

Como todo el mundo sabe, nuestro hoy declinante emporio conservero comenzó a edificarse sobre los plateados lomos de la sardina. Este ha sido el recurso clave de nuestro desarrollo pesquero, conservero generoso de nuestra economía de la mar y el que nos ha permitido entrar por la puerta grande en los mercados extranjeros, a base del enlatado en aceite de oliva principalmente. Conserva al estilo de Nantes.

La sardina no ha dejado de ser tan sabrosa como hace cincuenta años. ni tan apta para el enlatado con su ingrediente clásico, u otro que lo haya sustituido como sucedáneo autorizado. Y sin embargo, la crisis comercial de la sardina es ostensible y dramática. Se sigue cotizando hoy en lonja más o menos a los mismos precios que hace cincuenta años. Todos los alimentos han cuadruplicado, quintuplicado su precio. Sin embargo, la sardina sigue igual.

Las consecuencias de esta congelación comercial que rodea a la sardina son incalculables. Pero el misterio está en la pérdida de aliciente que reactiva la demanda. Las cajas de conserva de sardina se apilan en los almacenes de las fábricas por falta de demanda. ¿Cómo puede producirse este fenómeno cuando otros alimentos adquieren precios abrumadores encarecidos?. Y cuando el consumo potencial ha aumentado.

Sin atacar este problema para la industria conservera española, y especialmente para la gallega, no será fácil que el panorama pueda mejorar.

#### EL AUGE DE LOS TÚNIDOS

Frente a la depresión de la sardina —es también de la caballa, el espadín y otros peces de tallas menores— está el auge espectacular de los túnidos. En

# LOS FACTORES

La crisis del sector pesquero, que día a día nos viene ocupando, engloba la de un subsector importantísimo: el de la transformación de la primera materia extraída en productos enlatados. El tema ha ganado el primer plano de la atención pública, en época reciente, por motivos notoriamente ingratos: el de las intoxicaciones generadas por el consumo de aceite de colza y el de la voluminosa deuda que todavía colecciona, contraída por importadores de Libia.

El primer factor, que nunca debió afectar a nuestra industria conservera de pescados y mariscos, puede considerarse superado, a pesar de que increíblemente el azote sigue causando víctimas desde hace casi dos años. El segundo ha sido remediado a medias, pero aún el desequilibrio tiene proporciones perturbadoras, más o menos localizadas.

especial del atún blanco, mal llamado bonito. Es notorio el corrimiento de la demanda hacia este grupo de especies, a expensas de aquella resignada clupea.

Los túnidos, en cambio se han encarecido espectacularmente. Para aprovisionar regular y holgadamente una fábrica en actividad durante la temporada, la empresa ha realizado voluminosas inversiones, a base de capital de préstamo también desorbitadamente encarecido.

Sobre la demanda de túnidos enlatados, pesan dos factores de encarecimiento del proceso productivo: las retribuciones de la mano de obra por la proporción en que se emplea principalmente y los intereses bancarios altos que exige la obtención del circulante en su momento.

Una y otra concausa principalmente obliga a que la oferta de túnidos enlatados resulte poco asequible para las economías familiares medias, que son las llamadas a consumirlos. Una lata club de bonito en aceite se vende sobre 110-120 pesetas. Hasta hace pocos años la misma lata se vendía a 35 ó 40 ptas. En la misma proporción se han encarecido las otras preparaciones de las mismas especies.

La consecuencia más notoria es que, la masa de mercancías que se obtenía en las épocas de auge del consumo de sardinas en conserva, no se ha compensado con la expansión de los túnidos. Al menos en cuanto al índice de rentabilidad para el fabricante, debido al bajo coste primario de la clupea.

#### LA CONSERVA DE MARISCO INASEQUIBLE

La otra fuente de primera materia básica procede de los mariscos. Especialmente la almeja y el berberecho, también originariamente baratas, especialmente la segunda. De todos modos, en orden a su potencia utilizable mediante extracción estacional, el volumen de la oferta prima-

ria de estas especies no es comparable a la de las otras.

De cualquier modo, cuantos factores encarecimiento han gravitado sobre el mercado, hasta reducir a términos cada día menos amplios la capacidad de absorción, también operan en orden a los mariscos enlatados, hasta extremos desorbitados. Bastará decir que una lata de almejas puede venderse a 540 ptas., si es de berberecho a 325 ptas., para decir que se está rozando el límite de lo prohibitivo, para nuestra capacidad media de compra.

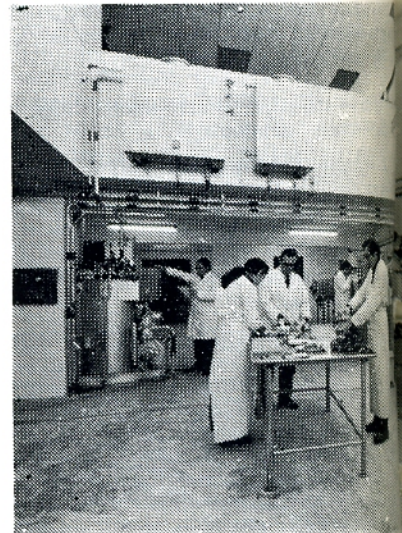
#### EXPORTACION Y COMPETITIVIDAD

Los factores que hasta aquí hemos relacionado vienen frenando la expansión del mercado interior, e inmovilizando cada vez mayores pilas de mercancía en los almacenes de las fábricas. Por eso sería hoy más conveniente que en cual-

## INDUSTRIAS PESQUERAS

*prepara su edición  
extraordinaria anual,  
en la que se  
refundirán los números  
del 1 y el 15 de abril.  
Esperamos la cooperación  
de nuestros  
colaboradores y  
anunciantes, para  
lograr la mayor  
solvencia y eficiencia  
de la obra que  
de nuevo emprende*

## INDUSTRIAS PESQUERAS





# DE LA CRISIS

Con independencia de un contratiempo y de otro, esta rama de la producción fabril, para Galicia fundamental, se halla también en crisis. Cada día el número de fábricas que se cierra es mayor. Las suspensiones de pagos han comenzado a estallar. Y las empresas de esta clase que se hallan en actividad subsisten con dificultades crecientes, con escasas perspectivas de rentabilidad.

¿Hay a la vista elementos de razón que permitan fundamentalmente esperar un cambio de signo a plazo corto o medio? Esta es la cuestión que urge contestar con frialdad, con estricta objetividad.

Es indudable que el proceso de desmantelamiento se ha iniciado. Para contenerlo es necesario que se remuevan las causas que nos han llevado a la situación actual. No nos proponemos analizar todas en su conjunto y profundidad, pero es preciso reaccionar de algún modo frente a una amenaza socio-económica de tanta magnitud para la economía española. Y para la gallega esencial y visceralmente.

quier otro momento, tener las puertas abiertas al exterior.

Cada día esta segunda ala del negocio conservero se ha hecho más erizada y complicada. Para los países europeos las rigideces arancelarias no estimularon la expansión, sino todo lo contrario. Competidores tan directos como Putrolaygtaa rruecos, vienen disfrutando desde hace años de aranceles más bajos, en torno al 15 por cien, que los aplicados a las conservas de pescados de procedencia española.

Vieja reivindicación que nuestra industria ha defendido año tras año, pero que no se ha alcanzado ni aun cuando se anuncia para fecha próxima la entrada en el Mercado Común. Este factor, convertido en sustraendo de la competitividad, ca-

da día es más oneroso, porque los precios de base aumentan.

Lo que en algún momento pudo ser conllevado, cada día se torna más difícil, aparte de la creciente agresividad de los ineludibles competidores colaterales.

## AMERICANOS Y ARABES

El otro horizonte exterior que atraía la demanda conservera, eran México y los países sudamericanos. Pero estos mercados se han derrumbado por causas internas, de difícil superación. No solo en el mercado conservero sino en los otros que España sostenía.

Para suplir esta fuente de demanda se han ensayado las exportaciones a países árabes, enriquecidos fulgurantemente por el petróleo. Pero esta fulguración se está apagando y la fluidez dineraria se ha contraído. El caso estrepitoso de Libia basta para convencerse.

## MAYOR MECANIZACION

Otro de los aspectos en que la crisis tiene su raíz, es la relativamente corta mecanización del proceso productivo en esta industria. Aunque se han efectuado avances importantes, en algunas factorías modernas o modernizadas, lo cierto es que la mano de obra, especialmente la femenina, se ha reducido poco o nada.

La nomina de retribuciones y el costo de los seguros sociales absorbe cada día más cantidad de numerario, dejando escaso margen para la explotación del capital circulante. La mayor tecnificación del proceso podrá aliviar la pesadumbre de los costos laborales, aunque tal vez no mucho.

En tal dirección es necesario investigar más, hasta alcanzar un grado de mecanización más acorde con los tiempos.

## FINANCIACION DE PROCESO FABRIL

La situación que dejamos esbozada, supone una creciente dependencia del capital de prestamo, para sostener un ritmo de explotación teóricamente rentable. Al encarar este aspecto de la cuestión nos encontramos con la barrera casi irremontable de interés del dinero bancario. Creditos a un interés que bordea el 20 % solo podría soportarse por industrias en esplendor, no por una industria en crisis.

Aun así la situación tendría que ser tan lucrativa que por lo menos permitiese al fabricante obtener un rendimiento anual del 40 o el 50 %, lo que en una industria de esta clase resulta una utopía.

Estamos tocando un tema vidrioso, pero fundamental. Si se quiere restaurar la rentabilidad de las industrias, reducir el paro, evitar suspensiones y quiebras, es necesario modificar la política crediticia. Cuando menos para evitar que las industrias que mejor o peor sostenemos aun, resulten devoradas por el creciente desfase entre economías que debieran ser complementarias. Desfase que podría acabar en que una acabara con ia otra.

Concedemos a este aspecto de la cuestión la importancia que tiene. Debemos suponer que la necesidad de cubrir los posibles impagados obliga a encarecer el servicio. Pero hasta el punto de que puedan provocarse mayores, riesgos.

## LA MAR Y EL HUMOR

ESTUDIANDO EL NUDO



*Planta piloto de conservas, en el Laboratorio de Investigaciones Pesqueras de Vigo.*

