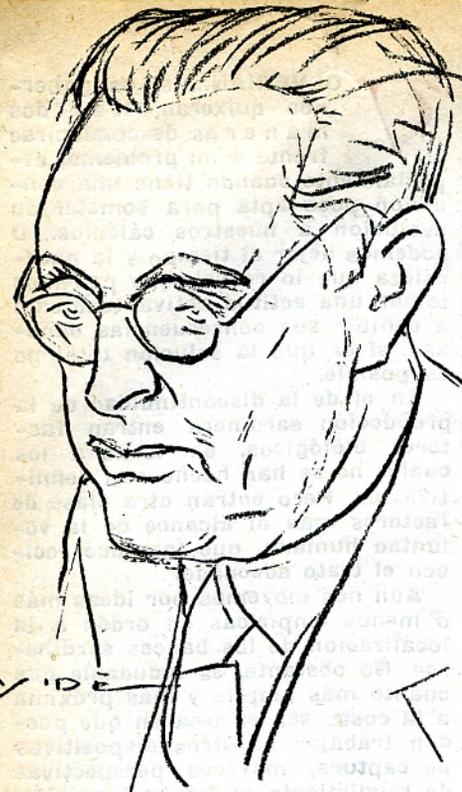


# EL RETORNO A LA IN EN LAS CONSERVAS DE



## PERFIL

**E**NTRE los hombres de negocios de hoy, se puede establecer una clasificación previa. Los hay que se contentan con seguir los impulsos de su instinto industrial o comercial, circunscribiéndose a la inmediata necesidad de transformar mercancías en dinero, sin mayores apetencias. Por desgracia, esta es la mayoría.

En la minoría, el instinto es sólo el punto de partida. La personalidad se va nutriendo después con otros aportes, que la relación comercial entendida en sentido transcendente, los viajes, los libros, el ejemplo de otros países y la propia originalidad suministran. El lector ya habrá adivinado que pertenece a esta estirpe de hombres de negocios, el que ahora traemos a las páginas de **INDUSTRIAS PESQUERAS**.

Una reciente actuación colectiva de la industria conservera española, ha colocado en primer plano a uno de sus más auténticos y probados representantes, Juan Ribas Barreras. Tal circunstancia ya sería suficiente para justificar el desfile por este lugar, a que amistosamente le sometemos, con un haz de cuestiones en la mano.

Por encima de los episodios de cada día, aunque sean tan sonados como el que ha congregado en la sede más clásica del conservadurismo español a los conservadores de la pesca, está en este caso el

hombre. El poco común valor de inteligencia, de cultura, de trabajo que en nuestro entrevistado se acumula.

Juan Ribas no ha sido sólo un vencedor de la rutina industrial, dentro del área de su negocio predilecto. Ya sería bastante que hubiera incorporado un sentido de dignidad artística a la propaganda de sus productos, y de refinamiento a la calidad de los mismos; que desplegara afán para introducirlos por los rincones del orbe.

Al lado de esto, hay en Juan Ribas un estudioso, día y noche desvelado por los problemas de la conservería, de la pesca y, en general, de la economía gallega. Y como en él se alian experiencia y ciencia, lo que da la vida y lo que dan los libros, lo que se descubre con los ojos propios y lo que se asimila de las descubiertas ajenas, sus palabras reflejan esa interior elaboración y surgen avaladas con las mayores garantías de objetividad y de acierto.

Para que Galicia deje de ser un país rico que vive pobremente, es

indispensable que los industriales no piensen sólo en su industria. Es preciso comprender la vinculación a los intereses generales del país, que no son solamente los que se esquematizan en los fríos guarismos del balance fiscal. Precisamente, porque Juan Ribas siente esta solidaridad con la vida y el espíritu de su tierra y de su mar, que extravasan el círculo estricto del fabricante, y trascienden a empeños más ambiciosos social y culturalmente, nos place destacar esta cualidad y desear que se torne contagiosa y fértil.

Nuestro diálogo, enmarcado dentro de las limitadas perspectivas que la Revista sirve, tenía que recaer forzosamente sobre las inquietudes conserveras de esta hora. Pero ha sido entendido con visión amplia y concreta a un tiempo, apuntando soluciones cuando es posible y, en todo caso, dejando la improvisación y la especulación teórica para... los que nunca lograrán captar la realidad económica desde sus torrecillas burocráticas.

### —¿Qué perspectiva ofrece la producción conservera para 1947? ¿Optimista?

—Las campañas conserveras se abrieron siempre con signo de interrogación, frente a la incertidumbre, abundancia o escasez de pesca. En la de 1947, el interrogante pesa sobre otros factores, cuya favorable solución y desarrollo gravitarían con sello optimista la presente campaña; pero, con escaso e inseguro suministro de

primeras materias, pesca incierta, mercados inabordables por desajuste de costos y faltos de claras directrices para exportar, no hay, en verdad, otro motivo para ser optimista que la fe del fabricante en la influencia de lo sobrenatural en lo económico, única que lo mantiene en línea de trabajo.

### —En torno a la sardina ¿qué problemas deberían abordarse?

—La pregunta es poco precisa, pero en su misma imprecisión se puede fundar la respuesta. Para el fabricante de conservas, el problema de la pesca es de cantidad y calidad de la sardinas u otras especies, y esto se conjuga mal con los intentos de regulación de precios y distribución de pesca. Si ésta es poca, el fabricante serio no podrá trabajar y el pescador no se verá retribuido debidamente, por la escasez de las capturas, y perderá interés por salir a la mar, agravando el problema. Con abundancia, con verdadera abundancia,

no hay tope que aguante, como lo prueba la campaña de chicharro en el Norte, donde el fabricante serio no compra sufriendo los perjuicios de cumplir lo dispuesto.

En cuanto a la calidad del pescado, la situación es parecida, porque el pescador seguro ya del precio no cuida su mercancía, ni el fabricante puede pagar más caro lo que es bueno, sino que tiene que aprovechar la oportunidad de compra, sea buena o mala la pesca, con el consiguiente perjuicio para la calidad y el crédito.

Desgraciadamente, parece que

# INTERVENCIÓN

## EXPORTACIÓN

### D. JUAN RIBAS BARRERAS, SOBRE ESTOS TEMAS, NOS DICE...

nos hallamos en uno de los ciclos de escasez de sardina que no ha podido ser modificado ni por el perfeccionamiento de las artes ni por el mayor radio de acción de las embarcaciones sardineras y, aunque este fatal y conocido fenómeno impone su ley inexorable, no puede menos de hacerse notar que la excelente sardina de la ría ha ido disminuyendo de manera constante, y a medida que el raspado de fondos en la costa se iba haciendo de manera más concienzuda por las artes de arrastre, así como a causa del abandono, por armadores y patronos, de la tradicional pesca con raba.

Al pensar en este fenómeno considero que la raba no sólo debía actuar como simple cebo, sino que, aun desconociendo su grado de permanencia en las aguas, creo que constituía un aporte de nitrógeno, y nadie desconoce ya los sorprendentes resultados obtenidos con el "abonado del mar", o sea con el incremento artificial de nitrógeno en las aguas que produce un notable aumento en la densidad de los bancos y en el tamaño de sus individuos.

Anoto el hecho porque la industria conservera necesita cantidad y "calidad" de sardina y, no podemos olvidar, que la pesca del caldeo, con la del "jeito", son las que han dado el prestigio a nuestra producción, y todo lo que se haga para disponer de estas calidades no será baldío ni menos importante que conseguir hoja de lata, aceite, carbón o alambre; aunque, por desgracia, la interdependencia de los factores económicos es de tal fuerza que no podremos disponer de buena sardina hasta que tengamos trigo, y se puedan adquirir salvados y comedillas que hoy son necesarios para el consumo humano, ni podrá promoverse el empleo de la raba hasta que el marinero pueda elegir la calidad que le convenga, pues nadie debe imponerle que exponga su dinero y trabajo con cebos que no son ef-

caces. Lo importante es que el marinero vuelva a pescar al caldeo, y no el procedimiento de in-

tervención o distribución, que en nada aumentan el volumen y calidad de las capturas.

#### —¿Es probable que la hojalata prometida sea entregada oportunamente?

--No sólo no es probable, sino que es ya imposible, porque estando en el cuarto mes del año, los fabricantes no han recibido todavía las primeras partidas de los cupos prometidos y, por el contrario, se anuncian modificaciones en las disposiciones reguladoras, que por

lo menos, inmobilizarán una parte de las escasas disponibilidades para suministros. Si no hay pesca, todo sobra, pero si la hay en abundancia la parte inmobilizada o retrasada no podrá utilizarse y el problema será más agudo y la pérdida será más cuantiosa.

#### —Si la pesca es abundante, ¿será suficiente el suministro de aceite asignado?

—Con pesca abundante, sólo la industria conservera gallega absorbería la totalidad del cupo nacional, pero ya el Gobierno ajustó la cantidad de aceite a la probable cantidad de hoja de lata, de manera que por mucho aceite que tuviéramos no se podría hacer más conserva que la que contuviesen los envases disponibles. Los fabricantes de conservas no piden ni desean inmobilizar productos necesarios para otros usos, sino que lo que se les asigne lo reciban en tiempo oportuno para preparar la fabricación y trazar con tiempo, dentro de las exiguas posibilidades actuales, un programa mínimo y apropiado para los mercados que deseen trabajar.

Con cinco meses de espera por un cupo, no es fácil que la moral aguante, ni organizar campañas, ni posibilidad de gestionar pedidos en países distantes miles de millas. Si la pesca es insegura siempre, es por lo menos necesario contar previamente con que trabajarla, y así el laterio, el aceite, el carbón, la madera y las puntas deben esperar porque la sardina no espera, y se presenta sin tener en cuenta la llegada o retraso de los cupos. La pobreza de las campañas pasadas, trastorna un poco el buen pensar y se confía en que no habrá pesca, pero ésta puede presentarse sin avisar.

#### —¿Cuales son los obstáculos más poderosos que se oponen a la exportación?

—Me referiré a las dificultades actuales y a las previsibles en unos años, sin bucear demasiado en el futuro.

Creo que, afortunadamente y por cierto tiempo, no debe temerse una saturación "global" de los mercados exteriores. Digo "global", porque si bien unos repondrán sus "stocks" de conservas antes que otros (Norte América los ha re-

plazando al urgente, en otros, por el contrario, al mejorar sus medios de pago aumentará su poder de compra que equilibrará el mantenimiento de las buenas posibilidades de venta en el exterior.

En general, las necesidades son de tal magnitud y la línea ascendente del consumo de conservas es tan acusada, que nuestra producción conservera resulta insignificante, pudiéndose prescindir de

ella como sin ella se hizo y se ganó la guerra. No es, por lo tanto, un problema de colocación pura en régimen de libre comercio, sino que existiendo un mercado mundial de necesidades insaciables, en las zonas de mayor consumo no están en relación sus necesidades con sus posibilidades, que se ven artificialmente limitadas por desajuste de producciones y cambios, presionadas por créditos e intervenciones interestatales, por creación de núcleos políticos de economía deforme, por aislamientos estratégicos y agravación de los nacionalismos económicos, una s veces forzados por las circunstancias y otras producto de la imitación y de la ley del mínimo esfuerzo industrial, que desea vivir protegido y evitarse el esfuerzo de crear y competir.

Este es el complejo en que debemos desenvolvernos, y que mantiene todavía el régimen de compras masivas de conservas, bien por los Gobiernos, bien por grandes grupos financieros. Antieconómicas para el fabricante particular, pero seductoras para los Gobiernos, por la masa de divisas que ofrecen, sin pensar que no pueden establecerse cambios internacionales con cargo al sacrificio de los exportadores, ni es la forma clásica del comercio de conservas en que impera la marca, la calidad, el cliente y otros sutiles medios de mejorar un precio.

### *—¿Deberán ser más flexibles los precios y el cambio?*

—Parecería lo natural que nuestro país, ante esta subversión política y económica, desvinculado de Europa central, ausente del concierto de las grandes potencias financieras por pobreza de medios, tratase de ganar por agilidad lo que le falta de consistente influencia, y por ello no parece explicable el concepto estático de precios y cambios internacionales que se viene siguiendo, pues debe tener en cuenta que muchos de nuestros artículos de exportación, entre ellos las conservas, no son imprescindibles como antes dije, sino que somos nosotros los que debemos atraer al comprador antes que otros más avisados se lo lleven, no pudiendo pretender que nos paguen precios superiores a los internacionales, posibles para operaciones con comerciantes particulares, ya que en los contratos de Gobiernos juega primordial papel la presión económica o política sobre la nación más débil, para exigirle precios en pérdida.

### *—¿Podrían ensayarse otras medidas para estimular la reconquista de los mercados exteriores?*

—En lo anterior van apuntadas varias soluciones, que no son las únicas, y se pueden estudiar o proponer otras, pues no es otro nuestro deseo que una estrecha colaboración, ya que en ello se juega el porvenir internacional de la industria, que nadie más que los fabricantes desea mantener, aunque parezcan ignorarlo, por olvido de las crisis en la venta interior. Ahora bien, estas situaciones no se resuelven más que con

claridad y buena disposición, para enfrentarse con las realidades del momento. Si el Gobierno considera que estamos bajo el signo de la divisa, y que hay que exportar, debe exportarse sin que en contra puedan oponerse situaciones particulares, ni defectos de organización, pues lo que sea igual no es ventajoso para nadie. Lo único es fijar el procedimiento compensatorio para equilibrar nuestros costos a los internacionales.

### *—¿Cómo reaccionar ante la competencia de otros países?*

—El estudio de la competencia presente y actuante y la competencia posible, es de tal interés por el peligro que encierra que merece un estudio aparte. En ello cabría acometer la organización de

un grupo español de conservas de transcendencia internacional. Para otro número de la Revista te prometo unas líneas sobre estos interesantes aspectos del futuro de nuestra industria.

## **FINAL**

**A través de las manifestaciones que recogemos, se trasluce la hondura y la complejidad de las cuestiones que, al presente, conturban el panorama conservero. Como es, en el campo industrial, una de las primeras actividades gallegas, y tradicionalmente ha sido, en la**

**compensación de la balanza internacional de pagos una contribución importante, no estará de más subrayar la necesidad de que encuentre el medio apto para que tantas inquietudes se despejen, al menos en cuanto no dependa de factores incontrolables.**

**El camino para lograrlo, está en la comprensión; no en el aislamiento. Está en la flexibilidad; no en el automatismo.**

**Busquemos la senda fecunda, mediante un esfuerzo recíproco, dejando al margen los conceptos cerrados y las posiciones previas, que tan deplorable resultado dieron.**

**Al fin y al cabo, no se trata de imponer dogmas económicas, que en estos tiempos no cabe establecer como inmutables. Se trata de problemas de producción y de consumo, de producir y de vender, y siempre ha sido este el campo mejor abonado para la transigencia y el diálogo.**

**MAREIRO**

