

DEMOGRAFÍA Y ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA GALLEGA DE CONSERVAS DE PESCADO DEL SIGLO XX

Ponencia presentada a la sesión nº5 “La pesca en la economía española, siglos XVIII-XX”

Joám CARMONA BADÍA
Anxo FERNÁNDEZ GONZÁLEZ
(Universidad de Santiago de Compostela)

La historiografía económica de los últimos años se ha ocupado tanto de las grandes líneas de la evolución de la industria española de conservas de pescado como de algunas de las particularidades que una industria tan influida por su medio natural ha presentado en cada una de las zonas marítimas en las que se ha desarrollado ¹. Mucho menos es lo que se ha dicho sobre aquellos otros aspectos que, como son los de estructura y características del mercado o los relativos a la historia empresarial, que exigen un enfoque micro, desde el estudio de las propias unidades de producción.

La comunicación que aquí se presenta es una primera y muy provisional aproximación a algunos aspectos de la evolución empresarial y de la organización industrial del sector gallego de conservas de pescado, y forma parte de un proyecto más amplio orientado a la explotación de una extensa base de datos empresarial en la que todavía estamos trabajando. En ella se trata de recoger información básica sobre todas las empresas que dentro de este sector -el de las empresas que fabrican conservas herméticas de pescado, no incluyendo por tanto salazones ni escabeches tradicionales- han existido en Galicia desde la creación de la primera en el año 1836 hasta la actualidad. Hemos formado así una base de 347 empresas, en la que incluimos para cada una de ellas datos como fecha de iniciación y de cese; causas y formas en que se produce éste último; modificaciones en los socios, formas y razones sociales; cifras de producción y empleo para los años en que existen estadísticas disponibles; número de plantas y su localización para cada empresa, etc. Para ello hemos comenzado por vaciar los datos de las matrículas provinciales y locales de la contribución industrial, lo que nos han proporcionado una primera aproximación que después hemos revisado severamente sobre la base de una amplia colección de fuentes impresas y manuscritas, que van desde los conocidos Anuarios Estadísticos de Pesca hasta los protocolos notariales, pasando por el Registro Mercantil, la información de las propias empresas o la prensa especializada, cuya publicación central, Industria Conservera, se viene editando desde 1934. Finalmente, hemos contrastado toda la información anterior con la que obra en los archivos de la antigua Unión de Fabricantes de Conservas de Galicia (hoy ANFACO).

En esta primera presentación de resultados ofreceremos primero un panorama sobre las fluctuaciones en la creación y el cese de las empresas conserveras a lo largo de un siglo, construido no sobre la base de los datos del Registro Mercantil, que no incluirían sino una muy pequeña parte de ellas, sino sobre el universo total de las empresas que en algún momento han existido, relacionando los principales cambios en la demografía empresarial con los ocurridos en el conjunto del sector. La segunda parte de la comunicación estará dedicada a avanzar algunas primeras ideas sobre dos tópicos extremadamente arraigados en la literatura sobre la industria española de conservas de

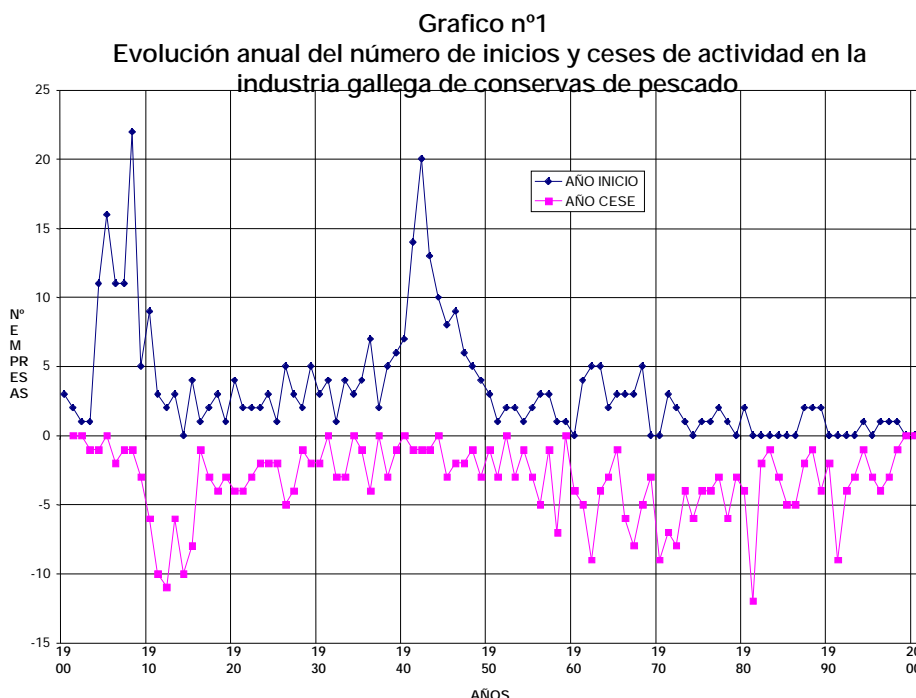
¹ Carmona Badía (1985; 1995); López Losa (1997); Gómez Pellón, ed. (2000); Díaz de la Paz (1992 y 1999); Ocampo (1999); Ríos (1999).

pescado: el del excesivamente reducido tamaño y elevado número de empresas, y el de las consecuencias que esto ha tenido sobre su desarrollo. A este respecto trataremos de mostrar que la industria conservera gallega no tenía una dimensión particularmente pequeña ni era empresarialmente tan numerosa en el periodo anterior a la guerra civil, y que si comenzó a serlo fue a consecuencia de la intervención que éste, como otros sectores, sufrió durante los años de la autarquía.

Los resultados de este ensayo podrían en su caso resultar representativos por dos motivos. El uno, que Galicia no solo ha sido durante todo el siglo la principal región conservera de pescado, sino que además ha ido aumentando progresivamente su participación en el total español, sobre cuya producción representa en la actualidad aproximadamente un 75% en términos de valor ². El segundo, que casi se podría decir que esta industria ha sido en Galicia una industria-país, o dicho de otro modo, que las características que se han predicado de la empresa gallega en general han sido la mayor parte de las veces tomadas de las de la industria conservera, y así notas como el dominio de la pequeña empresa, la vulnerabilidad financiera o la incapacidad para crecer aparecen como comunes en los análisis del universo empresarial gallego.

1.- LA DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DEL INICIO Y EL CESE DE LAS EMPRESAS CONSERVERAS GALLEGAS

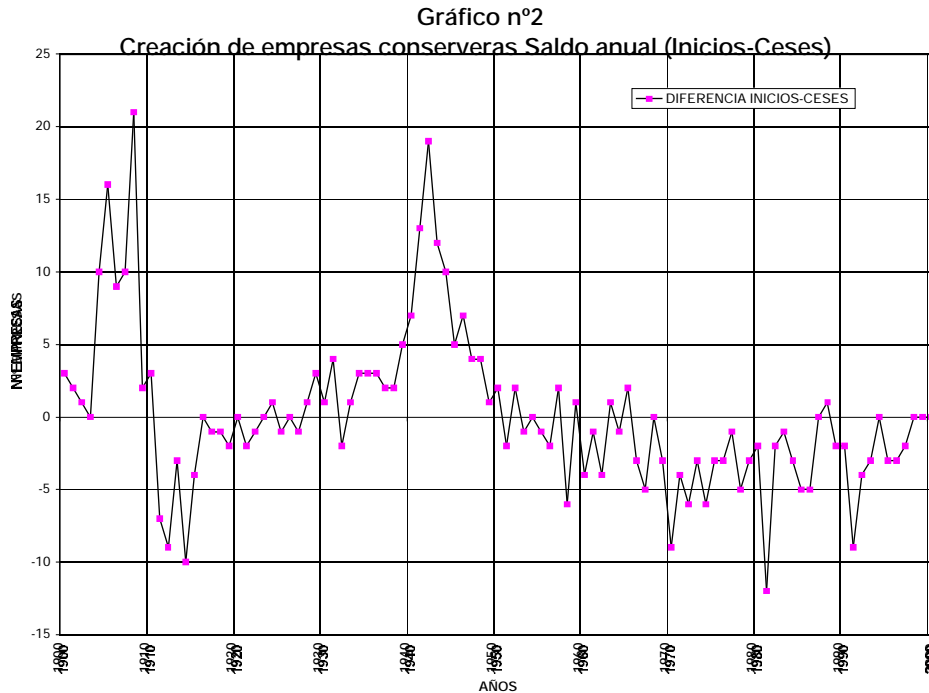
El Gráfico nº1 representa el número anual de inicios y ceses empresariales en el sector entre el año 1900 y el año 2000. Hemos omitido en esta primera aproximación el periodo anterior a 1900 por ser el número anual de incidencias reducido y por persistir algunas dudas sobre el año de cese de algunas de las empresas más antiguas.



Inicios y ceses se distribuyen a lo largo del siglo de forma clara y desigual. Del lado de los primeros aparecen dos etapas destacadísimas en las que se concentra una

² García González (1998), A industria conserveira: análise económica dunha industria estratéxica en Galicia., Santiago, IDEGA.

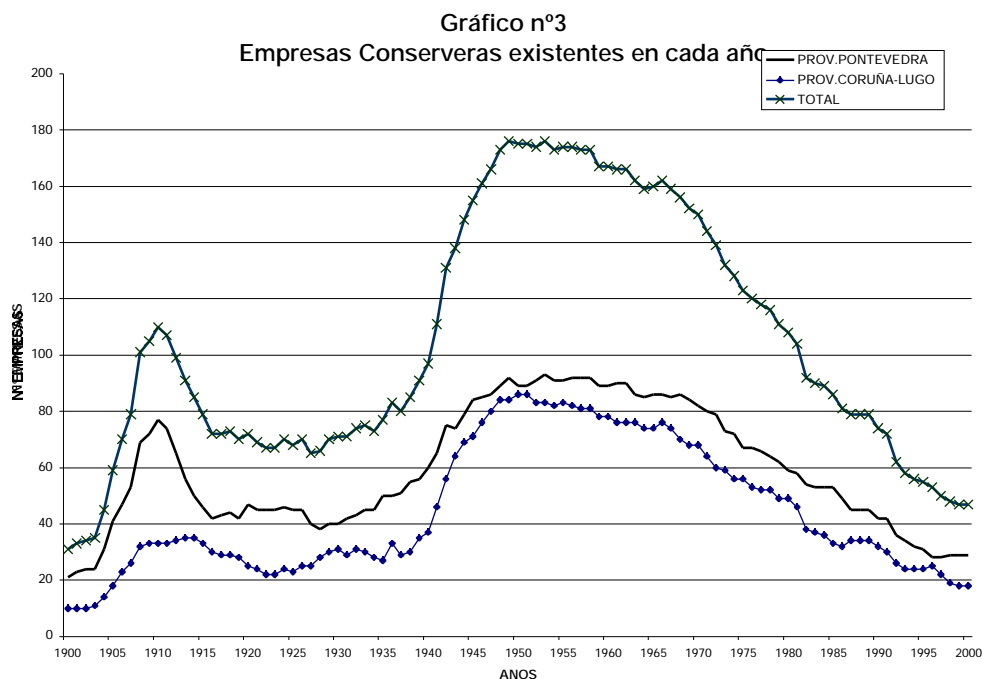
parte muy importante de la creación de empresas, seguida cada una de ellas de otra etapa de relativa estabilidad, con una tendencia ligeramente sesgada al alza en el primero de los casos y progresivamente orientada a la baja en el segundo. Del lado de los ceses puede observarse la misma concentración en un periodo breve durante los años 1909 a 1915, así como un amplio goteo anual a partir de 1960, que aunque no alcanza la virulencia de las deserciones de los años de las vísperas de la primera gran guerra, tiene a medio plazo un efecto mayor.



La primera fiebre de creación de empresas conserveras arranca en 1904 y culmina en 1910. Superado el periodo de nacimiento del sector, marcado por las dificultades en la provisión de hojalata y aceite y por las discontinuidades tecnológicas propias de los inicios de cualquier sector industrial³, los buenos resultados económicos de las primeras empresas y las favorables perspectivas de las exportaciones disparan las nuevas iniciativas conserveras. En estos sus primeros momentos, se trata de un sector muy competitivo, para el que no existen prácticamente barreras de entrada ni de salida. Es suficiente con alquilar un local próximo al mar y disponer de los mínimos recursos necesarios para comprar sardina y materias auxiliares y pagar a las trabajadoras; incluso la maquinaria no es difícil de adquirir de segunda mano. Si el negocio sale mal, tampoco existen costes hundidos. Se concentran las factorías en las Rías Bajas, básicamente en Vigo y en los puertos de las penínsulas del Morrazo y Barbanza. La multiplicación de su número se corresponde con un fuerte crecimiento de la producción y de las exportaciones⁴, y el número de bajas es durante este periodo expansivo limitadísimo. El saldo vegetativo resulta espectacular (Gráfico 2) y, sobre una base relativamente reducida, el número de empresas presente en el sector más que se cuatriplica (Gráfico 3), superando el centenar en 1909.

³ Carmona Badía (1985).

⁴ Carmona Badía (1985) y (1995).



El segundo momento en el que se concentra la creación de firmas conserveras es el periodo 1939-1949. Partiendo de bases más altas que en el auge de comienzos de siglo, y contando también con una reducida mortalidad, el stock de empresas se duplica entre 1939 y 1949, que es el año en que se alcanza el número máximo de toda la historia del sector⁵. Las características de este segundo impulso son completamente distintas a las del primero y están presididas además por una doble paradoja. Por una parte, la de que la creación de empresas conserveras, que había sido intensa a partir de 1937 al calor de los máximos históricos de producción alcanzados durante la guerra civil, no se detiene sino que se amplifica cuando a partir de 1941 las cifras de producción se derrumban⁶. Por la otra, que este auge creativo se está desarrollando en un momento en que tanto primer establecimiento como ampliación de empresas están severamente reguladas, y sujetas a fuertes restricciones⁷.

El primer aspecto de esta paradoja se explica por la propia naturaleza de la intervención. Desde septiembre de 1936 la Unión de Fabricantes de Conservas venía actuando como intermediaria tanto en la provisión de conservas a la Intendencia Militar

⁵ Es muy probable que algunas de las iniciativas que se dieron de alta entre 1939 y 1941 empezaran a trabajar uno o dos años antes. De hecho, existen diversos informes que sitúan el comienzo de la tendencia ya en el año 1937, en cuyo caso la curva registraría valores algo mayores para estos años en detrimento de los correspondientes a los años 1941, 1942 y 1943. Véase por ejemplo “Información sobre la situación económica” de la Cámara de Comercio de Vigo de junio de 1942 en Archivo Cámara Comercio Vigo, leg. “Estadísticas”.

⁶ Las exportaciones habían comenzado su derrumbe ya desde mediados de 1938, cuando la Intendencia Militar realiza una serie de visitas a las fábricas en las que impone severas instrucciones de “prohibición absoluta de fabricar para particulares en tanto hubiese compromisos con el ejército pendientes de satisfacer” (Archivo de la Unión de Fabricantes de Conservas de Galicia, Circulares, 1938, nº175). La producción, destinada ahora en su inmensa mayor parte al consumo del ejército y de las poblaciones “liberadas”, no empezará a caer de forma relevante hasta 1941, año en que se combinan una pésima costera de sardina con problemas de suministro de hojalata y aceite y con la propia intervención del sector. Cfr. Carmona Badía (1995) y (1997).

⁷ Buesa (1983).

y al Comité Ejecutivo de Comercio Exterior como en la distribución de hojalata -- primero procedentes de los acuerdos de compensación con Alemania y luego del Comité Sindical de la Hojalata y el Estaño--, y del aceite proporcionado por la Comisión Reguladora de Aceites y Grasas Vegetales⁸. En los primeros momentos, el criterio utilizado para el reparto se basó en la proporcionalidad respecto al peso del pescado adquirido por cada fábrica durante el ejercicio de 1935, un criterio que pronto fue completado con el de otorgar una cuota igual a la menor de aquéllas para las empresas creadas con posterioridad. Pero tras la forzada integración de la UFC en la Organización Sindical en febrero de 1940, pasó aquella a convertirse en el órgano a través del cual debía canalizarse cualquier tramitación de tipo económico o social⁹. En consecuencia, cuando en agosto de 1941 se establece la intervención del sector a través del sistema de cupos, el criterio de reparto será el de la UFC¹⁰. Estar dado de alta como empresa apenas significaba costes y garantizaba un cupo de materias primas, proporcional a la producción de 1935 en caso de empresas existentes aquel año, o bien el que se asignaba a los dos nuevos grupos que reconocía la Unión de Fabricantes de Conservas¹¹. El cupo se podía destinar a la fabricación o bien, si no todo sí en parte, podía ser objeto de intercambio con otros fabricantes o vendido a otros agentes, lo que debió ser bastante común, especialmente en el caso del aceite. Si dedicarlo a lo segundo podía ser una buena alternativa, la primera tampoco era de despreciar pues el producto final también alcanzaba buenos precios cuando se destinaba a la exportación o al mercado negro, que ofrecía una salida mucho más ventajosa que los precios de tasa¹².

Segundo aspecto de la paradoja: ¿cómo es que se constituyen tantas nuevas empresas cuando la normativa en vigor resulta tan restrictiva?. Para explicar este fenómeno hay que atender a la mecánica de la propia regulación. Los expedientes de nuevas industrias que para estos años se conservan en el Archivo General de la Administración muestran, por ejemplo, una de las fórmulas que gozaron de bastante predicamento para conseguir el permiso de instalación¹³. La empresa solicita la autorización correspondiente en la Delegación Provincial de Industria; el ingeniero la envía al Boletín Oficial de la Provincia para que “los industriales afectados” manifiesten lo que tengan por conveniente y a la Dirección General de Pesca y al Sindicato Nacional del Metal para que realicen el informe correspondiente; el Sindicato contestaba casi a vuelta de correo proponiendo la denegación del permiso basándose en la escasez de hojalata, denegación que finalmente dictaba el delegado. La empresa recurre entonces al Director General de Industria alegando que no necesita ni aceite ni hojalata para los envases, de la que puede prescindir porque los “barriles y barricas de madera de la región” son abundantes. Sorprendentemente el Delegado de Industria informa

⁸ UFC, Circulares, 1936 y 1937.

⁹ “Ha quedado, pues, de hecho y de derecho, nuestra Asociación sometida en su actuación a la disciplina del Movimiento, según dispone la Ley del 26 de enero del corriente año que proclama la Unidad Sindical; y, en consecuencia, cúmplenos advertir a los asociados que todos los asuntos que se refieran a nuestra Entidad y a las actividades de todo orden que abarca la misma en relación con nuestra industria, han de ser tramitados precisamente por mediación de la Unión, absteniéndose en ningún caso nuestros asociados de dirigirse directamente a la Superioridad”, UFC, Circulares, 1940, nº35.

¹⁰ Carmona Badía (1997).

¹¹ Correspondientes a una hipotética transformación de 150 y 300 Tm. de pescado.

¹² Carmona Badía (1997).

¹³ AGA, Nuevas Industrias, caja 5424/expte.5878 (solicitud de Laureano Goás para establecimiento de fábrica en Celeiro); caja 5376/expte. 3825 (solicitud de José Iglesias para fábrica en Vicedo); caja 5390/expte. 4468 (solicitud de Manuel J. Piñeiro Anido para fábrica de conservas en Fisterra). Los tres casos citados -y otros varios- siguen estrictamente la secuencia descrita. Otros muchos introducen pequeñas variantes en la argumentación de los recursos, con resultados semejantes.

favorablemente y el Director General autoriza la apertura de una extraña fábrica de conservas herméticas de pescado que va a usar envases de madera. Una vez puesta en marcha -en muchos casos ya lo estaba antes de la solicitud de autorización- fabricará conservas herméticas en envase de hojalata para el mercado negro y tratará de conseguir de la Unión de Fabricantes el cupo correspondiente. Algunas empresas serán multadas por ello, pero en todo caso se debió tratar de un fenómeno marginal. Desde el punto de vista de los mayores fabricantes que controlan la Unión, más empresas acabarán traduciéndose en el aumento del cupo asignado al sector de conservas de pescado frente a otras industrias que también empleaban hojalata -conservas de vegetales, de galletas, etc.- o aceite. Desde el de los organismos del estado pesa la necesidad de divisas, y la conserva es vista todavía como uno de los sectores que pueden producirlas ¹⁴.

Las pautas de localización de las nuevas empresas son diferentes en cada una de las dos épocas de auge mencionadas. Si en el primer boom de 1904-1909 el puerto de Vigo y su entorno habían tenido un papel estelar, ahora son los puertos del Cantábrico (Celeiro, Cedeira, Ortigueira), del área coruñesa y del sur de la ría de Arousa (Cambados, Isla de Arousa) los que dan cobijo a la mayor parte de las nuevas empresas. El régimen de intervención del pescado privilegiaba el consumo en fresco frente al destinado a la conservación ¹⁵, algo que era mucho más fácil de hacer cumplir en los puertos que, por disponer de ferrocarril, eran tradicionalmente exportadores de pescado hacia otras partes de España, lo que es decir Coruña y, sobre todo, Vigo. En ellos, la concentración de la demanda de pescado fresco y la existencia de un amplio grupo de exportadores interesado en el respeto de la normativa de intervención dificultaban el desvío del pescado hacia otros usos. En lugares alejados, sin la misma tradición de extracción en fresco ni los mismos grupos de intereses, sortear la intervención era mucho más fácil. La nuevas empresas eligen estos puertos para ubicarse, al tiempo que algunas de las antiguas firmas viguesas establecen plantas en ellos.

CUADRO nº1
Distribución comarcal de las fábricas conserveras existentes en varios años

| | 1920 | 1939 | 1950 |
|---------------------------|------|------|------|
| BARBANZA | 20 | 13 | 26 |
| MORRAZO | 10 | 12 | 18 |
| VIGO | 32 | 30 | 40 |
| TOTAL ZONAS TRADICIONALES | 62 | 55 | 84 |
| CANTÁBRICO | 0 | 15 | 38 |
| CORUÑA | 5 | 7 | 22 |
| AROUSA SUR | 5 | 14 | 31 |
| TOTAL NUEVAS ZONAS | 10 | 36 | 91 |

FUENTE: elaboración propia.

Por su parte, de las dos etapas en las que se concentran los ceses de actividad, la primera de ellas -entre 1909 y 1915- es la más concentrada. Se corresponde con la primera gran crisis sardinera que comienza en 1909 y se prolonga durante cuatro años

¹⁴ Catalán (1995).

¹⁵ Giráldez Rivero (1997).

¹⁶, provocando un cambio en la tendencia de la ya por aquel entonces larga trayectoria ascendente de producción y exportaciones. La crisis pesquera hace escasear la materia prima principal en una industria de monocultivo sardinero y dispara los precios. La crisis no sólo tiene como efecto la radical caída de la curva de nuevas entradas en el sector sino también el derrumbe de muchas de las empresas que habían entrado en los años de euforia inmediatamente anteriores. Entre 1909 y 1915 desaparecen una de cada tres empresas existentes en los años de bonanza sardinera. La crisis acarrea una importante depuración del sector, con la eliminación de muchas de las empresas marginales, y da paso a un periodo de relativa estabilidad caracterizado por una tendencia ligeramente ascendente en el stock de empresas, que no alcanzará nunca antes del estallido de la guerra civil las cifras de 1909.

La segunda de las fases de intensa desaparición de empresas, que comienza con el Plan de Estabilización y el comienzo de la apertura de la economía española, no constituye una erupción fuerte y breve como la de la primera crisis sardinera sino un goteo continuo pero muy prolongado que dura casi medio siglo y que probablemente aún no ha terminado. El resultado es una reducción del stock de empresas proporcionalmente mucho mayor que el originado por la primera crisis sardinera. Para entender lo que sucede a partir de 1960 conviene hacer referencia a una de las principales diferencias entre la primera y la segunda fase de euforia, que todavía no hemos comentado.

En efecto, si la euforia de 1904-1909 había sido seguida de un periodo de fuerte depuración en el que desaparecen la mayor parte de las empresas marginales, en la de los años cuarenta no se produce ninguna corrección inmediata. Tal y como se puede ver en los gráficos, durante la mayor parte de la década de 1950 la cifra total de empresas se mantiene estabilizada en cifras próximas al máximo alcanzado a su comienzo, y solo a partir de 1957 se empieza a advertir un signo manifiestamente negativo en el saldo anual de creación de empresas. Dos son los factores que probablemente explican esta ausencia de corrección hasta momentos tardíos en unos años en los que el sector sufre, además de todos los problemas típicos de la intervención, algunas de las peores costeras de sardina del siglo ¹⁷. Por una parte, el carácter de seguro de vida que representaba el cupo de producción y la garantía de recogida del producto, que se mantuvieron en todo su vigor hasta 1961. Por la otra, la estrategia de diversificación que algunos conserveros desarrollan durante estos años. Los de la ría de Arousa y en menor medida del área coruñesa promueven y participan en la difusión del cultivo de mejillón en bateas –viveros flotantes-, un molusco que más que sextuplica su producción entre 1950 y 1960 y que en una parte no despreciable se dirige a la conserva, para la que no solo constituía un producto enlatable alternativo a la sardina sino que evitaba la utilización de un input escaso como era el aceite ¹⁸. En la ría de Vigo y el área coruñesa es el bonito el elemento diversificador, de forma que una empresa como la sociedad anónima Massó, la principal conservera española de la época indicaba ya hacia 1950 que el bonito “ha pasado a ocupar el lugar preferente en sustitución de la sardina” ¹⁹. En todo caso, y al margen de unas pocas empresas, el bonito era en estos años una producción que, aunque indicadora de las líneas de futuro del sector se mantenía todavía

¹⁶ Giráldez Rivero (1996).

¹⁷ Paz Andrade (1954); Giráldez Rivero (1997).

¹⁸ La evolución de este proceso puede seguirse en los extraordinarios estadísticos anuales de Industrias Pesqueras.

¹⁹ Massó, S.A. , Memoria 1950.

como minoritaria ²⁰. Finalmente, en los puertos del norte de Coruña y Lugo la anchoa y el chicharro cumplen por estos años un papel semejante, es decir de paliativo de la escasez de sardina.

Los ceses son así muy reducidos hasta finales de los cincuenta y el stock de empresas continúa a un nivel muy alto a pesar de estar la producción limitada a un pobre mercado interior y del fracaso que año tras año cosechan las denominadas Operaciones CP-1, destinadas al fomento de la exportación ²¹.

Cuando a partir de 1959 las medidas liberalizadoras empiezan a afectar al sector, se hacen evidentes sus limitaciones estructurales, acumuladas durante el periodo autárquico: atraso tecnológico, atomización empresarial, debilidad financiera, pérdida de los mercados exteriores. Sobre este telón de fondo se irán añadiendo coyunturalmente diversos problemas en los años siguientes, que en todo caso no hacen sino precipitar cierres anunciados. La liberalización es el comienzo de un proceso de readaptación al mercado que desde comienzos de los sesenta se traduce en un progresivo aumento de los ceses de actividad, que tienen su primera punta en el año 1963 cuando las ventas de escabeches se ven negativamente afectadas por la crisis del metílico. Durante estos años el saldo inicios/ceses es ya claramente negativo, especialmente a partir de 1966, lo que se traduce en la disminución del censo empresarial a un ritmo relativamente lento que se acelerará en los setenta cuando por efecto de la crisis general no solo las desapariciones se harán abundantes sino que la creación de nuevas empresas se sitúa ya bajo mínimos. Los años ochenta empezarán con una punta de mortalidad ocasionada por la concatenación de varios problemas casi simultáneos: el incidente del aceite de colza que se produce en 1981 y que se prolonga durante el siguiente, las mareas rojas del mejillón y los impagos de las conservas vendidas a Libia, un mercado que había alcanzado cierto protagonismo en la relativa recuperación de las exportaciones acontecida a partir de la devaluación de 1967. La tendencia ya no se detendrá hasta la actualidad. Desde 1959 han desaparecido las tres cuartas partes de las empresas conserveras. Puesto que se trata de un periodo que globalmente puede considerarse de fuerte crecimiento de la producción y de las exportaciones, lo que se ha producido en estos últimos cuarenta años es un amplio movimiento de concentración empresarial en el sector que, en opinión de algunos analistas, no ha sido lo suficientemente intenso como para haber resuelto el que consideran es todavía un problema estructural del mismo: la escasa dimensión de las empresas. Es precisamente esta cuestión de la dimensión empresarial y el grado de concentración del sector conservero la que nos ocupará en el apartado siguiente.

2.- DIMENSIÓN DE LA EMPRESA Y ESTRUCTURA DEL MERCADO

Si hay algún rasgo que machaconamente hayan repetido todos aquellos que - desde dentro o desde fuera del sector- han escrito sobre la industria conservera durante los últimos cincuenta años, éste es el de la pequeña dimensión de sus empresas y la consiguiente atomización del mercado. Desde un agudo analista que hacia 1962 hacía

²⁰ Consejo Económico Sindical Provincial, Conservas de Pescado, Pontevedra-Vigo, 1962. Paz-Andrade llevaba ya algunos años postulando la utilización del atún no sólo como forma de paliar la escasez de sardina sino también de desestacionalizar el sector, Cfr. Paz Andrade (1954).

²¹ La denominadas Operaciones C.P.-1 (evidentemente Conservas de Pescado-1) otorgaban a las empresas participantes la reserva de un 20% de las divisas obtenidas para destinarlas a la compra de inputs u otros materiales, normalmente hojalata, goma u estaño. Se prolongaron entre 1951 y 1980 y su efecto promotor de las exportaciones fue mínimo.

responsable de la pequeña dimensión media del sector al “espíritu celta, cuyas manifestaciones más visibles están plasmadas en todas las formas de vida de los habitantes de esta región”²², hasta un reciente estudio basado en la metodología de Porter²³, existe un lamento generalizado por el problema de la dimensión de la empresa conservera.

En las líneas siguientes argumentaremos que en los años anteriores a la guerra civil ni la dimensión de la empresa era particularmente pequeña ni la atomización del mercado excesiva en función de las que eran las características económicas del sector. Comprobaremos igualmente la existencia de una cierta tendencia a la concentración que fue frenada por una intervención de postguerra que contribuyó a fijar el tamaño de la empresa e impidió el aumento de la dimensión.

El sector conservero transformaba hasta los años 1950, no en Galicia sino en todo el mundo, una materia prima extremadamente perecedera que, sin utilización de medios frigoríficos, obligaba a la localización de las fábricas cerca de los lugares de desembarco de la pesca. Si el carácter estacional de la actividad pesquera forzaba a la infrautilización de los equipos industriales, la aleatoriedad de las capturas incorporaba un fuerte riesgo de periódicos excesos de capacidad. Ambas circunstancias frenaban el progreso tecnológico, tendían a mantener reducida la relación capital/producto y a hacer de la abundancia y baratura de la mano de obra una ventaja decisiva para la localización de la industria²⁴. Las economías de escala en la producción eran así prácticamente inexistentes, mientras que en el suministro de la principal materia prima se podría incluso percibir la presencia del fenómeno contrario a partir de un cierto tamaño. En estas condiciones, el crecimiento de las empresas era limitado y se conseguía no tanto por medio del aumento de la producción por planta de una única especie, como a través de la diversificación de las especies transformadas y de la construcción de nuevos establecimientos cerca de nuevos lugares de desembarco de la materia prima²⁵. De esta forma, excepto aquel reducido número de empresas que alcanzaban la condición de multiplanta, el predominio de la pequeña empresa en el sector era arrollador.

No era, pues, el mundo de las conservas de pescado el más propicio al surgimiento de grandes corporaciones, y de ahí que en los conocidos listados de Chandler no aparezca más que una empresa de este sector²⁶. Únicamente cuando formaba parte de la actividad de una corporación multiproducto, como era el caso de alguna empresa norteamericana o de algún zaibatsu japonés, se incorporaba el sector conservero a este mundo de la gran empresa. La media de producción anual entre las conserveras de pescado francesas a comienzos de los años cuarenta superaba sólo ligeramente las 100 Tm. anuales, una cifra del mismo orden que la correspondiente a las portuguesas que en 1948 rondaba las 111; las empresas canadienses que enlataban salmón -representativas del sector más mecanizado de la época- situaban en el año 1933 su media en torno a las 700 Tm²⁷.

²² Consejo Económico Sindical Provincial, Ponencias y Conclusiones del II Pleno del Consejo Económico Sindical de Pontevedra, Pontevedra, 1962.

²³ García González (1998).

²⁴ Newell (1989).

²⁵ Newell (1989); Kvalvik (1973). La producción del total del sector tenía su techo en función de la producción pesquera de la región, y teniendo en cuenta la inexistencia de barreras de entrada, esto significaba un fuerte reparto de la misma.

²⁶ Chandler, A. (1996).

²⁷ El dato de Portugal de Industria Conservera, n°141, pág. 65. Para Francia véase la obra clásica de Marie d'Avigneu (1958). El dato de Canadá en Newell (1989).

CUADRO nº2

| Dimensión media de la industria conservera gallega (en Tm. de producción anual) | | |
|--|-------------|-------------|
| | 1908 | 1933 |
| Coruña | 212 | 387 |
| Lugo | 42 | 54 |
| Pontevedra | 194 | 578 |
| Galicia | 195 | 391 |
| Media española | 124 | 224 |

FUENTE: Elaboración propia sobre Dirección General de Navegación y Pesca Marítima (1909) y Subsecretaría de la Marina Civil (1934)

De acuerdo con lo que en estas circunstancias cabía esperar, las empresas conserveras gallegas eran empresas pequeñas y de carácter familiar. En el Cuadro nº2 podemos ver la producción media en toneladas para los años 1908 y 1933, una producción que se sitúa en un rango de no muy distinto orden al de los países citados anteriormente. Además, resulta apreciable un importante crecimiento de la dimensión media en este primer tercio del siglo, resultado de la combinación de dos fenómenos. Por una parte, de la desaparición de empresas marginales creadas en la euforia anterior a la crisis sardinera de 1909-1912, que se traduce en un automático aumento de la media. Por la otra, porque, dentro de las pautas de crecimiento propias de la industria a las que nos referíamos antes, algunas empresas han ampliado sus plantas o han creado otras nuevas en lugares apropiados para, o bien enlatar otras especies, o bien evitar las fluctuaciones existentes en el lugar de su primera instalación. En todo caso el crecimiento empresarial es mayor de lo que indica el de las plantas de transformación pesquera, porque durante estos años las empresas mayores tienden a integrarse verticalmente, adquiriendo barcos para la obtención de la materia prima y estableciendo talleres para la provisión de algunas de las materias auxiliares y elementos de fabricación ²⁸, elementos estos que significan crecimiento de las empresas pero que no se reflejan cuando lo que consideramos es la actividad estrictamente conservera.

El Cuadro nº3 muestra el efecto de estos fenómenos sobre la estructura de la industria. Las dos primeras columnas reflejan la evolución de la cuota de mercado de las 5 y de las 10 primeras empresas para cinco fechas significativas del siglo XX, y en él se aprecia el fuerte aumento del poder de mercado del grupo de las mayores empresas que se produce entre 1908 y 1933. La tercera columna presenta la evolución del índice Herfindahl-Hirschman, un índice sintético que recoge de forma combinada tanto el aumento del poder de mercado de las mayores firmas como la disminución del número total de empresas.

²⁸ Carmona Badía (1995).

CUADRO n°3

| Indicadores de concentración industrial en el sector conservero | | | |
|--|---|--|--------------------------|
| | Cuota de las 5 primeras empresas | Cuota de las 10 primeras empresas | Indice Herfindahl |
| 1908 | 19,59 | 30,49 | 0,1388 |
| 1933 | 47,84 | 63,88 | 0,2685 |
| 1944 | 28,08 | 41,36 | 0,1693 |
| 1959 | 20,82 | 31,54 | 0,1413 |
| 1995 | 48,68 | 67,32 | 0,2902 |

FUENTE: Elaboración propia

Puede decirse, por tanto, que en vísperas de la guerra civil la dimensión media de las empresas era pequeña, pero que un reducido grupo de ellas iba cobrando dimensión, lo que se traducía en un número elevado de empresas compatible con unos relativamente elevados índices de concentración. De todos modos, las empresas “grandes” no pasarían de “medianas” si las situásemos en el contexto general de la empresa española, pues ninguna de ellas entraría hacia 1930 dentro del grupo de las doscientas primeras²⁹. Sí lo eran sin embargo dentro del conjunto de las empresas gallegas, donde 8 de ellas se situaban entre las 50 primeras³⁰. “Grandes” y pequeñas, fábricas y fabriquines eran en todo caso, empresas familiares. De las 78 empresas que recoge el Censo publicado en la Estadística de Pesca de 1933, sólo 4 eran sociedades anónimas³¹, lo que no era óbice para que dos de ellas continuaran bajo el control y la gestión de las familias fundadoras. Solo tres empresas escaparían de la categoría de familiares, y ello utilizando criterios muy laxos. Dos de ellas pertenecían al grupo de las anónimas, mientras que la tercera -no siéndolo- era la única con una estructura no familiar. Se trataba de una fábrica propiedad de Industrias Gallegas, S.A., el que sería posteriormente holding industrial del Banco Pastor, que se acababa por aquel entonces de constituir en colaboración con la banca pontevedresa de Riestra. Hay que señalar, en definitiva, que antes de la guerra civil las empresas gallegas eran de tipo familiar y en su inmensa mayor parte pequeñas, pero también que en ello no se diferenciaban de la que era la tónica en otros países productores de conservas de pescado.

La estructura industrial del sector sufrirá con la guerra y la posterior política de intervención un vuelco radical³². Tal como hemos indicado en el apartado anterior -y como puede verse en los Gráficos n°1 y n°3-, los años de la inmediata posguerra constituyeron una nueva etapa de euforia en la creación de empresas conserveras, al tiempo que la oferta de materias primas y auxiliares atravesaba una época de extrema escasez. A mediados de los cuarenta, más del doble de empresas de las que existían diez años antes debían repartirse una oferta de materias primas y auxiliares rígida y situada a unos niveles muy inferiores a los de preguerra³³. A no ser que se produjera

²⁹ Carreras y Tafunell (1993).

³⁰ Carmona Badía (1998).

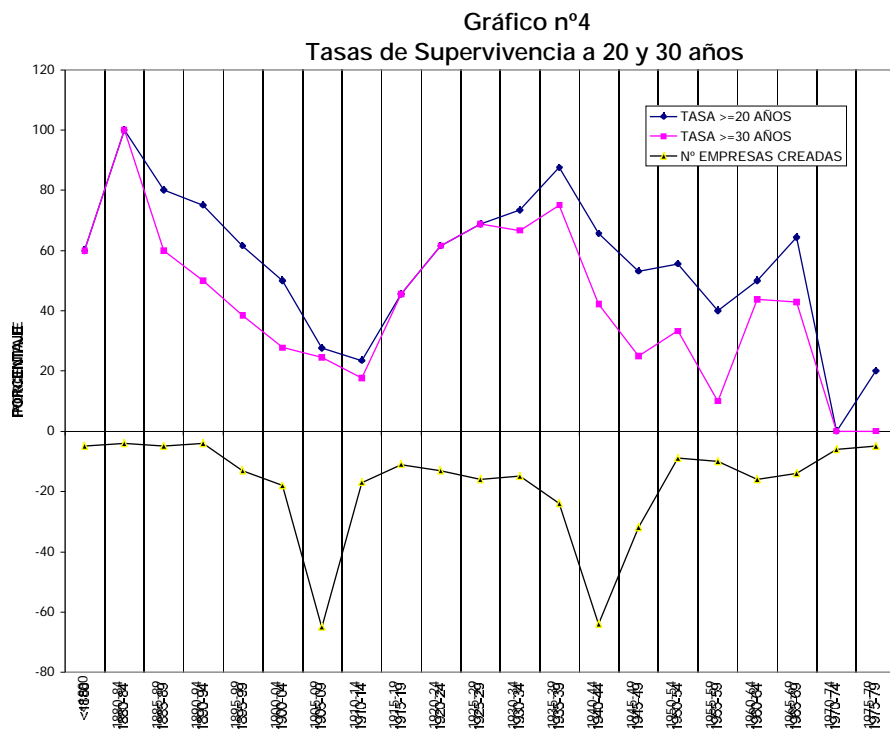
³¹ Se trataba de La Tripolitana, La Pesquera del Norte de España, Comercial Vigo y Massó Hermanos.

³² Carmona Badía (1996) y (1997).

³³ Al igual que en el caso del aceite, la “solución” para abastecer de hojalata al sector fue el establecimiento de un sistema de “cupos”, unos cupos cuya asignación total no llegó a alcanzar en los años siguientes ni el 10% de las cantidades que se habían consumido en 1935, causando una carencia tal de esta materia prima que forzó en ocasiones al uso como envase de chapa de acero negra. (M.A. Rey,

una fuerte reestructuración del sector que permitiera a las empresas más eficientes hacerse con cuotas crecientes de aquellas, el sector estaba abocado al mantenimiento de un fuerte exceso de capacidad estructural. Pero el establecimiento del sistema de cupos en base a los criterios descritos anteriormente, y su consolidación y mantenimiento hasta finales de los años cincuenta³⁴ se convirtieron en un seguro de supervivencia para las empresas menos eficientes que evitó cualquier tipo de criba incluso en circunstancias extremadamente adversas como fueron las de los años 1945-1955, los peores del siglo junto a los de 1909-1912 en lo que se refiere a capturas de sardina.

Un indicador de esta inusual esclerotización de la estructura empresarial puede ser la comparación de las variaciones en las tasas de supervivencia de las empresas en función del momento de su creación. Tal y como se puede ver en el Gráfico nº4, las tasas de supervivencia a veinte años de las empresas creadas en los quince años anteriores al comienzo de la autarquía –es decir, las que atravesaron los veinte años de tal régimen económico–, son las que alcanzan los máximos del siglo. No es tan clara la superioridad en la esperanza de vida de estas empresas cuando lo que contemplamos es la supervivencia a treinta años, pasando así a contabilizar también algunos años posteriores al Plan de Estabilización. Son éstas precisamente las que registran un mayor diferencial entre tasas a veinte y tasas a treinta años.



“Annual Review of the Spanish Fishing Industry, 1946”, en U.S. Consular Trade Reports, 1943-1950, Vigo).

³⁴ Un indicador de lo poco que se modificaron los coeficientes para asignación de materias primas entre 1937 y 1959 es el hecho de que en este último año sólo hubiera entre las 11 empresas con el mayor cupo asignado una entrada nueva en relación a 1937, y que además se tratara de la empresa de una conocida personalidad franquista, que entre otros puestos ocupó la alcaldía de Vigo. Por el contrario, empresas como Calvo, Jealsa o Ecurís, que actualmente están en el grupo de líderes del sector, no consiguieron salir del grupo de cola durante los veinte años que comentamos.

Era el cupo establecido administrativamente, y no ningún factor de competencia lo que fijaba el techo productivo de cada empresa. Esto, en unas circunstancias de extraordinaria escasez de aceite y hojalata provocaba un continuo exceso de capacidad que afectaba de una u otra manera a todas las empresas del sector, pero proporcionalmente más –y de modo negativo- a aquéllas que disponían de una mayor inversión en activos fijos. Las pequeñas producían poco porque eran pequeñas, y pequeñas y grandes no podían crecer porque el cupo repartido administrativamente se lo limitaba. El estímulo para realizar inversiones y en especial para la renovación de los equipos y la innovación tecnológica era inexistente. El efecto sobre la estructura del mercado era ya evidente a la altura de 1944, al haberse producido una reducción de la cuota de mercado de las empresas mayores y del índice de concentración a niveles muy inferiores a los de la preguerra (Cuadro nº4). Una reducción que seguiría intensificándose durante estos años de estabilidad intervenida, de forma que tal como se puede ver en el Cuadro nº3, hacia 1959 los niveles de concentración han pasado a ser incluso inferiores a los calculados para el año 1944.

Y todo esto sucede en una etapa en la que, precisamente, la dimensión de sus homónimas de algunos otros países empezaba a transformar algunos de los parámetros del sector y a crecer en direcciones distintas de las tradicionales. Por una parte, hacia finales de los años cincuenta la expansión de la pesca de altura y gran altura y la incorporación de los frigoríficos al equipo capital de barcos y factorías favorecen el proceso de desestacionalización del trabajo en la industria conservera, así como una importante reducción del riesgo. Esto permite una mayor especialización de las plantas y anima al aumento de la relación capital/producto, produciéndose en algunos países y subsectores un importante esfuerzo para mecanizar los procesos y para la introducción de las economías de escala.

Los nuevos aires del sector exigen ya así en la segunda mitad de los cincuenta dotaciones de capital más elevadas. Esta posibilidad no está al alcance de todas las empresas y comienza un proceso de reestructuración que afecta duramente a las pequeñas empresas del sector. Tal acontece por ejemplo en Francia, donde de las 159 empresas que en 1956 producían conservas de pescado quedan solo 107 diez años más tarde ³⁵; en Noruega la reducción es todavía más drástica y de las 134 que existían cuando en 1955 se produce la abolición del cartel conservero se pasa a sólo 48 en 1968 ³⁶.

La industria conservera española, sometida al régimen de cupos todavía hasta 1961, no registrará en los años 1955-65 el descenso en el número de empresas que sí tiene lugar en otros países conserveros europeos. La disminución del stock empresarial es apenas imperceptible hasta el año 1966, en que la curva adquiere una pendiente negativa que mantendrá hasta la actualidad. Este retraso en el comienzo de la reestructuración sí ocasionará que la dimensión de la empresa conservera española se empiece a distanciar de la de algunos de los restantes países conserveros, y de ahí que sea entonces cuando la literatura empiece a asociar los problemas del sector con su dimensión y con el carácter familiar que las empresas mantienen. El propio Ministerio de Industria, en un estudio sobre datos de 1963, presentaba unas cifras de producción por empresa que eran todavía en aquel año inferiores a las de la preguerra. Por su parte, el carácter familiar de la empresa conservera de preguerra no se ha modificado en

³⁵ Industria Conservera, 1968 e 1971.

³⁶ Kvalvik (1973) ; Johnsen (1995).

absoluto y a pesar del aumento del número de sociedades anónimas, la empresa familiar sigue siendo absolutamente dominante en el sector aun a finales de los sesenta. La única excepción era por aquel entonces Thenaisie-Provoté, que se reconstituye como S.A. en 1967, dando entrada, al lado de la familia heredera de los fundadores, al grupo Fernández a través de Corporación Noroeste.

CUADRO nº4. Producción media de las empresas conserveras por provincias (1933 y 1963).

| Provincia | Producción media en Tm. | |
|----------------|-------------------------|------|
| | 1933 | 1963 |
| Coruña | 387 | 106 |
| Lugo | 54 | 56 |
| Pontevedra | 578 | 201 |
| Galicia | 391 | 147 |
| Media española | 224 | 115 |

FUENTE: Elaboración propia sobre Subsecretaría de la Marina Civil (1934) y MINISTERIO DE INDUSTRIA (1966).

La reducida dimensión de la empresa sí que es ahora un problema. Hay que realizar inversiones en refrigeración (lo que conlleva además el aumento del circulante) y nueva maquinaria, y hay que ir a pescar lejos para desestacionalizar. La debilidad financiera de muchas empresas, tal y como señalan por ejemplo los autores del volumen sobre pesca del Plan de Desarrollo, hace a la mayor parte de ellas incapaz de tal tarea ³⁷. Los “planificadores” predicen y defienden la reducción del número de empresas y el aumento de su dimensión. El Ministerio de Industria establece en 1961 (Decreto 18/12/1961) la exigencia de una capacidad mínima de 600 Tm de producción para autorizar el funcionamiento de empresas en el sector.

En la práctica, y al margen del arbitrio concentrador de diversos organismos, la reestructuración del sector ha adoptado una fórmula doble. Por una parte, un reducido grupo de empresas fueron adoptando estrategias de crecimiento interno en el sentido indicado, es decir, de ruptura de la tradicional discontinuidad del trabajo que imponía una especialización sardinera, matizada sólo por una secundaria utilización del bonito y el mejillón. Para ello era preciso emanciparse de la exclusiva dependencia de una pesca de bajura que atravesaba también una profunda crisis, y reorientarse hacia el enlatado de productos de pesquerías de media o larga distancia, con la consiguiente utilización de sistemas de refrigeración y congelación. Algunas empresas -muy pocas- se integraron así hacia atrás, adquiriendo fundamentalmente atuneros, mientras que otras -un grupo más amplio- trataron de hacerlo cooperativamente a través de la búsqueda de fórmulas de provisión colectiva del atún. Este fue el sentido de la creación en 1965 de FACORE (Fabricantes de Conservas Reunidos) –que todavía existe- y poco más tarde de ICARSA (Industrias de Conservas Alimenticias Reunidas, S.A.). La primera de ellas nacía agrupando a trece de las mayores empresas, mientras que la segunda era una iniciativa de las firmas más modestas, y tuvo una vida muy breve.

³⁷ Presidencia del Gobierno. Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social (1967).

La progresiva especialización en el atún de algunas de las empresas más dinámicas les ofreció pronto la oportunidad de ahondar en la mecanización de las plantas que hasta entonces había sido muy limitada. El atún ofrecía unas posibilidades de mecanización muy superiores a las de los productos tradicionales, unas posibilidades que gracias a la mayor continuidad en el suministro y a unas mejores aptitudes para la conservación en frigorífico hacían atractiva la inversión necesaria para su puesta en práctica ³⁸. Un pequeño grupo de empresas aprovecharon estas posibilidades e hicieron, además de las fuertes inversiones necesarias para ello, extensas campañas de publicidad, consiguiendo no solo sobrevivir sino situarse a la cabeza de un sector en cuya transformación tuvieron un destacado protagonismo. Un sector que pasó de la sardina al atún, que recuperó las exportaciones y que ha mostrado un fuerte dinamismo a pesar de los problemas ocasionados por la entrada en la Unión Europea.

Al lado de las anteriores, que constituyen un grupo en el que podríamos incluir no más de media docena de empresas, ha sobrevivido un segundo grupo, más amplio y con una supervivencia mucho más preñada de sobresaltos, que combinan diversas estrategias, con mayor o menor peso de unas u otras en cada caso. La diferenciación es una de ellas, basada principalmente en el enlatado semiartesanal de especies muy estacionales, escasamente mecanizables y de precios elevados, cuya producción no entra en las líneas de las empresas más grandes. Otra de ellas es la colaboración con las grandes, trabajando para ellas bien algunas de estas especialidades o bien en algunas de sus puntas de producción.

Las mayoría, las tres cuartas partes, de las empresas presentes hacia 1960 han, sin embargo, desaparecido. No fueron pocas las que ni siquiera intentaron desarrollar algunas de las estrategias indicadas, y simplemente abandonaron por falta de sucesión, por falta de interés o por la migración de los empresarios hacia actividades menos maduras. Otras lo intentaron, pero con poco éxito. Desde el punto de vista empresarial el rasgo más llamativo del proceso ocurrido durante los últimos cuarenta años ha sido la combinación del crecimiento interno de las empresas supervivientes con el simple abandono por parte de las desaparecidas. Es decir, no ha habido apenas absorciones ni fusiones. Unas empresas ha crecido internamente, mientras las otras iban abandonando sus instalaciones.

Desde el punto de vista de la estructura industrial, el resultado ha sido un fuerte aumento de la concentración, que se refleja tanto en el aumento de las cuotas de las empresas líderes, que se han destacado muy por encima del resto (véase Cuadro nº3), como en el índice H que refleja también el efecto de la variación en el número total de empresas. En todo caso, y ello no deja de resultar curioso, lo que el Cuadro citado expresa palmariamente es el coste en términos de estructura industrial de la guerra y la autarquía. El avance de los índices de 1995 sobre los de 1959 es enorme, pero es mucho más modesto si lo comparamos con los índices de 1933. No es de extrañar, por tanto, que exista la impresión generalizada de que el proceso de reestructuración aún no ha terminado.

³⁸ Vence (1989).

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BUESA, M. (1983), "El estado en el proceso de industrialización. Contribución al estudio de la política industrial española en el período 1939-1963", tesis doctoral, Madrid.
- CARMONA BADIA, J. (1985), "La formación de la industria conservera gallega", Papeles de Economía Española, serie Economía de las Comunidades Autónomas, nº3. Galicia.
- CARMONA BADIA, J. (1995), "Recursos, organización y tecnología en el desarrollo de la industria española de conservas de pescado, 1900-1936", en NADAL, J. y CATALÁN, J. eds., La cara oculta de la industrialización española, Madrid, Alianza Editorial.
- CARMONA BADIA, J. (1996), "La economía gallega del siglo XX: una panorámica", Papeles de Economía Española, serie Comunidades Autónomas, nº16, Madrid.
- CARMONA BADIA, J. (1997), "O mar e a industrialización de Galicia", en Actas do Simposio O feito diferencial galego, Santiago de Compostela, Museo do Pobo Galego.
- CARMONA BADIA (1998), J , "A gran empresa en Galiza: un primeiro achego aos cambios no grupo das maiores empresas non financeiras entre 1930 e 1973", en DE JUANA, J. e CASTRO, X., eds., Grandes transformacións na historia contemporánea de Galicia. X Xornadas de Historia de Galicia, Ourense , Diputación Provincial.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X., Carreras e X. Tafunell, "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", en Revista de Historia Industrial, nº3 (1993).
- CATALÁN, J.(1995), La economía española y la segunda guerra mundial, Barcelona, Ariel.
- CHANDLER, A. (1996), Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. COMISARÍA DEL PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (1967), Informe de la Comisión de Pesca Marítima.
- DIAZ DE LA PAZ, A. (1992), "Aproximación a la industria de la conserva de atún en el primer tercio del siglo XX", V Congreso Asociación de Historia Económica.
- DIAZ DE LA PAZ (1999), "Las estrategias de producción y los costes de la industria conservera de pescado canaria en el pasado inmediato", Pesca e Historia. Xuntanza Internacional de historia económica e social do sector pesqueiro, Santiago.
- DIRECCIÓN GENERAL DE NAVEGACIÓN Y PESCA MARÍTIMA (1909) Anuario de Pesca y Estadístico de la Marina Mercante y de la pesca del año 1908, Madrid.
- GARCÍA GONZÁLEZ, J. R. (1998), A industria conserveira: análise económica dunha industria estratéxica en Galicia., Santiago, IDEGA.
- GIRÁLDEZ RIVERO, J. (1996), Crecimiento y transformación del sector pesquero gallego 1880-1936, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- GIRÁLDEZ RIVERO, J. (1997), De las rias a Terranova: la expansión de la pesca gallega (1880-1950), Vigo, Industrias Pesqueras.
- GÓMEZ PELLÓN, E. , ed. , (2.000), Santoña, de los escabeches a los salazones : la transformación de una villa litoral de Cantabria, Santander.
- KVALVIK, Th. (1973), Stavanger Preserving Co., 1873-1973, Stavanger.
- JOHNSEN, J. G (1995)., The Norwegian Canning Museum, Stavanger.
- LÓPEZ LOSA, E. (1997), "Escabeche, salazón y conserva. Una primera aproximación a la transformación del pescado en el País Vasco (1795-1975), en Las conservas de pescado en el País Vasco. Industria y Patrimonio, San Sebastián.
- MARIE D'AVIGNEU, A. (1958), L'industrie des conserves de poisson en France metropolitaine, Rennes.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA(1966), La industria española de conservas de pescado, Madrid.

NEWELL, D. (1989), The Development of the Pacific Salmon-Canning Industry. A Grown man's name, Montreal .

OCAMPO SUAREZ-VALDÉS, J. (1999), “Las conservas de pescado en Asturias, 1750-1930”, ”, Pesca e Historia. Xuntanza Internacional de história económica e social do sector pesqueiro, Santiago.

PAZ ANDRADE, V. (1954), Producción y fluctuaciones de las pesquerías, Madrid, Unesa.

RÍOS JIMÉNEZ, S. (1999): “La industria conservera de Ayamonte: desde sus orígenes hasta la Segunda República”, en ANTONIO PAREJO Y ANDRÉS SÁNCHEZ PICÓN (eds.):Economía andaluza e historia industrial, estudios en homenaje a Jordi Nadal , Málaga.

SUBSECRETARIA DE LA MARINA CIVIL (1934), Estadística de Pesca, Madrid.

VENCE, X. (1989), Potencial innovador e cambio tecnolóxico na industria . Estudo da área sur da provincia de A Coruña, Santiago.