

# EL PESCADO, LA TASA Y

por R

**E**n todas las épocas de anormalidad, al amparo de cuyas transitorias coyunturas procuran aprovecharse los agiotistas, el poder público se ve en la necesidad de defender al consumidor y al productor. El agio suele interferirse entre ambos y medrar a expensas de ambos.

Así han nacido las Juntas Provinciales de Precios, que funcionan actualmente adheridas a los Gobiernos civiles, para cohibir las alzas injustificadas de aquellos artículos, cuyos precios sufren alteración a consecuencia de la guerra.

El pescado no se halla en este caso. Su presencia o ausencia en el mercado no depende de ninguna posibilidad territorial, y como el mar nos sigue perteneciendo, llega a la mesa del consumidor con independencia de los sucesos bélicos. El pescado continúa sujeto a la ley de la oferta y la demanda, porque ni ha variado su naturaleza extremadamente sensible a los agentes termicos, ni en su obtención cambiaron los procedimientos.

Sin embargo en Vitoria se ha implantado una tasa, que comprende diversas especies. He aquí los precios autorizados para la venta al detall:

Anchoa . . . . .	1,00	ptas.
Sardina . . . . .	1,20	»
Pescadilla . . . . .	2,50	»
» mediana . . . . .	3,25	»
Merluza . . . . .	5,25	»
Besugo . . . . .	2,75	»

No pretendemos discutir sobre la cuantía de la tasa aplicada a cada especie. Antes de saber si el precio es alto o bajo se precisa razonar sobre la posibilidad o imposibilidad de aplicar la tasa.

Acerca de la inviabilidad de esta hemos de discutir ahora.

## Alegaciones en contra de toda tasa al pescado fresco

Al conocer el propósito de la Junta Provincial de Precios de Vitoria, que la de Bilbao se mostraba propicia a secundar, la Federación Española de Armadores de Buques de Pesca ha elevado al Presidente de la Comisión de Industria, Comercio y Abastos de la Junta Técnica de Gobierno, un escrito razonado, demostrando la imposibilidad de tasar el pescado, como se tasan las patatas, el pan, las alubias u otro

## UNA LECCIÓN

# HULL Y GRIMSBY 20 POR CIENTO

### El acuerdo

*“Después de largas y prolongadas negociaciones los armadores de altura de Grimsby y Hull, en unión celebrada en el primero de dichos puertos decidieron un plan sistemático de desarmar una parte de la flota para prevenir el desastre con que ahora se enfrenta la industria de arrastre.*

*Ha sido acordado que desde 1.º de Enero 1938 cada propietario de barcos que pescan en caladeros lejanos desarme o amarre el 20 por ciento de su capacidad de pesca. Esto puede ser efectuado por desarmar o amarrar determinados barcos enteramente, o por desarmar cada barco en el período apropiado entre los viajes o caladas.*

*El convenio regirá hasta Diciembre 1938, o conforme a lo estatuido por la nueva Ley de Pesca una vez entre en vigor.*

*Esta medida ha sido tomada por los armadores de altura con gran disgusto por su parte, pero se reconoce que no hay alternativa entre si debe prevenirse o no una bancarrota amenazadora para los armadores pastilleros y los de altura.”*

El comunicado oficial arriba consignado fué entregado a la prensa. La noticia ha causado gran sensación en los medios pesqueros ingleses.

### “Forzados a tomar esta decisión...”

Grimsby fué forzado en absoluto a tomar esta decisión. Los armadores afirman que la crisis ha sido provocada sobre ellos por los intereses de Hull, al abarrotar los mercados con pescado tan barato que no solamente hacen que los viajes a los caladeros lejanos resultaran sin beneficio, sino que «estropeaban el mercado» para el pescador de primera calidad que produce Grimsby.

Paso tan desagradable hubo que darlo, para salvar un enorme capital invertido en la industria.

Los armadores de Grimsby estaban percibiendo precios de antes de la guerra, a pesar de que el costo de los barcos había aumentado más del doble, las cargas de trabajo idem, y los contratos de carbón para 1938 suponían un aumento de otras 500 libras esterlinas por año a los gastos de cada barco.

Y entretanto, los consumidores pagaban 100 por ciento más por el pescado a los detallistas.

La decisión de amarrar afectará más a Hull, que posea un porcentaje mayor de barcos de altura. De Grimsby

# Y LOS INTERMEDIARIOS

REIRO

## ENGLATERRA

### Y AMARRAN EL DE SUS FLOTAS

a unos 30 o 40 «trawlers», con sus 600 a 700 pescadores. Alcanzará asimismo al personal de tierra.

#### Opiniones

El presidente de la Asociación de Comerciantes de Pescado de Grimsby, dice:

«Deploramos el arreglo como un atentado por Hull para mantener la posición de ventaja en la pesca de altura, la cual ha venido disfrutando algún tiempo.

»Es de lamentar que los armadores de Grimsby hayan llegado a este convenio, porque afectará seriamente la lucha que tenían emprendida los comerciantes pescaderos de Grimsby para volver a conseguir los mercados que de antiguo eran suyos y que en los últimos tiempos abastecía Hull.

»Los comerciantes pescaderos preferían la observancia forzosa más estricta del convenio de los precios mínimos, y el repartimiento de viajes al mar».

Dice Mr. Marsden, ex Presidente de la Federación Británica de Armadores:

«La depresión de la industria pesquera es tan grande actualmente como en 1932, sino es mayor. No hubo un año verdadero de beneficios para el armador desde 1929. La causa de la depresión fué la superproducción. Todos los precios han bajado. Los armadores tuvieron que recurrir a la construcción de barcos de mayor tamaño y más rápidos para traer cantidades cada vez mayores de pescado, lo cual redundó en esa baja de precios. A última hora el Gobierno tuvo que tomar medidas a fin de organizar la industria.

»El Proyecto de Ley tiene que pasar todavía por el debate parlamentario, y cuando surja de esa prueba pudiera no ser lo que la industria desearía».

#### Y mientras, Fleetwood...

En los círculos pesqueros de Fleetwood ha sido bien recibido el acuerdo de la reducción del 20 por ciento por los armadores de los dos grandes puertos del Humber.

El presidente de los Armadores de aquel dice: «Cantidades excesivas de pescado desembarcado no solamente hacen bajar los precios de tal clase sino que hacen bajar asimismo los de otras».

Como los «trawlers» de Fleetwood no trabajan en los mares lejanos el puerto no estará afectado por el acuerdo. Este ha coincidido con otro tomado por los armadores de Fleetwood, para constituir todos ellos una sola entidad mercantil, organizándose en sociedad

artículo alimenticio susceptible de conservarse indefinidamente.

Los argumentos que emplea aquel alto organismo corporativo de los armadores pesqueros son plenamente convincentes, y basta con reproducirlos:

1.<sup>a</sup> El pescado en su primera venta no tiene un precio fijo, ni siquiera con pequeñas alteraciones, y ocurre que no ya en el transcurso de varios días sino en uno mismo y aún en unas horas sufre variaciones como las siguientes: se empieza a vender la sardina a 40 pesetas la cesta (unos cien kilos), y porque llegan a puerto buques con cantidades grandes de pesca, vale tres horas después menos de 20. Se inicia la venta de la pesca de una «pareja» o «bou» a un promedio de 60/70 pesetas los 50 kilogramos de pescadilla, y porque arriban buques que no se esperaban, o porque se reciben noticias de abundancia en otros puertos; por una interrupción ferroviaria o por cualquier dificultad de transporte no es raro que en una hora se reduzca el precio en 40 o 50 por 100.

2.<sup>a</sup> Todos los artículos de consumo tienen un precio casi uniforme, y cuando el público no los adquiere, se retienen para vender en días sucesivos al precio corriente. Con el pescado fresco no pasa esto, y sí a un precio remunerador no puede realizarse, hay necesidad de rebajarlo hasta conseguir la venta ante la imposibilidad de conservarlo.

3.<sup>a</sup> El reciente Decreto sobre el trigo, fija un precio de tasa que tiende a aumentar los ingresos del productor, aspiración que se ha conseguido, porque como el precio es único, se obtiene un aumento real en el valor. Si se tasa el pescado, como no puede evitarse las bajas por las razones antes apuntadas, y se imposibilita una posible compensación en los días de escasez, resultaría que se había conseguido un resultado contrario a los propósitos recientemente manifestados por el Generalísimo al prometer la protección a los que capturan el pescado.

4.<sup>a</sup> Todos los artículos que se emplean en la pesca, han sufrido considerables aumentos, y así vemos el carbón. Las malletas y cables aumentaron 35 %/o. Los hilos de cáñamo y abacá, y en general todos los materiales que en las faenas del mar se emplean, sufrieron alzas.

### La tasa y el intermediario

Somos los primeros en aplaudir cuantas medidas tiendan a evitar los encarecimientos injustificados de artículos de consumo, por interposición del egoísmo de los agentes mediadores. Condenamos, desde luego, el enriquecimiento ilícito de los que nada exponen, logrado a expensas de los que exponen hasta la vida y de los que tienen que adquirir forzosamente los artículos sin los cuales no puede subsistir.

Pero es necesario proceder certeramente, en ésta como en otras cuestiones igualmente delicadas. En la pesca hay intermediarios, como en todo comercio, y sin pretender defender ninguna forma de parasitismo mercantil, debemos declarar que hay intermediarios indispensables, y a los cuales el comercio pesquero debe gran parte de su desarrollo. Esos que por su iniciativa han contribuido a abrir para el consumo de los productos icticos zonas que antes no los conocían, o que de una manera eficaz y permanente aseguran la distribución por el país de grandes cantidades de pesca, merecen incluso la gratitud de la industria de un país donde, durante tantos años, nada hizo por ella, ni aún en ese sentido, el Estado.

Los otros no lograrán eliminarse con la tasa. Eso sucedería si los precios en primera venta, como en los artículos fabricados o manufacturados, o aún en los agrícolas, pudiera ser fija.

En la pesca esto no sucede, no puede suceder por ahora. Y por tanto, si en el mercado se impone un precio, el mediador lo que hará es comprar a precio más bajo, lo suficientemente bajo para asegurarse al lucro que busca.

Y así la tasa, aunque aparentemente beneficie al consumidor, efectivamente perjudica al productor.

### ¿Cómo ha de resolverse el problema?

Indudablemente nos hallamos en presencia de un viejo problema: no de un problema de origen circunstancial, sino muy anterior a todas las contingencias sobrevenidas y no más agravado de lo que ya estaba.

La tasa no remediará, al menos sin perjuicio de la parte más necesitada de protección, el encarecimiento indebido de los productos del mar.

En primer término, con una organización frígórica, que permita reservar el pescado

en cámaras, para regular la oferta en los mercados, y en consecuencia hacer más homogénea la demanda.

En segundo lugar, desarrollando las cooperativas de venta, a fin de que ésta pueda hacerse lo más directamente posible al comprador.

Y sobre todo, mejorando los transportes, en sentido de abaratar tarifas, acortar itinerarios, ensanchar el área de los servicios y la frecuencia de los mismos.

Como se vé, la cuestión ofrece mayor complejidad de lo que a primera vista se vea. Es necesario abordarla, sin duda; pero a fondo, y cuando el momento sea propicio a ello.

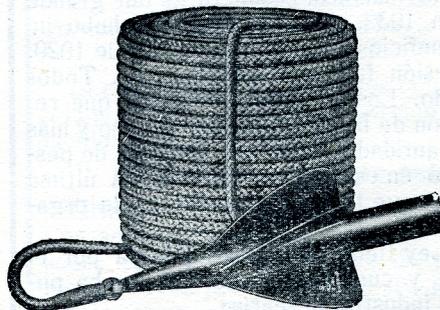
Mientras... nada se remediará tasando en cada localidad las especies más demandadas.

**PAZ-ANDRADE**

ABOGADO

URZAIZ, 2 (RONDA, 88)  
TELEF. 1562 - V I G O

### LA SELECCION DE UNA CUERDA PARA CORREDERA



### Las cuerdas para corredera de la Casa WALKER

no son superadas en calidad. resisten el grado máximo de retorcimiento, prestan excelentes servicios y resultan a un precio moderado,

PIDAN PRECISAMENTE MARCA WALKER  
en los Establecimientos de Efectos Navales

Thos. Walker & Son, Ltd.,  
18, Oxford Street, Birmingham, Eng.