. La manipulación a que se somete la pesca es escasa. El primer cuidado es el de salarla, después la descabezan y la limpian y sin otro tratamiento se envasa en latas de diferentes —medio kilo, uno, dos y medio, cinco, diez, veinte y treinta— y en barriles de un peso aproximado a los setenta kilos. Existe una pequeña diferencia en el trato que se da a la anchoa según sea para Holanda o el resto de los mercados.

Una parte de la producción de la anchoa la conservan las fábricas, señaladamente las que tienen una extensa clientela y un puesto preeminente en los mercados, para la fabricación de filetes. Cada día tiene mayor aceptación ese preparado que proporciona muy menguada utilidad a los fabricantes. Más que un propósito de lucro se persigue con la elaboración de filetes ayudar al personal de las fábricas, hijas y esposas de marineros en su mayor proporción, a defenderse de las épocas de poca pesca y a sostenerlo para contar con brazos en las costeras de anchoa, bonito y sardina en que el trabajo es agobiador por la índole

perecedera del artículo que se trabaja. Para el preparado de los filetes de anchoa los industriales necesitan reservarse crecidas cantidades de salazón lo que significa la paralización de una parte importante del capital; esta es una razón de la carestía de los filetes, pero hay otras de igual consideración. Lo demostraremos con números. El tipo medio de coste, sin tener en cuenta el estancamiento del capital, de una lata de ciento veinte gramos, la más corriente en el mercado, es el siguiente: Valor de la pesca 20 céntimos; de la lata, 14; del aceite, 5; de la mano de obra, 15; del envase, 6 y de los imprevistos, 5; es decir, que al fabricante le cuesta producir una lata de filetes de 120 gramos, sesenta y cinco céntimos. Obtiene por ella en el mercado setenta y cinco céntimos, le queda, pues, un margen de diez céntimos del que hay que deducir la comisión, el descuento y los gastos de envío, de donde se sigue que la fabricación de filetes de anchoa es un negocio semejante, con muchos grados de parentesco, al del famoso sastre del Campillo.

La fabricación de filetes, cuyas variedades son ventajosamente conocidas en el mercado español, es labor de invierno y su sostenimiento se debe más que a conveniencia industrial, a una poderosa razón sentimental. Se comprende. Desde que comenzó en gran escala la fabricación de filetes han disminuído considerablemente las crisis de hambre porque en el invierno atravesaban las familias de los pescadores, cuyas mujeres e hijas son las que nutren, como se ha dicho, el personal de las fábricas, en las que predomina el elemento femenino, generalmente retribuído, por razón de escasez, con relativa largueza.

A pesar de la circunstancia apuntada, la industria salazonera es importantísima. Carecemos de las estadísticas necesarias para señalar la cantidad de kilos de anchoa que se han trabajado este año, pero por los datos que en nuestras oficinas hemos podido reunir, puede fijarse la cantidad, grosso modo, en 20 millones de kilos de anchoa.

Es digno de notarse que durante la guerra se trabajó en salazón, además de la anchoa y el relanzón, la sardina. Desgraciadamente este pescado no abunda estos últimos años como para emplearlo en salazones y las pocas partidas que se presentan

se destinan al fresco y cuando el precio desciende, a la fabricación de conservas en aceite y en escabeche.

* * *

Descartada la salazón, hablaremos brevemente de las conservas en aceite y en escabeche. Así como para el salazón el pescado más estimado es la anchoa, para esta segunda variedad de trabajo de las fábricas de conservas ese pescado es el bonito, siguiendo a éste en importancia la sardina. Como pescados de inferior importancia pueden citarse el chicharrillo y el verdel, que se trabajan con alguna intensidad los años en que, como éste, falta el bonito.

El bonito, reseñado como el pescado principal para las conservas en aceite y en escabeche, es de todos los peces que se trabajan en nuestro litoral el que más serios cuidados necesita por el precipitado proceso de descomposición que sufre. Es menester trabajarlo inmediatamente que entra en las fábricas. Esta particularidad obliga a los fabricantes a mantener siempre, cuando la costera es abundante, un turno de operarias advertido, que a la primer llamada, si es de noche, se presente en las fábricas a trabajarlo. Las operaciones, son, por lo demás, sencillas. El bonito reclama una limpieza escrupulosa y un tacto exquisito en las manipulaciones. Según esté destinado a ser conservado en aceite o en escabeche, se cuece o se fríe. En la cocción se exige que las aguas sean perfectamente limpias y es corriente que los fabricantes las aromaticen con yerbas olorosas: cantueso, espliego, mejorana, para que el pescado adquiera un aroma delicado. Si la abundancia de la costera obliga a los fabricantes a un trabajo constante y sostenido el pescado se envasa, circunstancialmente, en grandes latones, para atender exclusivamente a su conservación, dejando para más adelante el empacarlo definitivamente.

Este envasado se hace, por lo común, en latones de una, media y un cuarto de arroba y en latas, ovaladas y redondas, de medio kilo, un cuarto y un octavo, denominaciones estas últimas consagradas por el uso, si bien el peso verdadero de las latas es de 425 gramos, 225 y 115 respectivamente. Existe para el bonito,

y lo mismo para las sardinas, además de las dos preparaciones citadas, en aceite y en escabeche, la en de tomate. Se vende también bonito con el rotulado de «salmón» que corresponde a los trozos más selectos del bonito, trabajados con mayor esmero, si cabe, y envasados con una ligera salmuera, por lo que se presta para cualquier uso culinario.

La conservación de las sardinas se hace en idénticos preparados, con la misma limpieza e igual método de trabajo. Con ellas se preparan, según tamaños y calidades, clases selectas y clases económicas. La pulcritud es la misma para entrambas.

Estas conservas, para evitar su fermento y conseguir una prolongada duración en perfectas condiciones de salubridad, son sometidas a un largo baño maría de cien grados centígrados cuando menos.

Sintéticamente: Las fábricas de conservas trabajan con mayor actividad y preferencia la anchoa, el bonito y la sardina. Las casas que cultivan una extensa clientela ofrecen, además, en sus listines diferentes conservas de besugo, merluza, calamares, bacalao, verdes, chicharrilos y mariscos; pero estos trabajos son, lo repetimos, secundarios.

II

Los mercados más importantes para la industria conservera son: Italia, Norte y Sud América, Holanda y el Norte de Africa. La península es un mercado de relativa importancia también. Desde luego puede afirmarse que los mercados más exigentes —los europeos, con exclusión de los Balkanes— tienen preferencia por las conservas preparadas con la pesca del cantábrico, superior en calidad a ninguna otra. Esta circunstancia, unida a la honradez y al cuidado con que es preparada la pesca, hace que los productos de nuestras fábricas luchen en los mercados de gusto más delicado con alguna ventaja. Entre los mercados poco exigentes y de mediano gusto pueden citarse los Estados Unidos, los Balkanes y algunas Repúblicas hispanoamericanas. Es preferible tratar algunos de estos mercados con cierto detenimiento

para que los benévolo señores que me escuchan tengan idea de su importancia y del trabajo meritorio llevado a feliz término por nuestra entidad para afianzarlos y normalizarlos.

En plano de preferencias el mercado italiano es el primero que debe merecerlas. Es el más importante para la anchoa en salazón. La plaza de contratación es el puerto de Génova. Y aquí, con permiso de la Asamblea, es oportuno abrir un inciso. En el programa de actos de esta Asamblea —téngase en cuenta que este trabajo se escribe con varios días de anticipación a la sesión inaugural de la Asamblea—, decimos que en el programa de actos figura una ponencia a cargo del director del Depósito Franco de Bilbao, don Miguel T. Saralegui, titulada «El Depósito franco de Bilbao y la industria pesquera, especialmente la de salazón» y conjeturamos que el Sr. Saralegui sostendrá en ella los puntos de vista que son conocidos de nosotros por haber propugnado por ellos, en diferentes ocasiones, los productores vizcaínos, a saber: Que el mercado del salazón debía hacerse en la plaza de Bilbao. Esta idea que tiene para nosotros un acento simpático, no es, sin embargo, viable. Razones. Una gran parte de la producción salazonera la monopolizan, como ya hemos apuntado incidentalmente, las casas italianas, quienes por un patriotismo muy legítimo seguirían remitiendo su mercancía a Génova. Si tenemos en cuenta que estas casas tienen una gran importancia y la producción total, supera, la mayoría de los años, a las necesidades del consumo, echaremos de ver inmediatamente que tendrán una ventaja extraordinaria para realizar operaciones las casas que sitúen su mercancía en la plaza consumidora. En el mejor de los casos, suponiendo que la demanda superase de continuo a la oferta, sucedería que en tanto no se agotasen las mercancías emplazadas en Génova, los compradores no recurrirían a Bilbao. No hay, pues, mientras el total de la producción, no sea española, y esto no creemos que sea hacedero, medio de secundar la iniciativa de nuestros federados vizcaínos.

Seguimos. El mercado más importante para la anchoa en salazón es Italia que tiene, por centro de contratación su puerto de Génova. A él concurren con sus marcas todos los fabricantes de salazón. Esta abundancia de vendedores era razón de una competencia extremosa, complicada con la intervención, en oca-

siones poco leal, de los muchos comisionistas que recibían la mercancía en consignación. Para reflejar lo que ocurría en Génova —ya se dirá porque no ocurre— necesitaríamos entretener la atención de la Asamblea durante mucho tiempo. Sintetizaremos para no hacer mal uso de la atención que se nos presta. Ocurría que los comisionistas encargados, mediante crecido estipendio, de la defensa de los intereses del fabricante, atendían, como más provechoso, a su negocio particular, y, con razones especiosas, desatendiendo las órdenes recibidas del productor, fijaban los precios de las mercancías arbitrariamente, poniendo la vista en la conveniencia del comprador. La reiteración con que se producía este fenómeno, desleal e incorrecto, obligó a pensar en su remedio. Antes de hablar de él convendrá hacer una excepción genérica en favor de los comisionistas que, obligados por la siempre reconocida seriedad de su firma, fueron ejemplo de honradez.

Sólo una acción corporativa podía, con probabilidades de buen éxito, intentar un remedio de eficacia. Sin desconocer los peligros que el intento ofrecía, la Federación de Fabricantes de Conservas del Litoral Cantábrico atacó la empresa. El triunfo ha sido brillante, y de él está legítimamente orgullosa. Gracias a su obra los malos negocios de uno y otro año, los viajes constantes de los productores a Génova con perjuicio para las tareas urgentes de sus fabricas, han terminado. Funciona en Génova una Delegación de nuestra entidad, servida por dos empleados activos y competentes, que se preocupa de defender los intereses de nuestros federados, conocer el mercado y sus necesidades, informando de continuo a los fabricantes, Gracias a la Delegación la mercancía puede enviarse sin peligro ninguno en consignación a cualquiera de las firmas que forman el cuerpo de comisionistas federados, elegidos de entre los más solventes y morales, de cuya honradez no duda ninguno de los fabricantes que utilizan sus servicios. Todos tienen la seguridad, garantizada por la Delegación, de que sus envíos no serán arbitrariamente depreciados y saben que el precio conseguido es el que corresponde a la calidad enviada que sufre en los casos de duda, el examen de la Delegación para seguridad del fabricante y del comisionista y garantía del cliente al que, por extranjero, nos

interesa tratar con doble lealtad, única manera de conquistarle definitivamente. A los treinta días de vendida la mercancía el exportador tiene la liquidación y el importe de la misma en su casa. A cambio de estas seguridades el federado deja en beneficio de la Delegación, para sueldos y sostenimiento, el uno por ciento del valor de la mercancía. Quien, curioso de mayores noticias de esta organización, las desee, puede leer los Estatutos de nuestra Delegación que, como documento anejo, hemos enviado a la Comisión organizadora de esta Asamblea.

* * *

Fijada la importancia del mercado italiano y apuntadas algunas de sus características, nos ocuparemos del Norteamericano que tiene, para la industria salazonera, una importancia capital más que por su consumo presente, por las posibilidades de ampliación que ofrece para el futuro. En efecto; Norte América es consumidora actualmente de 30 a 40 mil cajas anuales. (Por lo que se refiere a las conservas en aceite el consumo varía según la pesca de atún habida en California; cuando el año es abundante y los precios, de consiguiente, bajos, es preferida por razón de economía la pesca de California, trabajada con aceites de algodón.) Esas 30 o 40 mil cajas de anchoa en salazón las consumen las colonias griega e italiana principalmente. Las ventas se hacen directamente, pero debido a las condiciones especiales del producto (conservación limitada), a la gran distancia que nos separa de aquel mercado y a la falta de comunicaciones directas y rápidas fué generalizándose el sistema de envíos en consignación que, afortunadamente, se ha interrumpido.

La *Ley seca* ha perjudicado notablemente a la industria salazonera, como fácilmente puede comprenderse; no obstante, tenemos la evidencia de que una campaña sistematizada y moderna de publicidad haría duplicar en poco tiempo el consumo. Se comprenderá que teniendo esa idea trate nuestra Federación, en primer término, de normalizar el mercado, para una vez conseguido esto ampliarlo mediante la campaña publicitaria que se

considere de mayor eficacia. Para normalizarlo seguimos el procedimiento instaurado con buen éxito en Génova: crear una Delegación. El acuerdo es firme y cuando esta ponencia llegue a conocimiento de la Asamblea nuestro delegado estará en viaje para Nueva York con objeto de posesionarse de nuestra oficina en aquella plaza. A esta actividad nuestra la ha denominado «El Sol», de Madrid —al que estamos muy reconocidos— exhumando una frase del Boletín de la Cámara española de Buenos Aires, «exportación española en guerrillas» La Delegación de Nueva York tendrá menos trabajo que la de Génova. Su primer ventaja es la de no tropezar con un mercado desmoralizado. Sus principales cuidados serán: Hacer que los federados respeten el precio mínimo que las Asambleas de la Federación señalen encada caso, informar a la Federación de las necesidades y condiciones del mercado y estudiar los métodos más ventajosos de publicidad. Esta Delegación puede tener una importancia superior a la de Génova si concierta nuestra entidad un acuerdo con la Federación de Exportadores Españoles de Aceite de Oliva, interesada en aquel mercado.

* * *

Mercados acreedores a gran atención son los de Sud América, Holanda, Norte de Africa y los Balkanes. Por lo que hace a Sud América donde la colonia italiana es tan numerosa, la inseguridad del comercio impide trabajar, como fuera el deseo de los fabricantes, en gran escala. Holanda, que es productora, tiende a ser uno de los mercados más importantes para la anchoa a medida que sus Gobiernos pongan en ejecución el proyecto de ganar al mar el golfo de Zuiderzee, donde se pesca anchoa en grandes cantidades relativamente. En el Norte de Africa se trabaja con gran seguridad y con alguna importancia y en cuanto a los Balkanes es este un mercado importantísimo al que, individualmente, no ha llegado ninguno de nuestros federados por diferentes razones que nos abstenemos de enunciar por motivos de brevedad. Significaremos que existe el propósito de estudiar colectiva-

mente este mercado para intentar su conquista que puede resultar provechosísima para la economía de la industria conservera.

El mercado español es consumidor de un veinte por ciento de la producción de nuestras fábricas. Esto se ha conseguido merced a la sostenida propaganda realizada por los fabricantes de sus productos.

III

Terminamos. Mas antes sea permitido señalar a esta Asamblea aquellas necesidades que se consideran de mayor urgencia y cuya satisfacción representaría un avance considerable para la industria conservera. Necesítase que la Ley reconozca el derecho de la industria conservera a trabajar el pescado con los productos que garantizada su sanidad, tal el ácido acético, den al fabricante la seguridad de que los productos de su fábrica conservarán inalterable por mucho tiempo su bondad. Hemos trabajado por ese reconocimiento sin resultado satisfactorio por ahora, como hemos trabajado, con igual negativo resultado, porque las Aduanas de tercera clase estén autorizadas para devolver los derechos de la hojadelata admitida temporalmente, ya que la mayoría de los fabricantes del Cantábrico hacen sus exportaciones por Aduanas de tercera. Tenemos motivos poderosos para desconfiar de la acción tutelar del Estado y, sin embargo, nos ha parecido prudente consignar aquí esas dos necesidades urgentes de la industria conservera. Con lo que consideramos terminada la amable misión que nos encomendó, y por lo que le estamos agradecidos, la Sociedad de Estudios Vascos.