

El reajuste de los gastos y la estabilización de los precios

por MAREIRO

Solo sobre una base económica correcta, puede asegurarse la industria un desenvolvimiento próspero.

En todas las actividades económicas de tipo general, se registran épocas favorables y épocas desafortunadas para el productor. Pero en ninguna alcanzan estas alternativas tanta intensidad, como en la pesca marítima.

Pensar en suprimir radicalmente el fenómeno a que apuntamos, no sería pensar: sería soñar. No obstante, el carácter excesivamente aleatorio que esta industria mantiene, es susceptible de ser disminuido en gran proporción, y reducido a estrictos y discretos límites.

De antiguo se deja sentir esta necesidad, pero nunca con el apremio que hoy reviste.

Una desproporción que comienza por poco, va ganando volumen a medida que el tiempo avanza, y las relaciones económicas adquieren mayor complejidad. Paralelamente tiene que marchar la organización comercial del productor, en la pesca tradicionalmente retrasada, por circunstancias fáciles de precisar.

La industria pesquera española, solo ahora comienza a evolucionar hacia las grandes compañías. En su origen fué una actividad generada por el ahorro familiar, o individual, manteniendo este carácter aun en la mayoría de las empresas existentes.

Y cuando todo se resuelve en un círculo reducido e identificado hasta en sus menores detalles, la organización comercial no resulta internamente muy necesaria. Mas cuando las circunstancias externas se tornan complejas y exigentes, no es posible mantener las cosas en estado rutinario que traen desde su originación.

• • •

El reajuste de los gastos de explotación, juzgamos que debe ser el primer objetivo de la organización técnica que la industria necesita.

La naturaleza discontinua de la industria, se ha reflejado también en los gastos, ocasionados principalmente por los suministros indispensables para el ejercicio de la pesca.

De la industria dependen otras explotaciones secundarias, en las que es frecuente comprobar la obtención de lucros copiosísimos para sus explotadores, mientras el productor principal se desenvuelve estrechamente.

En la pesca marítima de altura se ofrecen repetidos ejemplos del fenómeno que mencionamos. No puede tener otra raíz el mal, que la excesiva despreocupación del armador por el precio de sus adquisiciones, por la insolidaridad con que realiza las compras, por la falta de inteligencia entre ellos para las adquisiciones directas y en cantidades elevadas, etc.

Si el armador deja un excesivo margen a las ganancias de los otros, lo hace a expensas de sus ingresos, de lo que en ocasiones le es indispensable para sostenerse en su oficio. Solo organizándose debidamente, no con sentido profesional o social, sino técnico, mercantil, podrá evitar los gastos innecesarios y reducir a su proporción estricta los necesarios.

Si siempre este principio ha sido de buen gobierno para la industria, ahora lo será mucho más. Ahora los gastos se han duplicado o triplicado, alcanzan propor-

ciones insostenibles, por muy favorablemente que las cosas marchen.

Y esta consideración adquiere mayor virtualidad, si se tiene en cuenta que el postulado en que se inspira habrá de ser practicado escrupulosamente por los competidores nuevos, por las compañías que se lanzan al ejercicio de la pesca con los medios mejores y la mas perfecta organización.

• • •

Al lado de esta labor otra: estabilizar los precios.

Las alternativas de abundancia y de escasez, no tienen porque reflejarse con tan excesiva intensidad como se proyectan hoy, sobre los precios. Existen medios casi automáticos de regularizar la oferta, acomodándola al volumen mas o menos normal de la demanda, y es indispensable emplearlos para evitar el salto de los precios y la especulación que, a la sombra de estas variaciones, se produce.

Las ganancias de la pesca en tierra, no tienen porque depender de la suerte, como las producidas directamente por el mar. Aquellas deben estar en relación con el trabajo y el capital empleados, exclusivamente, como ocurre mas o menos en las restantes industrias.

La estabilización de los precios equivaldrá a la estabilización de la industria.

Claro es que nos referimos a una estabilización muy relativa, pero ya esta relatividad sería bastante.

Al lado de una ventaja así para el productor, produciría otras no menos interesantes para el consumidor, que no debe ser olvidado cuando se trata de dar a las cosas de la industria una estructuración mas racional y eficiente, para servir las necesidades generales a que aquella está consagrada.

No existe, ni será fácil encontrar, métodos comerciales que den a las cotizaciones del pescado fresco, la firmeza y homogeneidad que tienen las de otros productos alimenticios; la carne, por ejemplo. Pero esos métodos pueden reducir a lo indispensable el margen de oscilación.

Limitándose el productor a traer pescado a puerto, y ofrecerlo en la subasta, no hará más que contribuir al mantenimiento de la situación viciosa que tratamos de corregir. Pero si su organización se extiende a la explotación de cámaras frigoríficas, a los medios de transporte, al establecimiento de pescaderías de venta directa, al sostenimiento de una propaganda inteligente y sistemática en todo el país, etc. habrá dado el paso más eficaz para la consolidación de su industria.

No precisa el productor perseguir en estas actividades mercantiles complementarias, un caudal de lucro tan medrado como ha de pretender el que las emprende aisladamente, sin interesarse poco ni mucho en el negocio puramente industrial. Por eso su obra puede representar un beneficio general, aparte de la particular ventaja que para los armadores representa todo aquello que asegure la estabilidad de su industria.

El público recibirá en ahorro de gastos vitales, indispensables, el fruto de la mejora comercial a que apuntamos, y sin duda sabrá agradecerlo en mayor adhesión al producto que consume.