

**Febrero 2000**

**Documento de Trabajo**

**2002**

**ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO  
Y FORMAS DE INTEGRACIÓN  
EN LA EMPRESA  
PESQUERA GALLEGA: 1900-1960**

**Ana Isabel Sinde Cantorna (\*)**

(\*) Universidad Vigo

Programa de Historia Económica  
FUNDACIÓN EMPRESA PÚBLICA - Av. de Burgos 8, 8ª - Ed. Génesis - 28036 Madrid.  
Tfo.: (91) 768 02 21; Fax: (91) 768 02 28  
programa.historia@funep.es

ISBN: 84-87287-10.7  
Precio: 1.000 pesetas

## Capítulo 1.

### *Introducción.*

El sector pesquero gallego cuenta con un buen número de publicaciones de gran interés, que permiten conocer bastante solventemente los aspectos más generales (o macroeconómicos, podríamos decir) de su evolución histórica: cambios en las artes de pesca, crecimiento de la industria conservera, efectos de arrastre de esta última sobre otros sectores, desarrollo y consolidación de la flota arrastrera y su expansión hacia caladeros de altura, e incluso su contraste con la otra realidad del sector, la de una pesca litoral a menudo caracterizada como descapitalizada y artesanal<sup>1</sup>. Con todo, una de las lagunas más evidentes en los estudios pesqueros gallegos es la de los aspectos empresariales del sector; carecemos de estudios sobre la evolución de las unidades productivas pesqueras, de sus estrategias de crecimiento, de cooperación y competencia, o de sus prácticas de gestión y

---

<sup>1</sup> Véanse por ejemplo los trabajos ya clásicos de PAZ ANDRADE (1954 y 1958), QUIROGA (1961 y 1968) o MEIJIDE PARDO (1959 e 1973); de entre la literatura más reciente los de ALONSO ALVAREZ (1977), ABREU (1983), CARMONA (1983a y 1995), SANTOS CASTROVIEJO (1990) y GIRALDEZ (1985,1991 y 1996).

financiación. Y esta ausencia no puede sino llamar la atención cuando se trata de un sector que inició su expansión ya con la entrada del siglo XX y la aparición del arrastre a vapor hace más de cien años y que fué uno de los pilares de las transformaciones económicas que definieron la Galicia del siglo XX<sup>2</sup>. Aquella transformación, realizada en un período corto de tiempo, debió por fuerza implicar consecuencias sobre las formas de organización de los empresarios pesqueros, que pasaron de funcionar en pequeñas unidades productivas, que exigían un escaso nivel de inversión y en las que las posibilidades de acumulación eran también reducidas, a otras que implicaban unas mayores inversiones y la necesidad de adoptar nuevas formas de organización.

En las líneas que siguen se tratará no sólo de describir sino también en la medida de lo posible de explicar cuáles fueron las estrategias competitivas por las que optaron los armadores ante los diferentes cambios que se fueron dando en el mundo de la pesca a lo largo del período objeto de estudio. Trataremos de ver cómo se fueron adaptando a las distintas etapas por las que pasó el sector y la repercusión que eso tuvo sobre la estructura organizativa de las empresas. Esto es, si dichos cambios llevaron a procesos de integración dentro del sector y/o al incremento del poder de mercado de las empresas armadoras o si, por el contrario, el sector permaneció dominado por las fuerzas externas, sin poder de negociación alguno y sometido al capital comercial como en ocasiones se ha sostenido<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> La falta de estudios sobre la variable empresarial del sector pesquero ya fuera señalada por ALEMANY (1979), para quien "los sectores económicos están más compuestos por empresas que por medios de producción"

Nuestro punto de partida serán los años iniciales del siglo XX que fue cuando hizo aparición el arrastre a vapor en las costas gallegas, que supuso el inicio de la pesca de altura en Galicia y con ella la consolidación del proceso de desarrollo capitalista del sector pesquero<sup>4</sup>. El de llegada serán los años de la Estabilización, los últimos años cincuenta, que marcan un punto de inflexión importante tanto por ser víspera de la última gran etapa de expansión de la pesca gallega, la caracterizada por la expansión hacia los caladeros del hemisferio Sur, como por el reforzamiento de la financiación pública de la pesca impulsada por la promulgación de la Ley de Renovación de la Flota Pesquera de 1961, que se ha tomado como punto de partida de no pocos de los trabajos más actuales sobre el sector pesquero gallego<sup>5</sup>.

Para el periodo al que nos vamos a referir consideraremos como pesca de altura a aquella que se llevaba a cabo con *bous* y *parejas*, y que se dedicaba principalmente a la captura de especies como la merluza, la pescadilla, el besugo, el lenguado y otros pescados planos de clase fina. Era ésta una pesca realizada en lo fundamental fuera de las aguas jurisdiccionales españolas,

---

<sup>3</sup> Autores como Varela Lafuente consideran que sólo la pesca de gran altura, que procesa el pescado directamente, tiene canales propios; mientras que los demás procesos, en cambio, están supeditados a los intermediarios y al mecanismo de subasta, VARELA LAFUENTE (1985) pag. 265.

<sup>4</sup> GIRÁLDEZ (1996), pag. 365. "*Tan notable progreso tecnológico señala, en lo que se refiere a pescado de fondo, el triunfo de la empresa típicamente capitalista sobre el pescador artesano*", Quiroga (1961), pag. 40

<sup>5</sup> Los trabajos que tratan el tema del sector pesquero desde una perspectiva más actual parten de los años sesenta para su estudio, coincidiendo con la promulgación de la citada Ley de Renovación de la Flota de 1961. GONZÁLEZ LAXE (1977; 1982) y VARELA LAFUENTE (1985).

y en algunos casos ya a una cierta distancia de los puertos de origen, tal como refería Lledó en un conocido libro sobre el sector en el que explicaba orgullosamente que muchas de las embarcaciones españolas dedicadas a este tipo de pesca iban " a trabajar a 400 millas de nuestras costas, a los ricos bancos pesqueros del Sur de Inglaterra y del Oeste de Irlanda, al Gran Sol y Pequeño Sol, mientras que otras descienden hasta Canarias y aún más al Sur" <sup>6</sup>.

A continuación se describen, brevemente, las fuentes básicas utilizadas para la realización de este trabajo de investigación:

- \* La sección de Hacienda del Archivo Histórico del Reino de Galicia, en los apartados de *Contribución de Utilidades-Tarifa Tercera y Contribución de Utilidades por Beneficios Extraordinarios de Guerra*<sup>7</sup>. Esta fuente nos proporciona información sobre memorias, balances de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, distribución de beneficios y cifra de negocios, que las empresas debían presentar a Hacienda con el fin de realizar el pago de la Contribución de Utilidades<sup>8</sup>. En este

---

<sup>6</sup> LLEDÓ (1943), pag. 37.

<sup>7</sup> La *Contribución de Utilidades por Beneficios Extraordinarios de Guerra* nos va a proporcionar información tan sólo para los años 1939-1940, dicha contribución gravaba las ganancias "anormales" que habían obtenido algunas explotaciones comerciales e industriales durante la Guerra. Se regula por la *Ley de 5 de enero de 1939*, y deja de estar en vigor el 31 de diciembre de ese mismo año. Sin embargo, vuelve a reestablecerse por la *Ley de 17 de octubre de 1940*. Dicha contribución fue fuertemente rechazada por los empresarios pesqueros, alegando que los beneficios obtenidos con las actividades pesqueras eran siempre anormales, por lo que la existencia de grandes beneficios se debía más a la obtención de unas buenas capturas que a la existencia de una coyuntura bélica.

La *Contribución por Beneficios Extraordinarios* estuvo vigente hasta el 30 de junio de 1943, *Industrias Pesqueras*, 1 de diciembre de 1944.

trabajo, utilizamos los datos obtenidos a partir de dicha documentación para establecer el volumen de activos netos de las diferentes empresas, la composición de su estructura económica y de su estructura financiera, las personas encargadas de la gestión, el peso de los distintos socios dentro de la sociedad (en base al reparto de beneficios), etc. Esta fuente será básica para el período 1940-1960; para los años anteriores la información que nos proporciona es escasa debido a que hasta la *Ley de la Reforma Tributaria* de 16 de diciembre de 1940 las tarifas segunda y tercera de Utilidades no afectaban a las empresas pesqueras cuyo negocio giraba a nombre de una sola persona, esto es, a las empresas individuales que como ya veremos eran la gran mayoría tras un período inicial a principios de siglo de gran dinamismo societario<sup>9</sup>. A raíz de la citada ley pasaban a tributar en concepto de Utilidades-tarifa III, todas aquellas empresas -individuales o sociedades- que cumpliesen "alguno" de los siguientes requisitos: 1) que el capital de la empresa, establecido como la diferencia entre el activo total y las obligaciones con terceros,

---

<sup>8</sup> Según el *Texto Refundido de 22 de septiembre de 1922* y la *Ley de Reforma Tributaria de 16 de diciembre de 1940*, las empresas obligadas a tributar debían presentar, durante los primeros cuatro meses del año, en la Sección de Utilidades de la Administración de las Rentas Públicas, por triplicado, la siguiente documentación: declaración jurada de resultados; estado demostrativo de resultados; copia autorizada del balance-inventario; detalle por conceptos de gastos normales ocasionados; detalle por conceptos de rendimientos y quebrantos eventuales producidos; y relación de cuotas devengadas por Contribución Industrial.

<sup>9</sup> La tarifa segunda de la Contribución de Utilidades gravaba los ingresos que se obtenían, exclusivamente, como rendimiento del capital. Mientras, la tarifa tercera gravaba las utilidades obtenidas por el trabajo y el capital conjuntamente, es decir, los beneficios de los negocios que se emprendiesen poniendo en ellos una actividad personal y capital). Sí que venían sometidas al pago de ambas tarifas las empresas constituidas como sociedad mercantil, fuese limitada, anónima, etc. y las comunidades de bienes. Véase. LLEDÓ (1943), pp. 82 y ss.

a primer día del ejercicio impositivo fuese superior a 200.000 pesetas; 2) que la cuota anual del Tesoro por la Contribución Industrial excediese de 2.000 pesetas; 3) que la cifra de negocio anual -equiparada con el volumen de ventas anual- de la empresa se situase por encima de las 500.000 pesetas, 4) o que el número medio de trabajadores superase las cincuenta personas.

\* El *Registro de sociedades* del Registro Mercantil de A Coruña nos permite obtener información relativa a las constituciones y a las disoluciones de sociedades, así como, los socios integrantes de las mismas, la participación de cada uno de ellos en la cifra de capital social y el tipo de participación (por ejemplo, si se trata de sociedades regulares colectivas o comanditarias, podremos saber quienes eran los socios colectivos, los industriales o los comanditarios), las posibles ampliaciones de capital, etc. Esta fuente ya ha sido utilizadas en múltiples ocasiones como un indicador de la situación económica existente en un momento determinado y de sus expectativas en el futuro, sin embargo, aquí será utilizada como un indicador de la propensión que existía dentro del sector hacia el asociacionismo en un período determinado.

\* Los *Libros de Matrícula de industriales y comerciantes* de la Cámara de Comercio de A Coruña, que recogen a partir de 1914, de forma sistemática y continuada, todas las personas -físicas o jurídicas- que se dedican a algún tipo de actividades comerciales y/o industriales y que, por tanto, tienen la obligación de pagar la Contribución Industrial. Esta información nos permitirá obtener los listados de las matrículas



existentes cada año en los epígrafes relacionados con las actividades pesqueras.

- \* Lista Oficial de Buques de Guerra y Mercantes de la Marina Española, que se puede consultar en la Biblioteca del Arsenal de O Ferrol. Nos permite obtener año a año los buques existentes toda España y sus características básicas -año y lugar de construcción, año de su primera matrícula en España, tonelaje -bruto y neto-, metros de eslora, potencia, tipo de actividad a la cual se dedicada, etc., así como, el nombre de su propietario y el lugar donde se encontraba matriculado en un momento determinado.
  
- \* El *Registro de Buques* del Registro Mercantil de A Coruña constituye una fuente muy importante para los veinte primeros años, dado que para ese período los datos que nos proporciona la Lista Oficial de Buques no siempre están completos. En los libros del Registro de Buques aparece un asiento para cada barco inscrito, en el cual se describen las principales características de la embarcación, así como, el nombre del propietario, el año de compra, la procedencia, la fecha de construcción, y también era obligatorio hacer constar cualquier hipoteca que existiese sobre el buque en cuestión. Asimismo, cuando el barco cambiaba su matrícula se recogía en su asiento del Registro de Buques y se especificaba la localidad de la nueva matrícula.

Por otra parte, si lo que nos proponemos es analizar fenómenos de integración o cooperación entre las empresas del sector, no podemos prescindir de una breve introducción metodológica en la que se expliquen, por lo menos, algunos de los conceptos que utilizaremos y en la que se haga una breve referencia a la literatura sobre el tema. Así, explicaremos lo que entendemos por empresa pesquera y algunos aspectos sobre la posible aplicación de las teorías actuales de la empresa al tema que nos ocupa.

El alcance dado al concepto de "empresa pesquera" varía según el autor, lo que hace necesario explicitar a qué nos referiremos cuando en adelante utilicemos esta expresión. Algunos autores usan el término empresa pesquera en un sentido muy laxo, para hacer referencia tanto a la actividad extractiva como a cualquiera de las relacionadas con la transformación (conserva, salazón, secado, escabeche), distribución o suministro de inputs; otros lo utilizan en un sentido muy estricto, es decir para referirse sólo a la actividad extractiva<sup>10</sup>. Una de las definiciones más comunes es la que define a la empresa pesquera como *"aquella que se encarga de administrar sus buques y de vender sus capturas, o bien aquella que realiza operaciones de almacenaje, elaboración, conservación y venta de productos pesqueros"*<sup>11</sup>. Según esta definición, deberíamos incluir en el estudio no sólo las empresas que gestionen buques de pesca, sino también todas aquellas que

---

<sup>10</sup> En este sentido VALDÉS (1985) considera como pesquera a cualquier empresa que se dedique a alguna de las fases del ciclo productivo, mientras que PAZ ANDRADE (1967) o ALEMANY (1979) sólo consideran como tales a las empresas dedicadas a la fase extractiva.

<sup>11</sup> VALDÉS (1985), pp. 17-27.

se encargasen de alguna de las actividades relacionadas con el ciclo del pescado aunque no dispusiesen de buques.

Se establece, pues, una diferenciación con las empresas armadoras, que serían las que "arman buques", en nuestro caso buques de pesca y que, por tanto, sólo abarcan el primer escalón de la actividad pesquera, tal es el de la captura o extracción<sup>12</sup>. En este sentido, la empresa armadora de buques de pesca es un tipo de empresa pesquera.

En este trabajo, al referirnos a "empresa pesquera" nos estaremos refiriendo a aquellas unidades económicas de producción que pueden ejercer cualquier tipo de actividad pesquera (desde las capturas y transformación hasta la conservación y venta), pero que tienen como actividad principal la función extractiva. Esto es, son ante todo empresas armadoras de buques de pesca, pero con la posibilidad de que tengan integradas otras fases del proceso productivo. Así, en el caso de empresas conserveras que tengan algún barco, pero que este no represente un porcentaje elevado dentro de sus activos no será considerada empresa pesquera, sólo merecen tal calificativo aquellas que tengan la mayor parte de sus recursos ligados a la actividad extractiva.

Esta definición de la empresa pesquera como una unidad económica de producción que a partir de unos inputs (aparejos y redes, hielo, carbón, mano de obra especializada, etc.) obtiene un output de mayor valor (pescado), se encuadraría dentro de la visión tecnológica - o neoclásica- de la empresa que, recordemos, considera a esta como un lugar en el que se realiza una actividad

---

<sup>12</sup> ALEMANY (1979), pag. 62.

productiva consistente en transformar insumos con arreglo a una tecnología dada, obteniendo de ellos productos<sup>13</sup>. Esta idea de empresa convierte a la misma en una simple función de producción, cuyo objetivo es la maximización del beneficio, omitiendo todo aspecto relacionado con cuestiones organizativas internas o con el grado de integración de la actividad productiva, que serán el punto central de este trabajo de investigación.

Por tanto, bajo un enfoque tecnológico de la empresa no podremos explicar, al menos suficientemente, el por qué de los procesos de integración horizontal o vertical que tienen lugar en las empresas, como tampoco la existencia de una determinada forma de organización interna, ya que no se tienen en cuenta los aspectos organizativos de las mismas.

Una visión alternativa, aunque no incompatible, a la proporcionada por el enfoque tecnológico deriva de convertir a la transacción y su coste en la unidad básica del análisis<sup>14</sup>. En este sentido, se considera la actividad económica como un conjunto de transacciones que se pueden organizar, básicamente, de dos formas:

\* o bien, a través del mercado, esto es, comprando el bien o servicio que se necesita directamente en el mercado. En este caso, será el mecanismo de los precios el que regule las transacciones en la economía.

---

<sup>13</sup> SEGURA (1993), pp. 48-49.

<sup>14</sup> En su obra "*Institutional economics*" (1934), Commons señala "que la transacción era y debería ser la unidad básica de análisis", WILLIAMSON (1989). Esta idea fue concretada por COASE (1937) y, posteriormente, recuperada y desarrollada por WILLIAMSON (1975), que sientan las bases de la llamada teoría de los costes de transacción.

\* o bien, que la empresa decida producir internamente dicho bien o servicio, debido a que esta alternativa representa el modo más eficiente de proveerse de ellos. En este caso, la empresa deja de ser un simple agente del mercado y pasa a ser una forma de asignación y de organizar transacciones alternativa al propio mercado.

Este enfoque centra su atención en la comparación entre los costes de organizar actividades dentro de la empresa o a través del mercado: cuando los costes de realizar una actividad vía mercado sean mayores que los derivados de realizarla dentro de la empresa, esta optará por integrar dicha actividad y producir internamente los productos o servicios que precisa, en caso contrario, los adquirirá directamente en el mercado a un tercero. Por tanto, una empresa decidirá integrar una actividad o acudir al mercado en función de cual de las dos alternativas le implique unos menores costes de organizar la transacción.

Para ello, habrá que tener en cuenta las tres dimensiones básicas que definen a toda transacción y que tendrán repercusión sobre los costes de la misma<sup>15</sup>: la periodicidad o frecuencia con la que se realiza dicha transacción; el riesgo o grado de incertidumbre asociado y la especificidad de los activos ligados a la misma, esto es, el grado en el que una determinada transacción exige actividades, tangibles o intangibles, que tendrían un valor sustancialmente inferior si se tuviesen que reasignar en transacciones alternativas<sup>16</sup>. Esta última característica es

---

<sup>15</sup> Fueron señaladas por WILLIAMSON en su trabajo: *Credibile Commitments: using hostages of contractual relations*", en *Journal of Law and Economics*, nº73, 1983. JOSKOW (1991). También en WILLIAMSON (1989).

la que tiene una mayor incidencia sobre los costes de transacción del mercado, ya que cuanto mayor sea el grado de especificidad de los activos, mayores serán los costes derivados de acudir al mercado frente a los costes de organizar internamente la producción, con lo cual estarán repercutiendo favorablemente sobre el grado de integración. Esto es así porque la existencia de activos específicos en una transacción implica para la parte que los adquiere con el fin de asignarlos a la misma, un riesgo importante derivado de la posible ruptura del acuerdo, ya que de darse dicha circunstancia el valor de su inversión se vería drásticamente reducido. Por tanto, se intentará afianzar la relación mediante contratos complejos los cuales llevarán, inevitablemente, a un incremento en los costes de la transacción, con lo que puede dejar de ser viable el acudir al mercado y más rentable la organización interna de dicha actividad.

Cabe preguntarse, entonces, sobre el tipo de costes que tiene la empresa cuando opta por la vía de los precios frente a la integración, pues bien, cuando esta realiza sus transacciones a través del mercado lo hace por medio de contratos que "a priori" se consideran eficientes a corto y largo plazo<sup>17</sup>. Sin embargo, esos contratos resultan bastante incompletos a causa de los costes de transacción

---

<sup>16</sup> Véase, MARITI (1989). SEGURA (1996) define los activos específicos como aquellos cuyo valor de liquidación es despreciable por carecer de usos alternativos.

Dentro de esta clase de activos Williamson identifica cuatro tipos: a) especificidad del sitio: una vez instalados los activos son inmóviles en alto grado; b) especificidad de los activos físicos: las inversiones tienen valores menores en usos alternativos; c) especificidad de los activos humanos: inversiones en capital humano, específicas de la relación y que conllevan cierto proceso de aprendizaje; y d) activos dedicados, esto es, inversiones que no se haría de no tener un cliente que asegure parte de las ventas, ya que en caso contrario habría un exceso de capacidad que no podría aprovecharse. JOSKOW (1991).

<sup>17</sup> TIROLE (1990), pag. 44.

que tienen asociados<sup>18</sup>. COASE (1937) y WILLIAMSON (1975) agrupan dichos costes en cuatro categorías:

1. Los que se derivan de la imposibilidad de contemplar todas y cada una de las situaciones futuras, ya que siempre existen hechos impredecibles "ex-ante".
2. Aun en el caso de poder contemplar todas las posibles contingencias futura que pudiesen afectar a la transacción, el coste de elaboración de un contrato de esas características sería demasiado elevado. Por tanto, la minimización de costes requerirá que el contrato original defina sólo a grandes rasgos la relación entre las partes.
3. La supervisión del contrato, esto es, la comprobación "a posteriori" de que la otra parte cumple lo pactado, puede ser costosa.
4. En caso de que una de las parte incumpla el contrato, puede significarle a la otra unos costes legales considerables ya que habrá que recurrir a los tribunales.

Estos costes de transacción asociados a los contratos son muy significativos y, en ocasiones, pueden ser mayores que los derivados de integrar la actividad dentro de la propia empresa<sup>19</sup>. Esto es así, porque una empresa no tiene porque redactar contratos entre sus departamentos, ya que en caso de que surjan conflictos internos se solucionarán por vía jerárquica (y esta resulta menos costosa que acudir a los tribunales). Por tanto, la existencia de costes

---

<sup>18</sup> Sobre contratos incompletos y su relación con la teoría de la empresa, véase HART (1991).

<sup>19</sup> Si dichos costes no existiesen (algo que se considera en el enfoque tecnológico) el grado de integración vertical sería nulo, SEGURA (1996).

transacción contractuales incidirá a favor de la integración de actividades dentro de la empresa y, por lo tanto, del proceso de sustitución del mercado por la organización interna. Resulta evidente que si sólo tuviésemos en cuenta los costes anteriores se estaría impulsando ilimitadamente el crecimiento de la empresa y su grado de integración vertical.

Sin embargo, el tamaño de la empresa encuentra un límite debido a la existencia de los costes de organización o costes de gestión interna. Estos costes crecen -y a partir de ciertos tamaños, a ritmo creciente- con el tamaño de la empresa y son los costes que se derivan del incremento de la burocracia y de la mayor probabilidad del error gerencial<sup>20</sup>. Por tanto, el límite de expansión de la empresa estará marcado por el punto en el que los costes de organización de las transacciones en el interior de la empresa superen a los costes de organización de las mismas en el mercado abierto, momento en el que se volverá a optar por el mecanismo de precios frente a las transacciones organizadas, es decir, el grado de integración de la empresa *llegará hasta donde las ganancias derivadas de los menores costes de transacción sean compensados por las pérdidas generadas por los costes de organización interna*<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> COASE (1994), pp. 100-104.

<sup>21</sup> SEGURA (1996), pag. 41.



Resumiendo, según el enfoque de los coste de transacción las empresas disponen de diferentes formas de organizar sus actividades con el fin de hacer frente a la competencia. Por una parte, tienen la opción de realizar transacciones a través del mercado -caso del armador que compra el hielo a un proveedor externo o que realiza la venta del pescado a un acopiador y se desentiende de todo el proceso de comercialización del mismo- y, por otra parte, pueden interiorizar totalmente las transacciones - por ejemplo, cuando la empresa armadora dispone de su propia fábrica de hielo o vende directamente su producción en los mercado finales-, en este caso, dicha empresa estará optando por una coordinación de tipo jerárquico, o lo que es lo mismo escoge la jerarquía frente al mercado<sup>22</sup>.

Sin embargo, entre la empresa (jerarquía) y el mercado está la cooperación, como forma de organizar las transacciones en la economía<sup>23</sup>. La cooperación se puede definir como *un acuerdo entre dos o más empresas independientes, que uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse, instauran un cierto grado de interrelación, con objeto de incrementar sus ventajas competitivas*<sup>24</sup>. Dichos acuerdos de colaboración pueden materializarse de formas muy diversas, pero con la característica común de que entre las partes implicadas se sustituye el conflicto y/o el oportunismo por la cooperación, permitiendo de esta forma la creación de

---

<sup>22</sup> Una transacción debería hacerse mediante una relación entre empresas o a través de operaciones intraempresariales, de acuerdo con los costes y beneficios de las organizaciones involucradas, JACQUEMIN (1989), pag. 111.

<sup>23</sup> MARITI (1989) considera que los acuerdos de colaboración son una alternativa a las formas de organización mercado-empresa.

<sup>24</sup> FERNÁNDEZ SÁNCHEZ (1991), pag. 4.

redes de transacciones estables entre empresas, que llevarán a la existencia de integraciones informales o *cuasi-integraciones*<sup>25</sup>. Estas fórmulas híbridas -entre el mercado y la jerarquía- minoran los altos costes de transacción del mercado, al tiempo que evitan el incurrir en la concentración de riesgos que implica la integración formal plena<sup>26</sup>. Por tanto, el análisis institucional o visión contractualista de la empresa, sostiene que la elección del mecanismo de asignación más eficiente dependerá de cada situación concreta. En ocasiones será el mercado puro, pero en otras será un híbrido entre mercado y empresa y, en otras, la organización pura<sup>27</sup>.

Pues bien, en este trabajo se tratará de estudiar la existencia o no de relaciones verticales dentro de las empresas pesqueras gallegas, como forma de integración, teniendo en cuenta lo siguiente:

---

<sup>25</sup> El término de *cuasi-integración* vertical fue acuñado por Blois (1972): "*Vertical quasi-integration*", in *Journal of Industrial Economics*, 20, pp. 253-272. La *cuasi-integración* vertical implica la existencia de relaciones de carácter financiero entre empresas dedicadas a fases sucesivas de un determinado proceso productivo. Dicha relación hará innecesaria la existencia de un control adicional sobre las fases de producción o distribución, ya que estará garantizado por la participación en la sociedad, véase PERRY (1989), pp. 185.

Sobre los diferentes tipos de acuerdos de colaboración que pueden establecerse entre empresas puede consultarse COSTA (1989), MARITI (1989) o FERNÁNDEZ SÁNCHEZ (1991).

<sup>26</sup> COMÍN Y MARTÍN ACEÑA (1996b) destacan entre las ventajas de la *cuasi-integración* el hecho de que evita los costes formales de crear nuevas empresas; asimismo, reduce el riesgo en el que incurren los empresarios, dado que no invierten sus capitales en un mismo grupo ni en un mismo negocio.

<sup>27</sup> SEGURA (1996), pag. 45.

1) Integración vertical en sentido económico. Consideramos que una empresa se encuentra integrada verticalmente cuando se sustituyen las relaciones interempresariales por las intraempresariales, esto es, cuando se opta por internalizar las sucesivas etapas u operaciones productivas, técnicamente separables, que se necesitan para dar existencia a un producto y ponerlo en manos del usuario<sup>28</sup>. Así, se consideran etapas del proceso productivo pesquero las distintas fases de la función extractiva, pero también las funciones de distribución o comercialización, de aprovisionamiento de inputs o de transformación de los productos obtenidos en la fase extractiva<sup>29</sup>.

2) La integración vertical será entendida en términos de más o menos, más que en términos de si o no<sup>30</sup>. Una empresa puede no estar totalmente integrada verticalmente, pero si estarlo parcialmente<sup>31</sup>. Así, una empresa puede tener integrada la fase de comercialización en el ámbito mayorista, pero no disponer de tiendas minoristas en las cuales vender directamente sus productos a los consumidores finales, no obstante, consideraremos que existe integración vertical hacia delante aunque limitada a las ventas al por mayor.

---

<sup>28</sup> SILVER (1996), pag. 33. Para una visión más matizada sobre la integración vertical, véase el trabajo de PERRY (1989).

<sup>29</sup> Este sentido dado al concepto de integración vertical, que supera el asignado desde un punto de vista tecnológico, el cual lo restringe única y exclusivamente a *las fases industriales sucesivas dentro de un mismo núcleo tecnológico*, coincide con el utilizado por Rosés para estudiar los procesos de integración vertical en el sector algodonero catalán. Véase ROSÉS (1997), pp. 249-251.

<sup>30</sup> SILVER (1996), pag. 43.

<sup>31</sup> En este sentido, Perry hace referencia a la posibilidad que exista una integración parcial, PERRY (1989), pag. 185.

3) La integración vertical puede ser formal o informal, esto es, atenderemos al hecho de si una empresa determinada controla de forma directa o indirecta las sucesivas etapas del proceso productivo<sup>32</sup>. Así, cuando una empresa armadora participe en el capital de una sociedad dedicada a la transformación de productos pesqueros, y esa participación implique tener poder de decisión dentro de esa segunda sociedad, se considerará que dicha empresa ha sustituido los intercambios mercantiles (interempresariales) por el establecimiento de relaciones estables a largo plazo y que, por lo tanto, existe una integración informal o *cuasi-integración* vertical<sup>33</sup>.

4) Por último, consideramos la integración vertical formal en los dos sentidos en dos sentidos que lo hace la economía industrial: aquel que la relaciona con la estructura organizacional -y que hace referencia al grado en el que un negocio simple se va extendiendo, de forma natural, hacia etapas sucesivas en el proceso productivo o de distribución del producto-, pero también en aquel que la relaciona con un comportamiento o conducta -y que hace referencia a la acción de la empresa de introducirse en otras etapas productivas o de distribución mediante fusiones (absorción o compra de una empresa dedicada a la actividad que quiere integrar) o por la organización de nuevas unidades de negocio constituidas por la empresa para proveerse de tales servicios<sup>34</sup>.

---

<sup>32</sup> Una empresa está verticalmente integrada si controla (directa o indirectamente) todas las decisiones tomadas por la estructura vertical, TIROLE (1990), pag. 260.

<sup>33</sup> Véase nota 25.

<sup>34</sup> Véase CLARKE (1985), pp. 172-195.

Organizamos el trabajo en cinco capítulos, siendo el primero de carácter introductorio: En el cual se presentan los objetivos y la fuentes del estudio, así como las bases metodológicas empleadas para la realización del trabajo. El segundo capítulo se adentra ya en lo que es propiamente el objeto de la investigación, y en él se presentan las grandes líneas de la evolución del asociacionismo empresarial coruñés entre 1900 y 1960. El análisis más pormenorizado en el que se estudian las principales etapas y estrategias de las empresas está desarrollado en los capítulos 3, 4 y 5, cerrándose el trabajo con unas conclusiones generales.

## Capítulo 2.

### ***Formación de sociedades en el sector pesquero, 1900-1960: factores y líneas generales de evolución***

En este capítulo nos centraremos en el estudio de la forma de asociación empresarial más fácil de captar a través de una de las fuentes utilizadas en el este trabajo: las sociedades mercantiles que, inscritas en el Registro Mercantil correspondiente, se constituyeron durante estos años. La información obtenida a partir de dichos datos puede ser usada con dos finalidades:

A. Con el objeto de realizar una primera aproximación a la evolución del sector pesquero y a la importancia de la actividad extractiva en dicha tendencia. En este sentido, se considera que el número de sociedades mercantiles constituidas en una economía determinada y en un período de tiempo concreto sirve como un indicador de la situación económica existente en ese momento y de sus expectativas de

futuro, así como, componente determinante en la formación bruta de capital de esa economía.<sup>35</sup> Para el caso de un sector concreto, puede servirnos para realizar un primer análisis de la evolución del mismo, esto es, puede ofrecernos un panorama, desde el punto de vista empresarial, de los cambios acontecidos o de las tendencias registradas por las unidades económicas integrantes de dicho sector a lo largo del tiempo. Así, a partir de la dinámica marcada por la constitución de sociedades relacionadas con el mundo de la pesca podemos esbozar una idea de la evolución económica del sector en ese período y cómo esa influyó en las estrategias seguidas por los individuos que operaban en él. Aunque debemos de tener en cuenta el hecho de que en ese indicador se excluye al empresario individual, que en el caso del armador pesquero representa, sobre todo en algunas épocas, una cifra importante.

B. El grado de asociacionismo en un período determinado, también nos puede indicar la tendencia de los empresarios del sector a cooperar, bien por no disponer de los recursos necesarios para emprender la actividad individualmente, bien como una estrategia de diversificación de riesgos. Así, podemos comprobar como el desarrollo y expansión del sector pesquero durante el siglo XX fue acompañado de una serie de modificaciones en la forma de organización de las empresas. Los armadores, trataron de buscar medios organizativos que les permitiesen movilizar mayores sumas de capital para hacer frente a los desembolsos que exigía la adquisición de las nuevas

---

<sup>35</sup> Bajo esta perspectiva fue utilizada en el trabajo pionero de JIMÉNEZ ARAYA (1974). Posteriormente, fue usada como base de muchos otros trabajos como VÁZQUEZ GARCÍA (1980), VALDALISO (1986), MARTÍN ACEÑA (1993), SUDRIA (1994), ERRO (1995), entre otros.

unidades de pesca -*bous* y *parejas* de arrastre a vapor- tratando de incurrir en el menor riesgo posible y rebajando los costes de financiación. Si bien es cierto que en las primeras fases de expansión del sector los capitales de empresarios individuales fueron suficientes, en etapas posteriores el proceso de avance tecnológico y la construcción o compra de nuevas unidades pesqueras superaron las posibilidades de muchos individuos con iniciativa para adoptar los nuevos métodos de captura y emprender nuevos negocios. Una de las soluciones fue el desarrollo de sociedades de todo tipo que permitían reunir los capitales necesarios para iniciar el negocio al tiempo que diversificaban el riesgo entre un número mayor de inversores. Sólo de esta forma, como veremos más adelante, pudieron adquirirse/importarse los primeros *bous* y *parejas* de arrastre de A Coruña.

En nuestro análisis tomaremos en consideración no sólo las sociedades armadoras de buques de pesca, sino todas aquellas sociedades que tengan por objeto la realización de alguna de las actividades relacionadas con el ciclo del pescado y que, por tanto, conforman el sector pesquero en sentido amplio<sup>36</sup>. Esto se debe al hecho de que nos interesa ver si existía algún tipo de conexión entre las distintas empresas integrantes del complejo pesquero y, en caso afirmativo, poder analizar las relaciones interempresariales a las que dicha conexión diera lugar. Así, vamos a agruparlas de la siguiente forma:

---

<sup>36</sup> En este trabajo vamos a considerar el proceso de integración vertical en sentido económico, con lo cual abarcará, además de las fases industriales sucesivas que puedan darse en la actividad extractiva, la integración dentro de la empresa de las actividades de distribución, transporte, aprovisionamiento de inputs y/o transformación de los productos pesqueros.



- sociedades suministradoras de inputs: fábricas de hielo, almacenes de carbón, aguadas del puerto, suministros de aparejos, redes y otros efectos navales, talleres mecánicos para el mantenimiento y reparación de buques, construcción naval, etc.
- empresas dedicadas a la transformación del producto obtenido en la fase extractiva: fabricación de escabeches, salazones, conservas, etc,
- entidades encargadas de la comercialización del producto final -tanto en fresco como transformado-: exportadores, asentadores, vendedores minoristas, distribuidores al por mayor, etc.

Teniendo en cuenta la clasificación anterior y partiendo de los datos obtenidos del Registro Mercantil - *Registro de Sociedades*- para el período 1900-1960, en lo que respecta a la constitución y a la disolución de sociedades relacionadas con la actividad pesquera, podemos elaborar series que recojan la evolución seguida por ambas variables.

La información obtenida del Registro Mercantil, en lo referente a constitución de sociedades, nos permite elaborar series cronológicas de creación de nuevos negocios pesqueros con un alto grado de fiabilidad y que, por tanto, puede decirse que representan las iniciativas societarias más importantes que tuvieron lugar en un año determinado. Ello se debe al carácter de obligatoriedad de la inscripción de toda sociedad constituida de acuerdo con las disposiciones del Código de Comercio de 1885<sup>37</sup>. En

---

<sup>37</sup> El Código de Comercio de 1885, en su artículo 17 establece que "la inscripción en el REGISTRO MERCANTIL será potestativa para los comerciantes particulares, y obligatoria para las sociedades que se

consecuencia, desde el citado año la inscripción de cualquier sociedad de nueva creación empezó a hacerse de forma sistemática.

Sin embargo, no sucede lo mismo con las disoluciones de sociedades. En este caso debemos señalar que, principalmente, para el período 1900-1914 la serie elaborada puede no reflejar completamente la realidad existente. Esto se debe al hecho de que una vez disuelta una sociedad no siempre se acudía al Registro Mercantil para inscribir dicho acuerdo. Por esa razón, las cifras recogidas de disoluciones no deben considerarse totalmente fiables. No obstante, hemos tratado de solventar esas anomalías utilizando fuentes alternativas -principalmente, para los años posteriores a 1914- que nos permitiesen establecer si una sociedad determinada seguía estando operativa o había abandonado sus actividades. Dichas fuentes son fundamentalmente:

- \* los listados que obtenemos de los *Libros de Matrícula de Industriales y Comerciantes de la Cámara de Comercio*, que a partir de 1914 recogen en sus epígrafes correspondientes los empresarios individuales o empresas societarias en activo.
- \* los datos de la *Contribución de Utilidades-Tarifa Tercera* que, principalmente, a partir de los años treinta nos proporciona, entre otras informaciones, los balances y declaraciones de beneficios de todas las empresas de la provincia, con lo cual podemos contrastar la existencia o no de determinada sociedad o empresa individual.

Los datos obtenidos aparecen recogidos en los gráficos de las páginas siguientes, en los que podemos observar que, tanto en las constituciones como en las disoluciones, el conjunto de las actividades pesqueras sigue una evolución bastante similar a la registrada por las empresas que declaran como objeto social principal la actividad extractiva, es decir, la pesca marca la pauta de evolución dentro del complejo marítimo-pesquero<sup>38</sup>. Así, cuando el sector pesquero registraba una etapa de auge, marcada por una mayor constitución de sociedades, era seguida por el resto de sociedades, y a la inversa, cuando estamos ante períodos de escasas iniciativas societarias en la actividad extractiva, eran épocas en las que se reducía el número de constituciones de sociedades relacionadas con las otras fases del ciclo del pescado (gráficos 2.1 y 2.2).

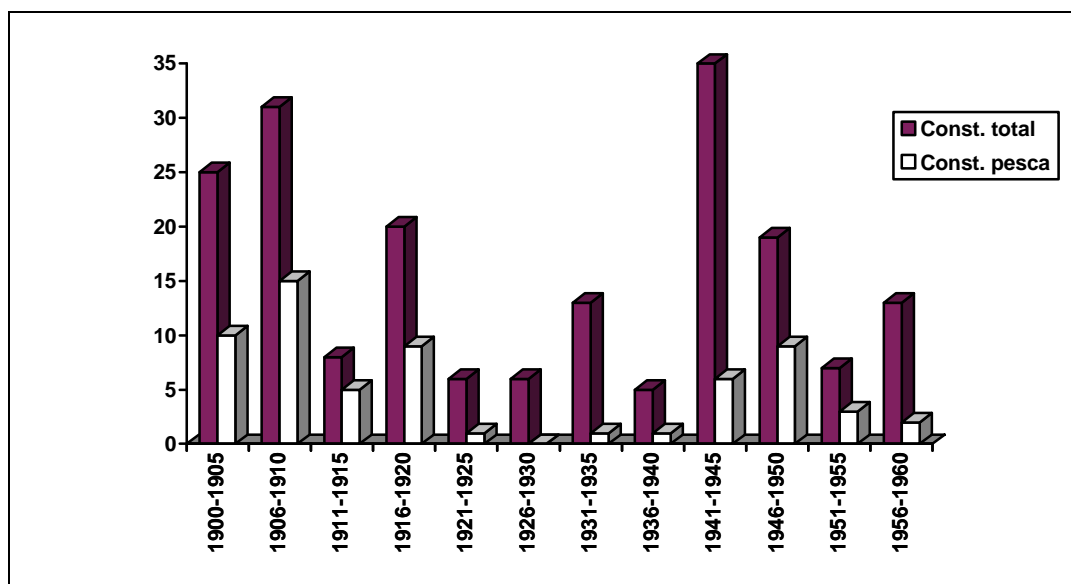
Ese paralelismo se debe al hecho de que, por un lado, la pesca era la responsable de suministrar el input básico de la industria conservera y de las empresas de comercialización, con lo cual condicionaba el volumen de producción de éstas, que tendrían que paralizar su actividad ante la falta de su materia prima fundamental: el pescado; por otro lado, la demanda del subsector pesquero era la que determinaba, de forma directa, el volumen de ventas de las fábricas de hielo, de varaderos, de almacenes de carbón, de aparejos y redes, etc. Por tanto, resulta evidente que un incremento en el nivel de capturas, tras la adopción de mejoras técnicas en la fase de extracción, hará

---

<sup>38</sup> En este sentido se señala en un informe del Consejo de Industria en 1945 que *"la principal y puede decirse básica industria de la provincia (se refiere a A Coruña) es sin duda alguna la de la pesca, y a su prosperidad están ligadas otras muchas e importantes industrias, como la de exportación de pescado en fresco, salazón y conservas de pescado, hielo, talleres metalúrgicos, varaderos y talleres de elaboración de envases"*, CONSEJO DE INDUSTRIA. Momento

necesario un aumento paralelo de la capacidad de las empresas transformadoras de productos pesqueros y de las dedicadas a su comercialización, sobre todo en aquellos períodos en los cuales los mercados pescaderos se encontraban en expansión. Lo mismo sucedía con respecto a las empresas situadas en las etapas anteriores del proceso productivo (abastecedoras de inputs), ya que en caso de no ser así se producían estrangulamientos en el sistema, tal como ocurre en determinados años de la década de los cuarenta con el suministro de hielo o de carbón: la falta de estos insumos básicos provocó el amarre de la flota en numerosas ocasiones durante la postguerra.<sup>39</sup>

**GRÁFICO 2.1. CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES PESQUERAS Y SOCIEDADES LIGADAS A LA ACTIVIDAD PESQUERA (1900-1960).**

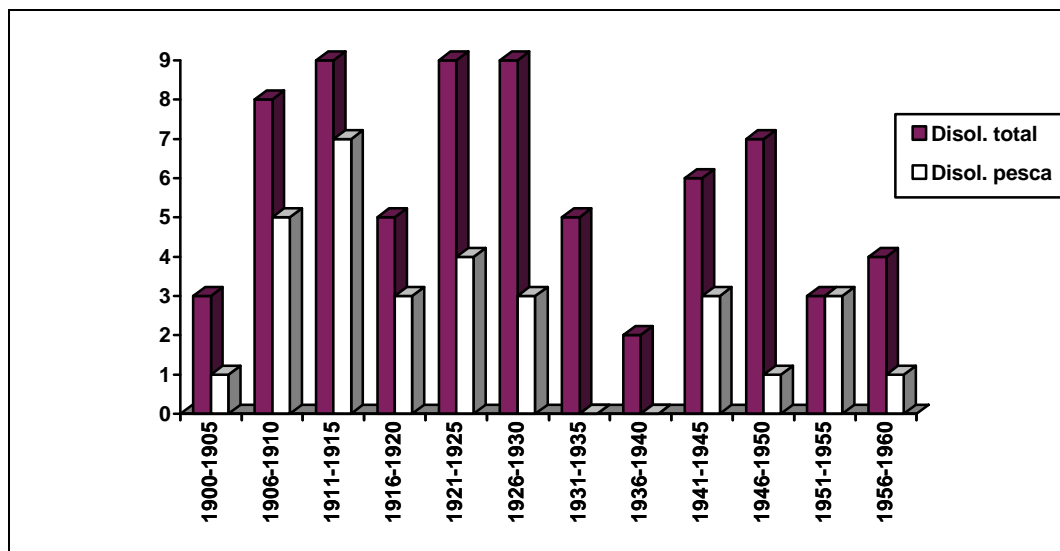


**Fuente:** Elaboración propia a partir del Registro de Sociedades, Registro Mercantil de A Coruña, libros de registro de sociedades de los años correspondientes.

Actual de la Industria en España 1945. Provincias de Pontevedra y La Coruña, 1946.

<sup>39</sup> La falta de hielo demora en algunos casos la salida de las embarcaciones de la flota pesquera. *Compañía Frigorífica S.A., Memoria de 1944, Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda, legajo 689.*

**GRÁFICO 2.2. DISOLUCIÓN DE SOCIEDADES PESQUERAS Y DE SOCIEDADES LIGADAS A LA ACTIVIDAD PESQUERA (1900-1960).**

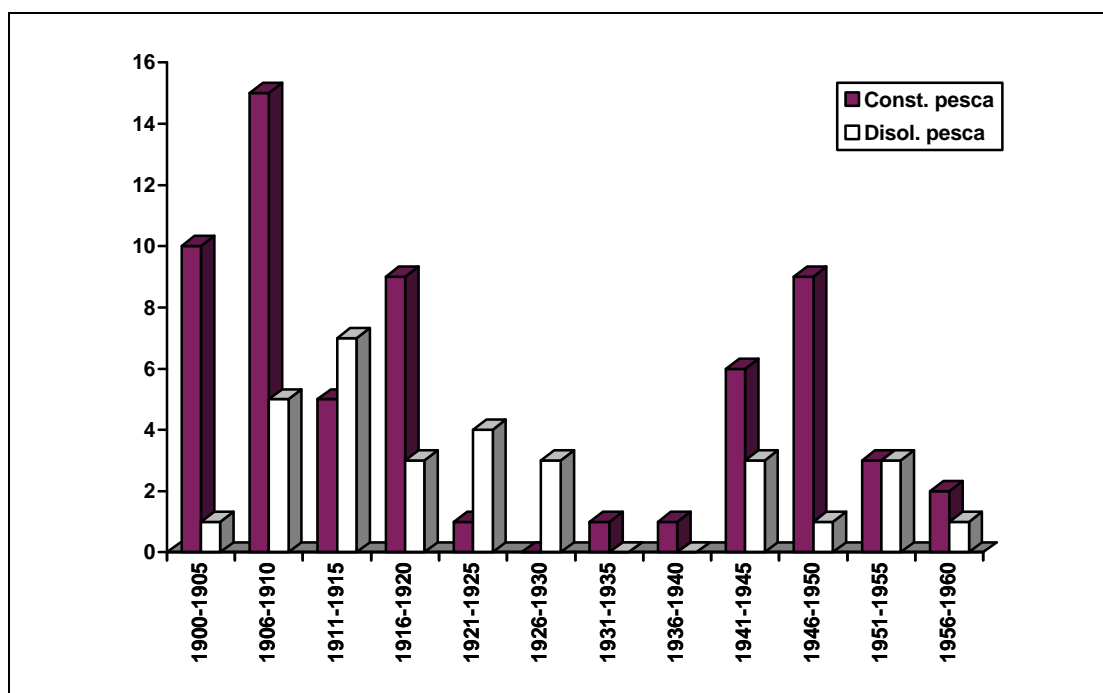


**Fuente:** Elaboración propia a partir del Registro de Sociedades, Registro Mercantil de A Coruña, libros de registro de sociedades de los años correspondientes.

Teniendo en cuenta la propensión a crear nuevas sociedades pesqueras, vamos a poder establecer la existencia de diferentes períodos: un primer período que abarcaría los primeros años del siglo XX, en el cual tuvo lugar la introducción del arrastre mediante vapores, proceso que iría acompañado, como veremos, de un gran dinamismo societario. Una vez finalizada esa primera década de crecimiento se va a registrar un pronunciado descenso en lo que atañe a constituciones de sociedades, al tiempo que se daba un incremento pronunciado de las disoluciones. Dicha tendencia se invirtió con la llegada de los años veinte, pero sólo de forma momentánea, ya que tras unos años de gran auge durante los 20 años siguientes tan sólo se inscribieron en el Registro Mercantil de A Coruña tres sociedades que declaraban tener por objeto social la pesca,

mientras que la cifra de disoluciones se situaba en diecisiete; y, finalmente, se inició un período expansivo tras la Guerra Civil española que alcanzó su cima en los años cincuenta (ver gráfico 2.3).

**GRÁFICO 2.3. CONSTITUCIÓN Y DISOLUCIÓN DE SOCIEDADES PESQUERAS (1900-1960).**



**Fuente:** Elaboración propia a partir del Registro de Sociedades, Registro Mercantil de A Coruña, libros de registro de sociedades de los años correspondientes.

Durante la primera década del siglo XX se registró una primera expansión en la constitución de sociedades pesqueras, la cual puede explicarse si tenemos en cuenta que en esos años se produjo la expansión del subsector de la pesca de arrastre o pesca de fresco. La disposición de un mercado amplio, y en expansión, que abastecer unido a la elevada productividad de las nuevas unidades de pesca, otorgaban a este negocio unas excelentes expectativas de futuro, algo que explica el elevado número de iniciativas

empresariales que surgen en ese campo de actividad y que se plasma en la elevada constitución de sociedades mercantiles. Por otra parte, esos años coinciden con la época del cambio técnico, caracterizado por la introducción del vapor y la aparición de nuevas artes de pesca, que exigieron mayores volúmenes de inversión<sup>40</sup>. No obstante, pocos empresarios individuales disponían del monto de capital necesario para comprar y armar un pesquero con las nuevas tecnologías, por lo que optaba por asociarse con otros con el fin de reunir los recursos necesarios para poder acometer la inversión, al tiempo que se conseguía, así, una diversificación del riesgo<sup>41</sup>.

La mayoría de las sociedades surgidas en el período 1900-1910 tuvieron una vida muy corta; así, en el año 1921 ya no existía ninguna como tal ya que, o bien, se habían disuelto y vendido todos sus activos a un tercero ajeno a la sociedad (caso de *Eduardo Somoza y Cía*, que vendió su barco ROSALIND a la *Pesquera Malagueña* en 1912, o *Nieto y Pérez*, que tras comprar el BOADICEA unos de los socios -Vicente Nieto Palacios- en 1906, ese mismo socio lo vendió en 1912 a la *Pesquera Española S.A.* de Málaga), o bien, podía suceder que tras la disolución se hiciese cargo del patrimonio de la compañía uno de los antiguos socios (por ejemplo, la sociedad *Nicolás del Río y Cía* se disolvió en 1908, adquiriendo sus dos vapores -GENERAL GORDON Y SIRIUS- y resto de activos el socio Luis Lamigueiro, la sociedad *Tejero, Mariñas y Cía*, pasa a ser propiedad de Dionisio Tejero, *Luengo, Lamigueiro y Cía*, de Luis Lamigueiro,

---

<sup>40</sup> "Ya se sabe que el vapor no está al alcance de todos los armadores, porque los mayores, que son los dedicados al bou de puertas, pueden llegar a valer 500.000 pesetas". RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pag. X.

<sup>41</sup> Véase, GIRÁLDEZ (1996), pp. 365-368.

*Roura, Gallart y Cía*, de Gumersindo Roura (cuadro 2.1). En este último caso, aunque las empresas siguieron en activo habían pasado a tener carácter individual y, en consecuencia, no se registraba una nueva alta en el Registro de Sociedades. Esa venta de barcos (principal activo de las sociedades pesqueras) se explica por el elevado precio que se pagaba por ellos tras la Gran Guerra, por lo que muchos de los inversionistas del sector optaron por la obtención de unos grandes beneficios a corto plazo, en vez de mantener sus capitales ligados a una actividad - la pesquera- en la que los beneficios eran siempre inciertos y, por tanto, el nivel de rentabilidad impredecible<sup>42</sup>. No obstante, existen casos en los que la disolución de la sociedad y la consiguiente venta de los barcos de la misma respondía a una acumulación de pérdidas y progresivo endeudamiento de la compañía; así, *Tejero, Mariñas y Cía* se liquida el 8 de enero de 1913 debido a que la sociedad había perdido en 1910 más de la tercera parte del capital; *Alvaro Cornide y Cía*, alegaban la necesidad de pagar las deudas cuando se decidió deshacer la sociedad y vender su único barco -el SIRENA, un pailebot adquirido en junio de 1906-<sup>43</sup>. Así, a lo largo del período 1912-1917 el número de disoluciones registradas supera todos los años al correspondiente de constituciones.

---

<sup>42</sup> Ver nota 17.

<sup>43</sup> *Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Buques- Libro 2, Folio 1 y Libro 2, Folio 77, respectivamente.*



**CUADRO 2.1. CONSTITUCIÓN Y DISOLUCIÓN DE LAS  
PRINCIPALES CASAS ARMADORAS DE A CORUÑA EN LA  
PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XX.**

<b>AÑO CONST.</b>	<b>COMPAÑÍA</b>	<b>SOCIOS</b>	<b>AÑO DISOL.</b>	<b>VENDIDA A:</b>
1905	Nicolás del Río y Cía	Nicolás del Río Santos Luis Lamigueiro Aneiros Luis Pita Sánchez J. Folla	1908	Luis Lamigueiro Aneiros
1905	Eduardo Somoza y Cía	Eduardo Somoza Enrique del Río Santos L. Lavín Cortés	1912	Pesquera Malagueña S.A.
1905	Tejero, Mariñas y Cía	Dionisio Tejero Pérez Benito Mariñas García Santiago Alonso Paz G. Arambillet Aizpurnia	1912	Dionisio Tejero Pérez  *1916: vende 1 barco a Ernesto Carpi y Gentilli y otro a Filippo Campero *1917: vende un barco a Arturo Cert Sagristá
1905	Nieto y Pérez	Vicente Nieto Palacios Tomás Pérez Luengo	1906	Vicente Nieto Palacios  *1914: vende todo a Pesquera Española S.A.
1906	Pesquerías Gallegas S.A.	R. Canosa N. Obanza Alonso E. y P. Miranda Santos M. Sollozo Fernández A. Alonso Domínguez...	1917	
1906	Alvaro Cornide y Cía	Manuel Boedo Yáñez Cándido Pérez Rodríguez A. Cornide Quiroga J. Gradaville Cao F. Dans Pita.....	1916	n.d. (se vende todo el 3 de abril de 1916, pero no se especifica a quién)
1907	Luengo, Lamigueiro y Cía	Tomás Pérez Luengo J.M. Rivera Corral Luis Lamigueiro Aneiros	1917	Luis Lamigueiro Aneiros
1909	Roura, Gallart y Cía	G. Roura Teixidor J. Gallart Pou M. Pereira Babío J. Castell Lans J. Rivas Castane	1914	Gumersindo Roura

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del Registro de Sociedades, *Registro Mercantil de A Coruña- Registro de Sociedades- libro 14, folio 340, hoja 50; L.14, F.66, H.345; L.14, F.68, H.346; L.14, F.84, H.351, L.14, F.123, H.357; L.14, F.157, H.362; L.15, F.131, H.380; L.16, F.195, H.256.*

Si algo caracterizó al período de 1920-1940 fue el escaso dinamismo societario y el protagonismo absoluto del empresario individual. Así, entre dichos años tan sólo se inscribieron tres sociedades pesqueras en el *Registro Mercantil de A Coruña*, mientras que las disoluciones durante el mismo período sumaron diecisiete. La explicación a esta "casi" ausencia de iniciativas societarias puede encontrarse, principalmente, en dos hechos:

1º. Durante esos años no fue necesario reunir grandes capitales para acometer nuevas inversiones en un plazo corto de tiempo, como había ocurrido en el período inicial para adquirir las primeras unidades de arrastre o como ocurrirá en los años finales de 1940 y principios de 1950 cuando se realice la transformación de los motores que consumían carbón a los que empleaban fuel-oil. Simplemente había que atender a los gastos de explotación, entre los que se incluía la amortización de los buques y demás inmovilizados, pero no a inversiones extraordinarias que exigiesen gran cantidad de recursos, ya que la expansión hacia los caladeros europeos y africanos -más próximos al litoral español- no requería transformación alguna en las unidades pesqueras existentes.

2º. A partir de los cuarenta las empresas individuales pasaron a tributar, al igual ya venían haciéndolo las sociedades, por la Contribución de Utilidades-tarifa III, ya que recordemos que desde la publicación del *Texto Refundido de 22 de septiembre de 1922* hasta la *Ley de la Reforma Tributaria de 1940* sólo se encontraban sometidas a dicho pago las *sociedades legalmente constituidas*. Asimismo, también en la *Ley de 5 de enero de 1939*, que regía la *Contribución Excepcional por Beneficios*

*Extraordinarios*, se hacia extensible la obligación de tributar por Utilidades a las empresas individuales y no sólo a las sociedades. La *Contribución de Utilidades* representaba la carga impositiva más gravosa que tenían las empresas, ya que implicaba abonar en concepto de impuesto entre un 13,20 por cien y un 19,20 por cien del beneficio neto obtenido por la empresa (véase tabla 2.1), y teniendo en cuenta el incremento de gastos de explotación que sufrieron las empresas pesqueras, principalmente desde la década de los veinte, el minorar los pagos por impuestos representaba un ahorro considerable en la cuenta de gastos de la empresa.

**TABLA 2.1. GRAVAMEN A APLICAR EN LA  
CONTRIBUCIÓN DE UTILIDADES-TARIFA III  
(según la Ley de Reforma Tributaria de 1944)**

Si el beneficio representaba por 100 del capital:		Tipo de gravamen por 100 del beneficio
Más de:	Sin exceder de:	neto:
0	4	13,20
4	5	14,40
5	5,5	15,96
5,5	6	17,28
6	6,5	18,48
6,5	---	19,20

**Fuente:** *Industrias Pesqueras*, 1 de agosto de 1948, nº 511.

En la década de los cuarenta se consolidó la expansión de la flota arrastrera hacía los caladeros de altura y se inició la que podríamos considerar de gran altura.<sup>44</sup> El

---

<sup>44</sup> Fue a partir de los años cuarenta cuando se empezaron a explotar de forma continuada los caladeros de Terranova y Labrador, y no con carácter ocasional. Paralelamente, la flota de altura seguía su

apoyo prestado por el Nuevo Régimen a las pesquerías de altura y gran altura, en especial, a la del bacalao, junto con la existencia de un mercado cautivo que representaba una elevada demanda que satisfacer, convertía esa actividad en un negocio que prometía grandes beneficios. Así, mediante la *Ley de Crédito Naval de 3 de junio de 1939* y la *Ley de Protección y Fomento de la Industria Nacional de 31 de diciembre de 1939* se canalizaron gran parte de los fondos del Instituto para la Reconstrucción Nacional hacia la pesca, beneficiando principalmente a la flota de altura y gran altura<sup>45</sup>. Por lo que, al igual que sucediera en la etapa inicial, dadas las buenas expectativas que ofrecía el sector se incrementa el número de individuos dispuestos a invertir en el mismo. Por otra parte, las nuevas pesquerías requerían de unidades pesqueras de mayor potencia, capacidad de desplazamiento superior y tecnológicamente más avanzadas, que permitieran a la flota gallega alcanzar los lejanos fondos de Terranova y Labrador. Así, se registró un incremento en el tamaño de los buques -los motores y vapores de más de 100 toneladas pasaron de representar un 39 por 100 del tonelaje total a un 65 por 100 al final de la década<sup>46</sup>- y, paralelamente, tuvo lugar el paso de los motores que consumían carbón a los motores que consumían combustibles líquidos derivados del petróleo<sup>47</sup>.

---

expansión más al Norte en los caladeros europeos y más al Sur en los africanos.

<sup>45</sup> QUIROGA (1961), señala el hecho de que las leyes del 39 beneficiaban directamente a la pesca de arrastre frente a la pesca de bajura. Eso era así porque tenían preferencia en los créditos aquellas solicitudes que tuviesen por objeto la compra o construcción de unidades pesqueras de más de 100 toneladas de registro bruto.

<sup>46</sup> Véase GIRÁLDEZ (1997).

<sup>47</sup> Este nuevo cambio tecnológico en la propulsión de las embarcaciones pesqueras es tratado por GIRÁLDEZ (1997). Para el caso de los buques de la Marina Mercante, puede verse el trabajo de VALDALISO (1997).

Al igual que sucediera en la etapa inicial puede explicarse el aumento en la constitución de sociedades por el hecho de que algunos empresarios se asociaron para armar nuevas embarcaciones equipadas con las últimas tecnologías y/o realizar la transformación vapor-diesel sobre las ya existentes, debido a que aunque la financiación de los mismos estaba auxiliada por el Estado con la *Ley del Crédito Naval* que, generalmente, concedía préstamos del 60 por cien del importe de los buques, con plazos de amortización de hasta 20 años y a intereses bajos, exigía igualmente de economías superiores a la familiar que hasta ese momento regía, en gran parte, en el negocio de la pesca, por lo que se aprecia cada vez más la formación de Sociedades mercantiles para su explotación<sup>48</sup>. Resumiendo, esta mayor propensión a invertir en sociedades conjuntas puede justificarse:

\* por los elevados capitales que exigían dichas inversiones, muchas empresas no disponían de recursos suficientes para adoptar las nuevas tecnologías a pesar de la ventajas que estas ofrecían<sup>49</sup>. No

---

<sup>48</sup> GONZÁLEZ LLANOS (1953), pag. 136.

<sup>49</sup> Así, en este período gran parte de las sociedades constituidas estaban formadas por armadores, que en la mayoría de las ocasiones seguían explotando individualmente sus barcos, pero adquirirían nuevas unidades las cuales pasaban a explotar conjuntamente con sus nuevos socios. Este es el caso de *CAMPO Y SEGRET S.L.* (1945), formada por los armadores Pedro Campo Ugidos (50% del capital) y Antonio Segret Iglesias (el otro 50%), con el objeto de explotar el bou CIMARRÓN; *CHÁS Y SEGRET S.L.* (1946), formada por José Chas Rodríguez (50%) y Antonio Segret Iglesias (50%), con el objeto de explotar el bou FINA; *ARMADORES REUNIDOS DE LA CORUÑA S.L. (ARCO SL)* (1946), constituida con un capital de 980.000 pesetas repartido proporcionalmente entre sus socios Francisco Fernández Sar (presidente de la misma), Manuel Iglesias Corral, F. Verdejo Garciarena, Braulio Correa Goberna, D. Vázquez Mosquera, V. García Alvarez y D. Fernández Sar, con objeto de explotar los buques LÁZARO N°3 y N°4, FRANCISCO CORREA y ÁNGEL SUANZES; *PAZ Y LARIÑO S.R.C.* (1947), formada -a partes iguales- por Francisco Lariño Varela (patrón de pesca) y M. de Paz Rodríguez con el objeto de explotar el bou ANGELITA,

olvidemos que en esos momentos la mayor parte de empresas en activo eran de carácter individual, que habían dispuesto de recursos financieros suficientes para emprender una primera expansión hacia los caladeros europeos y africanos, debido a que podían trabajar en ellos empleando las unidades pesqueras existentes, sin embargo, a partir de los años cuarenta sería necesario adoptar los nuevos motores diesel y ampliar la capacidad del buque si se quería competir en los caladeros, mucho más alejados del litoral español.

\* y, ligado a lo anterior, como forma de asegurarse la financiación "barata" del Crédito Naval, ya que no olvidemos favorecía la adquisición de unidades pesqueras de gran tamaño, esto es, de elevado coste. Por lo que si una empresa pesquera invertía de acuerdo con sus posibilidades de financiación no podría optar a la compra de embarcaciones de gran tonelaje, con lo que estaba minorando sus posibilidades de obtener crédito estatal.

No obstante, a diferencia del primer período, no todas las iniciativas societarias respondían a la necesidad de reunir los recursos financieros suficientes para adquirir modernas unidades pesca, sino que en algunos casos se trata de empresarios individuales que adoptan la forma de sociedad de responsabilidad limitada como respuesta al gran crecimiento patrimonial que experimentaron sus empresas en

---

propiedad del segundo; *DOCAMPO Y REY SOCIEDAD PRIVADA (1948)*, formada por José Docampo Rey -que aporta el buque FREIRE PIÑEIRO de 176,16 T.R.B.- y Francisco Rey Méndez -que aporta COSTAS ROUCO también de 176,16 T.R.B.-, con el objeto de explotar la pareja anterior y el *BOU SANTA MARÍA DE P.* -adquirido conjuntamente por ambos socios-; *ROIBAL Y SOTO S.L. (1951)*, constituida por Joaquín Moyano Roibal (36,5%), Andrés Soto Carnero (46%) y el hijo de este último, Sebastián Soto Cousido (17,5%), con el objeto de explotar los buques JUAN PUEBLA Y SILVEIRAS.

los períodos anteriores y como forma de separar el patrimonio personal del empresarial, con el fin de limitar su responsabilidad, una vez que mantenerse como empresa individual ya no implicaba una exención de impuestos<sup>50</sup>.

En este sentido, desde los años cuarenta, -y más concretamente después de 1944, año en el que promulgó el *Real Decreto de 22 enero de 1944*- tuvo lugar un incremento notable en la cifra de constitución de sociedades, alcanzándose el segundo máximo del período 1900-1960<sup>51</sup>. La *Ley de la Reforma Tributaria de 1940*, fue complementada con la *Ley de 29 de marzo de 1941* y la *Orden de 28 de abril de 1941*, concretamente, en el artículo segundo de la citada ley del año 1941 se recogía "la obligación de que los comerciantes e industriales individuales comprendidos en determinadas tarifas y clase de la Contribución Industrial debían de solicitar su Alta en el Índice cuando incidan en alguno de los casos previstos". No obstante, esta obligación no afectaría a las empresas pesqueras hasta la publicación del *Decreto de 22 de enero de 1944*, ya que hasta ese año se consideraba que se trataba de una actividad en la que la aleatoriedad de los resultados y el carácter familiar de las empresas las eximía del impuesto. Dicho decreto sería reforzado por la *Orden de 18 de mayo de*

---

<sup>50</sup> Caso de *DIONISIO TEJERO PÉREZ S.L. (1942)*, *GUMERSINDO ROURA S.L. (1942)*, *DONATO ARMADA PEREIRA S.L. (1942)*, *NEIRA, TOBÍO Y MARTÍNEZ S.R.C.(1944)*, *MARDOMINGO S.A. (1947)*, *PESQUERÍAS GONZÁLEZ S.L. (1950)*; *GUZMÁN RODRÍGUEZ RINCÓN S.L. (1956)*.

<sup>51</sup> Entre el año 1940 y el año 1960 se constituyeron en el Registro Mercantil de A Coruña 21 sociedades pesqueras de ellas 17 -el 80 por cien- lo hicieron en el período 1940-1950, mientras que las 4 restantes -el 20 por cien- lo hicieron entre 1950 y 1960. Pues bien, en lo que respecta a la década de los cuarenta dichas constituciones se concentraron entre los años 1944 y 1948, así, del total de las 21 sociedades antes mencionadas, 13 se inscribieron en el Registro Mercantil entre 1944-1948, es decir, casi un 77 por cien de las constituidas entre 1940-1950 y un 62 por cien de las del período 1940-1960.

1949 por la que se confirmaba la obligación de tributar por Utilidades-tarifa III, "a los dueños de barcos de pesca por los rendimientos obtenidos en dicha actividad", lo que nos confirma que hasta entonces existía entre los armadores o dueños de barcos de pesca ciertas dudas acerca de si le alcanzaba la efectividad del tributo, y con lo cual la publicación de la citada Orden vino a aclarar la situación real de los mismos. Así, un grupo importante de armadores individuales fueron expedientados en el año 1949 por la Administración de Hacienda y obligados a realizar los pagos por Contribución de Utilidades-tarifa III que estuviesen pendientes desde el año 1944<sup>52</sup>.

Por otra parte, si observamos el gráfico 2.4 podemos comprobar como en esos años tuvo lugar el gran despegue de las sociedades de responsabilidad limitada, casi el 90 por 100 de las sociedades constituidas entre 1940 y 1950 son sociedades de responsabilidad limitada -bien sociedades limitadas (S.L) o sociedades anónimas (S.A)-, frente al período inicial en el que se acudía mayoritariamente a la formación de sociedades personalistas -bien sociedades de responsabilidad colectiva (S.R.C.), y en menor grado sociedades comanditarias (S.Com.)-.

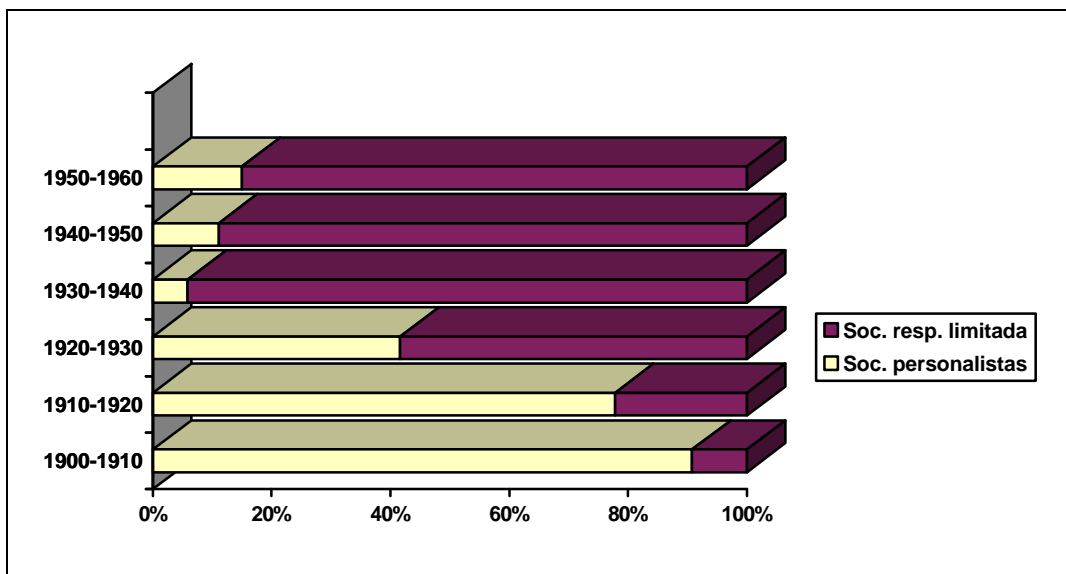
---

RMC, Registro de Sociedades, libros correspondientes a los años 1940-1960.

<sup>52</sup> Entre otros están los casos de Félix Correa Goberna, que con fecha 14 de diciembre ingresó en la delegación de Hacienda de A Coruña la 6.042,19 pesetas en concepto de Utilidades-tarifa III de los años 1944, 1945, 1946 y 1947 (años en los que obtuvo beneficios) más un 5 por cien de recargo; Teodoro Correa Freiría ingresó 8.239,20 pesetas por el año 1947 más el recargo correspondiente; Silverio Tobío Nin, ingresó 9.502,59 pesetas por los años 1946 y 1947 más recargo; Juan Neira Nin, que ingresó 9.656,07 pesetas de los años 1946 y 1947 más el 5 por cien de recargo; o el de Francisco Correa Goberna, que tuvo que ingresar 13.689,72 pesetas por los años 1945 y 1946 sumado el recargo correspondiente, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1734.



GRÁFICO 2.4. EVOLUCIÓN DE LA  
CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES  
PERSONALISTAS Y DE RESPONSABILIDAD  
LIMITADA (1900-1960).



**Fuente:** Elaboración propia a partir del Registro de Sociedades, *Registro Mercantil de A Coruña, libros de registro de sociedades de los años correspondientes.*

## Capítulo 3.

### Desde principios del siglo XX hasta la I Guerra Mundial: *Asociarse para pescar, cooperar para vender.*

#### *3.1. La introducción del vapor y la salida de las Rías: 1ª expansión de la flota gallega.*

A finales del siglo XIX tuvo lugar un hecho que transformó radicalmente la actividad pesquera gallega: la introducción del vapor como fuerza de tracción de las unidades productivas. La aplicación del vapor dotaba a las embarcaciones de una mayor autonomía, ya que las independizaba de los vientos y de las mareas; incrementaba su radio de acción permitiéndoles un mayor distanciamiento de las costas; al tiempo que implicaba un aumento de la velocidad de desplazamiento, lo cual suponía una menor

inversión en tiempo para alcanzar las zonas de pesca y un mayor tamaño de las unidades pesqueras<sup>53</sup>.

En un primer momento, el uso del vapor en el sector pesquero gallego apareció ligado a la industria conservera en donde eran utilizadas embarcaciones a vapor en las tareas de transporte del pescado a las fábricas, pero no de captura<sup>54</sup>. Fue a finales de la década de 1880 cuando empezó a ser empleado en las embarcaciones dedicadas a la captura de pescado fresco<sup>55</sup>, íntimamente ligado a la apertura de las líneas de ferrocarril que unían los puertos de A Coruña y Vigo con la Meseta<sup>56</sup>, ya que esto implicaba la conexión de los principales puertos gallegos con los principales mercados del interior y, por tanto, una importante demanda a abastecer que la tradicional flota de "faluchos" era incapaz de cubrir, por lo que se hizo necesario introducir mejoras en el proceso de producción que permitiesen aumentar la oferta del sector.

En el cambio tecnológico que tuvo lugar en la actividad pesquera a finales del siglo pasado y principios del XX podemos diferenciar, siguiendo a Giráldez (1996), dos etapas:

\* en una primera etapa, que dataría del último cuarto del siglo pasado, la adopción del vapor tan sólo

---

<sup>53</sup> GIRÁLDEZ (1996).

<sup>54</sup> "Se trata de lanchas a vapor que desde 1880 van sustituyendo a los antiguos galeones enviados por los conserveros a comprar sardina en tiempos de escasez". GIRÁLDEZ (1985).

<sup>55</sup> "En 1888 se empiezan a armar en Vigo los primeros barcos con máquina de vapor importada" LABARTA (1979), pag.

<sup>56</sup> La apertura de la línea Coruña-Monforte-Madrid por la *Compañía de Ferrocarriles del Norte* tiene lugar en 1883 y dos años más tarde el enlace Vigo-Monforte, a cargo de la MZOV.

afectó a la capacidad de desplazamiento del buque, debido a que las artes y aparejos de pesca siguieron siendo los mismos, es decir, se produjo el paso de la llamada era eotécnica, con embarcaciones a vela y a remo, a la era paleotécnica, con el empleo del carbón como fuerza de propulsión<sup>57</sup>.

- \* en una segunda etapa, que podemos situar a partir de 1904, llegaron los primeros bous y parejas arrastreras a las costas gallegas y con ellos un nuevo arte de pesca -el arrastre-, paralelamente en la flota sardinera se consolidaban las "traíñas" y el cerco de jareta<sup>58</sup>.

El paralelismo existente entre "desarrollo de la flota de vapor-ferrocarril" actuó como un factor de localización decisivo de las empresas pesqueras dedicadas a la actividad de fresco. Eso se debe al hecho de que el ferrocarril suponía la existencia de un mercado en el que colocar la producción y, dado el carácter altamente perecedero del pescado, el estar cerca de las estaciones ferroviarias le otorgaba al producto unas mayores ventajas competitivas<sup>59</sup>. Este hecho explica la concentración de

---

<sup>57</sup> Según PAZ ANDRADE (1981), podemos establecer tres categorías en relación a la naturaleza de la fuerza de propulsión de las naves: la de Eolo o del viento, eotécnica, la del carbón, paleotécnica, y la del petróleo o la electricidad, neo-técnica.

<sup>58</sup> Generalmente se toma el año 1904, como fecha de la aparición de los primeros vapores arrastreros, por ser el año en el que hace entrada en el puerto de A Coruña el bou "Primero" de "Molina y Márquez", primero de esas características adquirido por empresas gallegas. QUIROGA (1952), GIRALDEZ (1996), EIROA DEL RIO (1997). Aunque este buque no fue inscrito en el Registro de Buques.

<sup>59</sup> VARELA LAFUENTE (1985) se refiere a la función de conservación del valor que adquiere el producto pescado gracias a unas instalaciones y transporte adecuados. Para este autor "esa función de conservación del valor permite que la mercancía adquiera su valor de uso en el lugar y forma en que es efectivamente empleada o consumida,

vapores de arrastre -"parejas y bous"- en sólo tres puertos: Vigo, A Coruña y Ferrol, que disponían de comunicaciones rápidas y directas con el interior, a la vez que de un mercado laboral de cierta amplitud y toda una serie de imprescindibles actividades anexas: fábricas de hielo, almacenes de carbón y efectos navales, etc<sup>60</sup>.

La aparición del arrastre supuso un cambio radical en la organización de las empresas pesqueras, ya que implicaba una modificación en la inversión realizada en la flota y en las instalaciones en tierra, algo que exigía mayores capitales que en gran número de ocasiones llevó, como ya hemos visto, a la creación de sociedades para poder acometer conjuntamente la inversión. Por tanto, no sólo implicó una transformación de las unidades técnicas empleadas en el proceso productivo sino una transformación de la misma unidad económica que tuvo que adoptar nuevas formas de organización y de gestión.

### *3.2. La adquisición de los primeros vapores de arrastre.*

Los primeros ensayos de arrastre mediante vapores en España tuvieron lugar en el Sur de la Península, donde a partir de 1862 se intentaron transformar los antiguos vapores dedicados al transporte de pasajeros en la bahía de Cádiz para que pudieran ser utilizados como arrastreros, sin embargo, todos estos intentos resultaron un fracaso. Por lo que, la aparición del vapor arrastrero en España se considera que fue obra de Ignacio Mercader, comerciante

---

*algo que adquiere especial relevancia en la pesca por el carácter altamente perecedero del producto. Y es de esa forma como la mercancía-pescado realiza su valor".*

vasco dedicado al tráfico de coloniales con Cuba, que llevó a cabo la primera campaña pesquera con un buque de vapor - el Mamelena nº1- hacia al año 1878<sup>61</sup>.

En lo que respecta a la flota gallega, el primer vapor de arrastre incorporado a la misma pertenecía a la firma coruñesa *Molina y Márquez*, que en el año 1904 compró en Hull (Inglaterra), un *bou* de 200 toneladas de registro bruto (T.R.B.) y casco de acero<sup>62</sup>. A partir de dicho año la compra masiva de vapores para la pesca de arrastre, congregó en el puerto de A Coruña, en un período breve de tiempo, una de las flotas de *bous* más importantes del litoral español<sup>63</sup>. El denominador común en la adquisición de estos primeros barcos para la pesca de arrastre en A Coruña son:

\* el protagonismo del *bou* frente a las parejas<sup>64</sup>. Estas se difundieron mucho más rápidamente en la Ría de Vigo debido a la posibilidad que existía de transformar los antiguos palangreros a vapor, en el puerto de A Coruña al

---

<sup>60</sup> Sobre los distintos factores que inciden en la localización empresarial puede consultarse el trabajo de Costa Campí (1997).

<sup>61</sup> Sobre la introducción de los primeros vapores en España, véase LÓPEZ LOSA (1997), pp. 175-178, *Vasconia Industrial y Pesquera*, 20 de marzo de 1925, pp. 12-14.

<sup>62</sup> Sobre la consideración de este buque como el primero de sus características adquirido por armadores gallegos, véase la nota 16 del presente trabajo.

<sup>63</sup> En palabras de Domingo Quiroga: "el puerto de La Coruña pasa a ser uno de los puertos cubanos por excelencia, en el que existían escasas nociones de pesca, a congregarse una de las flotas de *bous* más importantes del litoral español", QUIROGA (1952), pp. 48-49.

<sup>64</sup> Rodríguez Santamaría describe al *bou*, *trole*, *otter trawler*, *stean trawler* o arte de puertas como aquel arte de pesca que se emplea para arrastrar por los fondos, movido por un solo vapor de 150 a 300 TRB, con casco de acero y una potencia de 200 a 450 caballos de vapor indicados. Mientras que en la pareja intervienen dos vapores de 30 a 60 TRB, generalmente, con casco de madera y una potencia de 80 caballos de vapor indicados. RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pp. 176-186 y pp. 580-586.

no existir embarcaciones que transformar se optó por la compra de *bous* ya que en este caso podían contratar a patronos extranjeros que ya tenían experiencia en este tipo de pesca y reducían considerablemente los costes derivados del proceso de aprendizaje, algo que en las parejas de arrastre con vapores no sucedía por tratarse de un arte nuevo para el que no existía un *know-how* acumulado<sup>65</sup>.

\* la procedencia extranjera, ya que los vapores eran comprados, principalmente, en los puertos ingleses -Hull, Cardiff, North Schield, Grimsby, etc.- y, marginalmente, en puertos franceses -La Rochelle-. Algo que puede justificarse por la situación de fuerte atraso de la construcción naval en España y por el hecho de que muchos de los armadores de esos *bous* eran consignatarios de navieras inglesas, como era el caso de los pioneros *Molina y Márquez*<sup>66</sup>.

\* la mayor parte de las unidades pesqueras fueron adquiridas por sociedades constituidas en esos años y para tal fin (véase cuadro 3.1.). La mayor parte de las sociedades pesqueras de A Coruña constituidas entre 1900 y 1914, lo hicieron entre 1904-1907 coincidiendo con la formación de la mayor parte de la flota, que en 1907 alcanzará su nivel máximo<sup>67</sup>. Así, entre 1904 y 1914 se

---

<sup>65</sup> Véase, GIRÁLDEZ (1996). "Comenzó así en La Coruña con patronos de pesca franceses el arte de arrastre por *bous* a vapor. Simultáneamente, las parejas mediterráneas, convertidas también al vapor, ascendieron a la costa gallega para arraigar en Vigo y Marín", QUIROGA (1961), pag. 41.

<sup>66</sup> VALDALISO (1991), pag. 98 y GIRÁLDEZ (1996), pag. 264.

<sup>67</sup> A partir de ese año empezó a registrarse una caída continuada, así, de 20 *bous* en 1907, se pasó a 14 en 1910 y a tan sólo 10 en vísperas de la Primera Guerra Mundial, véase GIRÁLDEZ (1996), pp. 275-276.

constituyeron 31 sociedades que tenían por objeto social la explotación de buques de pesca, de las cuales el 80 por cien lo hizo entre 1904 y 1910, período en el cual surgieron 25 nuevas sociedades. Pues bien, de esas 25 compañías, 17 (el 68 por cien) fueron registradas entre 1904 y 1907, esto es, casi el 55 por cien de las sociedades constituidas entre 1904 y 1914 lo hicieron en el período 1904-1907.

**CUADRO 3.1.PRINCIPALES SOCIEDADES  
PESQUERAS CONSTITUIDAS EN A CORUÑA Y  
BOUS COMPRADOS (1904-1907).**

SOCIEDAD	AÑO CONST.	BARCOS COMPRADOS ENTRE 1904-1907	AÑO COMPRA
Molina y Márquez	1904	Primero (200 TRB)	1904
		Segundo (141 TRB)	1905
Roura y Gallart	1904	Unión (127 TRB)	1904
		Esperanza (178 TRB)	1907
Nicolás del Río y Cía	1905	General Gordon (200 TRB)	1905
		Sirius (156 TRB)	1905
Eduardo Somoza y Cía	1905	Rosalind (224 TRB)	1906
Tejero, Mariñas y Cía	1905	Eva (188 TRB)	1905
		Mary (234 TRB)	1906
		Geró (157 TRB)	1906
Nieto, Pérez y Cía	1905	Boadicea (212 TRB)	1905
Pesquera Gallega	1906	Oregon (162 TRB)	1906
		Dragon (173 TRB)	1906
		Tritón (180 TRB)	1906
		Tiburón (207 TRB)	1907

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del Registro Mercantil de A Coruña - Registro de Buques y de las Listas Oficiales de Buques.



- \* el origen de los integrantes de dichas sociedades pesqueras, ya que no tenían como actividad principal la pesca sino que eran grandes comerciantes, consignatarios, capitanes de marina mercante, banqueros, etc. asentados en la provincia. Generalmente, se trataba de individuos que se dedicaban a otro tipo de actividades, que disponían de grandes capitales y que decidían invertir en el sector debido a los elevados beneficios que prometía el negocio de la pesca, ya que en tres años podía llegar a amortizarse un *bou* y en cinco o seis una *pareja*<sup>68</sup>.
  
- \* existía una estrecha relación entre la propiedad y la dirección de la empresa, dado que era habitual que todos los socios formaran parte del Consejo de Administración, el cual nombraba a uno o más de ellos para que se hiciesen cargo de la gerencia de la compañía. En consecuencia, puede decirse que no se daba una separación entre la propiedad y el control dentro de la sociedad, en el sentido de que en ninguna de las empresas se contrato a directivos ajenos al capital de la misma que pudiesen tener unos intereses diferentes a los de los socios de la misma y que pudiesen llegar a representar una fuente de conflictos en cuanto al establecimiento de los objetivos a alcanzar. Sin embargo, debemos señalar que si se da una separación entre propiedad y control en lo que se refiere a la dirección de las operaciones de pesca, es decir, para hacerse cargo de la explotación del barco durante las tareas de pesca si se contrataba a un patrón que no tenía participación en el capital de la compañía y que sería el responsable del barco y de la navegación durante la faena de pesca. Tan sólo en la firma *Álvaro Cornide* y

---

<sup>68</sup> Véase, GIRÁLDEZ (1996), pag. 265-266.

Cía, propietaria de un único *bou*, el SIRENA, el socio Álvaro Cornide era gerente de la misma y patrón del barco. El resto de sociedades contrataron a patrones externos a la sociedad, debido a que ninguno de los socios tenía la formación requerida para dirigir las operaciones de pesca, no olvidemos que se trataba de personas ajenas al sector, dedicadas a otro tipo de actividades. Esto cambiará cuando algunos patrones empiecen a convertirse en armadores a partir de los años veinte.

Resumiendo, al igual que sucedía en el caso de la Marina Mercante, la estrategia por la que optaron los armadores de los primeros vapores fue la de asociarse para hacer frente a la inversión, así, en la mayoría de los casos el capital inicial provenía del lugar donde la empresa tenía su domicilio social y era aportado por un número reducido de socios, *generalmente relacionados entre sí a través de lazos familiares, personales o establecidos en los negocios*<sup>69</sup>. Estos mercados de capital informales vinieron a suplir la falta de acceso a otros canales de financiación, ante la inexistencia de leyes de crédito naval estatales que respaldasen las inversiones o la imposibilidad de acudir a préstamos bancarios, es decir, sería el *ahorro popular* el encargado de financiar la formación de una de las flotas pesqueras más importantes a nivel mundial<sup>70</sup>.

---

<sup>69</sup> Véase, VALDALISO (1996), pag. 314.

<sup>70</sup> En este sentido, "*mediante la movilización del ahorro popular estrictamente, la vieja base de los faluchos vino a convertirse, en el primer cuarto de este siglo, en el puerto matriz de la más importante flota de parejas que han hurgado las entrañas del Atlántico*", PAZ ANDRADE (1958).

### 3.3. *La cooperación frente a la integración vertical.*

A medida que se fueron incorporando nuevas unidades de arrastre a vapor, se incrementó la capacidad de captura de la flota, lo que tuvo su reflejo en la estadísticas de producción pesquera. En ellas se puede constatar un aumento continuo de los desembarcos de pescado hasta la *Primera Guerra Mundial*; así, en apenas diez años se consiguió duplicar el nivel alcanzado a finales del siglo XIX<sup>71</sup>.

Una segunda consecuencia de la expansión de la flota de arrastre está asociada al tipo de producto obtenido con las nuevas técnicas: especies destinadas al consumo en fresco. Hasta la adopción del vapor, el producto obtenido en la actividad extractiva con las artes tradicionales eran, principalmente, especies pelágicas -sardina, jurel, bocarte, etc.- que dadas sus características y la situación de los transportes en Galicia tenían como destino la industria transformadora. Sin embargo, con la aparición del arrastre no sólo se incrementó la capacidad de captura, sino que adquirieron un mayor peso en la composición de la oferta de productos pesqueros las especies finas -merluza, besugo, pescadilla, etc.- cuyo destino era, mayoritariamente, la venta en fresco. Con lo cual a partir de ese momento:

1º) se redujo el poder que tenía la industria transformadora frente a la extractiva, ya que las fábricas de salazón, conservas, escabeches, etc. dejaban de ser el principal demandante del sector.

---

<sup>71</sup> Véanse las series de producción pesquera española y gallega elaboradas por Giráldez para el período 1883-1934, GIRÁLDEZ (1996), pp. 95-96.

2º) fue preciso disponer de enlaces con las principales plazas españolas. El crecimiento que se dio en la producción de pescado fresco no hubiera podido sostenerse de no ir acompañado de una ampliación los mercados, ya que dicha producción saturó rápidamente los mercados locales, lo que exigió enviar el pescado a mercados más alejados de la franja costera, principalmente a la Meseta Central y, en concreto, a su punto básico de consumo y redistribución: Madrid. Para ello, la existencia de enlaces con las principales plazas españolas se convirtió en condición necesaria para que pudiera mantenerse ese crecimiento continuo de la producción pesquera. En este sentido, la inauguración de la línea A Coruña-Lugo-Monforte-Madrid en 1883 vino a cubrir esa necesidad latente en la organización del mercado de pescado fresco, al tiempo que explica la concentración de la flota de altura y gran altura en el puerto de A Coruña<sup>72</sup>.

3º) se hizo necesaria una modificación de los procesos de comercialización, ya que tenían por objeto la venta del producto en fresco, sin transformar y, dado su carácter altamente perecedero, precisaba que una vez llegado a puerto fuese vendido rápidamente. La forma en que se desarrollase la fase de comercialización iba a condicionar el valor final del producto y, por tanto, la cuenta de resultados de la empresa pesquera. En este sentido, *el productor no debía olvidar que la pescadería era la prolongación de su barco, ya que poco importaba*

---

<sup>72</sup> "El ferrocarril aparece como un elemento fundamental en la ordenación de los mercados de pescado fresco e incluso en la propia actividad productiva", GIRÁLDEZ (1996), pag. 71.

La relación entre el ferrocarril, desarrollo del sector de pesca de arrastre e incremento del consumo de pescado fresco también fue indicada por LÓPEZ LOSA (1997) para el caso vasco y por ROBINSON (1986) para el caso inglés, éste estudia la evolución seguida por el tráfico de pescado en relación a la política ferroviaria existente en los orígenes del sector en Gran Bretaña, señalando la estrecha relación

*una buena calada si luego era mal vendida o llegaba en condiciones deplorables al mercado*<sup>73</sup>.

El principal problema con el que se toparon las empresas dedicadas a la pesca de altura en los inicios del sector se derivaba del hecho de que la comercialización del pescado fresco se trataba de una actividad "nueva", ya que si bien con anterioridad también se vendía el producto en fresco, se hacía a una escala muy inferior, con lo que las "regateiras" y los "maragatos" eran capaces de distribuir toda la producción<sup>74</sup>. Estos canales de distribución tradicionales fueron incapaces de absorber una oferta en continua expansión, tanto por la falta de recursos financieros como de conocimientos acerca de los nuevos mercados y formas de distribución. Por tanto, no existían empresas especializadas capaces de hacerse cargo de la comercialización de la producción desembarcada y destinada al consumo en fresco<sup>75</sup>.

Si tenemos en cuenta que el valor del producto depende del proceso de comercialización, resulta evidente que si las empresas armadoras querían que la mercancía-pescado

---

existente entre ferrocarril y expansión de los mercados de pescado fresco.

<sup>73</sup> LLEDÓ (1943), pag. 430.

<sup>74</sup> *"Fueron las regateiras, pescadoras o pescantinas, las de los pies descalzos y el cesto a la cabeza, quienes abrieron la exportación de pescado fresco. Se trataba de esposas y madres a quienes las duras exigencias del medio impelían a buscar una solución elemental, y única de que eran capaces, a la necesidad de vivir"*, QUIROGA (1958), pag. 20.

*"Quienes conocen un poco los fastos de la industria pesquera, saben que el arriero maragato fue un activo difusor del pescado como alimento"*, QUIROGA (1958), pag. 21. Sobre el papel de los maragatos en el comercio de pescado, véase CUBILLO (1998).

<sup>75</sup> Con este mismo problema se encontraron los armadores que en los años veinte decidieron asentarse en el puerto de Cádiz, ya que cuando en 1923 se fundó la Asociación de Armadores y hasta algunos años después, no existían exportadores en el puerto de Cádiz, véase VEIGA (1974), pag. 20

alcanzase un mayor valor tendrían que ser ellas mismas las encargadas de su venta, al tiempo que, de esa forma, pasaban a controlar la fase de comercialización de la cual dependía directamente el precio final que alcanzase el producto en los mercados de destino<sup>76</sup>. Así, incidía a favor de la introducción en la fase siguiente de un lado la inexistencia de un servicio suficiente, incapaz de garantizar mínimamente la llegada del producto desembarcado a los mercados y, de otro, la posibilidad de incidir en los precios finales, procurando unos mejores resultados. Pero, por otra parte, el riesgo asociado a la venta del pescado fresco, dado el elevado grado de incertidumbre que conllevaba, derivado del desconocimiento tanto de los mercados como de las formas de distribución, hizo que los empresarios del sector optasen por la cooperación para abastecerse de ese servicio y asegurarse de que el producto realizase su valor.

En este sentido, existe desde los primeros años, un grupo de armadores que inician negocios en común aportando capital a diversas compañías dedicadas a la transformación y venta de la pesca y derivados. Así, las principales empresas pesqueras existentes en A Coruña en 1907 estaban presentes, como tales o por medio de algún socio, en los Consejos de Administración de *La Iniciadora S.A.*, constituida en 1906 y dedicada a la elaboración de conservas, de la *Cooperativa de Vapores de Pesca de La Coruña*, constituida en 1906 y dedicada a la elaboración y

---

<sup>76</sup> En este sentido Veiga señala, para el caso de Cádiz, que eran los propios armadores los que facturaban por tren las cajas a Madrid y a los mercados andaluces y extremeños, VEIGA (1974), pag. 67.

"Los armadores se han consagrado a su misión privativa y fundamental: pescar. Y si a veces han probado también fortuna en la exportación y el transporte, o en la reventa al mayor, lejos del puerto, es precisamente porque existía un margen de negocio intacto,

venta de productos pesqueros y de *Juan Carrera Presas y Cía*, constituida en 1907 y dedicada a la venta en Madrid de toda clase de pescados (véase cuadro 3.2.). Esas sociedades agrupaban más del 80 por cien del capital invertido en sociedades pesqueras en la provincia de A Coruña en la primera década del siglo, y casi el 100 por cien de las empresas armadoras del *bou* y de las *parejas*, esto es, de las dedicadas a la pesca de arrastre (o altura).

Por tanto, la estrategia seguida sería la de integrar verticalmente las fases de transformación y/o distribución de los productos pesqueros, pero no formalmente sino a través de la constitución de una nueva sociedad con personalidad jurídica diferente, de esa forma se conseguía diversificar el riesgo y reducir los costes formales de crear y gestionar la compañía. Asimismo, las empresas armadoras participantes en las nuevas empresas creadas tenían todas un objetivo común: la venta de los productos obtenidos en la fase extractiva, bien directamente o, bien previamente transformados<sup>77</sup>.

---

*porque había necesidad de llenar un vacío y dotar un servicio insuficientemente atendido*", LLEDÓ (1943), pag. 436.

<sup>77</sup> Esta estrategia de integración hacía adelante no era exclusiva del sector pesquero, sino que se trataba de una estrategia común a todos a aquellas industrias en las que trabajaba con productos perecederos. Así, en el caso de la carne fresca, que tampoco podía almacenarse durante largos períodos de tiempo, los grandes mataderos tendían a organizar ellos mismos la comercialización para tener asegurada la venta lo más pronto posible, una vez que el producto llegaba a su destino, véase PIORE Y SABEL (1990), pp. 88 y ss. En este sentido, *"mientras que muchos de los productores a gran escala de los bienes semiperecederos continuaron utilizando al mayorista (en nuestro caso esta figura estaría representada por el acopiador a remitente de pescado) para que se ocupara de la distribución física de sus productos, los productores de bienes perecederos como carne y cerveza empezaron a vender y a distribuir directamente a los minoristas"*, CHANDLER (1987), pp. 415-419. También puede consultarse CHANDLER (1995), 264-267 Y SILVER (1996), pag. 54.

**CUADRO 3.2.PRINCIPALES SOCIEDADES DE  
DISTRIBUCIÓN Y/O TRANSFORMACIÓN  
PARTICIPADAS POR EMPRESAS PESQUERAS .**

CONST.	COMPAÑÍA	SOCIO	REPRESENTADO POR:
1906	Cooperativa de Vapores (*)	<i>Alvaro Cornide y Cía</i>  <i>Valle y Cía</i> <i>Eduardo Somoza y Cía</i> <i>Nicolás del Río y Cía</i> <i>Molina y Márquez</i> <i>Luengo, Lamigueiro y Cía</i> Vicente Nieto Palacios Esmeraldo Domínguez Fco Alonso Salvadores Ricardo Rodríguez Pastor Elvira Truan	Francisco Dans Pita L. Lamigueiro Aneiros Juan del Valle González Eduardo Somoza del Río Nicolás del Río Santos Antonio Márquez Tomás Pérez Luengo  Juan Rivera Corral Henry Guyatt (apoderado)
1906	La Iniciadora S.A. (**)	<i>Pesquera Gallega</i>  <i>Tejero, Mariñas y Cía</i>	Leonardo Rodríguez Díaz Narciso Obanza Alonso Dionisio Tejero Pérez Gabriel Arambillet Aizpurna Benito Mariñas García
1907	Juan Carrera Presas y Cía (***)	Juan Carrera Presas José García y García <i>Pesquera Gallega</i> <i>Tejero, Mariñas y Cía</i>	Leonardo Rodríguez Díaz Dionisio Tejero Pérez

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del *Registro Mercantil de A Coruña- Registro de Sociedades.*



\* *Cooperativa de Vapores de Pesca de La Coruña.*

Se constituyó el 24 de diciembre de 1906, con domicilio social en A Coruña, un capital de 100.000 pesetas y por un período de tiempo ilimitado<sup>78</sup>. Aparecen como socios fundadores en la escritura de constitución: Francisco Dans Pita y Luis Lamigueiro Aneiros -como representantes de la sociedad *Alvaro Cornide y Cía-*, Juan del Valle González -representando a la sociedad *Valle y Cía-* Eduardo Somoza del Río -por *E. Somoza y Cía-*, Nicolás del Río Santos -por *Nicolás del Río y Cía-*, Antonio Márquez -por *Molina y Márquez-*, Vicente Nieto Palacios, Esmeraldo Domínguez, Francisco Alonso Salvadores, Tomás Pérez Luengo -por *Luengo, Lamiguerio y Cía-*, Juan Rivera Corral, como representante de *Ricardo Rodríguez Pastor* y Henry Guyatt, en condición de apoderado de *Elvira Truan*.

El objeto de dicha sociedad era en primer término la preparación, transformación y venta de los productos de la pesca y sus derivados, y en segundo término establecer en la misma forma cooperativa cuantos servicios fuesen necesarios, relacionados con la industria de pescar<sup>79</sup>. Asimismo, se establecía que podían ser socios de la misma las entidades armadoras del *bou* y de las *parejas* del puerto de A Coruña, que estuviesen constituidas por una o varias personas y tuviesen uno o más barcos en la industrial de la pesca<sup>80</sup>. Dichos socios podían ser de dos tipos:

---

<sup>78</sup> *Registro Mercantil de A Coruña, Registro de Sociedades, Libro 15, Folio 243, Hoja 395.*

<sup>79</sup> *Artículo 1º de los Estatutos de la Cooperativa de Vapores de Pesca de La Coruña.*

1º) Titulares, los que ingresaban en la Cooperativa mediante la compra de participaciones emitidas por la misma.

2º) Participantes, los que se limitaban a "interesarse" en los negocios de la sociedad, "durante una o varias épocas de pesca", aportando sus productos a la Cooperativa para su preparación o transformación y posterior venta. Los socios participantes tenían el concepto legal de "cuentas en participación", que aparecía recogido en el Código de Comercio.

\* *La Iniciadora S.A.*

Fue constituida en el año 1906, con domicilio social en A Coruña, capital social de 240.000 pesetas y con una duración ilimitada<sup>81</sup>. Como socios fundadores figuran Leonardo Rodríguez Díaz y Narciso Obanza Alonso, en representación de la sociedad *Pesquera Gallega*; Dionisio Tejero Pérez, Gabriel Arambillet Aizpurna y Benito Mariñas García, de la firma *Tejero, Mariñas y Cía*.

La sociedad tendrá por objeto social la fabricación de conservas saladas y escabeches de pescado, actividad que pretendía dar respuesta al creciente desarrollo de la industria pesquera en el puerto de A Coruña.

---

<sup>80</sup> Artículo 13º de los Estatutos de la Cooperativa de Vapores de Pesca de La Coruña.

<sup>81</sup> Registro Mercantil de A Coruña, Registro de Sociedades, Libro 14, Folio 190, Hoja 369.

\* *Juan Carrera Presas y Cía.*

Se constituyó en el año 1907, con domicilio social en Madrid, un capital de 10.000 pesetas y por un período de cuatro años prorrogables. Aparecen registrados como socios fundadores: Juan Carreta Presas, que será el encargado de la gestión de la compañía; José García y García; Dionisio Tejero Pérez, como gerente de *Tejero, Mariñas y Cía* y Leonardo Rodríguez Díaz, como presidente-director de la *Pesquera Gallega*<sup>82</sup>.

El objeto de la sociedad sería la dedicación a la venta en comercio y por cuenta propia en Madrid de toda clase de pescados, escabeches, salazones, conservas, bacalao y todo cuanto se relacione con esa industria. La sociedad atendería con preferencia las expediciones de la *Pesquera Gallega* y de *Tejero, Mariñas y Cía*.

En resumen, la *Cooperativa de Vapores de Pesca de La Coruña* reúne en su Consejo de Administración alrededor del 50 por cien del capital pesquero de las sociedades constituidas en la provincia hasta 1907. Con la creación de esta compañía un grupo importante de armadores tenía el proceso de extracción-transformación-comercialización bajo su control, pudiendo de esa forma asegurar un mercado para los productos que obtuviesen de la explotación de sus barcos.

---

<sup>82</sup> Una copia de la inscripción de esta sociedad en el Registro Mercantil de Madrid aparece como un asiento dentro de la inscripción de *Tejero, Mariñas y Cía* en el *Registro Mercantil de A Coruña, Registro de Sociedades, Libro 14, Folio 68, Hoja 346*.

Por su parte, los socios de *La Iniciadora S.A.* (*Tejero, Mariñas y Cía y Pesquería Gallega*) representaban el 30 por cien del capital societario inscrito en el *Registro Mercantil de A Coruña*, no obstante, a diferencia del grupo anterior, tan sólo controlaban la fase de transformación ya que la empresa se dedicaba a la elaboración de conservas pero no a la venta. El control sobre la fase de comercialización lo consiguieron tras la firma de un "acuerdo con el fin de asegurar mercados a los productos de la pesca que realizaban" en 1907, resultando de ese acuerdo una nueva sociedad, *Juan Carrera Presas y Cía*, para la venta de todo tipo de pescados, atendiendo con preferencia las expediciones de esas dos sociedades.

El resto del capital suscrito en la provincia corresponde a las sociedades dedicadas a la pesca de litoral y a la compañía *Roura y Gallart*, la única firma importante -en cuanto a T.R.B.- del puerto de A Coruña que no formó parte de ninguna de las sociedades antes señaladas<sup>83</sup>. En este caso se optaría por la integración formal de las fases de transformación y comercialización dentro de la cadena de valor de la empresa. Gumersindo Roura Teixidor y José Gallart Pou, constituyeron en 1904 la sociedad *Roura y Gallart* para dedicarse a la compra-venta de pescados y salazones, con un capital de 5.000 pesetas. Ese mismo año, comenzaron a comprar vapores de arrastre en participación con los asturianos Miguel Pérez Buform y Ángel Ojeda. Así, en el caso del vapor Unión, fue comprado por G. Roura y M. Pérez al 50 por cien, pasando en 1908, cuando Pérez y Ojeda abandonaron la firma, a J. Gallart. En

---

<sup>83</sup> Otra de las firmas importantes en el puerto en los primeros años de la expansión de la pesca de arrastre en el puerto de A Coruña, era la de *Canosa, Trillo y Cía*, pero desde 1908 había abandonado definitivamente ese puerto y había establecido su domicilio social en Barcelona, véase VEIGA (1974)

1909 transforman la sociedad y pasó a denominarse *Roura, Gallart y Cía*, sociedad a la cual traspasaron todas las actividades antes separadas, pero gestionadas conjuntamente: compra-venta de pescados, fábrica de salazón, explotación de los vapores. Por tanto, si se asoció, en un principio, para la adquisición de los vapores pero no para la transformación y venta de los productos pesqueros. Probablemente, el hecho de que esta empresa optase por la integración de las fases posteriores a la extracción frente a una posible cooperación se debiese a que ya tenía experiencia acumulada en la transformación y comercialización de productos pesqueros, actividades a las que se venía dedicando con anterioridad a la aparición del arrastre a vapor, algo que no ocurría en gran parte de las otras empresas.

Por tanto, la opción de una integración vertical -no formal- o *cuasi-integración* hacia adelante fue la estrategia seguida por la mayoría de los armadores durante los primeros años del siglo (véase cuadro 1 del apéndice 1), con el objetivo principal de controlar la fase de distribución del producto, algo de vital importancia en una actividad en la que el producto obtenido era altamente perecedero<sup>84</sup>. Una vez se llegaba a puerto había que desembarcar el pescado con destino a la conserva -en menor medida a escabeche o salazón, salvo para el caso del bacalao- o a la venta en fresco, por lo que el control sobre esas actividades era indispensable para asegurar un

---

<sup>84</sup> "En las funciones del capital comercial hay un aspecto productivo que en relación a algunos procesos pesqueros aparece acentuado. Nos referimos a la conservación del valor que pueden asegurar especialmente las instalaciones y transportes frigoríficos - una buena manipulación de la mercancía-pescado-. Esa función de conservación del valor permite que la mercancía adquiriera su entidad como valor de uso en lugar y forma en que es efectivamente usada o

margen de beneficios más alto y sostenible a largo plazo. La participación en las sociedades constituidas para la realización de esas actividades aseguraba a los armadores la existencia de unos acuerdos fijos y estables que hacían poco rentable la integración formal, ya que conseguían las ventajas de la integración: menor grado de incertidumbre, respecto a sí las capturas iban o no a ser vendidas, reducción de los costes de transacción, al hacerse menor la probabilidad de incumplimiento de los acuerdos, al tiempo que evitaban los elevados costes formales que la misma implicaba<sup>85</sup>.

### *3.4. Empresarios y especuladores en el mundo de la pesca.*

Entre 1900 y 1920 se constituyeron 40 sociedades que declaraban tener como objeto social la pesca. De ellas el 65 por cien lo hizo en la primera década, principalmente entre 1904 y 1907, mientras que el 35 por cien restante lo hizo en la segunda. Sin embargo, si tenemos en cuenta el número de disoluciones registradas la tendencia se invierte, con casi un 65 por cien de las disoluciones en la segunda década. Esta concentración del número de disoluciones en la segunda década del siglo coincidió también con un mayor número de barcos vendidos, algo que es lógico si tenemos en cuenta que el buque era el activo más importante de una empresa armadora y el que le permitía a la misma desenvolver las actividades para las cuales había sido constituida (véase cuadro 3.1).

---

*consumida, adquiere especial relevancia en la pesca por el carácter altamente perecedero del producto", VARELA LAFUENTE (1985), pag. 107.*

<sup>85</sup> "Las cuasi-integraciones tenían ventajas porque evitaban los costes formales de crear nuevas empresas y grupos industriales, tanto legales como de gestión y control; asimismo, reducían el riesgo en que

Entre los motivos que pueden explicar la gran propensión existente a vender los buques y, por tanto, a disolver las sociedades constituidas con objeto de desarrollar negocios pesqueros estarían:

1º) la gran cantidad de pérdidas que acumularon las compañías armadoras tras unos años iniciales de grandes beneficios, y que fueron consecuencia del rápido agotamiento de los caladeros próximos y la consiguiente aparición de rendimientos decrecientes en la actividad extractiva, ya que el elevado número de unidades incorporadas a la flota entre 1904 y 1907 hizo que el esfuerzo pesquero ejercido dentro de las tradicionales áreas de pesca desencadenase situaciones de sobrepesca, y la consiguiente aparición de rendimientos decrecientes. Con lo cual, las empresas pesqueras comenzaron a acumular cuantiosas pérdidas y ya hubo inversionistas que deciden abandonar el negocio en los primeros años. Así, en el caso de *Tejero, Mariñas y Cía* o de *Alvaro Cornide y Cía*, se venden los activos de la sociedad y se liquida la misma para poder pagar las deudas contraídas a raíz de los malos resultados obtenidos en los años precedentes.

2º) los precios elevados que alcanzaron los buques tras la *I Guerra Mundial*, junto con la caída que registró la producción entre 1913 y 1917, hicieron que gran número de sociedades y armadores individuales optaran por la venta de las embarcaciones<sup>86</sup>. como fue el caso de *Pesquerías Gallegas S.A.*, *Álvaro Cornide y Cía* o *Dionisio Tejero*, sin embargo, en el caso de este último, vendió dos de sus barcos en 1916 y uno en 1917, pero no abandonó la actividad pesquera ya que siguió explotando el *bou* EVA de 188 TRB.

---

*incurrían los empresarios, pues no ponían todos sus capitales en un mismo grupo ni en el mismo negocio*", COMÍN Y MARTÍN ACEÑA (1996), pag. 18.

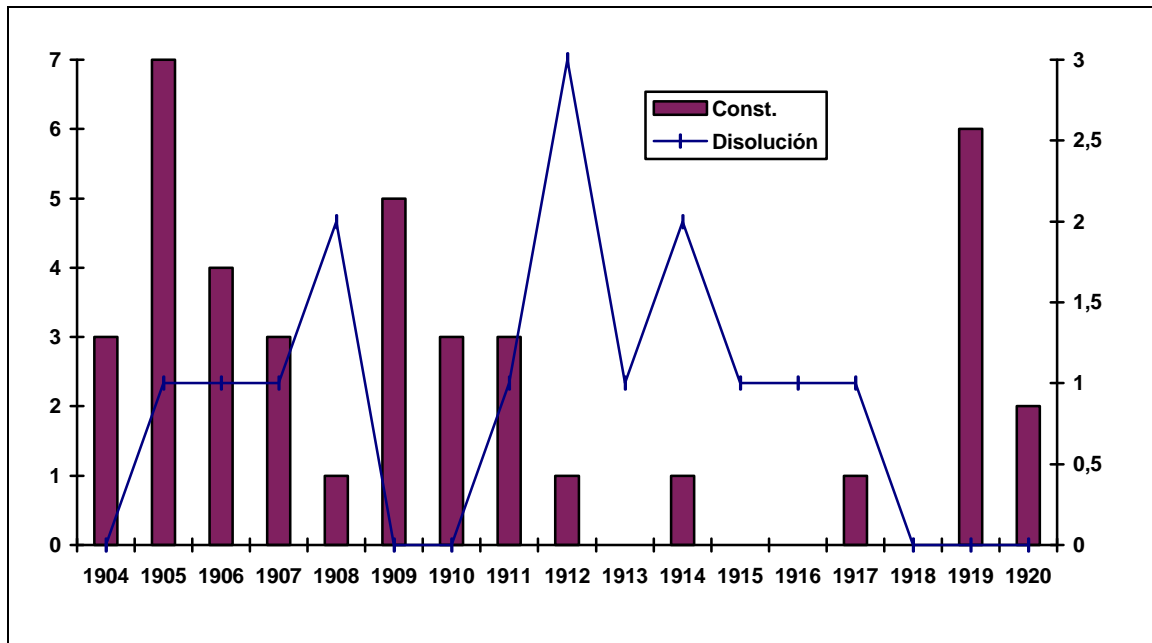
<sup>86</sup> GIRÁLDEZ (1996), pag. 281.

Por tanto, teniendo en cuenta los objetivos perseguidos por los inversores que entraron en el sector a principios de siglo podemos establecer dos tipos diferentes de armador:

- el armador-especulativo: en esta categoría englobaríamos a todos aquellos inversionistas que habían entrado en el sector pesquero con fines, básicamente, especulativos, por lo que cuando aparecieron las primeras pérdidas optaron por liquidar el negocio y recuperar parte de lo invertido, o posteriormente, cuando tienen la oportunidad de obtener grandes beneficios con la venta de los barcos no dudan en deshacerse de los mismos e invertir sus capitales en otros negocios.
- el armador-empresario: tendrían tal consideración aquellos individuos que, principalmente a partir de la *I Guerra Mundial*, decidieron permanecer en el sector o se incorporaron al mismo, y que lo hicieron más con el objetivo de desarrollar una actividad productiva a largo plazo que con el de obtener grandes utilidades a corto plazo. Serán estos armadores los que dinamicen el sector y marquen sus políticas competitivas durante las cuatro décadas siguientes, y los que en 1960 posean las mayores empresas pesqueras de A Coruña, como es el caso de Gumersindo Roura Teixidor, los hermanos Rodríguez Rincón, Dionisio Tejero Pérez o Pedro Campo Ugidos (familia Mardomingo).



**GRÁFICO 3.1. CONSTITUCIÓN Y DISOLUCIÓN DE SOCIEDADES PESQUERAS (1900-1920).**



**Fuente:** Elaboración propia a partir del Registro de Sociedades, Registro Mercantil de A Coruña, libros de registro de sociedades de los años correspondientes.

## Capítulo 4.

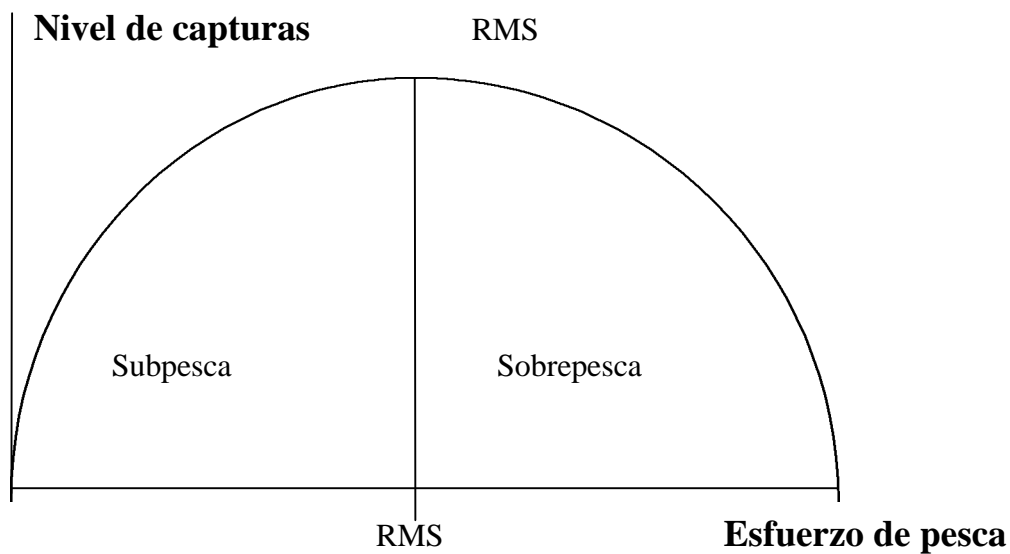
### Desde finales de la I Guerra Mundial hasta la Guerra Civil Española: *¿integrarse para vender?*

*4.1. Los bancos de Africa y Canarias surten la despensa española tras la Primera Guerra Mundial: 2ª expansión de la flota gallega.*

Todas las mejoras incorporadas a los procesos de producción pesqueros desde fines del siglo XIX - introducción del vapor y la adopción de mejoras tecnológicas en artes y aparejos- llevaron a un considerable incremento de la capacidad pesquera de la flota gallega con el consiguiente aumento del esfuerzo pesquero, entendido este como "la cantidad de pesca ejercida en un área o el número de barcos y tiempo que estos emplean en los caladeros, siendo el aumento del

esfuerzo pesquero directamente proporcional a las capturas totales hasta que se alcanza el punto de rendimiento máximo sostenible, ya que una vez alcanzado ese punto los rendimientos de la empresa pesquera comienzan a descender al volverse inversamente proporcional la relación anterior"<sup>87</sup>.

GRAFICO 1



**Fuente:** UXIO LABARTA (1979), LOPEZ VEIGA (1985)

---

<sup>87</sup> LABARTA (1979), LÓPEZ VEIGA (1979, 1985).  
PAZ ANDRADE (1954) también hace referencia a este problema de los stocks pesqueros, utilizando la *teoría de la "overfishing"* que, al igual que los modelos de sobreproducción basados en el punto de *Rendimiento Máximo Sostenible*, no es más que la aplicación de la teoría de los rendimientos decrecientes a la actividad pesquera. Así, el principal principio, que según PAZ ANDRADE, siguen todos los autores que se basaron en ella para explicar la dinámica de los stocks pesqueros - Rusell, Baranov, Thompson, Graham, Hickling, Raitt, Bell...- se puede sintetizar en que: "*mediante mayor cantidad de pesca, se puede aumentar la producción hasta un cierto punto, pero una vez alcanzado, a mayor cantidad de pesca menor peso del pescado que se obtiene*". Es evidente que ese punto al que se refiere la teoría de la *overfishing*, a partir del cual mediante un mayor esfuerzo pesquero las capturas obtenidas son menores, es aquel en el que se alcanza el *Rendimiento Máximo Sostenible*.

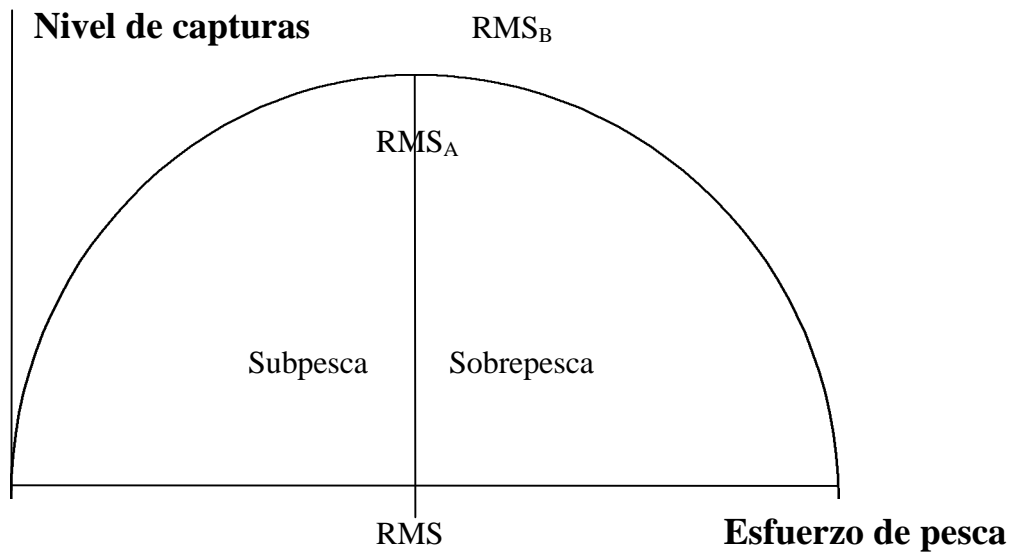
En base al gráfico anterior se puede establecer que una vez alcanzado el punto de equilibrio -RMS- en un área de pesca la producción debería estabilizarse siempre y cuando se ajustase el esfuerzo pesquero a ese nivel de capturas. El problema surge cuando la flota no sólo no se adapta a ese nivel sino que se sigue invirtiendo en la ampliación y mejora de la misma; entonces la única solución será la de expandir el radio de acción para así poder desplazar el punto de rendimiento máximo sostenible hacia arriba con lo cual podremos obtener nuevamente rendimientos crecientes para esa mayor flota<sup>88</sup>. Esto explicará las sucesivas expansiones de la flota gallega hacia aguas cada más alejadas de los puertos gallegos como respuesta a la aparición de rendimientos decrecientes que hacían poco remunerativa la actividad y no proporcionaba una rentabilidad mínima sobre la inversión efectuada<sup>89</sup>.

---

<sup>88</sup> VARELA LAFUENTE(1985) señala el inconveniente de los modelos de sobreproducción basados en el punto de rendimiento máximo sostenible, ya que no introducen variables como el efecto de la llegada de nuevos individuos a la pesquería (reclutamiento), además de considerar que sólo son aplicables en condiciones estrictas de equilibrio del stock pesquero. Sin embargo, tienen la ventaja de que permiten pasar fácilmente a un modelo económico a través de una función de costes. Este problema se resuelve con la introducción de más parámetros biológicos que nos llevarán a otro tipo de modelos, *modelos analíticos* o *de rendimiento por recluta*, cuyo efecto se traduce sobre la curva obtenida de los modelos de sobreproducción -una parábola- con la aparición de varias curvas -no parabólicas- según el grupo de especie biológica que estemos estudiando, esto se debe a que las características biológicas de las diferentes especies harán que varíe el comportamiento de los stocks y su evolución. Para una visión más amplia sobre los distintos modelos aplicables a las pesquerías véase también LABARTA (1979).

<sup>89</sup> GIRALDEZ (1995): "La búsqueda de caladeros rentables abrió una vía de expansión de la pesca marítima hacia nuevas especies y/o áreas de pesca cada vez más alejadas de Galicia: de hecho, la expansión escalonada de la flota hacia nuevas zonas de pesca será una de las estrategias mantenidas por el sector pesquero gallego hasta bien entrada la década de los sesenta. El mar aún era libre", pag. 319.

GRAFICO 2



**Fuente:** UXIO LABARTA (1979), LOPEZ VEIGA (1985)

Tras la *Primera Guerra Mundial*, después de un pequeño período de resultados extraordinarios, derivados de la recuperación de los caladeros tradicionales que durante la Guerra habían sido explotados de forma menos intensiva, esos grandes beneficios encontraron pronto su límite al volver a ser explotadas en exceso las áreas de pesca más frecuentadas. Ante la caída continuada de la productividad las empresas pesqueras iniciaron una nueva fase de expansión hacia caladeros de Portugal, Canarias y Marruecos empleando Cádiz, Sevilla y Algeciras como base, una nueva extensión de su radio de acción que completaron poco más tarde cuando empezaron a utilizar el puerto de Pasajes como plataforma para trabajar en el Golfo de Vizcaya<sup>90</sup>. La

flota gallega pasaba así en términos gráficos de la curva A del gráfico 2 a la curva B y, por tanto, a un punto de RMS más elevado que permitía que un mayor volumen de flota alcanzase los rendimientos crecientes que era incapaz de conseguir con la explotación únicamente de la estrecha plataforma continental, algo que se vería acentuado si tenemos en cuenta el comportamiento que siguieron los precios del pescado durante ese período que posibilitaron un extraordinario aumento de su demanda, con el que los armadores al disponer de un mercado suficientemente amplio para sus productos no dudaron a la hora de realizar nuevas inversiones. Una segunda alternativa por la que optó un número importante de armadores, frente a la expansión de su actividad, fue la de vender los buques aprovechando los elevados beneficios que obtenían dado los altos precios que

---

<sup>90</sup> En la Lista Oficial de Buques, así como en el Registro de Buques, se puede ver como en estos años algunos armadores cambian el lugar de matrícula de sus barcos. Los primeros en hacerlo, y los únicos antes de la Gran Guerra, fueron las firmas de "Canosa Cierito y Cía", *Tejero, Mariñas y Cía* y Luis Lamigueiro. Las dos primeras, que eran de las firmas más importantes del puerto en los inicios del sector, traspasan ya en 1905, ante los problemas surgidos en el puerto de A Coruña, toda su actividad a Barcelona y Cádiz respectivamente; Lamigueiro por su parte traspasó la matrícula de sus buques a San Sebastián entre 1906-1909, pero a diferencia de "Canosa Cierito", las compañías de "*Tejero, Mariñas y Cía*" y "*Lamigueiro*" seguirán operando desde A Coruña aunque sus barcos cambiasen de puerto base.

Será a la altura de 1920 cuando otros armadores coruñeses sigan el ejemplo de los anteriores. En 1920 "*Martínez y Antolí*" matriculan su pareja ENERO-FEBRERO en San Sebastián, al igual que harán "*Roura, Gallart y Cía*" con el UNIÓN N°4, "*Rodríguez Rincón Hnos*" con los bous JOSÉ M<sup>a</sup> y MALÉN, etc. Mientras que Luis Lamigueiro empieza a cambiar las matrículas hacia Huelva durante estos años, la tendencia más general es ahora para los armadores coruñeses la de desplazarse hacia Vigo, como fué el caso de la familia Mardomingo, de Herrero, de "*Nimo, Otero Hnos.*", etc. o hacia Cádiz. En este puerto el peso de los armadores de origen gallego llegó a ser muy importante, de forma que de los trece fundadores de la Asociación de Armadores de Buques de Pesca de Cádiz, creada en 1923, once eran gallegos -siete del barrio vigués de Bouzas y cuatro de la provincia de A Coruña (José Barreras, Sebastián Rodríguez Rincón, Dionisio Tejero y Esmeraldo Domínguez). Para una visión más detallada, véase VEIGA (1974).

se ofrecían por ello, algo que también sucedió en el caso de la Marina Mercante.<sup>91</sup>

#### *4.2. La cooperación como estrategia para el aprovisionamiento de los servicios básicos.*

Ya hemos visto que, en el período anterior, la estrategia competitiva por la que optaron las empresas propietarias de los vapores de arrastre fue la de cooperar, tanto para adquirir los barcos como para organizar la posterior transformación y/o venta del producto. Pues bien, a partir de principios de los años veinte se mantuvo la cooperación, pero no para adquirir buques, ya que la inmensa mayoría de las empresas armadoras, como ya hemos señalado, pasaron a tener carácter individual, ni para organizar las actividades de transformación y/o venta del pescado que, como veremos, pasaron a estar controladas por empresas especializadas -acopiadores o exportadores de pescado- o en algún caso a estar integradas formalmente dentro de la empresa pesquera, sino para realizar el aprovisionamiento de los inputs básicos. Así, los armadores individuales eran propietarios exclusivos de sus barcos, pero se asociaban con otros empresarios del sector o inversores ajenos al mismo para asegurarse el suministro, y

---

<sup>91</sup> Para el caso de los barcos de pesca, véase GIRALDEZ (1996), pag. 293. El caso de la Marina Mercante fue estudiado por ROLDÁN Y GARCÍA DELGADO (1973), pp. 345 , y más recientemente por VALDALISO (1991), pp.135 y ss. Esta tendencia también se ve confirmada por los datos obtenidos del Registro de Buques de A Coruña, ya que en los asientos de gran número de bous inscritos a principios del siglo aparece recogida la venta de los mismos, que en la mayor parte de los casos se hacía a armadores del sur de la Península. Este es el caso del BOADICEA (también llamado ONCE AMIGOS) de Vicente Nieto Palacios que se vende en 1913, del ZENOBIA Y del ESPARTERO de Ricardo Rodríguez Pastor en 1914, del SIRENA de "Cornide y Cía" en 1916, MARY y del GERÓ de "Tejero, Mariñas y Cía" en 1916, del SEGUNDO NEWYOK de C. Pérez Rodríguez en 1916 , de CORUÑA de

a precios bajos, de los principales insumos implicados en el proceso productivo del pescado.

A la hora de medir la importancia que tenía un input determinado dentro de la actividad productiva de una empresa pesquera, lo haremos base a dos criterios diferentes -uno económico, y otro productivo-, lo que nos llevará a considerar que:

- eran inputs importantes aquellos que tenían un gran peso cuantitativo dentro de los gastos de explotación de las empresas dedicadas a la pesca, en cuyo caso controlar el suministro y el precio de los mismos tendrían una repercusión muy importante en el resultado económico de las mismas, como es el caso del carbón o los costes salariales, que si observamos los datos recogidos en los cuadros del anexo 1, representan la mayor parte de los gastos en los que incurría una empresa armadora, independientemente del año que tomemos de referencia, de si se trataba de un *bou* o de una *pareja* o del puerto en el que operase la unidad de pesca<sup>92</sup>.
- pero, por otro lado, también lo serían aquellos inputs que, aunque podían tener una importancia económica poco relevante dentro de la cuenta de resultados, condicionaban la actividad productiva, en el sentido de

---

Dionisio Tejero Pérez en 1917, etc. Ver R.M. de A Coruña-Registro de Buques, Libro 2.º, fols. 1, 70, 77, 83, 90, 93 y Libro 3.º, fol. 1.

<sup>92</sup> Si se observan los datos recogidos en los cuadros del anexo 1 -referentes a distintos años, diferentes puertos y a *bous* o *parejas*- puede verse que el carbón representa entre un 30 y 40 por cien de los costes empresariales, salvo para el año 1953 que llega a alcanzar en los *bous* el 56,8 por cien, algo que explica, como ya hemos señalado, la rápida transformación a los motores diesel. Por su parte, los costes salariales representan, como media, alrededor del 30 por cien de los costes totales, con la excepción del año 1956 que en los *bous* se reducen a un 8-11 por cien, debido, principalmente, al mayor peso que adquiere el combustible. Los costes anteriores junto con los asociados a la adquisición de hilos, redes, cables, etc. (efectos navales) suman alrededor del 70-80 por cien del total de costes de la empresa.



que si no se disponía de los mismos no podían realizarse las tareas de pesca, en este caso destaca el suministro de hielo o el de carbón<sup>93</sup>.

#### 4.2.1. *El aprovisionamiento de hielo.*

La prolongación de las áreas de pesca obligaba a utilizar métodos de conservación que garantizaran la integridad de la captura hasta su retorno a tierra. En consecuencia, paralelamente a la expansión del radio de acción de las unidades de arrastre, el hielo pasó a convertirse en input básico en la actividad extractiva, principalmente en la pesca de altura donde las mareas podían llegar a durar varias semanas<sup>94</sup>. Su importancia no radicaba tanto en su valor cuantitativo sino en el hecho de que se trataba de un agente conservador imprescindible para dar una mayor durabilidad del producto, ya que este sólo podía mantener su frescura mientras transcurría la marea si se conservaba a temperaturas bajas, algo que en las primeras décadas del siglo se conseguía mediante el empleo

---

Asimismo, en *Industrias Pesqueras, de 1 de noviembre de 1949*, se recogen entre los gastos más copiosos que gravaban la explotación de un *bou*, el carbón, los lubricantes, las nóminas del personal embarcado o en tierra y los seguros de dichos trabajadores.

<sup>93</sup> Recordemos que la falta de hielo obligó en algunos años a tener amarrada parte de la flota, al igual que sucedió en períodos en los cuales el carbón disponible era insuficiente para cubrir toda la demanda. *Memoria de la Cía Frigorífica S.A. y Memoria de ARBUPES S.L. de 19--*, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III. legajos ....

<sup>94</sup> "En nuestro país, generalmente, la conservación del pescado a bordo de las embarcaciones pesqueras se hace tan sólo de dos maneras: con sal, como sucede con la flota pesquera de Canarias, y con los pescadores gallegos y de Huelva cuando van a pescar la sardina a las costas portuguesas (...); y con hielo, como sucede con todos los bous y parejas de vapor, que cuando no pescan cerca del puerto, regresando en el mismo día, necesitan poner el pescado en cajas con hielo dentro de departamentos hechos expresamente para eso, o en las bodegas, ya que hay expediciones de pesca que emplean diez días, entre ida y vuelta, y diez de pesca, que son veinte, y a veces hasta un mes". RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pag. XVIII.

de hielo, dado que los barcos carecían de cámaras frigoríficas a bordo<sup>95</sup>.

El pescado, una vez que llegaba al puerto pesquero, era rápidamente desembarcado, agrupado en especies y clasificado de modo elemental por tamaños y cantidades para ser conducido a la Lonja de contratación, donde se dejaba expuesto para su venta. Efectuada esta y adquirida la mercancía por el acopiador o remitente, era convenientemente acondicionada para ser puesta en el menor tiempo posible y por las vías de más fácil comunicación en los grandes centros de consumo. Para ello, *la mercancía antes de ser transportada era convenientemente preparada mediante la adicción de dos kilogramos de hielo y un kilogramo de sal*<sup>96</sup>.

Por tanto, el tener asegurado el suministro de hielo era fundamental en el proceso de comercialización del pescado fresco, ya que hacía posible el envío de la mercancía a mercados alejados de la franja costera sin que esta perdiese su frescura, pero también lo era para la propia actividad extractiva, dado que la falta de hielo impedía la salida de los barcos, pues no podrían mantener en buenas condiciones las capturas realizadas durante la marea, con lo cual no podrían realizar su valor. Resumiendo, tener controlado el suministro de este input era un objetivo a alcanzar tanto por acopiadores como por armadores, de ahí que no resulte extraño la gran propensión

---

<sup>95</sup> "(...) *ya quiso ponerse instalación frigorífica en algunos vapores que pescan en Portugal, aprovechando la máquina y las condiciones del barco, pero parece que desistieron de ello porque ahora les cuesta bastante caro cualquier procedimiento que empleen para helar el pescado a bordo*". RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pag. XIX.

<sup>96</sup> SOLER (1936), pag. 16.

que existía hacia la creación de negocios conjuntos para ese fin.

Así, la *Compañía Frigorífica S.A.* fue constituida en 1919 por un importante grupo de armadores y acopiadores del puerto de A Coruña, con el fin de que *la industria pesquera dispusiera de hielo bastante, de rápida entrega y de precios moderados*<sup>97</sup>. Su capital inicial de 250.000 pesetas estaba repartido entre sus socios fundadores: Francisco Alonso Salvadores, A. Alonso Domínguez, Francisco García Crespo, César Pérez Quevedo, Anselmo Cea García, C. Ruíz Prieto y F. Enrique Tejedor. A estos socios iniciales se le fueron añadiendo, paulatinamente, otros consumidores de hielo del puerto y que representaban a las empresas armadoras y exportadoras de pescado más importantes en el mismo. En el año 1930 ya eran socios de la compañía y con representación en el Consejo de Administración: Gumersindo Roura, Francisco Rey Méndez, Guzmán Rodríguez Rincón, Paulino Freire Piñeiro, Pedro Campo Ugidos, Evaristo Pérez Campos, Juan Neira Nin, etc<sup>98</sup>. debido a que desde sus inicios la compañía potenció la entrada en el capital

---

<sup>97</sup> *Memoria de 1949 de la Compañía Frigorífica, Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda, legajo 1.786.*

Esa escasez general de hielo y a precios competitivos, fue uno de los motivos que llevó a instalarse en España a la firma americana *FRIK Cº*, una de las empresas de frío industrial más importantes a nivel mundial. Así, en el año 1919 entró en funcionamiento la *Industria del Frío Artificial*, gestionada bajo el nombre de *Inurreta, Ordinas y Cía* y con domicilio social en Pasajes, con "el objeto exclusivo de dedicarse a la explotación de ventas de maquinaria frigorífica (...) ocupándose, en primer lugar, de solucionar el conflicto en que se encontraba el ramo de pesca por falta de hielo para la exportación de pescado desde los puertos a las plazas de consumo, pues a parte de que no existía producción, en muchos lugares se cotizaba el artículo a 80 y 100 pesetas la tonelada". Esta sociedad fue la encargada de la instalación de maquinaria para la fabricación de hielo en la mayor parte de los puertos de España, entre ellos el de A Coruña que a principios de los años veinte tenía una capacidad de producción instalada de 10.000 kilogramos diarios, *Vasconia Industrial y Pesquera de 5 de agosto de 1925.*

social de la empresa de todos aquellos que fuesen clientes habituales, dándoles preferencia a la hora de adjudicar las acciones que quedaban de libre disposición o que se emitían tras una ampliación de capital<sup>99</sup>. Así, el capital de la sociedad pasó de las 250.000 pesetas iniciales a 2.000.000 pesetas en 1942, y a 5.000.000 pesetas tres años más tarde, algo que también tiene su reflejo en las cifras de producción, en constante aumento desde los años treinta<sup>100</sup> (ver gráfico 4.1.). En los cuales puede decirse que alcanza su pleno funcionamiento aunque sin llegar a cubrir toda la demanda existente en el puerto, así, en el año 1942 cuando alcanzó el nivel máximo de producción con unas ventas de 17.585.330 kilogramos aparece recogido en la memoria de compañía que esa cifra resulta inferior a la *capacidad de consumo que tiene la industria de la pesca en La Coruña, aun contando con la que pueden suministrar las demás fábricas establecidas en la población*<sup>101</sup>. A partir de ese año la producción anual, como puede observarse en el

---

<sup>98</sup> Memoria de la Cía Frigorífica S.A. del año 1931, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 778.

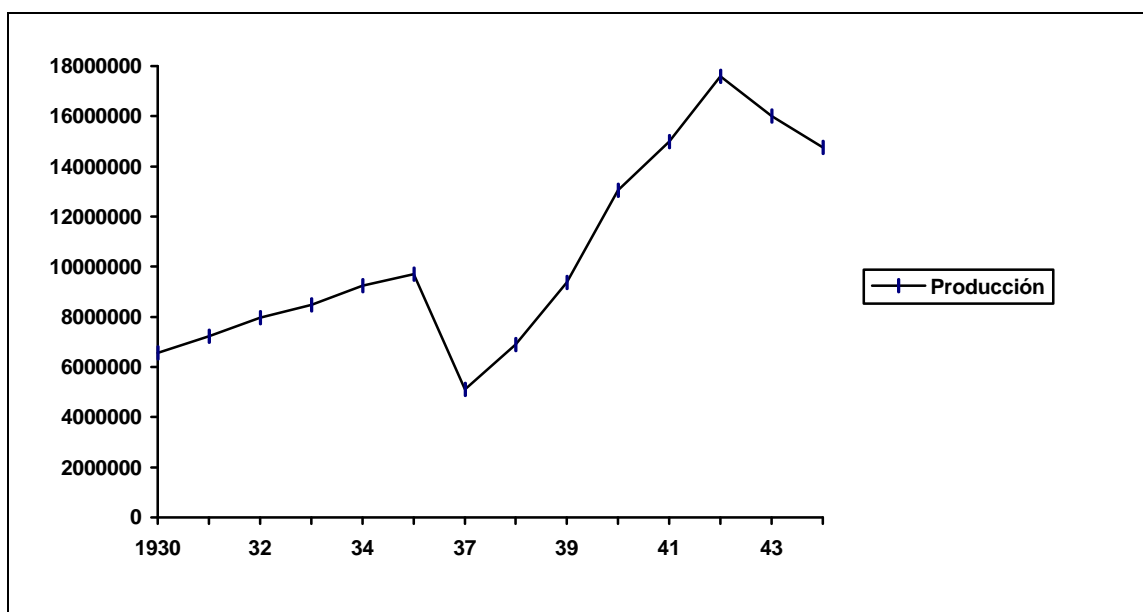
<sup>99</sup> "Habiendo varios consumidores de hielo, tanto exportadores como armadores, que no eran accionistas de nuestra sociedad, se acordó dar preferencia a los que lo solicitaron, para adjudicarles aquellas acciones que pudiesen quedar de libre disposición. Con ello nos proponemos que todos los consumidores sean partícipes en la empresa, siguiendo nuestra tradición de prestar decidida ayuda a los industriales pesqueros", Memoria de la Compañía Frigorífica del año 1955, AHRG, fondos de Hacienda, legajo 1798. En este mismo sentido se recoge también en las memorias de la compañía, "en el terreno comercial el Consejo sostiene y aumenta la clientela con medidas al mismo tiempo que de buen servicio también de facilitar la participación de los consumidores en el capital de la sociedad", Memoria de la Cía. Frigorífica de 1956, AHRG, fondos de Hacienda, legajo 1814.

<sup>100</sup> En 1931 se incrementa la capacidad de producción de la empresa al comprar la fábrica de hielo de Antonio Jaspe Dans por 41.176 pesetas. Con esta compra, además de poder aumentar la oferta de hielo, reducía el número de competidores en la localidad, con lo cual incrementaba su control sobre los precios del producto. Memoria de la Cía. Frigorífica de 1931, AHRG, fondos de Hacienda, legajo 778.

<sup>101</sup> Memoria de la Cía Frigorífica de 1942, AHRG, fondos de Hacienda, legajo 785.

gráfico 4.1, sufrió un brusco descenso como consecuencia de los problemas con los que se topó la fabricación debido a la falta de suministro de energía eléctrica y que obligó a paralizar la producción en numerosas ocasiones.

**GRÁFICO 4.1. PRODUCCIÓN ANUAL DE LA Compañía Frigorífica S.A. (en kilogramos).**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de las Memorias presentadas por la sociedad para liquidar la Contribución de Utilidades-Tarifa III, Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda, legajos 689, 775, 778 y 785.

Esta iniciativa no es exclusiva del puerto de A Coruña, ya que en Vigo la *Compañía de Consumidores de Hielo S.A.*, se constituirá en el año 1934 con un objetivo similar: que acopiadores y armadores controlasen la oferta de hielo en el puerto para poder garantizar la disponibilidad del mismo en el momento en que fuese necesario y a precios bajos<sup>102</sup>. Asimismo, la *Asociación de*

*Armadores de Cádiz*, consiguió el 11 de abril de 1934 una autorización para montar en el muelle pesquero una fábrica de hielo y medio año después compraba las dos fábricas que Benito Mariñas tenía en la localidad. Para su gestión creó la sección de hielo dentro de la *Asociación* que pasó a denominarse *Fábricas de Hielo de Armadores de Cádiz S.L.*, dentro de la cual todos los accionistas debían ser navieros o titulares de empresas mercantiles de barcos de pesca o técnicos que hubiesen trabajado en provecho de la industria pesquera, y en ningún caso un socio podía tener una participación superior al 15 por cien del capital social<sup>103</sup>.

#### CUADRO 4.1. FÁBRICAS DE HIELO EN A CORUÑA (1921-1940).

1921	1931	1940
Cía Frigorífica S.A.	Cía Frigorífica S.A.	Cía Frigorífica S.A.
J.M. Rivera	Hijos de J.M. Rivera	Hijos de J.M. Rivera
Antonio Jaspe Dans	Antonio Jaspe Dans	Isaac García Mares
	Isaac García Mares	
	Juan Sanz	

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1921, 1931 y 1940.

<sup>102</sup> "Ha sido nuestra constante preocupación, hasta constituir una verdadera obsesión, el evitar el monopolio del hielo en Vigo a favor de industriales que no tienen más relación con nosotros que las comerciales entre proveedor y cliente y, aunque no hayamos, de momento, logrado otra, esta finalidad si que la hemos conseguido plenamente y, con ello, el control de los precios. Y así, hoy, podemos afirmar sin que a nadie le sea posible contradecirnos, que Vigo es el puerto donde más barato se paga el hielo", Memoria de la Cía de Consumidores de Hielo del año 1946, Archivo Histórico de Pontevedra, legajo

<sup>103</sup> Archivo Histórico Nacional, fondos contemporáneos, Ministerio de Hacienda, legajo 4596. VEIGA (1974), pp. 69-73.

Por tanto, durante este período era posible establecer acuerdos estables para el suministro de hielo lo que llevó a que los armadores optasen por la cooperación para el aprovisionamiento de este input y adquiriesen participaciones de la compañía, entrando a su vez en la gestión de la misma. Así, a principios de los años cuarenta tan sólo Hijos de J.M. Rivera e Isaac García Mares disponían de fábricas de hielo en la localidad; en el primer caso porque representaba un input básico en la elaboración de cerveza, actividad principal de la empresa<sup>104</sup>; y en el segundo, por tratarse de uno de los mayores exportadores de pescado del puerto de A Coruña y, por lo tanto, uno de los mayores consumidores.

#### 4.2.2. *El aprovisionamiento de carbón.*

El carbón fue el principal concepto de coste hasta los años cincuenta en los que se realiza la transformación al fuel-oil (véase anexo 1), representando entre un 30 y un 50 por cien de los gastos totales de la empresa pesquera. Pues bien, este capítulo de gasto sufrió un fuerte incremento tras la *Primera Guerra Mundial*, como consecuencia de que se cerraron las importaciones de carbón inglés. Eso provocó una escasez del mismo, con el consiguiente aumento de los precios, al tiempo que obligó a utilizar carbón nacional, que no sólo era más caro que el inglés sino de peor calidad.

---

<sup>104</sup> El hielo artificial era utilizado para acelerar el proceso de fermentación de la cerveza, con anterioridad a su introducción, a finales de siglo pasado, la fermentación de la bebida se controlaba con el frío natural de cuevas apropiadas, sobre la aplicación de hielo artificial al proceso de elaboración de la cerveza, véase BELTRÁN (1983), pp. 77-82.

Así, en el caso de A Coruña el carbón que antes de la Guerra se cotizaba a 35 pesetas la tonelada, sobrepasaba en 1916 las 90 pesetas por tonelada, situación que empeoró a lo largo de 1917<sup>105</sup>. Sin embargo, en 1918 solventó el problema al abrirse, nuevamente, la importación de carbón inglés libre de derechos arancelarios, lo que llevó a unos mejores resultados en las empresas pesqueras, y a que el tema del carbón dejase de ser considerado, por lo menos durante unos años<sup>106</sup>.

No obstante, el problema del carbón vuelve a hacerse patente en los años veinte, en los que los precios vuelven a incrementarse, pero esta vez no tanto como consecuencia de la escasez del mismo, sino por las tarifas que imponían los suministradores. Así, en la *Asamblea de la Federación Española de Buques de Pesca* celebrada en Madrid, entre el 31 de mayo y el 2 de junio de 1926, se trató como una de las cuestiones prioritarias que afectaban al sector pesquero la del suministro de carbón y el interés de potenciar "la cooperación constante entre las colectividades del litoral" para la constitución de asociaciones que "suministraran carbón de calidad inmejorable, con peso exacto y a precios más bajos que los que fijaban los comerciantes especuladores"<sup>107</sup>.

---

<sup>105</sup> GIRÁLDEZ (1996), pag. 289.

<sup>106</sup> "En 1918, la importación de carbón, libre de derechos arancelarios fue el impulso fiscal que empujó a la flota pesquera", VEIGA (1974), pag. 73. En este sentido también Giráldez mantiene que "la solución a este problema no debió ser ajena a la recuperación de las capturas que se inició en 1918", GIRÁLDEZ (1996), pag. 291.

<sup>107</sup> "En la actualidad, en la mayoría de los puertos, explotan el suministro de carbón a la flota pesquera, comerciantes especuladores que no tendrían razón de existir desde el momento en que se encargue de este servicio la Asociación correspondiente", Vasconia Industrial y Pesquera de 5 de junio de 1926.



El capital necesario para la adquisición de un depósito flotante o para una concesión en tierra y para la compra del carbón era "relativamente pequeño y no significaba sacrificio aceptable para los armadores, que tantos beneficios obtendrían con el suministro de ese combustible para su flota, en condiciones inmejorables de calidad y de precio". Asimismo, para reunir el capital inicial se proponía la participación de los propietarios de vapores pesqueros, y en el caso de que en algún puerto el esfuerzo de los armadores fuese insuficiente para conseguir ese capital necesario, no plantearía problema alguno ya que resultaría fácil encontrar la cantidad que faltase para llevar a cabo la instalación del depósito, porque era este un asunto que necesariamente debía producir beneficios<sup>108</sup>.

A lo largo de esta segunda década del siglo fueron surgiendo multitud de iniciativas que tenían como objetivo el asegurarse el suministro de combustible a precios competitivos. Así, en el puerto de Vigo, la *Asociación de Armadores de Vigo*, inició su actividad como suministradora de carbón a mediados de la década con un capital de 300.000 pesetas, proveía de carbón a sus asociados con un recargo del 10 por cien sobre el coste del producto, cantidad que era inferior a lo que como mínimo recargaban los especuladores de carbón en los demás puertos, aparte de las ventajas en la calidad y en el peso<sup>109</sup>. Por su parte, la *Asociación de Armadores de Buques de Pesca de Cádiz* solicitó en febrero de 1927 al Ministerio de Fomento una parcela de 750 metros cuadrados en el Depósito Franco y a finales de ese mismo año fundó la *Cooperativa Carbonera de Armadores*. Para entrar en dicha cooperativa bastaba con

---

<sup>108</sup> *Vasconia Industrial y Pesquera*, 5 de junio de 1926.

<sup>109</sup> *Vasconia Industrial y Pesquera*, 5 de junio de 1926.

pertenecer a la *Asociación de Armadores de Buques de Pesca de Cádiz* y solicitar la entrega de carbón, todos los socios tenían los mismos derechos y deberes. Cuando la *Cooperativa* recibió su primer cargamento de carbón se produjo una baja en los precios de los empresarios del carbón de esa localidad que osciló entre 5 y 9 pesetas por tonelada, dependiendo del almacenista suministrador. El segundo cargamento carbonífero salió más barato que el anterior, lo que obligó a los almacenistas a una nueva baja<sup>110</sup>. También en el País Vasco existían empresas, como la sociedad *Lerchundi, Olaizola y Cía*, que controlaban el suministro de carbón mediante la explotación de pontones carboneros<sup>111</sup>.

En el caso de A Coruña, en el año 1921, estaban matriculadas en la Cámara de Comercio de la citada localidad siete empresas, de las cuales ninguna tenía relación directa o indirecta con el mundo de la pesca, esto es, no disponían de vapores pesqueros propios ni participaban en sociedades constituidas para la adquisición y la explotación de barcos de pesca, con lo cual no iban a implicarse en la evolución del sector pesquero. Sin embargo, en el año 1931, dos de las siete empresas matriculadas si tenían intereses ligados a la pesca. Era el caso de *ARBUPES S.L.*, formada en su totalidad por armadores

---

<sup>110</sup> VEIGA (1974), pp. 73-76.

<sup>111</sup> RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pag. 185. En este mismo sentido, el profesor Giráldez señala el hecho de que desde 1927 se había extendido por todo el litoral de Galicia y del resto de España la instalación de depósitos flotantes de carbones, ya la existencia de tales depósitos permitía a la flota pesquera de altura conseguir carbón inglés a precios baratos, debido a que las cantidades de carbón descargadas en esos pontones no se consideraban importaciones con lo cual no había que pagar ningún tipo de arancel. Si tenemos en cuenta la evolución seguida por las tarifas arancelarias -en 1921-1925, un 13 por cien del valor final del carbón; en 1926-1930, un 16 por cien; y en 1931-33, un 18 por cien- resulta evidente que el ahorro que se producía en este input cuando no estaba gravado por el arancel era muy considerable. Véase GIRÁLDEZ (1996), pp. 325-328.

y la de *Depósitos Flotantes de Carbones de La Coruña S.L.*, en la que Dionisio Tejero tenía un 20 por cien del capital social. Si sumamos las existentes en O Ferrol, vemos que tanto en *Depósitos de Carbones del Ferrol S.L.* como en *Depósitos Generales de Carbones S.L.*, la firma *Antón, Martín y Cía*, propietaria de una pareja de vapores de pesca, tenía una participación importe. En el caso de la segundo de las sociedades se repartía el capital con Vicente Cenalmor, empresario individual que también disponía de un barco de pesca (véase cuadro 4.3)<sup>112</sup>.

---

<sup>112</sup> La sociedad *Antón, Martín y Cía* tenía matriculada en O Ferrol, desde el año 1920, la pareja GUILLERMO MARTÍN Y MATÍAS C. ANTÓN, de 53,59 toneladas de registro bruto cada uno. Asimismo, Vicente Cenalmor tenía registrado el buque BALDOMERO (55,08 T.R.B.) desde el año 1919. *Lista Oficial de Buques (L.O.B.)* del año 1931.

**CUADRO 4.2. ALMACENES DE CARBONES  
(1921-1940).**

1921	1931	1940
<i>Alfredo Alonso S.C.</i>	<i>ARBUPES S.L.</i>	<i>ARBUPES S.L.</i>
Miguel C. Arenaza	<i>Dep. Flotantes de carbones</i>	Enrique Fraga Rodríguez
<i>Astoreca, Azqueta y Cía.</i>	<i>Demerais Hnos.</i>	Joaquín Ponte Naya
Antonio Fernández López	Enrique Fraga Rodríguez	<i>Pérez, Alejo y Cía.</i>
Enrique Fraga Rodríguez	Joaquín Ponte Naya	Norberto Sánchez Méndez
<i>Norberto Sánchez y Cía.</i>	<i>Pérez, Alejo y Cía</i>	Joaquín Seoane Ulloa
<i>Bienvenido Suárez S.C.</i>	<i>Vda. de Eladio Pérez</i>	

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1921, 1931 y 1940.

Resumiendo, en lo referente al abastecimiento de carbón la estrategia por la que optaron las empresas pesqueras fue la de *cuasi-integrar verticalmente* dicha actividad mediante la constitución de sociedades, jurídicamente independientes, en las que participaban con otras empresas también dedicadas a la pesca (*ARBUPES S.L.* o *Depósitos Generales de Carbones S.L.*), o con los propios almacenistas de carbón (*Depósitos Flotantes de Carbones de La Coruña S.L.* o *Depósitos de Carbones de O Ferrol S.L.*). La finalidad, en ambos casos, era la de asegurarse el suministro de carbón -con lo cual garantizaban la salida de sus barcos hacía las áreas de pesca- y a precios bajos -para evitar un incremento de sus costes de explotación-.

**CUADRO 4.3.PRINCIPALES SOCIEDADES  
CONSTITUIDAS PARA EL COMERCIO DEL  
CARBÓN Y LA PARTICIPACIÓN EN EL  
CAPITAL SOCIAL DE CADA UNO DE LOS  
SOCIOS.**

<b>AÑO CONST</b>	<b>COMPAÑÍA</b>	<b>DOM. SOCIAL</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>SOCIOS</b>	<b>% CAPITAL</b>
1920	Depósitos de carbones del Ferrol S.L.	Ferrol	150.000	N. Pérez Moreno <i>Mendieta Manzanos y Cía</i> <i>Antón Martín y Cía</i> <i>Moxcy Savony y Cía</i>	n.d. n.d. n.d. n.d.
1923	Armadores de Buques Pesqueros S.L.	A Coruña	100.000	José Freire Costas Guzmán Rodríguez Rincón Sebastián Rodríguez Rincón Julio García Colmelo Federico Fernández Sar Antonio Rey Méndez Francisco Rey Méndez Braulio Correa Goberna Francisco Correa Goberna Manuel Iglesias Corral	20,25% 2% 2% 20,25% 11% 10,8% 10,8% 10,8% 10,8% 1,4%
1927	Pérez, Alejo y Cía S.L.	A Coruña	200.000	José B. Pérez Alejo Joaquín Seoane Ulloa Juan González del Valle	50% 50% ---
1930	Depósitos flotantes de carbones de La Coruña S.L.	A Coruña	300.000	Dionisio Tejero Pérez Enrique Fraga Rodríguez Joaquín Ponte Naya <i>Pérez, Alejo y Cía</i>	20% 10% 20% 50%
1932	Depósitos generales de carbones S.L.	Ferrol	60.000	Vicente Cenalmor Rueda <i>Antón Martín y Cía</i>	50% 50%

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña y de los balances, cuentas de resultados y escrituras de constitución presentadas para la Contribución de Utilidades-Tarifa III, *Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda, legajos 767, 785 y 1943.*

### 4.2.3. El aprovisionamiento de agua.

El servicio de abastecimiento de agua potable en el puerto no tenía una importancia cuantitativa muy importante, tanto es así que rara vez aparece desglosado como un concepto de coste ya que, o bien, se incorporaba con el consumo de hielo, o bien, dentro de gastos varios. Sin embargo, se trataba de un servicio que estuvo pseudo-monopolizado hasta los años treinta, período en el cual el suministro de agua en el puerto de A Coruña estuvo en manos de Henry Guyatt y J.M. Rivera. A partir de 1930, y hasta la constitución de *Aguadas del Puerto S.L.*, lo monopolizó Hijos de Tomás Guyatt (véase cuadro 4.4.).

**CUADRO 4.4. SUMINISTRADORES DE AGUA POTABLE EN EL PUERTO DE A CORUÑA(1921-1940).**

1921	1931	1940
Henry Guyatt J.M. Rivera	Hijos de Tomás Guyatt	Hijos de Tomás Guyatt Aguada del Puerto S.L.

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1921, 1931 y 1940.

El 30 de junio de 1934 se constituyó *Aguadas del Puerto de La Coruña S.L.*, con domicilio social en A Coruña -Avenida de García Prieto nº3- y con un capital de 103.000 pesetas repartido de la forma en que aparece en el cuadro 4.5. Los integrantes de la citada sociedad eran en su totalidad armadores o personas ligadas al mundo de la pesca, que también participaban conjuntamente, con la excepción de J.M. Rivera, en el capital de *ARBUPES S.L.* José M<sup>a</sup> Rivera y Guzmán Rodríguez Rincón fueron los

gerentes de la misma hasta el año 1942, en el que se nombró gerente, sin participación, a Guillermo M. Martín, que posteriormente se iría haciendo con la propiedad de la empresa.

El objeto social de la compañía era el de atender el servicio de agua potable en el puerto de A Coruña, en el que disponía de dos algibes y actividad que va a monopolizar tras la constitución de la sociedad, ya que su competidora Hijos de Tomás Guyatt optó por abandonar dicho servicio en el año 1940.

**CUADRO 4.5. SOCIOS DE LA COMPAÑÍA "Aguadas del Puerto de La Coruña SL" Y SU PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL SOCIAL DE LA MISMA (1934-1955).**

SOCIOS	PARTICIPAC	PARTICIPAC	PARTICIPAC	PARTICIPAC	PARTICIPAC
	AÑO 1934	AÑO 1942	AÑO 1945	AÑO 1950	AÑO 1955
José M <sup>a</sup> Rivera Corral	25%	55%	----	----	----
José Freire Costas	8,33%	5%	4,5%	4,5%	4,5%
Guzmán Rodríguez Rincón	8,33%	5%	4,7%	4,7%	4,7%
Sebastián Rguez. Rincón	8,33%	5%	4,7%	4,7%	4,7%
Julio García Colmelo	8,33%	5%	4,5%	4,5%	4,5%
Federico Fernández Sar	8,33%	5%	----	----	----
Antonio Rey Méndez	8,33%	5%	4,5%	4,5%	4,5%
Francisco Rey Méndez	8,33%	5%	4,5%	4,5%	4,5%
Braulio Correa Goberna	8,33%	5%	4,5%	4,5%	4,5%
Francisco Correa Goberna	8,33%	5%	4,9%	4,9%	4,9%
Guillermo M. Martín	----	Gerente, sin participación	34%	63%	63%
José Chás Rodríguez	----	----	29%	----	----

**Fuente:** Elaboración propia a partir de las memorias, balances y cuentas de pérdidas y ganancias presentadas por la sociedad en la Delegación de Hacienda para el pago de la Contribución de Utilidades-tarifa III. *Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda legajos 691, 768, 782, 1795 y 1801.*

#### 4.2.4. *El aprovisionamiento de efectos navales.*

En el capítulo de efectos navales vamos a incluir todos aquellos gastos relacionados con el aprovisionamiento de redes, aparejos, cables, maletas, etc. Este conjunto de inputs representaban un porcentaje considerable, sobre todo en algunos años, en la cuenta de resultados de la empresa. Sin embargo, no fue una actividad que tratasen de integrar o, al menos, de controlar de forma indirecta los armadores de buques de pesca. Sólo cabe señalar el caso de Luis Lamigueiro, que si disponía de sus propios almacenes de efectos navales e, incluso, fabricaba sus propias redes<sup>113</sup>; y el caso de Antolí y Martínez, propietaria de la pareja ENERO-FEBRERO (véase cuadro 4.6). En el caso del primero se debía al hecho de que se trataba de una empresa totalmente integrada verticalmente, que desaparecerá a finales de los años treinta; y en el caso de la segunda, la venta de efectos era una actividad a la que se venía dedicando con anterioridad a la adquisición de los vapores, y la que volverá a dedicarse en exclusiva en los años cuarenta, bajo el nombre de Enrique Antolí Villaplana. Por tanto, puede suponerse que las empresas especializadas existentes para el suministro de este tipo de inputs

---

<sup>113</sup> En las provincias marítimas de A Coruña y Ferrol "no hay más de dos fábricas de redes, aparte de estas, los grandes negociantes, como el Sr. Lamigueiro, tienen trabajando un cierto número de mujeres a quienes le dan el hilo que necesitan para la fabricación de las redes que utilizan en su industria", DOMÍNGUEZ (1923), pag. 284.



**CUADRO 4.6. ALMACENES DE EFECTOS  
NAVALES EN A CORUÑA (1921-1940).**

1921	1931	1940
<i>Enrique Antolí y Cía</i>	<i>Antolí y Martínez</i>	Enrique Antolí Villaplana
J. Bertrand Mirambell	José Varela Hermida	José Varela Hermida
Eduardo Dans Santiago	<i>Víctor Pardo S.C.</i>	Luis Conde Vázquez
Benito Díaz Lira		Eduardo Dans Santiago
Luis Lamigueiro		

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1921, 1931 y 1940.

*4.2.5. El servicio de reparación de buques.*

Los gastos en los que incurría la empresa armadora a la hora de reparar sus buques representaban alrededor del 10 por cien del total. En la década de 1920 tan sólo Luis Lamigueiro disponía de talleres propios para la reparación de su flota, algo que se explica teniendo en cuenta la estrategia seguida por la empresa de internizar todas las fases relacionadas con el ciclo productivo del pescado. Posteriormente, será la sociedad *Rodríguez Rincón Hnos.* la única firma pesquera que tenía integrado el servicio de reparación de buques. Por tanto, pueden decirse que las compañías armadoras de buques de pesca no se integraron hacia atrás, ni establecieron acuerdos de colaboración, para la reparación de los barcos, probablemente, porque las cargas que ocasionaba ese servicio eran soportables y las empresas especializadas en el mismo eran totalmente eficaces y, en consecuencia, los costes de adquirir el servicio en el mercado eran inferiores al de realizarlo en

el interior de la empresa, algo que se modificará en el período siguiente.

**CUADRO 4.7. EMPRESAS ARMADORAS DE  
BUQUES DE PESCA QUE DISPONÍAN DE  
TALLERES MECÁNICOS PARA LA  
REPARACIÓN DE SUS BUQUES (1921-  
1940).**

1921	1931	1940
Luis Lamigueiro	Rodríguez Rincón Hnos.	Rodríguez Rincón Hnos.

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1921, 1931 y 1940.

*4.3. La comercialización de los  
productos pesqueros.*

En el período anterior habíamos visto como casi la totalidad de los armadores -individuales o sociedades- de *bous y parejas* de A Coruña eran socios fundadores de la *Cooperativa de Vapores de Pesca*, sociedad fundada en el año 1906 con el objeto de comercializar conjuntamente la producción obtenida por las distintas empresas. Sin embargo, a medida que se fueron implantado y asentando las primeras empresas especializadas en el comercio a gran escala de pescado fresco, juntamente con la rápida disolución de las primeras sociedades constituidas en los inicios del sector, el papel de la *Cooperativa* en la distribución del pescado fresco se fue diluyendo y, probablemente, desapareciese ya antes de la *I Guerra*

*Mundial*<sup>114</sup>. Con lo cual, a principios de los años veinte, la mayor parte del pescado capturado en Galicia era remitido a los mercados finales por medio de acopiadores o exportadores<sup>115</sup>. Así, en el año 1923 el informe sobre *Pesca Marítima en España* elaborado por la Dirección General de Navegación y Pesca Marítima recogía lo siguiente:

"La industria está montada en la forma siguiente: las parejas y bous clasifican a bordo el pescado que cogen y lo colocan en cajas; estos barcos empiezan a entrar en el puerto a las tres y media o cuatro de la tarde e inmediatamente se desembarcan aquéllas y se colocan sobre el muelle, donde se venden a los exportadores y vendedores que acuden a adquirirlas. Cada armador tiene varias mujeres encargadas de pregonar los precios de las cajas de pescado; una vez puesta éstas en el muelle y rodeadas de los presuntos compradores, una de aquellas mujeres ofrece una caja a un precio alto y rápidamente va bajando éste de dos en dos reales, hasta que una voz del público acepta el último precio ofrecido. Los exportadores son verdaderos intermediarios que lógicamente hacen que el consumidor tenga que pagar más caro el pescado<sup>116</sup>".

---

<sup>114</sup> En el Registro Mercantil de A Coruña - Registro de Sociedades aparece recogida su constitución, pero no existe asiento alguno que haga referencia a la disolución de la misma. Sin embargo, no existe constancia de su funcionamiento más allá del año 1910 y, de hecho, en el *Libro de Matrículas de Industriales y Comerciantes* del año 1914 - primero que existe en la Cámara de Comercio de A Coruña- no aparece esta sociedad, al igual que tampoco encontramos referencia alguna a la misma en los pagos por la Contribución de Utilidades-tarifa III.

<sup>115</sup> Los acopiadores, exportadores o remitente de pescado eran comerciantes mayoristas que adquirirían el pescado a los armadores, generalmente a través de la subasta en Lonja, y lo expedían hacia los distintos puntos geográficos de territorio español.

<sup>116</sup> DOMÍNGUEZ (1923), pag. 284.

Esta situación de separación entre el proceso de captura y el de comercialización se mantuvo a lo largo de todo el período 1920-1940 salvo contadas excepciones. En este sentido, Soler hace una descripción del proceso de comercialización del pescado y de la figura del acopiador o remitente, en el año 1936, muy similar a la anterior de 1923:

"Lo más corriente es que el productor no sea el traficante de la mercancía. Se desentiende de ella el armador en la Lonja del puerto pesquero y pasa a ser propiedad del remitente (...). Los remitentes son los verdaderos intermediarios entre el pescador y el consumidor<sup>117</sup>".

El acopiador o remitente compraba el pescado al armador, generalmente, a través de las Lonjas de Contratación existentes en los puertos pesqueros y lo enviaba a alguno de los mercados centrales -en el caso de Galicia, el mercado central de Madrid absorbía la mayor parte de los envíos- donde era recibido los asentadores autorizados oficialmente a disponer de un "asiento" en dichos mercados<sup>118</sup>. Estos asentadores-comisionistas se encargaban de realizar la venta a los detallistas, operación por la cual cobraban entre un 3,5 por cien y un 5 por cien del importe de la transacción efectuada (según se

---

<sup>117</sup> SOLER (1936), pag. 6. Lledó plasma una realidad muy similar en el año 1940, LLEDÓ (1943), pag. 448.

<sup>118</sup> "Para la venta a comisión en los mercados de abastos existen los asentadores-comisionistas autorizados oficialmente para ejercer sus funciones por el respectivo Ayuntamiento", SOLER (1936), pag. 7. Sobre la figura de los acopiadores y asentadores puede verse también, VARELA LAFUENTE (1985), pp.258-261, que describe, detalladamente, las distintas figuras que intervienen en el proceso de comercialización del pescado fresco.

tratase de pescado blanco o azul) en concepto de comisión<sup>119</sup>.

Los remitentes jugaban con ventaja a la hora de adquirir el pescado a los armadores debido a que conocían las oscilaciones de precios sufridas en los distintos mercados, así como la evolución de la demanda en los mismos. Por lo tanto, el carácter altamente perecedero de la mercancía-pescado, que implicaba la necesidad de una venta inmediata una vez desembarcado, junto con la existencia de una subasta a la baja, concedían a los acopiadores un poder de negociación en el establecimiento de los precios del producto en primera venta muy superior al que podían tener los armadores.

En el caso de A Coruña, en 1921, tan sólo las empresas de Luis Lamigueiro, Pedro Campo Ugidos, *Rodríguez Rincón Hnos. y Antolí y Martínez* controlaban, en mayor o menor medida, el proceso de comercialización de los productos obtenidos en la actividad extractiva (véase cuadro 5.8). Los dos primeros no sólo controlaban la fase de distribución al por mayor sino que una vez llegado el producto a su destino, disponían de tiendas minoristas para su venta a los consumidores finales, es decir, vendían directamente al cliente final en los mercados de destino con lo cual no sólo eliminaban al acopiador sino también al asentador del mercado central. En el caso de Luis Lamigueiro disponía de 17 expendedurías de pescado en Madrid<sup>120</sup>, mientras que Pedro Campo Ugidos enviaba su

---

<sup>119</sup> LLEDÓ (1943), pag.448.

<sup>120</sup> Aparecen recogidas en el balance de situación que se presenta con objeto de la disolución de la sociedad *Lamigueiro y Jove* en el año 1921, en la que Luis Lamigueiro se queda, entre otros activos, con las tiendas minoristas de Madrid, *RMC, Registro de Sociedades, L-21, F-41.*

pescado, preferentemente a las tiendas que la familia tenía en León, ciudad donde la casa Mardomingo era el "mayor minorista de pescado"<sup>121</sup>. En el caso de las dos últimas, *Rodríguez Rincón Hnos.* y *Antolí y Martínez*, se limitaban a enviar la mercancía a alguno de los asentadores del mercado central, por lo que no eliminaban totalmente la intermediación, tan sólo sustituían a la figura del acopiador o del remitente mayorista.

A principios de los años treinta dos de esas cuatro empresas, que habían mantenido algún tipo de control sobre el proceso de comercialización en la década anterior, desaparecieron. *Martínez y Antolí*, sociedad constituida en el año 1920, se disolvió en el año 1942, pero ya desde finales de los años veinte había abandonado el comercio de pescado. En lo que respecta a *Pescaderías Coruñesas*, como veremos en el epígrafe siguiente, parece ser que fuertes problemas de liquidez fueron los causantes de la quiebra de la empresa, ya que la empresa no pudo responder frente a las obligaciones contraídas a corto plazo con lo cual se vio obligada a vender la mayor parte de su flota. Así, a partir de los años treinta la empresa reestructuró su organización interna para *mantenerse en la distribución*,

---

Además de la constancia que existe en el Registro Mercantil en todas las publicaciones de la época se hace referencia a ello, como es el caso de *El Financiero*, de 24 de abril de 1919, que recoge que "las *Pescaderías Coruñesas* tiene barcos de pesca de altura, para abastecer a los diez y siete establecimientos de venta que surten a Madrid".

<sup>121</sup> CUBILLO (1998), pag. 172. Pedro Campo Ugidos, maragato dedicado al comercio de pescado, se hace con los negocios de Juan Mardomingo Cerdido, tras su boda con la hija de éste, Cándida Mardomingo. Juan Mardomingo, junto con su hermano Mateo eran los mayores comerciantes al por menor de pescado de León desde el siglo pasado. A finales de la segunda del presente siglo deciden adquirir la pareja JUAN Y MATEO MARDOMINGO, que gestionaba para ellos en A Coruña Luis Rodríguez Rodríguez, agente comercio, que acabó siendo el propietario de los buques. Pedro Campo Ugidos pasará a hacerse con el negocio a partir de la década de los veinte, convirtiendo el negocio familiar en una de las mayores casas armadoras de A Coruña.

como comisionista y vendedor al por menor, externalizando la fase de producción<sup>122</sup>.

**CUADRO 4.8. EMPRESAS ARMADORAS  
QUE TENÍAN INTEGRADA ALGUNA DE  
LAS ACTIVIDADES DE TRANSFORMACIÓN  
Y/O COMERCIALIZACIÓN  
(1921-1940).**

<b>ACOPIADORES</b>		
1921	1931	1940
Luis Lamigueiro	Rodríguez Rincón Hnos.	Rodríguez Rincón Hnos.
Rodríguez Rincón Hnos.	Pedro Campo Ugidos	M. Campo Mardomingo
Pedro Campo Ugidos		Anselmo Cea García
Antolí y Martínez		José Docampo Prada
		José Chás Rodríguez
		Fco. García Crespo
<b>FÁBRICA DE CONSERVAS</b>		
1921	1931	1940
Pedro Campo Ugidos	Pedro Campo Ugidos	
<b>FÁBRICA DE SALAZÓN</b>		
1921	1931	1940
Gumersindo Roura	Gumersindo Roura	Gumersindo Roura

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1921, 1931 y 1940.

<sup>122</sup> GIRÁLDEZ (1996), pag. 346.

#### 4.4. *Pescaderías Coruñesas S.A.*

De todos los casos anteriores el más destacable por su grado de integración vertical, no sólo de este período sino que nos atreveríamos a decir del siglo XX, fue el *Pescaderías Coruñesas S.A.* El poder de esta firma llegó a ser tal que imponía los precios del pescado en el mercado de Madrid. DOMÍNGUEZ recogía en su informe del año 1923 sobre la pesca en las provincias marítimas de A Coruña y Ferrol :

"...los precios que tiene hoy en Madrid (el pescado) procedente de la Coruña, no son exagerados debido a la influencia que ejerce en el mercado el propietario de las conocidas *Pescaderías Coruñesas*, que tiene flota de pesca propia, vagones para el transporte y expendedurías repartidas por todo Madrid; con tales recursos, naturalmente, los precios pueden ser razonables y a ellos se ven obligados a atenerse los demás comercios que se dedican en Madrid a este negocio<sup>123</sup>".

El nombre de *Pescaderías Coruñesas S.A.* está ligado al de Luis Lamigueiro, su fundador y presidente-gerente de la misma en la década de los veinte. Luis Lamigueiro, originario de Betanzos, tenía por profesión a finales del siglo XIX la de agente de comercio, pero desde inicios del presente siglo invirtió en diversos negocios entre los que estaban la industria editorial (poseía el 50 por cien del periódico *El Noroeste*) y la pesca. En la pesca de arrastre participó en 1905 en la sociedad *Nicolás del Río y Cía*, con

---

<sup>123</sup> DOMÍNGUEZ (1923), pag. 284.



un capital social de 20.000 pesetas -del que L. Lamigueiro poseía el 25 por cien- y cuyo objeto social era la explotación de dos *bous* -el GENERAL GORDON y el SIRIUS- comprados en Inglaterra por 1.500 libras cada uno<sup>124</sup>. La sociedad se liquidó en el año 1908 y Lamigueiro adquirió ambos barcos por 52.500 pesetas cada uno.

Desde el 27 de abril de 1907 Lamigueiro formaba parte -con el 50 por cien del capital- de *Luengo, Lamigueiro y Cía*, cuyo objeto social era "la explotación de la pesca en general con barcos que no serán propiedad de la sociedad sino de los asociados que los arrendaran a la misma, pudiendo sin embargo comprar alguno o algunos si lo acordaren<sup>125</sup>". Se contemplaba, además, la posibilidad de que entrase a formar parte de la sociedad cualquier persona -física o jurídica- que fuese propietaria de algún barco y estuviese dispuesta a arrendarlo a la citada sociedad, aunque el ingreso debía ser aprobado por los tres socios e inscribirse en el libro de actas. Así, el 19 de julio de 1907 se aprobó el ingreso de la firma *Alvaro Cornide y Cía*, que arrendó su vapor a *Lamigueiro, Luengo y Cía* y realizó una aportación al capital social de la misma de 2.500 pesetas. En el año 1908 la sociedad explotaba siete vapores, con lo cual pasó a convertirse en la primera casa armadora en cuanto a T.R.B. explotadas -1140- distribuidas de la siguiente forma:

---

<sup>124</sup> RMC, Registro de Sociedades, L-14, F-50 y RMC, Registro de Buques, L-2, F-28 y F-39.

<sup>125</sup> RMC, Registro de Sociedades, L-15, F-131. El capital social ascendía a 10.000 pesetas, de las cuales Luis Lamigueiro poseía 5.000 pesetas, y los otros dos socios -Tomás Pérez Luengo y José M<sup>a</sup> Rivera Corral- las restantes 5.000 pesetas repartidas a partes iguales.

- Tomás Pérez Luengo aportó el VIKING (180 TRB).
- José M<sup>a</sup> Rivera Corral el COLÓN (150 TRB).
- *Alvaro Cornide y Cía* el SIRENA ( 131 TRB).
- Luis Lamigueiro el SIRIUS (156 TRB), el GENERAL GORDON (200 TRB), el ALFONSO XIII (162 TRB) y el REINA VICTORIA (161 TRB).

El importe que recibía cada socio en concepto de arriendo era de 1.000 pesetas por año y por barco cedido, y además la sociedad se convertía en aseguradora de los barcos arrendados y se hacía cargo de los gastos de reparación y conservación. La compañía sería disuelta en los años de la *Gran Guerra*, tras lo cual cada socio se llevó los barcos de su propiedad.

El 10 de septiembre de 1917 se constituyó y el 15 de octubre del mismo año se inscribió en el Registro Mercantil de A Coruña la sociedad *Lamigueiro y Jove*, a la que sus socios Luis Lamigueiro y Daniel García Jove aportaron 100.000 pesetas cada uno<sup>126</sup>. El objeto social era "*el dedicarse a la industria de la pesca y a la explotación de la misma en todas sus manifestaciones, así en conserva como en salado y a todos los artes e industria que, directa o indirectamente, se relacionan con la industria pesquera*". Su denominación sería la de *Pescaderías Coruñesas S.A.*, aunque giraría bajo la razón social de *Lamigueiro y Jove*. En el año 1920, como respuesta a la gran expansión que había registrado la compañía desde su constitución, se amplió el capital social en 1.800.000 pesetas, por lo que pasó a situarse en 2.000.000 pesetas.

---

<sup>126</sup> RMC, *Registro de Sociedades*, L-21, F.41. Dicho capital estaba formado por cuatro bous -VIKING, GENERAL GORDON, SIRIUS Y REINA VICTORIA-, además de una fábrica de salazón en la Palloza y varias fincas.

En el año 1921 ambos socios decidieron separarse, quedando Luis Lamigueiro como "continuador del negocio" y haciéndose, por tanto, cargo del activo y pasivo del mismo. Dentro del activo de la sociedad figuraban diversas cuentas: dinero en metálico, mercaderías, cuatro *bous* - VIKING, GENERAL GORDON, SIRIUS Y REINA VICTORIA-, diecisiete expendedurías en Madrid, una fábrica de salazón en la Palloza, trece vagones frigoríficos, varios solares en Madrid, maquinaria para la fabricación de hielo, dos camiones, además de varias cuentas deudoras y la marca comercial, todo ello sumaba 4.025.000 pesetas. En el pasivo figuraban el capital social -2.000.000 pesetas-, cuentas acreedoras -2.000.000 pesetas- y beneficios sin repartir -25.000 pesetas-<sup>127</sup>. Por su parte, Daniel García Jove con los importes entregados por Lamigueiro fundará *Pescaderías Cantábricas*, empresa que mantuvo la misma estructura que *Pescaderías Coruñesas*<sup>128</sup>. Así, *Pescaderías Cantábricas* disponía, al igual que su predecesora, de sus propios barcos de pesca, vagones frigoríficos para el transporte de pescado y tiendas minoristas en Madrid<sup>129</sup>.

---

<sup>127</sup> Según el balance de cierre de 31 de diciembre de 1920, que se presento en el Registro Mercantil de A Coruña, junto con las escrituras de disolución. *RMC, Registro de Sociedades, L-21, F.41.*

<sup>128</sup> "Barcos con base antigua en Cádiz son los de la sociedad pesquera de don Luis Lamigueiro y don Daniel García Jove antes de que esta entidad se disgregara en el año 1922 en que ambas ramas, ya independientes, siguieron frecuentando el puerto pesquero gaditano con sus *bous* VIKING, SIRIUS Y VICTORIA el primero, y CANTÁBRICAS 1, 2 Y 3, el segundo", VEIGA (1974), pag. 22.

Nosotros tomamos como año de liquidación de la sociedad 1921 por ser este el que aparece en las escrituras de disolución del Registro Mercantil de A Coruña, aunque ,probablemente, ya antes de 1921 la empresa hubiese pasado a Luis Lamigueiro.

<sup>129</sup> Así, en el servicio de vagones frigoríficos implantado en Cádiz en 1923 fue *Pescaderías Cantábricas* la que se hizo el mismo tal y como recoge Veiga "existe penuria de vagones frigoríficos y el Sr. Lamigueiro promete mandar inmediatamente 20 unidades para resolver la crisis. Nueve meses después la escasez de este transporte había sido vencida y la junta de armadores acuerda favorecer la utilización de

En la década de 1920 *Pescaderías Coruñesas* se convirtió en líder indiscutible del mercado de pescado fresco, la empresa se encontraba totalmente integrada verticalmente, ya que recordemos disponía de sus propios almacenes de efectos navales, fabricaba sus propias redes, tenía en funcionamiento fábricas de hielo en los distintos puertos en los que operaba y en Madrid, flota propia, una fábrica de salazón, vagones frigoríficos y camiones para el transporte de pescado.

Una vez consolidado el proceso de integración vertical, Luis Lamigueiro inició la expansión horizontal de su negocio en el año 1924 con la compra de la sociedad *Pesca y Navegación S.A.*, constituida el 8 de febrero de 1922 en San Sebastián y cuyo gerente era Pedro Ciriza Lafuente<sup>130</sup>. Dicha sociedad estaba en liquidación tras el acuerdo tomado el 4 de enero de 1924 en una Junta General Extraordinaria de accionistas, por lo que se pusieron a la venta los siete buques de su propiedad junto con otros bienes, los cuales adquirió Luis Lamigueiro por 1.500.000 pesetas. Con la incorporación de los nuevos buques *Pescaderías Coruñesas* pasó a convertirse en la primera casa armadora española en cuanto a número de bous en explotación<sup>131</sup>.

---

los vagones frigoríficos de *Pescaderías Cantábricas* por el hecho de ser socio", VEIGA (1974), pag. 67.

En cuanto a las expendedorías de pescado en Madrid, en el año 1936 cuando *Pescaderías Coruñesas* ya había desaparecido, "el 5 por cien del pescado que llegaba a Madrid y no pasaba por el Mercado Central de Pescados, sino que iba directamente al consumidor era el de *Pescaderías Cantábricas*", SOLER (1936), pag. 6.

<sup>130</sup> La sociedad había inscrito en el Registro Mercantil de San Sebastián, Registro de Sociedades, L-32, F-101.

<sup>131</sup> *Pesca y Navegación S.A.*, disponía en el año 1923 de siete bous y dos vapores de cabotaje. Si tenemos en cuenta que, según cifras de Rodríguez Santamaría, había en España un total de 45 bous podemos hacernos una idea de la importancia de esa firma, que en número de

Ese mismo año, el 31 de diciembre de 1924, *Pescaderías Coruñesas* -que se había mantenido como empresa individual desde la escisión en 1921 de *Pescaderías Cantábricas*- se transformó en sociedad anónima<sup>132</sup>. *Pescaderías Coruñesas S.A.* se constituyó en Madrid con un capital social de 10.000.000 pesetas, de los cuales Luis Lamigueiro aportó 6.000.000 pesetas, mientras los restantes 4.000.000 pesetas fueron colocados mediante una suscripción pública de acciones<sup>133</sup>.

El proceso de integración horizontal que realizó *Pescaderías Coruñesas*, con el cual incrementó todavía más las cargas fijas de la empresa, se produjo en un período en el cual los costes de producción de las empresas armadoras registraron un crecimiento continuado y los precios del pescado en los mercados finales eran cada vez menores debido a una cada vez mayor competencia en el subsector de distribución. Una empresa del tamaño y estructura organizacional de *Pescaderías Coruñesas* jugaba con un apalancamiento operativo muy elevado, con lo cual cuando se obtenía niveles de rentabilidad superiores al coste de los recursos inmovilizados los beneficios de la empresa se incrementaban más que proporcionalmente, y a la inversa, con rentabilidades bajas las pérdidas de la empresa crecían también más que proporcionalmente. Pues bien, si tenemos en cuenta que los competidores en los mercados finales de pescado eran, generalmente, empresas especializadas en la

---

*bous* -mayores de 300 TRB- era una de las primeras de España, ya que solo *Mamelena S.A.*, pionera en la pesca de arrastre en la Península y *Lerchundi*, *Olaizola* y *Cía* podían igualársele, las seguían Luis Lamigueiro con cuatro *bous* y Ramón de Carranza con tres, RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pag. 184.

<sup>132</sup> RMM, *Registro de Sociedades*, L-161, F-5233.

<sup>133</sup> Consúltese CEBALLOS TERESÍ (1931), tomo V, pag. 370.

venta al por mayor -acopiadores o asentadores-, que disponían de poca o ninguna mano de obra, tenían escaso capital fijo invertido y repartían, además, muchos de los costes de actuación sobre la parte productora<sup>134</sup>, se entiende fácilmente que ante descensos en los precios del pescado estas empresas resistirían mucho más que las empresas armadoras integradas verticalmente con elevadas cargas fijas.

Así, *Pescaderías Coruñesas* se encontró con problemas de liquidez para atender los pagos a corto plazo, lo que llevó a Luis Lamiguerio a hipotecar diez de sus buques en el año 1927 con el banco *Anglo Sud-Americano* por un préstamo de 950.000 pesetas bajo las siguientes condiciones:

- a devolver en cinco años a contar desde el 26 de marzo de 1927, fecha en la cual se suscribe dicho préstamo, y en diez plazos semestrales.
- el tipo de interés que se contemplaba era de un 6,5 por cien anual.
- los gastos de costas ascendieron a 50.000 pesetas.

No obstante, la solución de endeudarse para obtener liquidez fue temporal ya que terminó por agravar el problema. Así, el 31 de octubre de 1928 la sociedad tomó la decisión sacar a subasta pública los diez buques con sus aparejos, la cual tuvo lugar el 19 de febrero de 1929 y en la que Ramón de Madariaga compró los citados buques por 1.000.000 pesetas. Curiosamente, ese mismo 19 de febrero de 1929 se reintegra la totalidad de la deuda contraída con el banco *Anglo Sud-Americano* y se cancela la hipoteca. Domingo Quiroga en diversas ocasiones hace referencia a un

---

<sup>134</sup> GIRÁLDEZ (1996), pag. 345.

"percance comercial" como el causante de la devacle de esta empresa, así, en un artículo publicado en la *Revista de Economía de Galicia* en el año 1958 aparece:

"Entre los años de 1920 y 1930 corono este esfuerzo un *pequeño coloso* de la industria pesquera gallega, don Luis Lamigueiro, a quien un percance comercial ha negado el elogio que merece. Unos años más de resistencia y don Luis hubiera sido la figura cumbre de la pesquera española. Fue realmente él quien con sus *Pescaderías Coruñasas* introdujo en Madrid el pescado fresco<sup>135</sup>".

También en un artículo publicado en *Industrias Pesqueras* el mismo autor hace referencia a la desaparición de esta empresa:

"...desaparecería (*Pescaderías Coruñasas*) hacia el año 1928 sin que debamos escudriñar, ni quizá venga al caso saber las razones que motivaron el que algo tan bien concebido contase con vida mercantil tan corta<sup>136</sup>".

---

<sup>135</sup> QUIROGA (1958), pag. 21.

<sup>136</sup> QUIROGA (1952), pag. 51

## Capítulo 5.

### La etapa autárquica de la economía española: *una integración vertical y relativa.*

#### *5.1. La época del Grand Sole y los orígenes de la conquista de Terranova: la 3ª expansión de la flota gallega.*

Las primeras expediciones de barcos gallegos y cántabros a los bancos del mar Céltico -Petite Sole, Grande Sole, La Chapelle, Labadie, Porcupine, etc.- tuvieron lugar ya a finales de los años veinte. En abril de 1927 una pareja de Gijón -*Chimbo n°1 y n°2*- regresaban a puerto tras faenar en aguas por encima del paralelo 48°<sup>137</sup>; un año después lo haría una pareja de A Coruña -la formada por los buques GUMERSINDO-MARÍA del armador Gumersindo Roura-<sup>138</sup>. Esta

---

<sup>137</sup> PAZ ANDRADE (1954), pag. 52.



nueva expansión del radio de pesca permitió que el sector recuperase de nuevo su ritmo de crecimiento a partir de 1928, aumentando tanto el nivel de producción como el de flota empleada, pero sin experimentar un incremento paralelo en los precios de sus productos. Por tanto, los desembarcos siguieron una tendencia creciente que no fue acompañada de un incremento en los beneficios de los armadores, ya que estos vieron como sus costes de explotación aumentaban constantemente mientras que el pescado se pagaba cada vez menos, lo que llevó a que no sólo no incrementasen sus beneficios sino que los vieran reducidos de forma considerable; así, en los años treinta el sector pesquero entró en una época de recesión provocada por unos costes de explotación en ascenso y unos precios finales de sus productos en descenso<sup>139</sup>. Esto provocó la quiebra y desaparición de algunas de la mayores casas armadoras del litoral español, tal como fué el caso de la PESQUERA MALAGUEÑA S.A., una de las principales sociedades pesqueras del país en la década anterior que se liquida en 1927<sup>140</sup> o de MAMELENA S.A., cronológicamente la primera casa armadora española que desaparece en 1929<sup>141</sup>. La propia PESCADERÍAS CORUÑESAS S.A., protagonista indiscutible en los mercados pescaderos, tanto por su poder en los mercados

---

<sup>138</sup> EIROA DEL RIO (1997), pag. 53. *Gran Sole y Pequeño Sole serán visitados asiduamente por nuestros pescadores a partir de 1927*, NAVAZ (1945), pag. 121. QUIROGA (1952), pag. 51.

<sup>139</sup> La media de los desembarcos en Galicia aumentó en más de un 50 por 100 entre los trienios 1925-27 y 1931-33. Sin embargo, en lo que se refiere al valor económico de esas capturas, en 1931-33 apenas superaba en un 12 por 100 al de 1925-27. Por otra parte, los gastos de explotación se verán incrementados en un 40 por 100. Véase GIRÁLDEZ (1997), pp. 26-28.

<sup>140</sup> *La Pesquera Malagueña* amarró su 20 barcos en febrero de 1927, *Vasconia Industrial*, 20 de febrero de 1927, pag. 9.

<sup>141</sup> En el mes de junio de 1929 dicha sociedad pone en venta de todos los bienes de dicha sociedad, *Vasconia Industrial*, 5 de junio de 1929, pag. 17.

finales como por su grado de integración vertical desde antes de los años veinte, desaparecerá con el inicio de la tercera década del siglo. Muchos de los armadores que permanecieron en el sector se vieron también aquejados por graves problemas financieros, lo que les impidió realizar las inversiones para la necesaria renovación de una flota ya envejecida y que precisaba de relevo para poder faenar en condiciones eficientes en unos caladeros mucho más productivos pero también mucho más lejanos, que requerían unidades más modernas, con casco de acero, motores diesel y modernos sistemas frigoríficos que garantizaran una mejor conservación del pescado en el trayecto de regreso a puerto. Esta situación de baja rentabilidad y escasas posibilidades de acumulación se mantuvo hasta después de la Guerra Civil española.

Una vez finalizada la Guerra parecía que iba a iniciarse un período de grandes resultados para la pesca debido, principalmente, a la caída de la oferta de productos alimenticios básicos como la carne, el trigo, etc. y la decisión del *Nuevo Régimen* de potenciar el consumo de pescado como fuente principal de proteínas de la población española. Con ese objetivo se promulgaron la ley de *Crédito Naval* de 2 de junio de 1939 y la ley de *Protección y Reconstrucción de la Flota Nacional* del mismo año, que canalizaron un volumen importante de recursos financieros para el sector pesquero, proporcionándoles a los armadores unos créditos a muy largo plazo y bajo coste<sup>142</sup>. Sin embargo, con la II Guerra Mundial, parte de los caladeros en los que faenaban los barcos españoles

---

<sup>142</sup> Los créditos facilitados podían llegar a cubrir el 100% del valor del barco a construir y a tener un plazo de devolución de veinte años, todo ello a un interés de un 2%. Véase OGEA y BALSEIRO (1944), pp. 291-292 . Sobre el Crédito Naval también puede consultarse SANCHEZ (1992).

quedaron dentro de la zona del conflicto, al tiempo que los problemas de abastecimiento de inputs foráneos, ya de por sí restringidos dada la situación autárquica de la economía española, aplazaron la traducción en resultados de las posibilidades que los factores anteriormente citados habían abierto..

Por otra parte, y coincidiendo con las primeras expediciones de la flota arrastrera al mar Céltico, se constituyó la primera empresa española dedicada exclusivamente a la captura del bacalao: Pysbe<sup>143</sup>. Esta compañía iniciará en 1927 la pesca del bacalao de forma continuada, aunque sin llegar a cubrir las necesidades del estado español<sup>144</sup>.

---

<sup>143</sup> PYSBE (*Pesquerías y Secaderos de Bacalao de España*), se constituyó en 1927 en Pasajes (Guipúzcoa), fue la primera empresa que inició este tipo de pesquería de forma continuada, ya que aunque existieron con anterioridad otras empresas que enviaron barcos a Terranova y obtuvieran buenos resultados no mantuvieron continuidad alguna en el tiempo, tal es el caso del "trawler" gallego MELITÓN D. DOMÍNGUEZ que realizó varias expediciones a Terranova ya en el año 1923. PYSBE instalará una factoría en Ferrol en 1945. *Industrias Pesqueras, 15 de febrero de 1945*.

<sup>144</sup> Hasta 1927 -año en el que se inicia la nacionalización de la pesca del bacalao, coincidiendo con la creación de PYSBE- casi la totalidad del bacalao consumido en España era importado (más del 95%) de países extranjeros, "que con sus buques lo habían capturado y en sus factorías curado y salado, con grave detrimento para la economía nacional", LLEDÓ (1943), pag. 29.

**CUADRO 5.1. IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN  
ESPAÑOLA DE BACALAO (1927-1934) (En Kgs.).**

AÑOS	IMPORTACIÓN	PRODUCCIÓN	CONSUMO	% SOBRE LAS
		NACIONAL	TOTAL	
1927	78.500.000	1.700.000	80.200.000	2,16
1928	78.600.000	4.200.000	82.800.000	5,34
1929	63.400.000	3.800.000	67.200.000	5,99
1930	64.600.000	4.900.000	69.500.000	7,58
1931	48.600.000	6.200.000	54.800.000	12,75
1932	56.880.000	8.400.000	65.200.000	14,76
1933	56.700.000	9.700.000	66.400.000	17,10
1934	58.500.000	10.000.000	68.500.000	17,10

**Fuente:** LLEDÓ (1943), pp. 31-32.

No obstante, fue a finales de los años cuarenta cuando empezaron a explotarse a gran escala las pesquerías de Terranova y Groenlandia con un claro objetivo: la sustitución de importaciones de bacalao por producción propia, producto en el que la pesca española siempre había sido deficitaria<sup>145</sup>. Esta expansión y consolidación de las pesquerías del bacalao tuvo como pilares fundamentales las tres grandes empresas bacaladeras: PYSBE, PEBSA y COPIBA<sup>146</sup>. Estas tres empresas contarían con todo el apoyo del *Nuevo Régimen* y, consideradas como *Empresas Bacaladeras*

---

<sup>145</sup> En 1936 las importaciones medias de bacalao seco se aproximaban a las 60.000 toneladas anuales. Pero, a partir de esa fecha las importaciones caerán de forma drástica, tanto por la contingentación a que se sometió el producto como el incremento de la producción nacional. Véase, PAZ ANDRADE (1954), pp. 73-83.

<sup>146</sup> PEBSA (*Pesquerías Españolas de Bacalao S.A.*), se constituye en Madrid en 1938, pero operaba desde el puerto de A Coruña donde tenía donde tenía matriculada toda su flota y donde posteriormente instalaría su factoría de transformación. . COPIBA (*Compañía de Pesca e Industrias del Bacalao S.A.*) se constituyó en 1940 y tenía su centro de operaciones en Chapela (Vigo), en el lugar que hoy ocupa PESCANOVA.

Nacionales, fueron las grandes beneficiadas de la ley del Crédito Naval del año 39, al amparo de la cual pudieron construir una importante flota<sup>147</sup>. Fue en esta época en la que se inició la pesca de gran altura en España, y pueda decirse en palabras de PAZ ANDRADE "que la industria pesquera española alcanzó su madurez"<sup>148</sup>.

La consolidación de esta pesquería tuvo lugar en los años cincuenta una vez superados los problemas del cierre de las aguas de Terranova y Groenlandia durante la II Guerra Mundial y los de abastecimientos de inputs para la construcción de la flota bacaladera<sup>149</sup>. Eso se tradujo en un aumento de las unidades desplazadas a esos caladeros, aumento que resultó más importante al sumársele parte de los barcos que hasta ese momento faenaban en los caladeros de Gran Sol y aguas africanas, debido a la caída de la rentabilidad que se estaba dando en esos caladeros<sup>150</sup>.

---

<sup>147</sup> "Para España tiene la máxima importancia llegar a la nacionalización de la pesca del bacalao", BALSEYRO Y OGEA (1944), pag. 195.

<sup>148</sup> Según PAZ ANDRADE (1954), pag. 73: "la industria pesquera de un país, no puede considerarse plenamente adulta, mientras no emprende la captura del bacalao".

<sup>149</sup> De hecho, en 1943, cuando se declaran libres aquellas áreas de pesca, sólo faenaron en ellas dos buques de PYSBE, a los que, muy lentamente, se fueron sumando barcos de las otras dos empresas; aunque en 1947 sólo pudieron hacer su primera campaña de pesca dos barcos de PEBSA, a causa de la demora en los plazos de entrega de los buques. GIRALDEZ (1997), pag. 49.

<sup>150</sup> "En 1949 y en vista del agotamiento de las playas de pesca distantes, disminuía los rendimientos de las mareas, se aventuraron las parejas españolas a probar suerte en los caladeros de Terranova", GONZÁLEZ LLANOS (1953), pag. 138.

## 5.2. *La transformación de los motores de carbón a los motores diesel.*

Estas nuevas pesquerías -Grand Sole, Terranova, Groenlandia y Labrador- requerían de unidades pesqueras de mayor potencia, capacidad de desplazamiento superior y tecnológicamente más avanzadas; lo que llevó a que se diese un incremento en el tamaño de los buques, al tiempo que se realizaba el cambio de los motores que consumían carbón a los que empleaban combustibles líquidos, como el fuel-oil. No obstante, mientras que el aumento del tonelaje de los barcos afectó, básicamente, a la flota que faenaba en los caladeros más lejanos (gran altura), el cambio del carbón por el diesel lo hizo a toda la flota de arrastre (altura y gran altura), que a mediados de los años cincuenta ya había consumado dicho cambio<sup>151</sup>.

En este sentido, en la Memoria del año 1949 de la compañía *Mardomingo S.A.*, se deja constancia de los grandes sacrificios que supuso para la empresa afrontar una "total reconstrucción y modernización" de uno de sus buques -el SAN PEDRO- para que pasase a utilizar combustibles líquidos y, así, pudiese emplearse en las nuevas pesquerías:

---

<sup>151</sup> En este sentido se recoge en la sociedad de *Armadores de Buques Pesqueros*, encargada de abastecer de carbones a los barcos del puerto de A Coruña, recoge en su Memoria del año 1955 que "este año se ha notado ya escasez de carbones que recibimos de Asturias para consumo de barcos pesqueros. Ello obedece, como comentábamos en el ejercicio anterior, la total transformación de la flota a fuel, quedando un pequeño porcentaje de barcos que consuman aún carbón y que al fin no quedará ninguno pues también van a transformar. Esto viene a ser la amenaza de la desaparición del negocio de carbones, pues ya no hay forma de poder cubrir los enormes gastos..." *ARBUPES S.L.*, Memoria de 1955, Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda, legajo 1.801.

"Queremos hacer especial mención a la gran autonomía que este barco ha de tener, puesto que ellas ha de permitirnos dedicarle, si ello fuera interesante, en ciertas épocas del año, a la pesca del bacalao en las costas de Terranova, y en enviarle a nuevos y lejanos caladeros en Islandia y las islas Feroe, a cuyos parajes no podría pensarse en ir con la utilización de combustibles sólidos<sup>152</sup>."

Por otra parte, el incremento del tamaño requería necesariamente de unidades de nueva construcción, mientras que la transformación al fuel podía realizarse utilizando las embarcaciones ya existentes, así, desde finales de los cuarenta la mayor parte de los *bous* adquiridos durante las últimas décadas fueron sometidos a dicha transformación, cuyo coste era considerable y, en algunos casos, llegaba a multiplicar por cinco el valor que tenía asignado el buque antes de la sustitución del motor (cuadro 5.2.). En el caso de una nueva construcción el incremento del coste era igualmente considerable; así, el precio de adquisición de una pareja de 29 metros pasó de 3.500.000 pesetas en 1949 a 5.500.000 pesetas cuatro años después, equipada con los nuevos motores<sup>153</sup>.

---

<sup>152</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1789.*

<sup>153</sup> GONZÁLEZ LLANOS (1953), pag. 135.

**CUADRO 5.2. COSTE DE LA TRANSFORMACIÓN DEL VAPOR A  
LOS MOTORES QUE CONSUMÍAN COMBUSTIBLES LÍQUIDOS  
DERIVADOS DEL PETRÓLEO.**

BUQUE	EMPRESA	AÑO DE LA TRANSF.	VALOR ANTES DE LA TRANSF.	VALOR DESPUÉS DE LA TRANSF.	VALOR DE LA TRANSF.
Txit-ona	Pedro Campo Ugidos	1947	n.d.	n.d.	1.086.811
San Pedro	Pedro Campo Ugidos	1949	n.d.	n.d.	1.350.000
Salmón	Fco. Rey Méndez	1950	470.482	2.233.695	1.763.213
Manin	José López Merallo	1950	150.000	1.415.681	1.265.681
Tritonia	José López Merallo	1950	352.539	1.638.298	1.285.759
Angelita	Fco. Lariño Varela	1951	1.500.000	3.133.457	1.633.457
Tito	José Docampo Prada	1951	830.000	1.877.454	1.047.454
Sta. María	José Docampo Prada	1951	750.000	2.006.166	1.256.166
Denis	Dionisio Tejero Pérez	1953	300.000	1.528.007	1.228.007
J. Ignacio	Pesquerías González	1953	n.d.	n.d.	1.381.999
Sta. Rosa	Pesquerías González	1954	n.d.	n.d.	2.358.963

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos de los balances de las distintas empresas, ya que tras la transformación se incrementa el valor de adquisición del buque que figura entre los activos de la empresa. Al tratarse de mejoras del bien no se recogerá en una partida de gastos, sino el importe de las mismas pasan a incrementar el valor del buque. *Archivo Histórico del Reino de Galicia, fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-Tarifa Tercera, legajos 1.724, 1.741, 1.745, 1.755, 1.761, 1.802, 1.811 y 1.949.*

Las principales ventajas que suponía el motor diesel frente a los tradicionales motores de vapor eran: 1) el aumento del espacio disponible en la embarcación y 2) la reducción de costes que implicaba el nuevo combustible. En cuanto a la primera, se daba un incremento en la capacidad de carga "útil" del buque, debido a que tanto el combustible como el motor en sí ocupaban un menor espacio, algo que adquiriría mayor importancia en los barcos que realizaban caladas de varias semanas, como era el caso de



los bacaladeros de se desplazaban a Terranova y Groenlandia, o de los que faenaban en Gran Sol, aguas sudafricanas, etc. En lo que respecta a la reducción de los costes, se daba en un momento en el que los resultados de las empresas eran poco alentadores debido a que todos los inputs utilizados venían experimentado incrementos continuados desde hacía años, mientras que los precios de venta de los outputs obtenidos apenas crecían<sup>154</sup>. En el caso de la explotación de un bou que consumía fuel-oil respecto a otro que utilizase carbón como fuente de energía la reducción de costes era de un 22,5 por cien, mientras que en el caso de las parejas se situaba en un 6,5 por cien (cuadro 5.3.), ante lo cual era evidente que pesaba como motivo importante a la hora de tomar la decisión de transformar y/o adquirir un barco de pesca que emplease como combustible el fuel-oil<sup>155</sup>. En resumen:

" -la transformación- significa el dejar el buque en condiciones de mayor economía por el menor importe actual del combustible líquido, y el doblar por lo menos la autonomía del barco, amén de las ventajas de conservación de sus interiores...no se ha dudado en tomar esta decisión que, tenemos la

---

<sup>154</sup> "Hace tiempo que en los medios pesqueros se ha dado voz de alarma, acerca del panorama de nuestra industria extractiva; panorama cuyos horizontes se han ido oscureciendo porque parecen haberse aunado la minoración de la cantidad de pesca, con el incremento de los gastos de explotación" Industrias Pesqueras, 15 de marzo de 1949, nº256.

<sup>155</sup> "El sensible agotamiento de las playas de pesca en que trabajan y la necesidad de alejarse cada vez más de sus bases, añadiendo el creciente aumento de los precios del combustible y de los pertrechos de pesca, origina que estos barcos (parejas y bous de carbón), que hasta hace cinco o seis años proporcionaban beneficios muy interesantes, se defiendan hoy difícilmente, por lo que están llamados a desaparecer sustituidos por las modernas parejas de casco metálico y con propulsión de motor Diesel, de características más económicas que les permiten luchar en las duras condiciones en que el negocio se desenvuelve hoy".GONZÁLEZ LLANOS (1953), pag. 131.

seguridad, ha de verse plenamente compensada en un plazo más o menos largo<sup>156</sup>."

**CUADRO 5.3. COSTES DE LOS BOUS Y PAREJAS  
CONSUMIENDO FUEL Y CARBÓN.**

CONCEPTOS	Bou carbón	Bou fuel	Diferencia	Pareja carbón	Pareja fuel	Diferencia
<b>C.F.</b>	234.366	173.866	60.500	179.450	167.250	12.200
<b>C.V.</b>	35.097	35.079	18	23.712	22.812	900
<b>C.T.</b>	269.463	208.945	60.518	203.162	190.062	13.100
<b>Base pesca</b>	200.000	200.000	----	103.821	103.821	----

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en las estadísticas de costes que elaboró la Junta de Obras del Puerto de A Coruña en abril de 1953, para el segundo semestre de 1952

**Nota:** C.F. (costes fijos), C.V. (costes variables), C.T. (costes totales). Los costes variables están calculados para una base de pesca determinada, por tanto, no se trata de costes unitarios sino de costes variables totales asociados a la citada base de pesca. Asimismo, cabe señalar el hecho de que en una empresa pesquera de altura o gran altura la mayor parte de los costes son fijos porque, incluso, los gastos de personal, consumos de inputs, reparaciones, etc. van a ser independientes del volumen de capturas. Dependerán del número de mareas realizadas y la duración de las mismas, y estas no guardan relación alguna con el nivel de capturas sino que están condicionadas por variables sobre las que el armador no puede incidir. Tan sólo los jornales de empaque y descarga, las comisiones, o la compra de cajas de madera van a considerarse costes variables<sup>157</sup>.

---

<sup>156</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1789.*

<sup>157</sup> La elevada presencia de costes fijos frente a variables también se da para el caso de la Marina Mercante, véase VALDALISO (1993), pp. 8-12.

Para financiar dicha transformación las empresas tenían dos posibilidades: la financiación externa, en la que se incluiría el *Crédito Naval* y la autofinanciación. Pues bien, si observamos los cuadros que se presentan en el anexo 3, en los que se recoge para el período 1940-1956 los ratios de endeudamiento de las principales empresas pesqueras de A Coruña, vemos que el nivel medio de endeudamiento en el sector era relativamente bajo, salvo excepciones puntuales<sup>158</sup>. Lo cual nos parece indicar que la opción a la que más recurrieron los armadores para financiar este nuevo cambio técnico fue la de la autofinanciación. En ese comportamiento, probablemente, tuviese un peso importante el hecho de que obtener préstamos bancarios resultaba francamente difícil ya que las instituciones financieras mantenían políticas de crédito muy restrictivas. Así, en la Memoria del año 1949

---

<sup>158</sup> El ratio de endeudamiento mide el peso que tienen las deudas en la estructura financiera de la empresa, o lo que lo mismo, la importancia que tiene los recursos exigibles -a largo o a corto plazo- en la financiación de los activos de la empresa. Normalmente, se establece que el valor que debe tomar el ratio debe estar entre 0 y 3, sin embargo, debemos tener presente que el valor que dicho ratio alcance en una determinada empresa no nos proporciona una información solvente si no tenemos en cuenta la situación concreta de la empresa (la capacidad que tenga para generar recursos, el grado de dispersión que exista en la deuda o el rendimiento que la empresa esté obteniendo de sus inversiones) y los valores medios del sector en el que se encuentra.

Cuando su valor sea cero estaríamos, como es obvio, ante empresas con endeudamiento nulo, es decir, que se financian única y exclusivamente con recursos propios. En este caso, se trataría de empresas con pocos riesgos en lo referente a las obligaciones con acreedores, pero también con escasa capacidad de expansión, ya que a la hora de acometer nuevas inversiones van a depender sólo de los recursos generados internamente. Por el contrario, se establece que cuando ese ratio se acerque al valor tres estaríamos ante empresas con un grado de endeudamiento elevado, en las cuales el nivel de riesgo que asumen es mucho mayor ya que ante malos resultados pueden toparse con problemas de liquidez al no generar recursos suficientes para hacer frente al exigible a corto plazo, sin embargo, tendrán una capacidad de expansión mayor. Teniendo en cuenta la gran aleatoriedad que se da en los resultados de las empresas pesqueras es evidente que grados elevados de endeudamiento pueden suponer un riesgo mucho mayor

de *Mardomingo S.A.*, una de las principales empresas pesqueras de A Coruña por volumen de activos, se hacía referencia a esa dificultad para obtener financiación bancaria:

“No queremos cansarlos repitiendo los males que continua padeciendo la industria pesquera española, que además de ser los mismos que reflejamos en la Memoria anterior se agravan día a día con otros nuevos, como son la restricción de créditos bancarios<sup>159</sup>...”

Por otra parte, la solicitud de un crédito naval debía pasar diversos trámites antes de ser concedido, por lo que a veces podía pasar más de un año antes de recibir el dinero. Ante esta situación, en los casos en los cuales las empresas acudían a fuentes de financiación externa, lo hacían mediante acuerdos con los talleres de reparaciones y/o de construcción naval encargados de llevar a cabo la reforma de los motores o la construcción de nuevas unidades pesqueras tecnológicamente más avanzadas; y eran estos los que les permitían financiar la inversión mediante la concesión de plazos de pago más amplios. De esta forma *Pesquerías González S.L.* pudo financiar la transformación de toda su flota, ya que estableció diversos acuerdos con los talleres vigueses de *Enrique Lorenzo y Cía*, mediante los cuales éste otorgaba a la empresa armadora unos plazos de pago extraordinariamente amplios a la espera de que llegase el crédito naval, como así queda recogido en diversas memorias de la compañía, en el año 1953:

---

que en otro tipo de empresas en las cuales el empresario puede ejercer un mayor control sobre su cifra de producción.

<sup>159</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1789.*

"hemos transformado el J. IGNACIO DE C., lo que pudimos efectuar gracias a las facilidades de pago que nos han dado los talleres de *Enrique Lorenzo y Cía* de Vigo. Tenemos buenas noticias de conseguir algún crédito, pero nada a podido hacerse en el actual Ejercicio<sup>160</sup>."

Durante el año siguiente la sociedad anterior continuó con la transformación de sus unidades de pesca empleando para ello el mismo método de financiación, tal como se desprende de sus memorias:

"el único hecho destacado -en el ejercicio de 1954- es que contando con las facilidades de pago que tuvo la atención de ofrecernos la empresa *Enrique Lorenzo y Cía*, en tanto no obtengamos un crédito naval, nos hemos decidido a la transformación del vapor de pesca SANTA ROSA<sup>161</sup>."

El caso de *Pesquerías González* no se trató de un caso aislado sino que fueron varias las empresas que siguieron este modelo de financiación, por ejemplo, en el caso de *Pesqueros del Noroeste S.L.*, sociedad fundada en el año 1946 por el capitán de navío e ingeniero naval José María González Llanos y Caruncho, junto con E. Vieira González, J.C. Bouza Álvarez y L. Ruíz Jiménez y que fue absorbida por *COPENAVE S.A.* en el año 1952, figuraba en el pasivo de su balance una deuda con *ASTANO*, taller en el cual había construido toda su flota, de 11.697.748 pesetas, cuando los

---

<sup>160</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1811.*

<sup>161</sup> Memoria de *Pesquerías González S.L.* del año 1954, AHRG, *Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1811.*

recursos propios de la empresa sumaban tan sólo 3.847.340 pesetas<sup>162</sup>.

En lo que respecta a la opción del autofinanciamiento, para sufragar los costes de la transformación o de la adquisición de unidades pesqueras modernas, que ya llevasen incorporados los nuevos adelantos tecnológicos, las empresas actuaban de dos formas: o bien, obtenían aportaciones de los socios, generalmente, amigos o familiares; o bien, constituían una sociedad con otro armador para poder armar un buque tecnológicamente más avanzado, con el que trabajarían en las nuevas áreas de pesca. Así, podemos constatar un fuerte incremento en la constitución de sociedades conjuntas entre armadores para la explotación en común de nuevas unidades pesqueras durante el período de 1945-1952, recordemos entre otros los casos de *Campo y Segret*, *Chás y Segret*, *Paz y Lariño*, *Roibal y Soto*, o *Docampo y Rey*, todos ellos armadores de buques de pesca, y que siguieron gestionando separadamente los barcos que tenían en propiedad antes de la constitución de la nueva sociedad, pero que para incorporar las nuevas tecnologías y explotar las nuevas pesquerías se asocian.

---

<sup>162</sup> El pasivo total de esta empresa era de 22.513.452 pesetas, por lo que el crédito concedido por *ASTANO* representaba un 52 por cien de sus fuentes de financiación. Cabe señalar también el hecho de que J.M. González Llanos era accionista importante en ambas empresas, por lo que podríamos pensar que esa política de créditos por parte de los talleres de construcción naval era una forma de incrementar su cartera de pedidos, convirtiéndose en su propio cliente. Algo que se mantuvo tras la constitución de *COPENAVE* -Coruñesa de Pesca y Navegación- en el año 1952 y la posterior absorción de *Pesqueros del Noroeste* por esta empresa, ya que no olvidemos que *ASTANO* era uno de los principales accionistas de esta última, junto con *PEBSA* -una de las tres grandes empresas bacaladeras españolas-, Guzmán Rodríguez Rincón y *Sobrinos de J. Pastor*.

### 5.3. *La integración vertical.*

Si algo caracteriza a las estrategias seguidas por las grandes empresas armadoras de A Coruña tras la *Guerra Civil* es la integración vertical formal, tanto hacia atrás, con la instalación de fábricas de hielo y talleres para la reparación de buques, como hacia adelante, al organizar internamente el proceso de comercialización de los productos pesqueros. En lo que respecta al carbón la situación se mantiene como en el período anterior, esto es, tan sólo los armadores agrupados en *ARBUPES S.L.* tenían control sobre el suministro de este input. Sin embargo, a partir de principios de los años cincuenta dejó de ser el combustible utilizado para mover los barcos que comenzaron a consumir fuel-oil, con lo cual el abastecimiento de carbón dejó de ser un input básico en el proceso de producción. El servicio de aguas del puerto continuó a cargo de la sociedad *Aguadas del Puerto*, pero desde el año 1949 pasó a estar controlada por Guillermo M. Martín al disponer del 63 por cien del capital social. Los almacenes de efectos navales seguían siendo explotados por empresas especializadas.

#### 5.3.1. *La integración vertical hacía atrás: hielo y reparaciones.*

##### *\* El aprovisionamiento de hielo.*

En el período anterior, habíamos visto como casi la totalidad de armadores y exportadores del puerto de A Coruña formaban parte de la *Compañía Frigorífica S.A.* Dicha sociedad había incrementado su producción de forma

continuada a lo largo de la década de 1930 (véase gráfico 5.1), así, la oferta de hielo de la compañía en 1942 multiplicaba casi por tres a la del año 1930. Sin embargo, incluso en 1942, cuando las ventas alcanzaron su nivel máximo con 17.585.330 kilogramos, no llegaron a cubrir toda la demanda existente por parte de armadores y exportadores de pescado<sup>163</sup>. A partir de ese año, la diferencia entre oferta y demanda se incrementó todavía más debido, principalmente a dos factores:

- 1º) la falta de fluido eléctrico y la reducción de su voltaje obligaba a paralizar el proceso productivo, con lo cual la oferta de hielo, evidentemente, iba a reducirse<sup>164</sup>.
- 2º) la escasez de carbón destinado al consumo de los barcos de pesca paralizaba la actividad extractiva en numerosas ocasiones, lo que provocaba una caída en la demanda de hielo durante el parón de la flota. En esos períodos la *Compañía Frigorífica S.A.* acumulaba una gran cantidad de producción a la que no podía dar salida y que terminaba por saturar los almacenes y paralizar la fabricación.

La suma de ambos factores explica la caída de las ventas de la compañía y la decisión de algunos armadores de integrar verticalmente la fabricación de hielo. La falta de carbón incidía en la caída del consumo de hielo en

---

<sup>163</sup> Memoria de la Cía Frigorífica S.A., año 1942, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 785.

<sup>164</sup> En las memorias anuales elaboradas por el Consejo de Industria hace referencia a las restricciones eléctricas que sufría el país y, en el caso concreto de A Coruña, a sus efectos sobre la fabricación de hielo y por extensión sobre la pesca. "Las restricciones impuestas influyen grandemente en la industria más importante, que es la pesca y sus derivados, como la exportación y conserva. La fabricación de hielo, elemento importantísimo para la pesca y exportación de la misma, fue afectada esencialmente, dado su trabajo continuo de 24 horas", Estado actual de la producción y distribución de energía eléctrica en España. Apéndice de la memoria anual de 1944, Consejo de Industria, publicación nº25, pag. 44.



determinadas épocas, pero, paralelamente, hacía que el consumo se concentrase en el tiempo ya que cuando se reanudaba la actividad extractiva también lo hacía la de distribución del pescado, paralizada hasta ese momento por la falta de mercancías que remitir a los mercados. Por su parte, las restricciones eléctricas restringían el proceso de fabricación del hielo, que debía de adaptarse a los horarios en los cuales se realizaba el suministro de fuerza motriz y no a la demanda que quedaba pendiente de abastecer, por lo que *fueron la causa de que la producción de hielo no alcanzara la cifra de que todos deseáramos, no ya bajo el punto de vista de la Compañía Frigorífica S.A., sino para dar satisfacción al consumo de la flota pesquera de nuestro puerto y al de la exportación de pescado*<sup>165</sup>. El resultado de esta situación fue un incremento en los precios del producto y que, en ocasiones, no pudiese ser atendida la totalidad de la demanda.

Esa escasez de hielo, que era más acusada en la época estival debido a que las restricciones eléctricas se hacía mayores que durante el invierno, obligó a la *Compañía adoptar resoluciones en la distribución del hielo*, para ello se estableció un orden de preferencia en los abastecimientos, según el cual tenían prioridad en los suministros los acopiadores y, una vez servidos estos, se atendían la demanda de los pesqueros. En este sentido, *nunca faltó el hielo para el transporte y exportación del pescado, gracias a las medidas previsoras de distribución a costa de las unidades de la flota pesquera que se han visto reiteradamente obligadas a aplazar su salida para los*

---

<sup>165</sup> Memoria de la Cía Frigorífica S.A., año 1942, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 785.

*caladeros, en espera de que les correspondiese el turno para el aprovisionamiento*<sup>166</sup>.

Por tanto, resulta evidente que los grandes perjudicados de la situación existente eran los armadores ya que no sólo debían esperar a disponer de carbón para poder partir hacia los caladeros, sino que una vez que disponían del combustible necesario debían retrasar todavía más la salida en espera de hielo. Teniendo en cuenta los elevados costes fijos que tiene una empresa armadora de buques de pesca resulta evidente que cuanto mayor fuese el número de días que el barco permaneciese amarrado en el puerto, menor sería el volumen de producción del mismo a final de año y, por tanto, mayores serían los costes unitarios de cada kilogramo de pescado capturado. Esos incrementos de costes no podían ser trasladados a los precios finales, con lo cual mayores serían las pérdidas soportadas por la empresa. Ante esta situación resulta comprensible que los armadores más importantes de A Coruña optaran por la internalización de la fabricación del hielo, como forma de asegurarse su suministro. Así, en el año 1945 ya tenían sus propias fábricas de hielo Pedro Campo Ugidos y Gumersindo Roura, antiguo vicepresidente de la *Compañía Frigorífica S.A.*, y José López Merallo ya había iniciado la instalación de su fábrica que entraría en funcionamiento en el año 1949, si observamos el cuadro 6 del anexo 2, vemos que eran los principales armadores del puerto, tanto por volumen de activos netos como por T.R.B. de su flota.

---

<sup>166</sup> *Memoria de la Cía Frigorífica S.A., año 1944, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 689.*

**CUADRO 5.4. FÁBRICAS DE HIELO EN A  
CORUÑA (1940-1956).**

1940	1945	1950	1956
<i>Cía Frigorífica S.A.</i>	<i>Cía Frigorífica S.A.</i>	<i>Cía Frigorífica S.A.</i>	<i>Cía Frigorífica S.A.</i>
<i>Hijos J.M. Rivera</i>	<i>Hijos J.M. Rivera</i>	<i>Hijos J.M. Rivera</i>	<i>Hijos J.M. Rivera</i>
Isaac García Mares	Isaac García Mares	Isaac García Mares	Isaac García Mares
	Pedro Campo Ugidos	<i>Mardomingo S.A.</i>	<i>Mardomingo S.A.</i>
	<i>Gumersindo Roura S.L.</i>	<i>Gumersindo Roura S.L.</i>	<i>Gumersindo Roura S.L.</i>
		José López Merallo	José López Merallo

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1940, 1945, 1950 y 1956 y de los balances de situación presentados para la Contribución de Utilidades-tarifa III.

**Nota:** La fábrica de hielo de Pedro Campo Ugidos se incorpora a la sociedad *Mardomingo S.A.*, de la que P. Campo era presidente, el 1 de enero de 1947. *Archivo de la Cámara de Comercio de A Coruña, caja AD-146.*

Estas empresas asumieron costes, relativamente importantes, al construir sus propias fábricas de hielo, pero dichos costes eran compensados, principalmente, con la reducción de la incertidumbre en cuanto a si iban o no a disponer de hielo para las faenas de pesca en el momento en el que los barcos estuviesen en condiciones de partir hacia los caladeros. Además, también incidía el hecho de que obtenían el input a precio de coste mientras que en la *Compañía Frigorífica* se aplicaba un recargo sobre ese coste, que aunque pequeño, situaba al precio de venta por encima del coste, diferencia de la que pasaba a apropiarse el armador.

En conclusión, estas empresas optaron por la integración vertical (jerarquía) frente a la *cuasi-integración vertical* o cooperación, debido a que los costes asociados a esta última alternativa eran superiores a los que se derivaban de organizar internamente la producción de hielo. Dentro de los costes de transacción asociados a la compra de hielo en la *Compañía Frigorífica*, o a la *cuasi-integración*, el factor que tenía un mayor peso era la incertidumbre en el abastecimiento, más que la posibilidad de incumplimiento de los contratos, la existencia de activos específicos o los precios. No olvidemos que la *cuasi-integración vertical* se basa en el establecimiento de relaciones formales y estables a largo plazo, que sin llegar a una integración formal contribuye a reducir los costes de transacción, pero no a su eliminación, y en este caso, los que se mantenían eran los asociados al riesgo o al grado de incertidumbre asociados a la transacción, esto es, desde principios de los años cuarenta, concretamente desde 1942, los problemas de fluido eléctrico mermaron la capacidad productiva de la *Compañía Frigorífica*, con lo que esta no pudo garantizar el suministro de hielo a la totalidad de los demandantes.

Por otra parte, en el caso de tres de esas empresas la producción de sus fábricas tenía como destino el autoconsumo, era el caso de Gumersindo Roura, José López Merallo y *Mardomingo S.A.* mientras que en el caso de *Hijos de J.M.Rivera* e Isaac García Mares, si destinaban una parte de la producción a la venta, que en el caso del segundo no alcanzaba un gran nivel ya que, teniendo en cuenta su producción anual -1.300 toneladas- y el elevado consumo propio, el sobrante para el mercado era escaso. La producción de la *Compañía Frigorífica S.A.* representaba el

72,86 por cien a finales de la década de los cuarenta, cuando ya estaban en funcionamiento todas las fábricas, porcentaje que sería todavía mayor si consideramos "producción destinada al mercado" debido a que, como ya señalamos, tres de las nuevas fábricas producían para el autoconsumo y las dos restantes sólo dedicaban a la venta el sobrante existente después de haber cubierto sus propias necesidades. En este sentido, el incremento del nivel de competencia dentro del sector fue mínimo ya que la *Compañía Frigorífica* mantuvo su posición de líder indiscutible a lo largo del período 1940-1960, manteniendo casi la totalidad de sus clientes-accionistas<sup>167</sup>; llegando en ocasiones a suministrar hielo a las fábricas de la competencia<sup>168</sup>.

---

<sup>167</sup> "Nos es grato proclamar que el espíritu de colaboración de todos nuestros accionistas-consumidores se ha mostrado tan decidido de nuestro lado que puede considerarse rarísima excepción los que han acudido a otras fábricas", *Memoria de la Cía Frigorífica S.A.*, año 1955, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1798.

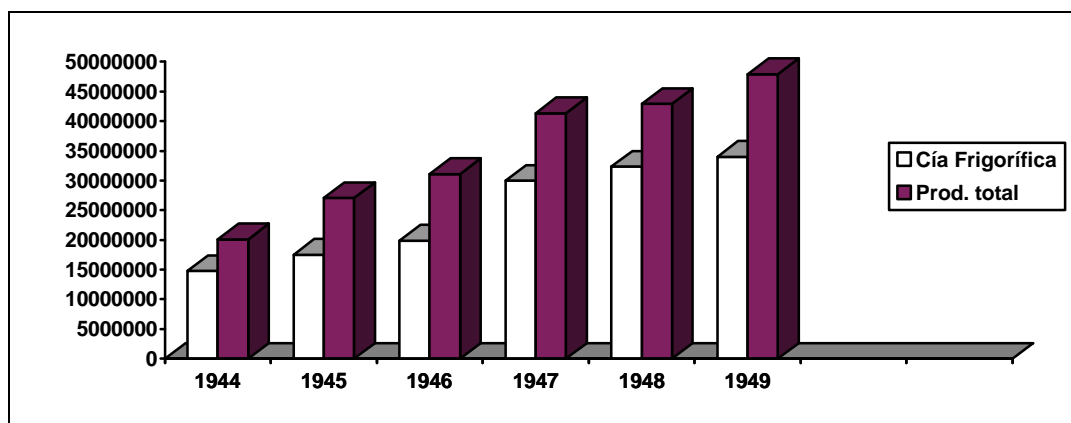
<sup>168</sup> Las nuevas fábricas de hielo buscaban más asegurar el abastecimiento de sus barcos que competir por una parte del mercado del hielo en A Coruña, así, en ocasiones incluso acudían a las fábricas de la competencia -generalmente la *Compañía Frigorífica*, de la cual en algunos casos seguían siendo socios-. En este sentido, en la Memoria de la sociedad Mardomingo S.A del año 1947 se recoge que "la falta de electricidad también originó defectos en nuestra fabricación de hielo, obligándonos con harta frecuencia a adquirir este artículo en fábricas ajenas a esta entidad", AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 701.

**CUADRO 5.5. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y PRODUCCIÓN REAL DE LAS FÁBRICAS DE HIELO DE A CORUÑA EN EL AÑO 1949.**

EMPRESA	Producción real	% s/total	Capacidad instalada	% utilización
Hijos de J.M.Rivera	7.900.000	16,49	18.250.000	43,28
Isaac García Mares	1.300.000	2,71	3.500.000	37,14
José López Merallo	1.000.000	2,08	7.500.000	13,33
Compañía Frigorífica S.A.	34.900.000	72,86	58.400.000	59,76
Mardomingo S.A.	2.800.000	5,85	7.500.000	50,66

**Fuente:** Elaboración propia a partir de la carta enviada, el 5 de mayo de 1949, al Sr. Secretario del Consejo Superior de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación en contestación a los datos solicitados en relación con el Plan de Red de Frigoríficos en la Circular nº65 bis, ACCC, caja AD-146.

**GRÁFICO 5.1. PRODUCCIÓN ANUAL DE HIELO EN A CORUÑA Y PRODUCCIÓN ANUAL DE LA *Compañía Frigorífica S.A.* (en kilogramos).**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de las memorias de la *Compañía Frigorífica*, AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 785 y de la carta enviada, el 5 de mayo de 1949, al Sr. Secretario del Consejo Superior de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación en contestación a los datos solicitados en relación con el Plan de Red de Frigoríficos en la Circular nº65 bis, ACCC, caja AD-146.

*\* El servicio de reparación de buques.*

La principal ventaja que representaba para una empresa armadora el disponer de sus propios talleres mecánicos para la reparación de sus buques era, además de la consiguiente reducción en el precio de los servicios de mejora y mantenimiento de las unidades pesqueras, el minorar el tiempo que el buque permanecía inactivo para poder someterse a las reparaciones oportunas. Si la empresa era la propietaria del taller podía realizar una programación de las reparaciones a realizar a lo largo del año en los distintos buques, con el fin de conseguir que el número de días que cada uno de ellos permaneciese parado fuese el mínimo posible. En este sentido, la empresa pasaba a tener un mayor control sobre la programación de las salidas hacia los caladeros de sus barcos ya que era ella quien establecía las fechas en las cuales iban a ser reparados y la duración de la reparación.

Así, si observamos el cuadro 5.6 y los cuadros 6,7 y 8 del anexo 2, podemos ver como, generalmente, aquellas empresas armadoras que disponían de más de un buque eran propietarias de sus propios talleres mecánicos. Esto es lógico ya que cuanto mayor fuese el número de barcos de una empresa mayor sería el ahorro de tiempo de inactividad acumulado de dichos barcos y, por tanto, mayor era la reducción de costes derivados de la inactividad de los buques. En consecuencia, en aquellas empresas armadoras que disponían de un sólo buque los costes asociados a la puesta en funcionamiento y explotación de un taller mecánico no eran compensados con ese ahorro en el tiempo de inactividad del buque, algo que si ocurría en compañías con varios

barcos ya que ese ahorro se conseguía para cada una de las unidades en explotación con lo cual el ahorro acumulado se incrementaba proporcionalmente.

La firma *Mardomingo S.A.*, que disponía de sus propios talleres mecánicos desde el año 1945, en su *Memoria* de 1950 hacía referencia a la incidencia que tenía la disponibilidad de un servicio interno de reparaciones sobre la marcha del negocio, ya que aseguraba cierta regularidad en la salida de los barcos:

"La marcha evolutiva de nuestra sociedad hemos de considerarla "normal" en lo que se refiere al trabajo de nuestras unidades de pesca, puesto que su actividad fue todo lo menos ininterrumpida que fue posible, sin paralizaciones demasiado prolongadas, por averías, reparaciones o construcciones.<sup>169</sup>"

Asimismo, casi todas las empresas que optaron por integrar formalmente el servicio de reparación de buques disponían también de sus propias fábricas de hielo. Por lo que parece que más que buscar una reducción en los precios de esos suministros, buscaban asegurar la regularidad de la actividad de las empresas, debido a que los costes de inactividad pesaban más sobre la cuenta de resultados que el mayor o menor precio del servicio en sí.

---

<sup>169</sup> *AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1794.*



**CUADRO 5.6. EMPRESAS ARMADORAS DE  
BUQUES DE PESCA QUE DISPONÍAN DE  
TALLERES MECÁNICOS PARA LA REPARACIÓN  
DE SUS BUQUES (1940-1956).**

1940	1945	1950	1956
Rodríguez Rincón Hnos.	G. Rodríguez Rincón Pedro Campo Ugidos José López Merallo Francisco Rey Méndez Gumersindo Roura J.M. Chás Rodríguez	G. Rodríguez Rincón <i>Mardomingo S.A.</i> José López Merallo Francisco Rey Méndez Gumersindo Roura Andrés Soto Carnero	G. Rodríguez Rincón <i>Mardomingo S.A.</i> José López Merallo Francisco Rey Méndez Gumersindo Roura Andrés Soto Carnero <i>Copenave S.A.</i> Salvador Correa Meirama

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1940, 1945, 1950 y 1956 y de los balances de situación presentados para la Contribución de Utilidades-tarifa III.

### *5.3.2. La integración vertical hacia adelante: la venta de productos pesqueros.*

Tras la Guerra Civil Española un número importante de empresas pesqueras pasaron a tener integrados el proceso de extracción (producción) y el de comercialización. En el cuadro 5.7., se recogen para los años correspondientes los empresarios individuales o sociedades que además de disponer, por lo menos, de un barco eran exportadores de pescado, esto es, se señalan los casos en los que la figura del armador y del acopiador coincidían. No obstante, los caminos que llevaron a esa situación fueron diferentes:

1. Podía suceder que una empresa armadora decidiese comercializar el pescado que capturaba con sus barcos, con el fin de eliminar al intermediario, en este caso estábamos ante una empresa que se integraba verticalmente hacia adelante -desde fase de producción se expandía hacia la distribución-. En este grupo incluiríamos a Guzmán Rodríguez Rincón o a José López Merallo, en un primer momento armadores y, posteriormente, pasaron a comercializar su producción.
  
2. En otras ocasiones, era una empresa acopiadora, que tras acumular un capital considerable con la compra-venta de pescado, pasaba a armar uno o más buques, en este caso se trataba de un proceso de integración vertical hacia atrás. Anselmo Cea García, José Docampo Prada o Francisco García Crespo entraron en el negocio del pescado como acopiadores y, posteriormente, se convirtieron en armadores. En este mismo grupo podíamos colocar a Manuel Campo Mardomingo, teniendo en cuenta que era el representante de la casa Mardomingo y que sus antecesores llegaron a Galicia como comerciantes de pescado, actividad a la que se dedicaron en exclusiva hasta que Juan Mardomingo Cerdido compra los primeros barcos tras la *I Guerra Mundial*.

**CUADRO 5.7. EMPRESAS ARMADORAS QUE  
TENÍAN INTEGRADA ALGUNA DE LAS  
ACTIVIDADES DE TRANSFORMACIÓN Y/O  
COMERCIALIZACIÓN  
(1940-1956).**

<b>ACOPIADORES</b>			
1940	1945	1950	1956
Rodríguez Rincón Hnos.	G. Rodríguez Rincón	G. Rodríguez Rincón	Anselmo Cea García
M. Campo Mardomingo	M. Campo Mardomingo	M. Campo Mardomingo	José Docampo Prada
Anselmo Cea García	Anselmo Cea García	Anselmo Cea García	José López Merallo
José Docampo Prada	José Docampo Prada	José Docampo Prada	Fco. Rey Méndez
José Chás Rodríguez	José Chás Rodríguez	José Chás Rodríguez	
Fco. García Crespo	Fco. García Crespo	Fco. García Crespo	
	José López Merallo	José López Merallo	
	Fco. Rey Méndez	Fco. Rey Méndez	
<b>FÁBRICA DE CONSERVAS</b>			
1940	1945	1950	1956
	José Chás Morlán	José Chás Morlán	
<b>FÁBRICA DE SALAZÓN</b>			
1940	1945	1950	1956
Gumersindo Roura	Gumersindo Roura	Gumersindo Roura	Gumersindo Roura
	José Docampo Prada	José Docampo Prada	Fco. Rey Méndez
		Fco. Rey Méndez	

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los pagos de la Contribución Industrial, Libro de matrículas de la Cámara de Comercio de A Coruña de 1940, 1945, 1950 y 1956.

Como es obvio, los motivos que llevaron a un grupo o a otro a integrarse fueron diferentes. Así, en el caso de los armadores que se convirtieron en acopiadores la respuesta puede estar en el hecho de que, principalmente, tras la *Guerra Civil Española* se fijaron los precios máximos de venta, situación que según Veiga favorecía a los acopiadores, que al parecer obtuvieron grandes beneficios:

“En 1941, los precios de tasa para la pesca, que enriquecieron a tantos intermediarios, hacían gravosa la explotación de los vapores de pesca porque los precios impuestos por la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes para las especies tasadas, que son las más abundantes, encarecen excepcionalmente la explotación<sup>170</sup>.”

En el caso de los acopiadores que pasaron a ser también armadores fue una forma de invertir los beneficios acumulados durante años, ya que la pesca se trataba de un negocio para ellos conocido y con el que mantenían una estrecha relación. En algunos casos, como el de Francisco Rey Méndez o José Docampo Prada disponían también de una fábrica de salazón.

---

<sup>170</sup> VEIGA (1974), pag. 51. La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes fue creada por la *Ley de 10 de marzo de 1939*, y por *Orden de 1 de diciembre de 1939*, se le encomendó ordenar la distribución de los productos necesarios para el abastecimiento nacional. Asimismo, la *Circular de 5 de enero de 1942* dispuso la constitución en cada Delegación Provincial de Abastecimientos y Transportes de una *Junta Provincial* para la fijación de precios, concretamente, debía de encargarse de fijar los topes máximos de venta al público, véase LLEDÓ (1944), pp. 440 y ss.

## Capítulo 6.

### Conclusiones.

La primera evidencia que resulta del presente trabajo se refiere a la **relación que existe entre el cambio técnico y la formación de sociedades**. En el ámbito de la pesca domiciliada en el puerto coruñés parece haber sido el progreso técnico el principal impulsor de la formación de sociedades, y los agentes parecen haber respondido bastante elásticamente a las posibilidades que aquel ofrecía. De hecho, los dos momentos de mayor formación de sociedades fueron los dos momentos de más intenso y relevante cambio tecnológico en la pesca: el de la introducción del arrastre a vapor y el de la de los motores movidos por combustibles líquidos.

La segunda conclusión relaciona **el cambio técnico con la necesidad de superar situaciones de sobrepesca relativa**. El agotamiento de los caladeros explotados -algo que tenía lugar cuando el esfuerzo pesquero ejercido en un área determinada de pesca y en un período concreto de tiempo superaba el punto de rendimiento máximo sostenible (RMS)-

llevaba a que las empresas armadoras intentasen solucionar la disminución de los rendimientos introduciendo mejoras técnicas (máquina de vapor, artes de arrastre, motores diesel, etc.) y/o acudiendo a caladeros cada vez más alejados (Marruecos, Golfo de Vizcaya, Grand Sole, Terranova, etc.). No obstante, esos cambios, generalmente, iban a implicar modificaciones en las conductas empresariales del sector, ya que el acometerlos requería disponer de importantes cantidades de recursos -monetarios y no monetarios- de los cuales no todas las empresas disponían; en cuyo caso, iban a aparecer nuevas formas empresariales que si permitiesen acometer dichos cambios. El conjunto de estas dos primeras conclusiones relaciona así estrechamente esfuerzo pesquero, cambio técnico y formación de sociedades, entendida esta como asociación de capitales.

Otra de las ideas que quedan claras al final del trabajo es la de que ha existido en la época y el área de nuestro estudio un empresariado pesquero, todo lo modesto que se quiera, pero que ha sabido adoptar formas organizativas (estructuras) propias, adaptadas a un sector de unas características muy peculiares (carácter perecedero del producto, aleatoriedad en los resultados de la actividad extractiva, etc.). En este sentido, ha recurrido a **formas de financiación** muy diversas en las que podríamos distinguir dos etapas diferentes: 1) en las primeras décadas del siglo se acudió, básicamente, a la autofinanciación o a la financiación de los socios para cubrir las necesidades de capital que surgían en las empresas ante nuevos proyectos de inversión. Eran los socios los que aportaban los fondos necesarios, bien mediante ampliaciones de capital social, bien como prestamistas. 2) Tras la *Ley de Crédito Naval de 2 de junio*

de 1939 y la *Ley de Protección y Reconstrucción de la Flota Nacional* del mismo año, comenzó a tener algún peso la financiación externa que tenía su origen en el Estado y, paralelamente, la que concedieron talleres mecánicos y astilleros a las empresas armadoras mientras aguardaban la llegada de créditos estatales.

Estos empresarios a los que nos referimos ensayaron una gama de estrategias organizativas amplísimas incluyendo incluso la **integración vertical en su sentido más formal** desde la actividad extractiva hasta la distribución minorista, tal como fue el caso de ***Pescaderías Coruñesas S.A.*** Esta empresa, fue una de las pocas en la historia europea anterior a 1960 que en este sector se llegó a encontrar totalmente integrada -disponía desde fábricas de redes, almacenes de efectos navales, fábricas de hielo, cámaras frigoríficas, flota propia hasta vagones frigoríficos, camiones y tiendas minoristas-. Sin embargo, fue incapaz de competir con las empresas especializadas en el subsector de la distribución, y con una estructura de costes totalmente diferente a la que tenían las empresas pesqueras integradas; algo que no es sólo característico de las empresas gallegas o españolas, sino de las empresas pesqueras a nivel mundial Así, en los listados de compañías de EE.UU., Alemania y Gran Bretaña, elaborados por CHANDLER (1995), no aparece ninguna empresa pesquera, tan sólo una alemana durante un breve período de tiempo. El carácter altamente perecedero de la mercancía-pescado junto con la aleatoriedad de los resultados que se daba en la actividad extractiva, hacía que las empresas integradas verticalmente, que soportaban riesgos operativos elevados, fueran incapaces de competir a largo plazo con las firmas especializadas en el tramo de la comercialización, en las cuales tenían un menor peso las cargas fijas y, por lo

tanto, podían soportar mejor las caídas en los precios de venta en los mercados finales o los incrementos que pudiesen darse en los costes de operación de las empresas pesqueras.

Aunque proyectos como el de *Pescaderías Coruñesas* no se volvieron a repetir, algunas empresas armadoras llegaron a integrar verticalmente un amplio conjunto de actividades, pero no de forma plena sino a través de la constitución de sociedades con personalidad jurídica diferente. Así, en los primeros años del desarrollo de la pesca de arrastre las empresas armadoras intentaron controlar el proceso de transformación y comercialización de los productos pesqueros, mediante la constitución de diversas sociedades -*Cooperativa de Vapores, La Iniciadora y Juan Carrera Presas y Cía*- en las que tenían algún tipo de representación casi la totalidad de los armadores del *bou* y de la pareja de A Coruña, con la finalidad de asegurar la realización del valor de la mercancía-pescado. Igualmente, un importante grupo de armadores controló a partir de los años veinte el suministro, a precios razonables, de hielo, carbón y agua con la constitución de la *Compañía Frigorífica, ARBUPES Y Aguadas del Puerto*. Esta cooperación les permitía reducir el riesgo derivado de la incertidumbre (disponer de suministros, precios justos, realización de las ventas) y el derivado de la diversificación de las inversiones; así como, permitía reunir la financiación necesaria para iniciar las nuevas actividades que, probablemente, una empresa armadora no podría acometer en solitario. Asimismo, debemos señalar la aparición en los años cincuenta de una serie de empresas integradas verticalmente, de forma parcial, tanto hacía adelante -acopiadores y fábricas de salazón- como hacía atrás -fábricas de hielo y talleres de reparaciones-. Controlando



esas fases del proceso productivo del pescado podían realizar una programación de la actividad a desarrollar por la empresa, caso de *Mardomingo S.A.*, *José López Merallo*, *Gumersindo Roura S.L.*, *Francisco Rey Méndez*, *Salvador Correa Meirama*, *Andrés Cerdeiras Pose* (véase anexo 2, cuadro 8). Es, precisamente, a partir de los años cincuenta cuando aparece un número creciente de empresas que no tenían control alguno sobre ninguna de las fases productivas, ya que se dedicaban en exclusiva a la actividad extractiva y, por lo tanto, su único activo pasaba a ser la flota. Esto podemos comprobarlo en los cuadros que se recogen en el anexo 4, en los cuales puede verse que en el año 1956 las empresas situadas en la parte inferior de la tabla, esto es, aquellas que tenían un menor volumen de activos netos, les figuraba como único activo los barcos de pesca y sus aparejos, ya que la flota llegaba a representar valores próximos al 100 por cien del activo neto total.

Una última conclusión sería la de que el sector pesquero coruñés encontró cierta facilidad para atraer capitales procedentes de otros sectores en los momentos de su mayor dinamismo. La contrapartida fue que una parte de ellos no significaron su puesta a disposición de los empresarios del propio sector, sino que fueron gestionados por empresarios nuevos en él, que WILLIAM BAUMOL denominaría especulativos y que cuando las circunstancias del entorno se modificaron optaron por retirarse. Hay así en la historia de la pesca coruñesa del siglo XX una continuidad de empresas familiares que podríamos considerar emprendedoras en el sentido schumpeteriano, que se han mantenido en el sector en el largo plazo, frente a otras que han entrado y salido en función de coyunturas favorables o adversas.

## **Anexo 1.**

**Evolución de los principales  
conceptos de coste de una empresa  
armadora de buques de pesca.**

*CUADRO 1. PRINCIPALES CONCEPTOS DE COSTE  
DE UNA EMPRESA ARMADORA (1910).*

CONCEPTOS	1910 ( <i>Bou - Noroeste</i> )		1910 ( <i>Pareja - Noroeste</i> )	
	IMPORTE	%Tot.	IMPORTE	%Tot.
Carbón, ef. navales,	58.400	45,4%	53.000	37,1%
Aceite y petróleo				
Reparaciones	15.000	11,7%	18.800	13,2%
Hielo	12.840	10%	7.650	5,3%
Gastos de personal	30.000	23,3%	42.000	29,4%
Artes de arrastre	7.200	5,6%	3.300	2,3%
Cables de acero	5.300	4,1%	18.000	12,6%

**Fuente:** RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1911), "Pesca de Altura por arrastres en el Norte y Noroeste de España", Anuario estadístico de la Marina Mercante y de la Pesca, pp. 51-112. LÓPEZ LOSA (1997), pag. 185.

**Nota:** Los datos corresponden a los gastos medios anuales de un *bou* o una *pareja* del arrastre del noroeste de España, es decir, unidades gallegas y cantábricas.

CUADRO 2. PRINCIPALES CONCEPTOS DE COSTE  
DE UNA EMPRESA ARMADORA (1923-1931).

CONCEPTOS	1923 (Pareja-Cádiz)		1931 (Pareja-Coruña)	
	IMPORTE	%Tot.	IMPORTE	%Tot.
Carbón y efectos navales	8.000	32,6%	75.000	28,9%
Reparaciones	300	1,22%	86.205	33%
Hielo	1.100	4,5%	3452	1,3%
Gastos de personal	11.600	47,3%	78.169	30%
Artes	1.300	5,3%	n.d.	
Varios (transportes, impuestos, etc.)	2.235	9,1%	17.614	6,8%

**Fuente:** . Para 1923, Veiga (1974), pag. 22, se refiere a gastos mensuales de una pareja en el puerto de Cádiz. Para 1931, cuenta de pérdidas y ganancias de la firma coruñesa *Martínez y Antolí*.

**Nota:** Para 1923 se refiere a gastos medios mensuales de una pareja en el puerto de Cádiz. Para 1931 se recogen los gastos anuales de la pareja ENERO-FEBRERO que explotaba la firma coruñesa *Martínez y Antolí*.

**CUADRO 3. PRINCIPALES CONCEPTOS DE COSTE  
DE UNA EMPRESA ARMADORA (1935-1945).**

CONCEPTOS	1935 (Bou)		1945 (Bou)	
	IMPORTE	%Tot.	IMPORTE	%Tot.
Carbón	117.612	32,9%	559.560	42,6%
Lubrificantes	4.763	1,34%	15.822	1,2%
Reparaciones	28.928	8%	88.945	6,8%
Hilos, redes, cables,..	42.767	12%	222.587	17%
Cajas	2.156	0,6%	7.646	0,6%
Hielo	14.500	4,1%	39.150	3%
Seguros	13.289	3,7%	52.300	4%
Gastos de personal	110.942	31%	257.100	19,6%
Varios (transportes, impuestos, etc.)	23.024	6,4%	69.852	5,3%

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos de *Industrias Pesqueras*, 1 de noviembre de 1949, para los años 1935 y 1945

**Nota:** Son cifras anuales, para un bou que ha capturado 246.693 kilogramos de diversas especies, cuyo valor en primera venta en el año 1935 fue de 430.633 pesetas<sup>171</sup>.

---

<sup>171</sup> "Se refiere a un bou pero sus resultados son naturalmente válidos para aplicar a la explotación en pareja, agudizados por la duplicidad de los gastos más copiosos, como son el carbón, lubricantes, seguros, nóminas, etc". *Industrias Pesqueras*, 1 de noviembre de 1949, pag. 9.

CUADRO 4. PRINCIPALES CONCEPTOS DE COSTE DE UNA EMPRESA ARMADORA (1953).

CONCEPTOS	<b>(Bou-carbón)</b> <b>(A Coruña)</b>		<b>(Bou-diesel)</b> <b>(A Coruña)</b>	
	IMPORTE	%Tot.	IMPORTE	%Tot.
	Carbón	133.000	56,8%	----
Fuel	----	----	72.500	41,7%
Lubrificantes	1.963	0,84%	1.963	1,1%
Reparaciones	20.000	8,5%	20.000	11,5%
Hilos, redes, cables,..	41.245	17,6%	41.245	23,7%
Hielo	7.350	3,1%	7.350	4,2%
Agua	650	0,3%	650	0,4%
Seguros	5.619	2,4%	5.619	3,2%
Gastos de personal	19.061	8,1%	19.061	11%
Varios (transportes, impuestos, etc.)	5.471	2,3%	5.471	3,1%

CONCEPTOS	<b>(Pareja-carbón)</b> <b>(A Coruña)</b>		<b>(Pareja-diesel)</b> <b>(A Coruña)</b>	
	IMPORTE	%Tot.	IMPORTE	%Tot.
	Carbón	76.000	42,3%	-----
Fuel	----	----	63.800	38,1%
Lubrificantes	3.900	2,2%	3.900	2,3%
Reparaciones	12.000	6,7%	12.000	7,2%
Hilos, redes, cables,...	29.500	16,4%	29.500	17,6%
Hielo	8.400	4,7%	8.400	5%
Agua	2.400	1,3%	2.400	1,4%
Seguros	8.670	4,8%	8.670	5,2%
Gastos de personal	30.005	16,7%	30.005	18%
Varios (transportes, impuestos, etc.)	8.575	4,8%	8.575	5,1%

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos las estadísticas de costes elaboradas por la Junta de Obras del Puerto de A Coruña en el año 1954, *Cámara de Comercio de A Coruña, caja AD-146*.

**Nota:** Se trata de los gastos en los que se incurría un bou o una pareja, del puerto de A Coruña, cada vez que realizaba una marea.

**Anexo 2.**

***Formas y grado de  
integración de las empresas  
pesqueras.***

**CUADRO 1.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA (1906 - 1914)**

Compañía o armador	Capital social	Nº de Barcos	T.R.B.	Forma de integrac.	Atrás	Adelante
1906						
Molina y Márquez	100.000	2	341	CIV		IT, D
Valle y Cía	120.000	s.d.	s.d.	CIV		IT, D
Nicolás del Río y Cía	20.000	2	356	CIV		IT, D
Eduardo Somoza y Cía	90.000	1	224	CIV		IT, D
Tejero, Mariñas y Cía	120.000	3	581	CIV	H(*)	IT, D
Pesquera Gallega	350.000	4	722	CIV		IT, D
Álvaro Cornide y Cía	30.000	1	131	CIV		IT, D
Élvira Truán	-----	2	351	CIV	Ag(**)	IT, D
R. Rodríguez Pastor	-----	2	289	CIV		IT, D
Nieto y Pérez	100.000	1	212	CIV		IT, D
1914						
Molina y Márquez	100.000	2	341	CIV		
Valle y Cía	120.000	s.d.	s.d.	CIV		
Dionisio Tejero Pérez	-----	3	581	CIV		
Pesquera Gallega	230.000	4	722	CIV		
Alvaro Cornide y Cía	30.000	1	131	CIV		
Luengo, Lamigueiro y Cía(***)	12.500	7	1.140	IV CIV(****)	Re H, Ag	IT, D
Roura, Gallart y Cía	145.000	3	291	IV		IT, D
R. Rodríguez Pastor	-----	2	289	CIV		

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades, libros 13,14 y 16 y del Registro de Buques, libros 2, 3, 4 e 5-, de las Listas Oficiales de Buques, de los libros de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña.

**Nota:** Respecto a las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración o la cuasi-integración hacia atrás puede ser Ca (carbón), En (efectos navales: redes, aparejos, etc.), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).



(\*) Unos de los socios de la empresa, Benito Mariñas, se había trasladado a Cádiz con parte de la flota y en dicho puerto gestionaba la principal fábrica de hielo de la ciudad<sup>172</sup>.

(\*\*) Henry Guyatt, propietario de un aljibe en el puerto de A Coruña para el aprovisionamiento de agua potable a los buques, era el apoderado de Elvira Truán, por lo que puede considerarse que existía un control sobre el suministro de ese input por parte de la empresa.

(\*\*\*) La sociedad *Luengo, Lamigueiro y Cía* había sido constituida el 27 de abril de 1907, con un capital de 10.000 pesetas. Sus socios fundadores eran J.M. Rivera Corral (25%), Tomás Pérez Luengo (25%) y Luis Lamigueiro Aneiros (50%), y tenía por objeto social "*la dedicación a la explotación de la pesca en general con barcos que no serán propiedad de la sociedad, sino de los asociados que los arrendaran a la misma*". Asimismo, se establecía la posibilidad de que ingresasen más socios, siempre y cuando fuesen propietarios de uno o más barcos y estuviesen dispuestos a arrendarlos. El 7 de agosto de 1907 pasaría a formar parte de la citada sociedad *Alvaro Cornide y Cía*, que arrienda a la misma su único vapor, el SIRENA<sup>173</sup>.

(\*\*\*\*) J.M. Rivera Corral poseía el 25% de la sociedad, junto con Tomás Pérez Luengo (25%) y Luis Lamigueiro (50%). J.M. Rivera se había quedado en 1912 con la totalidad de la fábrica de hielo "*La Siberiana*", tras disolverse, la que hasta ese momento fuera la sociedad propietaria de dicha empresa, la firma "*Rivera, Márquez, Casado y Cía*" (1908-1912) Dicha sociedad había sido constituida en el año 1908 en A Coruña, con un capital social de 50.000 pesetas y una duración de 4 años prorrogables. Tenía por objeto la explotación de la fábrica del hielo *La Siberiana*, se liquidó en el año 1912 y pasó a ser propiedad de J.M. Rivera Corral. Sus socios iniciales eran: J.M. Rivera Corral, A. Márquez Insua, F. Casado Rodríguez, E. Casado Rodríguez, J. Rodríguez Blanco, A. Souto Ramos, V. Nieto Palacios, T. Pérez Luengo y R. Prieto Ruiz. Asimismo, el mismo J.M. Rivera era el propietario de uno de los dos aljibes del puerto de A Coruña (véase anexo 4).

---

<sup>172</sup> Véase VEIGA (1974), pag. 69.

<sup>173</sup> RMC, *Registro de Sociedades, Libro 15, Hoja 380.*

**CUADRO 2.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA EN 1921.**

COMPAÑÍA O ARMADOR	CAPITAL SOCIAL	Nº BARCOS	T.R.B.	FORMA DE INTEGRAC.	ATRÁS	ADELANTE
Luis Lamigueiro Aneiros	-----	5	809	IV	En, Re, H(*)	IT, D
Rodríguez Rincón Hnos.	300.000	3	790	IV		D
Gumersindo Roura	-----			IV		IT
Dionisio Tejero Pérez	-----	1	188			
Martinez y Antolí	300.000	2	101	IV	En	D
Pedro Campo Ugidos	-----	5	273	IV		IT, D
Juan Mardomingo Cerdido (**)	-----	2	106	CIV		IT, D
Nimo, Otero Hnos.	15.000	5	296	IV CIV(***)		IT D
Gelpi, Zárate y Cía	52.500	2	106			
Emilio Colomer	-----	2	104			
Pesquera Ferrolana	200.000	2	106			
Cancela, Cobelo y Cía	265.000	1	52			
Antón, Martín y Cía	1.000	2	108	IV	Ca, Re	
Francisco Barreras	-----	2	100	IV		IT
José Barreras	-----	1	56	IV		IT

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades y del Registro de Buques-, de las Listas Oficiales de Buques, del libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña y de los datos obtenidos a partir de la información presentada por los armadores, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III.

**Nota:** Respecto a las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración hacia atrás puede ser Ca (carbón), En (efectos navales), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).

(\*) Luis Lamigueiro disponía de fábricas de hielo en Madrid y Vigo<sup>174</sup>. Asimismo, disponía de vagones frigoríficos para el transporte de pescado, de talleres mecánicos para la reparación de buques, de tiendas minoristas en Madrid e, incluso, fabricaba sus propias redes.

(\*\*) Los negocios de Juan Mardomingo Cerdido eran administrados por su sucesor, Pedro Campo Ugidos (casado con Cándida Mardomingo Martínez, hija del primero), por lo que este transformaba y vendía sus productos junto con los de Juan Mardomingo. Su principal mercado era León, donde la familia Mardomingo fue "el mayor minorista de pescado" de la capital desde mediados del siglo pasado hasta los años sesenta del presente siglo<sup>175</sup>.

(\*\*\*) Los socios mayoritarios de "Nimo, Otero Hnos", era la familia Otero Bárcena, que tenía entre otros negocios la explotación de vagones frigoríficos para el transporte de pescado desde Vigo y A Coruña a Madrid, siendo durante muchos años, juntamente con los de Luis Lamigueiro, los únicos existentes en Galicia<sup>176</sup>.

---

<sup>174</sup> "Don Luis contaba con una fábrica en la Palloza, hoy cuartel de automovilismo y viejo patrimonio de una antigua familia catalana, los Maristany; en Madrid, el famoso edificio de la Cuesta de San Vicente, central distribuidora de pescado para los 16 establecimientos al menor con que don Luis contaba en Madrid, fábricas de hielo en Madrid y Vigo; una cetárea de langostas en las proximidades de La Coruña; talleres mecánicos de reparación; almacenes de redes y de efectos navales", QUIROGA (1952), pag. 51. En este sentido, RODRÍGUEZ SANTAMARÍA (1923), pag. XVIII, también señala que existen varias compañías de pesca "que tienen instalaciones muy hermosas, algunas con fábricas de hielo (...), las mejores que vi son las del señor Carranza, en Sevilla, y la del señor Lamigueiro, en Madrid.

<sup>175</sup> Véase CUBILLO (1998), pp. 171-172.

<sup>176</sup> Sobre el transporte de pescado, véase SINDE (1998).

**CUADRO 3.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS  
PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA EN 1931.**

COMPAÑÍA O ARMADOR	CAPITAL SOCIAL	Nº BARCOS	T.R.B.	FORMA DE INTEGRAC.	ATRÁS	ADELANTE
Rodríguez Rincón Hnos.	300.000	3	790	IV CIV	Re (*) Ca, H	D
Gumersindo Roura	-----	8	1019	IV CIV	H	IT
Dionisio Tejero Pérez	-----	2	462	CIV	Ca	
Martínez y Antolí	300.000	2	101	IV	En	D
Pedro Campo Ugidos	-----	6	385	IV CIV	H	IT, D
Juan Mardomingo	-----	2	114	CIV	H	IT, D
Nimo, Otero Hnos.	15.000	2	110	IV CIV(**)		IT D(*)
Francisco Barreras	-----	4	320	IV		IT
Gelpi, Zárate y Cía	52.500	2	106			
Antón, Martín y Cía	1.000	2	108	IV	Re, Ca	
Fernando Rey Romero (***)	-----	1		CIV	Ca, H	
Braulio Correa Goberna	-----	3	187	CIV	Ca	
Benito Vidal Blanco	-----	4	314			
Francisco Rey Méndez	-----			CIV	Ca, H	

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades y del Registro de Buques-, de las Listas Oficiales de Buques, del libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña y de los datos obtenidos a partir de la información presentada por los armadores, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III.

**Nota:** Respecto a las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración hacia atrás puede ser Ca (carbón), En (efectos navales), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).

(\*) La sociedad *Rodríguez Rincón Hnos.* recogía en su balance de situación del año 1931 un taller mecánico que, posteriormente, aparecerá también en el Libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña<sup>177</sup>.

(\*\*) Los socios mayoritarios de "*Nimo, Otero Hnos*", era la familia Otero Bárcena, que tenía entre otros negocios la explotación de vagones frigoríficos para el transporte de pescado desde Vigo y A Coruña a Madrid, siendo durante muchos años, juntamente con los de Luis Lamigueiro, los únicos existentes en Galicia.

(\*\*\*) Los negocios de Fernando Rey Romero eran gestionados por su heredero Francisco Rey Méndez, que a partir de los años cincuenta integró todos los activos en una única unidad de negocio.

---

<sup>177</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 768.*

**CUADRO 4.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA EN 1940.**

COMPAÑÍA O ARMADOR	ACTIVOS NETOS	Nº BARCOS	T.R.B.	FORMA DE INTEGRAC.	ATRÁS	ADELANTE
Pedro Campo Ugidos	2.982.194	9	801	IV CIV	H	D(*)
Dionisio Tejero Pérez	1.661.065	2	526			
Gumersindo Roura Teixidor	1.444.406	5	1096	IV CIV	H(**)	IT
José Chás Rodríguez	1.244.036	1	251	IV	En (***)	D
Enrique González Rodríguez	1.098.584	1	332			
Francisco García Crespo	1.030.881	1	300	IV CIV	H	D
Rodríguez Rincón Hnos	837.400	3	790	IV CIV	Re Ca, Ag, H	D
Fernando Rey Romero	452.919	2	540	CIV	Ca, Ag, H	
Vap. Pesq. J. y M. Mardomingo (****)	270.462	2	184			
Martínez y Antolí	265.684	2	101	IV	En	D?
José Docampo Prada	s.d.	1	294	IV		D
Anselmo Cea García	s.d.	1	285	IV CIV	H	IT, D
Evaristo Campo Mardomingo	s.d.	1	278	IV		D
José López Merallo	s.d.	1	251			
Juan Neira Nin	s.d.	3	264			

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades y del Registro de Buques-, de las Listas Oficiales de Buques, del libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña y de los datos obtenidos a partir de la información presentada por los armadores, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III.

**Nota:** Respecto a las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración o la cuasi-integración hacia atrás puede ser Ca (carbón), En (efectos navales), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).

(\*) En esos años Evaristo Campo Mardomingo, hijo de Pedro Campo Ugidos, entra en el negocio familiar y pasa a desempeñar las funciones de acopiador, además de gestionar un "bou" que faena en el Sur de España.

(\*\*) Gumersindo Roura formaba parte, desde su constitución el 11 de abril de 1934, de las *Fábricas de Hielo de los Armadores de Cádiz S.L.* en las que poseía casi un 7 por cien de su capital, lo que lo convertía en el tercer accionista por volumen de participación de un total de 35 miembros, y en donde ningún socio podía sustentar más del 15 por cien del capital<sup>178</sup>.

(\*\*\*) José Chás Rodríguez recoge entre sus activos un taller de carpintería, encascadero y redero<sup>179</sup>.

(\*\*\*\*) *Vapores Pesqueros Juan y Mateo Mardomingo*, se dedicaba a la explotación de una pareja de vapores propiedad de la familia Mardomingo, pero que eran gestionados por Luis Rodríguez Rodríguez, agente de aduanas de A Coruña. En el año 1945, Luis Rodríguez adquiere el 75 por cien de los vapores, mientras que el 25 por cien restante pasa a ser propiedad de Dolores Sánchez Abelenda, con lo cual pasará a ser, además de armador, propietario mayoritario de los barcos<sup>180</sup>.

---

<sup>178</sup> AHN, *Fondos Contemporáneos, Ministerio de Hacienda, legajo 4596.*

<sup>179</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 682.*

<sup>180</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 691.*

**CUADRO 6.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA EN 1945.**

COMPAÑÍA O ARMADOR	ACTIVOS NETOS	Nº BARCOS	T.R.B.	FORMA DE INTEGRAC.	ATRÁS	ADELANTE
Dionisio Tejero Pérez.	5.311.099	2	526			
José López Merallo	4.702.647	6	1375	IV CIV	Re H	D
Gumersindo Roura Teixidor	4.023.213	3	714	IV	Re, H (*)	IT
Pedro Campo Ugidos	3.133.148	3	505	IV	Re, H	D(**)
José Chás Rodríguez	3.000.295	3	567	IV CIV	Ag	D
ARCO, SL (***)	1.526.220	4	283	CIV	Ag, Ca	
Francisco Rey Méndez	1.484.983	2	310	IV CIV	Re Ag, Ca, H	D
Vap. Pesq. J. y M. Mardomingo	1.369.084	2	184			
José Docampo Prada	1.264.237	1	294	IV		IT, D
Enrique González Rodríguez	1.133.800	1	332			
Anselmo Cea García	850.000	1	285	IV CIV	H	D
Francisco Gracia Crespo	837.637	1	300	IV CIV	H	D
Campo y Segret (****)	827.340	1	256	CIV		
Francisco Correa Goberna	715.003	2	200	CIV	Ag, Ca	
Guzmán Rodríguez Rincón	526.860	3	790	IV CIV	Re Ag, Ca, H	D
Félix Correa Goberna	502.101	1	58			
Andrés Soto Carnero	462.924	s.d.	s.d.			
Neira, Tobío y Martínez	444.104	3	264			
Fernando Rey Romero (*****)	310.243	1	262	CIV	Ag, Ca, Re	
Teodoro Correa Freiría	295.583	1	78			

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades y del Registro de Buques-, de las Listas Oficiales de Buques, del libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña y de los datos obtenidos a partir de la información presentada por los armadores, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III.



**Nota:** Respecto a las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración o la cuasi-integración hacia atrás puede ser Ca (carbón), En (efectos navales), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).

(\*) En los balances de situación de la empresa individual Gumersindo Roura se recoge a partir del año 1942 un taller de reparaciones valorado en 22.534 pesetas. En ese mismo año, inició la instalación de una fábrica de hielo que comenzó a funcionar en 1944, año en el que aparece en balance con un valor de 549.765<sup>181</sup>.

Asimismo, en el año 1943 la empresa se deshizo de las acciones que tenía de la *Compañía Frigorífica de A Coruña* y desde abril de 1944 redujo su participación en las *Fábricas de hielo de los armadores de Cádiz*, de un 7 por cien a un 2,5 por cien<sup>182</sup>.

(\*\*) En esos años Manuel Campo Mardomingo, hijo de Pedro Campo Ugidos, pasa a desempeñar las funciones de acopiador (ver anexo 5)

(\*\*\*) ARCO SA -*Armadores Reunidos de La Coruña*- se constituyó en 1946 con un capital de 980.000 pts, repartido a partes iguales entre: F. Fernández Sar, M. Iglesias Corral, F. Verdejo Garcíarena, B. Correa Goberna, D. Vázquez Mosquera, V. García Álvarez y D. Fernández Sar. La mayor parte de los accionistas eran armadores y eran también socios en la sociedad de carbones (ARBUPES) y en la de las aguadas del puerto.

(\*\*\*\*) La sociedad *Campo y Segret S.L.* fue constituida en 1945 por Pedro Campo Ugidos y Antonio Segret Iglesias para la explotación en común del "bou" CIMARRÓN. Ese mismo año se hunde su único buque y objeto de dicha sociedad, por lo que se disuelve.

(\*\*\*\*\*) Los negocios de Fernando Rey Romero eran gestionados por su heredero Francisco Rey Méndez, el cual pasa a ser propietario de unos talleres mecánicos en 1945.

---

<sup>181</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 694.*

<sup>182</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 694* y AHN, *Fondos Contemporáneos, Ministerio de Hacienda, legajo 4596.*

**CUADRO 7.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA EN 1950.**

COMPAÑÍA O ARMADOR	ACTIVOS NETOS	Nº BARCOS	T.R.B.	FORMA DE INTEGRAC.	ATRÁS	ADELANTE
Pedro Campo Ugidos (*)	10.212.621	3	505	IV	Re, H	D
Dionisio Tejero Pérez	8.074.811	2	526			
Guzmán Rodríguez Rincón	7.456.369	6		IV CIV	Re (Ag), Ca, (H)	D
José López Merello	7.267.369	8	1661	IV	Re, H	D
Mardomingo SA (*)	5.435.222	3	883	IV	Re, H	D
Gumersindo Roura SL	5.189.328	3	883	IV	Re, H	IT
Docampo y Rey Sprivada (**)	3.933.356	3		CIV	Re, (H)	IT, D
Francisco Rey Méndez	3.018.203	1	262	IV CIV	Re (Ag), Ca, (H)	IT, D
José Docampo Prada	1.773.150	1	294	IV		IT, D
José Chás Rodríguez	1.768.603	2	316	IV CIV	(Ag)	D IT (***)
ARCO SL	1.724.659	3	151	CIV	(Ag), Ca	
Pesquerías González SL	1.547.828	3				
Paz y Lariño SRC (****)	1.500.000	1	256			
Vap. Pesq. J. y M. Mardomingo	1.311.913	2	184	IV		D
Roibal y Soto SL (*****)	1.056.976	2.	219	CIV	Re	
Andrés Soto Carnero	883.870	3	216	IV	Re	
Braulio Correa Goberna	873.899	2	143	CIV	(Ag), Ca	
Anselmo Cea García	858.893	1	285	IV CIV	(H)	D
Francisco Correa Goberna	827.864	2	200	CIV	(Ag), Ca	
Chás y Segret SL (*****)	715.811	1	251	CIV	(Ag)	D
Félix Correa Goberna	656.510	1	58			
Juan Neira Nin	364.823	1	103			
Teodoro Correa Freiría	323.988	1	78			
Silverio Tobío Nin	301.736	1	103			

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades y del Registro de Buques-, de las Listas Oficiales de Buques, del libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña y de los datos obtenidos a partir de la información presentada por los armadores, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III.

**Nota:** Respecto las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración hacia atrás puede ser Ca (carbón), En (efectos navales), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).

(\*) Las firmas Pedro Campo Ugidos y MARDOMINGO SA forman un único grupo desde la constitución de esta última en 1947. Desde dicha fecha se fueron traspasando todos los activos de P. Campo Ugidos a la sociedad familiar, de la cual éste era gerente.

(\*\*) La sociedad *Docampo y Rey* fue constituida en 1948, con carácter privado, por José Docampo Prada y Francisco Rey Méndez, con el objeto de explotar conjuntamente un "bou", el SANTA MARÍA DE P. y una pareja de vapores el FREIRE PIÑEIRO, valorado en 800.000 pesetas y aportado por José Docampo y el COSTAS ROUCO, de igual valor que el anterior y aportado por Francisco Rey. La sociedad se liquidó en el año 1951, debido a las pérdidas que había sufrido desde su creación.

(\*\*\*) José Chás Rodríguez posee desde 1946 el 25% de la sociedad *José Chás Morlán S.A.*, que tenía por objeto social la fabricación de conservas, salazones y escabeches.

(\*\*\*\*) *Paz y Lariño SRC*, constituida en 1947 por Francisco Lariño Varela, patrón de pesca, que aporta 750.000 pesetas en metálico y Mariano de Paz Rodríguez, industrial, que aporta el bou ANGELITA valorado en 750.000 pesetas. La sociedad se liquidó el 14 de julio de 1953, quedándose con el barco el socio Francisco Lariño<sup>183</sup>.

---

<sup>183</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1949.*

(\*\*\*\*\*) *Roibal y Soto S.L.*, se constituyó en 1951 con un capital social de 1.000.000 de pesetas, pero ya estaba en funcionamiento desde 1949<sup>184</sup>. Dicho capital estaba repartido entre Joaquín Moyano Roibal (36,5%), Sebastián Soto Lourido (17,5%) y Andrés Soto Carnero (40%). Este último disponía de un taller mecánico para la reparación de buques en A Coruña.

(\*\*\*\*\*) La sociedad *Chás y Segret S.L.*, constituida en 1946, tenía por únicos socios a José Chás Rodríguez y a Antonio Segret Iglesias.

---

<sup>184</sup> La empresa individual "Joaquín Moyano Roibal" ha solicitado la baja en el índice (de la Contribución de Utilidades) con efectos de primero de enero de 1949, por haber pasado a formar parte de "Roibal y Soto", la cual, según manifiesta el interesado, tiene solicitado del Ministerio de Hacienda la autorización correspondiente para su constitución. AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo1749.

**CUADRO 8.- GRADO Y TIPO DE INTEGRACIÓN DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS PESQUERAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA EN 1956.**

COMPAÑÍA O ARMADOR	ACTIVOS NETOS	Nº BARCOS	T.R.B.	FORMA DE INTEGRAC.	ATRÁS	ADELANTE
Copenave SA (*)	101.343.382	12	2457	CIV	Re, Cn	IT, D
Mardomingo SA	12.614.963	5?	679?	IV	Re, H	D
José López Merallo	12.521.862	7	1661	IV	Re, H	D
Francisco Rey Méndez	10.944.282	2	s.d.	IV	Re, H (**)	IT, D
Dionisio Tejero SA	10.778.282	1	276			
G. Rodríguez Rincón e Hijos SA	8.173.539	3	655			
Pesquerías González SL	5.696.270	2	632	IV		D
Gumersindo Roura SL	5.457.845	3	883	IV	Re, H	IT
José Docampo Prada	3.977.109	2		IV		D
Francisco Lariño Varela	3.507.693	1	256			
Andrés Cerdeiras Pose (***)	2.307.638	3	s.d.	IV	Re	IT, D
Benigno Lago Estévez	1.938.416	1	s.d.			
Vap. Pesq. J. y M. Mardomingo	1.938.416	2	184			
Roibal y Soto SL	1.800.000	2	219	IV	Re	
Felipe Calviño Díaz	1.407.602	3	519			
ARCO SL (****)	1.258.135	2	151			
Anselmo Cea García	1.194.342	1	285	IV CIV	H	D
Andrés Soto Carnero	1.000.000	2	s.d.	IV	Re	
Joaquín Santos Bugallo	884.015	1	s.d.			
Evaristo Pérez Campos	808.074	1	155	IV		D
Salvador Correa Meirama	797.302	1	83	IV	Re	D
Manuel Fernández Colomer	612.543	1	153			
Juan Neira Nin	546.539	1	103			
Emilio Agrafojo Vidal	541.104	1	115			
Braulio Correa Goberna	456.419	1	s.d.			
Félix Correa Goberna	429.461	1	58			
Silverio Tobio Nin	375.361	1	103			
Teodoro Correa Freiría	322.956	1	78			

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos del Registro Mercantil de A Coruña -Registro de Sociedades y del Registro de Buques-, de las Listas Oficiales de Buques, del libro de matrícula de industriales y comerciantes de la Cámara de Comercio de A Coruña y de los datos obtenidos a partir de la información presentada por los armadores, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III.

**Nota 1:** Respecto las formas de integración: IV (integración vertical) y CIV (cuasi-integración vertical). La integración hacia atrás puede ser En (efectos navales), Ag (agua), H (hielo), Cn (construcción naval), Re (reparación de buques), hacia adelante se consideran los casos de D (comercialización, es decir, la función de acopiadores y/o exportadores), IT (industria transformadora: fábricas de conservas, de salazón, de escabeches, etc.).

**Nota 2:** En este período dejamos de considerar la integración del suministro de carbón, debido al hecho de que la mayor parte de la flota ya había realizado la transformación al fuel. En lo que respecta, al servicio de aguas del puerto el control de la sociedad *Aguadas del Puerto S.A.* había pasado a Guillermo M. Martín, que era el accionista mayoritario con un 63 por cien del capital social desde finales del año 1950.

(\*) COPENAVE SA, se constituye en A Coruña en 1952. Con los siguientes socios fundadores: PEBSA (compañía bacaladera), ASTANO, Sobrinos de J, Pastor y Guzmán Rodríguez Rincón. Pasa a ser la sociedad armadora más importante en cuanto a volumen de flota, junto con la bacaladera PEBSA, del puerto de A Coruña.

(\*\*) Francisco Rey Méndez no disponía de fábrica de hielo, pero instaló cámaras frigoríficas en 1955<sup>185</sup>.

---

<sup>185</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III, legajo 1773.*

(\*\*\*) *Sucesores de Andrés Cerdeiras Pose Comunidad de Bienes*, tenía dentro de la partida de inmovilizado de la empresa, además de tres pesqueros, una fábrica de conservas (528.192 pesetas), un secadero de bacalao (73.513 pesetas), un taller mecánico (56.025 pesetas) y dos camiones para el transporte de pescado (382.685 pesetas)<sup>186</sup>.

(\*\*\*\*) ARCO SA -*Armadores Reunidos de La Coruña*- se disolvió en 1958, pero desde 1955 no realizaba operaciones, debido a que en ese año las pérdidas que había acumulado desde el año 1949 eran de 767.217 pesetas, siendo sus activos totales de 2.025.352 pesetas y su cifra de capital de 980.000 pesetas<sup>187</sup>.

---

<sup>186</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III*, legajo 1816.

<sup>187</sup> AHRG, *Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III*, legajo 1809.

**Anexo 3.**

**Grado de endeudamiento de las  
empresas pesqueras (1940-1956).**



**CUADRO 9. GRADO DE ENDEUDAMIENTO DE LAS EMPRESAS  
PESQUERAS (1940-1956).**

<b>1940</b>					
EMPRESA	ACTIVO REAL	RECURSOS PROPIOS	EXIGIBLE TOTAL	RATIO ENDEUD	RATIO GARANT.
Pedro Campo Ugidos	2.982.194	520.341	2.461.853	4,73	1,21
José López Merallo(1943)	2.589.196	2.435.439	153.757	0,06	16,84
Dionisio Tejero Pérez	1.661.065	662.923	998.142	1,51	1,66
Gumersindo Roura	1.444.406	1.336.173	108.233	0,08	13,35
José Chás Rodriguez	1.244.036	825.019	419.017	0,51	2,97
Enrique González Rguez	1.098.584	1.020.850	77.734	0,08	14,13
Francisco García Crespo	1.030.881	809.229	221.652	0,27	4,65
Rodríguez Rincón Hnos.	837.400	337.000	500.400	1,48	1,67
Fernando Rey Romero	452.919	415.482	37.437	0,09	12,10
Vapores pesqueros J y M Mardomingo	270.462	178.750	91.712	0,51	2,95
Martinez y Antolí SRC	265.684	260.684	5.000	0,02	53,14
<b>1945</b>					
EMPRESA	ACTIVO REAL	RECURSOS PROPIOS	EXIGIBLE TOTAL	RATIO ENDEUD	RATIO GARANT
Dionisio Tejero Pérez	5.311.099	4.994.262	316.837	0,06	16,76
José López Merallo	4.702.647	2.570.862	2.131.785	0,83	2,21
Gumersindo Roura	4.023.213	3.566.531	456.682	0,13	8,81
Pedro Campos Ugidos	3.133.148	1.054.692	2.078.456	1,97	1,51
José Chás Rodriguez	3.000.295	163.417	2.836.878	17,36	1,06
ARCO SL	1.526.220	1.050.177	476.043	0,45	3,21
Francisco Rey Méndez	1.484.983	416.803	1.068.180	2,56	1,39
Vapores Pesqueros J y M Mardomingo	1.369.084	575.908	793.176	1,38	1,73
José Docampo Prada	1.264.237	987.725	276.512	0,28	4,57
Enrique González Rodriguez	1.133.800	1.020.850	112.950	0,11	10,04
Anselmo Cea García	850.000	850.000	0	0,00	
Francisco García Crespo	837.637	743.366	94.271	0,13	8,89
Francisco Correa Goberna	715.003	700.000	15.003	0,02	47,66
Braulio Correa Goberna	700.694	693.196	7.498	0,01	93,45
Guzmán Rodríguez Rincón	526.860	352.165	174.695	0,50	3,02
Félix Correa Goberna	502.101	252.347	249.754	0,99	2,01
Andrés Soto Carnero	462.924	462.924	0	0,00	
Neira, Tobío y Martínez SRC	444.104	444.104	0	0,00	
Fernando Rey Romero	310.243	304.212	6.031	0,02	51,44
Teodoro Correa Freiría	295.583	284.100	11.483	0,04	25,74
<b>1950</b>					
EMPRESA	ACTIVO REAL	RECURSOS PROPIOS	EXIGIBLE TOTAL	RATIO ENDEUD	RATIO GARANT
Pedro Campo Ugidos	10.212.621	4.333.150	5.879.471	1,36	1,74
Dionisio Tejero Pérez SL	8.074.811	8.040.092	34.719	0,00	232,58
Guzmán Rodríguez Rincón	7.456.369	376.840	7.079.529	18,79	1,05
José López Merallo	7.267.927	2.570.552	4.697.375	1,83	1,55
Mardomingo SA	5.435.222	5.092.621	342.601	0,07	15,86
Gumersindo Roura SL	5.189.328	3.530.000	1.659.328	0,47	3,13
Docampo y Rey S.Privada	3.933.356	3.500.000	433.356	0,12	9,08
Francisco Rey Méndez	3.018.203	416.803	2.601.400	6,24	1,16
José Docampo Prada	1.773.150	1.139.836	633.314	0,56	2,80
José Chás Rodriguez	1.768.603	108.633	1.659.970	15,28	1,07

EMPRESA	ACTIVO REAL	RECURSOS PROPIOS	EXIGIBLE TOTAL	RATIO ENDEUD	RATIO GARANT
ARCO SL	1.724.659	857.261	867.398	1,01	1,99
Pesquerías González SL	1.547.828	1.350.000	197.828	0,15	7,82
Paz y Lariño SRC	1.500.000	1.500.000	0	0,00	
Vapores Pesqueros J y M Mardomingo	1.311.913	500.000	811.913	1,62	1,62
Roibal y Soto SL	1.056.976	1.000.000	56.976	0,06	18,55
Andrés Soto Carnero	883.870	593.870	290.000	0,49	3,05
Braulio Correa Goberna	873.899	845.616	28.283	0,03	30,90
Anselmo Cea García	858.893	858.893	0	0,00	
Francisco Correa Goberna	827.864	659.800	168.064	0,25	4,93
Chás y Segret SL	715.811	349.201	366.610	1,05	1,95
Félix Correa Goberna	656.510	172.054	484.456	2,82	1,36
Juan Neira Nin	364.823	363.312	1.511	0,00	241,44
Teodoro Correa Freiría	323.988	165.058	158.930	0,96	2,04
Silverio Tobío Nin	301.736	301.736	0	0,00	
<b>1956</b>					
EMPRESA	ACTIVO REAL	RECURSOS PROPIOS	EXIGIBLE TOTAL	RATIO ENDEUD	RATIO GARANT
COPENAVE SA	103.574.333	60.519.930	43.054.403	0,71	2,41
Mardomingo SA	12.614.963	4.736.959	7.878.004	1,66	1,60
José López Merallo	12.521.862	3.327.456	9.194.406	2,76	1,36
Francisco Rey Méndez	10.944.282	571.944	10.372.338	18,14	1,06
Dionisio Tejero Pérez SA	10.778.323	7.163.610	3.614.713	0,50	2,98
Guzmán Rodríguez Rincón e Hijos SA	8.173.539	7.587.935	585.604	0,08	13,96
Pesquerías González SL	5.696.270	1.350.000	4.346.270	3,22	1,31
Gumersindo Roura SL	5.457.845	3.530.000	1.927.845	0,55	2,83
José Docampo Prada	3.977.109	1.938.993	2.038.116	1,05	1,95
Francisco Lariño Varela	3.507.693	3.439.627	68.066	0,02	51,53
Suc. De Andrés Cerdeiras Pose CBs	2.307.638	1.970.926	336.712	0,17	6,85
Benigno Lago Estévez	2.255.826	2.255.826	0	0,00	
Vapores Pesqueros J y M Mardomingo	1.938.416	260.364	1.678.052	6,45	1,16
Roibal Y Soto SL	1.800.000	1.000.000	800.000	0,80	2,25
Felipe Calviño Díaz	1.407.602	580.623	826.979	1,42	1,70
ARCO SL	1.258.135	212.783	1.045.352	4,91	1,20
Anselmo Cea García	1.194.342	702.997	491.345	0,70	2,43
Andrés Soto Carnero	1.000.000	1.000.000	0	0,00	
Joaquín Santos Bugallo	884.015	690.696	193.319	0,28	4,57
Evaristo Pérez Campos	808.074	761.045	47.029	0,06	17,18
Salvador Correa Meirama	797.302	580.272	217.030	0,37	3,67
Manuel Fernández Colomer	612.543	360.915	251.628	0,70	2,43
Juan Neira Nin	546.539	463.507	83.032	0,18	6,58
Emilio Agrafojo Vidal	541.104	302.719	238.385	0,79	2,27
Braulio Correa Goberna	456.419	282.791	173.628	0,61	2,63
Félix Correa Goberna	429.461	172.055	257.406	1,50	1,67
Silverio Tobío Nin	375.361	276.236	99.125	0,36	3,79
Teodoro Correa Freiría	322.956	237.910	85.046	0,36	3,80

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los balances y cuentas de pérdidas y ganancias que presentaban las empresas, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III. AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III.

**Anexo 4.**

*Importancia de la flota  
dentro de los activos de una  
empresa pesquera (1940 -  
1956).*

**CUADRO 10. IMPORTANCIA DE LA FLOTA DENTRO DE LOS  
ACTIVOS DE UNA EMPRESA PESQUERA (1940 - 1956).**

<b>1940</b>			
EMPRESA	VALOR DE LA FLOTA	ACTIVOS NETOS	FLOTA/AN
Pedro Campo Ugidos	2.076.751	2.982.194	70%
Dionisio Tejero Pérez	186.120	1.661.065	11%
Gumersindo Roura Teixidor	360.555	1.444.406	25%
José Chás Rodríguez	401.151	1.244.036	32%
Enrique González Rodríguez	1.000.000	1.098.584	91%
Francisco García Crespo	779.675	1.030.881	76%
Rodríguez Rincón Hnos. SRC	368.271	837.400	44%
Fernando Rey Romero	234.000	452.919	52%
Vapores pesqueros J y M Mardomingo	270.462	270.462	100%
Martínez y Antolí SRC	96.150	265.684	36%
<b>1.945</b>			
EMPRESA	VALOR DE LA FLOTA	ACTIVOS NETOS	FLOTA/AN
Dionisio Tejero Pérez	500.000	5.311.099	9%
José López Merallo	2.468.091	4.702.647	52%
Gumersindo Roura	360.555	4.023.213	9%
Pedro Campos Ugidos	1.853.251	3.133.148	59%
José Chás Rodríguez	1.906.328	3.000.295	64%
ARCO SL	1.525.095	1.526.220	100%
Francisco Rey Méndez	461.510	1.484.983	31%
Vapores Pesqueros J y M Mardomingo	935.701	1.369.084	68%
José Docampo Prada	747.000	1.264.237	59%
Enrique González Rodríguez	1.000.000	1.133.800	88%
Anselmo Cea García	680.000	850.000	80%
Francisco García Crespo	641.213	837.637	77%
Francisco Correa Goberna	712.400	715.003	100%
Braulio Correa Goberna	700.000	700.694	100%
Guzmán Rodríguez Rincón	183.683	526.860	35%
Félix Correa Goberna	501.526	502.101	100%
Andrés Soto Carnero	425.600	462.924	92%
Neira, Tobío y Martínez SRC	339.600	444.104	76%
Fernando Rey Romero	135.000	310.243	44%
Teodoro Correa Freiría	245.000	295.583	83%
<b>1950</b>			
EMPRESA	VALOR DE LA FLOTA	ACTIVOS NETOS	FLOTA/AN
Pedro Campo Ugidos	5.655.436	10.212.621	55%
Dionisio Tejero Pérez SL	800.000	8.074.811	10%
Guzmán Rodríguez Rincón	7.181.484	7.456.369	96%
José López Merallo	4.115.936	7.267.927	57%
Mardomingo SA	2.782.500	5.435.222	51%
Gumersindo Roura SL	360.555	5.189.328	7%
Docampo y Rey S.Privada	2.051.237	3.933.356	52%
Francisco Rey Méndez	470.321	3.018.203	16%
José Docampo Prada	456.500	1.773.150	26%
José Chás Rodríguez	1.405.633	1.768.603	79%
ARCO SL	1.365.135	1.724.659	79%
Pesquerías González SL	1.282.002	1.547.828	83%

EMPRESA	VALOR DE LA FLOTA	ACTIVOS NETOS	FLOTA/AN
Paz y Lariño SRC	917.402	1.500.000	61%
Vapores Pesqueros J y M Mardomingo	985.701	1.311.913	75%
Roibal y Soto SL	1.000.000	1.056.976	95%
Andrés Soto Carnero	800.200	883.870	91%
Braulio Correa Goberna	865.385	873.899	99%
Anselmo Cea García	680.000	858.893	79%
Francisco Correa Goberna	812.304	827.864	98%
Chás y Segret SL	700.000	715.811	98%
Félix Correa Goberna	482.700	656.510	74%
Juan Neira Nin	198.521	364.823	54%
Teodoro Correa Freiría	267.312	323.988	83%
Silverio Tobío Nin	288.059	301.736	95%
<b>1956</b>			
EMPRESA	VALOR DE LA FLOTA	ACTIVOS NETOS	FLOTA/AN
COPENAVE SA	76.325.614	101.343.382	75%
Mardomingo SA	10.490.676	12.614.963	83%
José López Merallo	7.247.339	12.521.862	58%
Francisco Rey Méndez	7.492.631	10.944.282	68%
Dionisio Tejero Pérez SA	1.581.320	10.778.323	15%
Guzmán Rodríguez Rincón e Hijos SA	7.629.898	8.173.539	93%
Pesquerías González SL	3.890.347	5.696.270	68%
Gumersindo Roura SL	793.204	5.457.845	15%
José Docampo Prada	3.091.787	3.977.109	78%
Francisco Lariño Varela	3.250.550	3.507.693	93%
Suc. De Andrés Cerdeiras Pose CBs	662.287	2.307.638	29%
Benigno Lago Estévez	1.522.000	2.255.826	67%
Vapores Pesqueros J y M Mardomingo	1.005.701	1.938.416	52%
Roibal Y Soto SL	1.110.517	1.800.000	62%
Felipe Calviño Díaz	1.395.851	1.407.602	99%
ARCO SL	1.258.135	1.258.135	100%
Anselmo Cea García	967.828	1.194.342	81%
Andrés Soto Carnero	1.000.000	1.000.000	100%
Joaquín Santos Bugallo	743.000	884.015	84%
Evaristo Pérez Campos	747.654	808.074	93%
Salvador Correa Meirama	468.383	797.302	59%
Manuel Fernández Colomer	596.401	612.543	97%
Juan Neira Nin	494.408	546.539	90%
Emilio Agrafojo Vidal	438.385	541.104	81%
Braulio Correa Goberna	453.197	456.419	99%
Félix Correa Goberna	423.737	429.461	99%
Silverio Tobío Nin	356.878	375.361	95%
Teodoro Correa Freiría	318.601	322.956	99%

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de los balances y cuentas de pérdidas y ganancias que presentaban las empresas, en las delegaciones de Hacienda, a efectos de la Contribución de Utilidades-Tarifa III. *AHRG, Fondos de Hacienda, Contribución de Utilidades-tarifa III.*

## **Fuentes y bibliografía.**

## **I. Fuentes primarias.**

Dentro de este tipo de fuentes se recoge toda la documentación utilizada en la investigación, clasificada en dos partes: la no publicada o inédita, que fue consultada en Archivos y la publicada o impresa, que fue consultada en la mayor parte de las ocasiones en bibliotecas, hemerotecas y centros especializados, pero también en Archivos en algunos casos.

### 1. FUENTES PRIMARIAS NO PUBLICADAS.

#### a) ARCHIVO HISTÓRICO DEL REINO DE GALICIA.

***Fondos de Hacienda. Administración de las Rentas Públicas, Contribución e Impuestos. Contribución de Utilidades. Tarifa Tercera. Sociedades.***

Legajos : G-687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 1786, 1787, 1788, 1780, 1790, 1791, 1792, 1793, 1794, 1795, 1796, 1797, 1798, 1799, 1800, 1801, 1802, 1803, 1804, 1805, 1806, 1807, 1808, 1809, 1810, 1811, 1812, 1813, 1814, 1815, 1816, 1817, 1943, 1944, 1945, 1946, 1947, 1948, 1949, 1950, 1951, 1952, 1953.

***Fondos de Hacienda. Administración de las Rentas Públicas, Contribución e Impuestos. Contribución de Utilidades. Tarifa Tercera. Empresas Individuales.***

Legajos: G-682, 683, 684, 685, 686, 1712, 1713, 1714, 1715, 1716, 1717, 1718, 1719, 1720, 1721, 1722, 1723, 1724, 1725, 1726, 1727, 1728, 1729, 1730, 1731, 1732, 1733, 1734, 1735, 1736, 1737, 1738, 1739, 1740, 1741, 1742, 1743, 1744, 1745, 1746, 1747, 1748, 1749, 1750, 1751, 1752, 1753, 1754, 1755, 1756, 1757, 1758, 1759, 1760, 1761, 1762, 1763, 1764, 1765, 1766, 1767, 1768, 1769, 1770, 1771, 1772, 1773, 1774, 1775, 1776, 1777, 1778, 1779, 1780, 1781, 1782, 1783, 1784, 1785.

***Fondos de Hacienda. Administración de las Rentas Públicas, Contribución e Impuestos. Contribución de Utilidades por Beneficios Extraordinarios de Guerra. Empresas Individuales y Sociedades.***

Legajos: 702 e 776.

***Fondos del Registro Mercantil y de Buques.***

Legajo: SG-474. Libro índice de comerciantes y libro índice de buques (1886-1910).

Legajo: SG-476. Libro índice de sociedades correspondientes al Registro Mercantil moderno (1886-1910).



Legajo: SG-477. Libro índice de sociedades correspondientes al Registro Mercantil moderno (1898-1919).

b) REGISTRO MERCANTIL DE A CORUÑA.

***Registro de Sociedades.***

Libros correspondientes a los años: 1900-1960.

***Registro de Buques.***

Libros correspondientes a los años: 1900-1960.

c) ARCHIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE A CORUÑA.

***Matrículas de comerciantes e industriales.***

Libros correspondientes a los años 1914-1960.

d) ARCHIVO HISTÓRICO NACIONAL.

***Fondos de Contemporáneos. Ministerio de Hacienda.***

Legajos: 4589 - 4596

e) REGISTRO MERCANTIL DE MADRID.

***Registro de Sociedades.***

Libro 161, Hoja 5233, Folio 143.

Libro 9697, Hoja 130, Folio 47.

f) ARCHIVO HISTÓRICO MUNICIPAL DE A CORUÑA.

***Fondo de padrones y matrículas.***

Cajas: 2167 - 2170 - 2171 - 2172.

2. FUENTES PRIMARIAS PUBLICADAS.

En este apartado se recogen todo tipo de diarios, semanarios y revistas de publicación periódica, así como los años que fueron consultados para esta investigación.

- ◊ *El Financiero, año*
- ◊ *España Pesquera, años 1950-1960.*
- ◊ *Faro de Vigo, años 1900-1924.*
- ◊ *Industrias Pesqueras, años 1944-1960.*
- ◊ *Lista Oficial de los Buques de Guerra y Mercantes de la Marina Española, años 1900-1960.*
- ◊ *Revista de Pesca Marítima, años 1900-1901.*
- ◊ *Vasconia Industrial y Pesquera, años 1925-1933.*

## II. Fuentes secundarias: bibliografía.

- ◇ ABREU SANCHEZ, F. (1983): La formación de capital en la Ría de Vigo, 1888-1940. El sector naval y la industria conservera, Tesis Doctoral, Santiago de Compostela, pro ms.
- ◇ ALEMANY TORRES, F. (1979): "Estructura industrial del sector extractivo pesquero", en Información Comercial Española, febrero 1979, pp. 62-77.
- ◇ ALONSO ALVAREZ, L. (1977): Industrialización y conflictos sociales en la Galicia del Antiguo Régimen 1750-1830, Madrid.
- ◇ BELTRÁN CORTÉS, F. (1983): Apuntes para una historia del frío en España, CSIC, Madrid.
- ◇ CAO MOURE, J. (1923): Catálogo de La Coruña. La Coruña a través de un siglo, Vigo.
- ◇ CARMONA BADIA, J. (1983): Producción textil rural y actividades marítimo-pesqueras en Galicia, 1750-1905, Tesis Doctoral, Santiago de Compostela, pro ms.
- ◇ CARMONA BADIA, J. (1983): "La industria conservera gallega, 1840-1905", en Papeles de Economía Española, nº3, pp.177-191.
- ◇ CARMONA BADIA, J. (1995):
- ◇ CEBALLOS TERESÍ, J. G. (1931): Historia económica y financiera y política de España en el siglo XX, tomo V, Madrid.
- ◇ CHANDLER, A.D.Jr. (1987): La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana, Madrid.
- ◇ CHANDLER, A.D.Jr. (1996): Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial, Zaragoza.
- ◇ CLARKE, R. (1985): Industrial Economics, Oxford, UK.

- ◇ COASE, R. (1937): "*The nature of the firm*", en Económica, vol.4, nº16, pp. 386-405. Hay múltiples versiones en español, entre ellas, PUTTERMAN, L. (edit.) (1994), pp. 93-110.
- ◇ COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1996a) (eds.): La empresa en la historia de España, Madrid.
- ◇ COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1996b): Los rasgos históricos de las empresas en España: un panorama, Fundación de Empresa Pública, Programa de Historia Económica, documento de trabajo nº 9605, Madrid.
- ◇ CONSEJO DE INDUSTRIA (1944): Estado actual de la producción y distribución de energía eléctrica en España. Apéndice de la Memoria Anual. Publicación nº25, Madrid.
- ◇ CONSEJO DE INDUSTRIA (1946): Momento actual de la industria en España 1945. Provincias de Pontevedra y La Coruña. Publicación nº11. Fascículo nº10, Madrid.
- ◇ COSTA CAMPÍ, M.T. (1989): "*La cooperación entre empresas, nueva estrategia competitiva*", en Economía Industrial, nº266, pp. 27-45.
- ◇ COSTA CAMPÍ, M.T. (1997): Factores de localización empresarial, Fundación Argentaria, Madrid.
- ◇ CUBILLO DE LA PUENTE, R. (1998): El pescado en la alimentación de Castilla y León durante los siglos XVIII y XIX, León.
- ◇ DIRECCIÓN GENERAL DE NAVEGACIÓN Y PESCA MARÍTIMA. Inspección de estudios científicos y estadísticas de pesca (1923): La Pesca Marítima en España en 1920, 2 vols., Madrid.
- ◇ DOMÍNGUEZ, F. (1923): "*La pesca marítima en España en 1920. Provincias marítimas de Coruña y Ferrol*", en DIRECCIÓN GENERAL DE NAVEGACIÓN Y PESCA MARÍTIMA, pp. 281-326.

- ◇ EIROA DEL RIO, F. (1997): Historia y desarrollo de la pesca de arrastre en Galicia, A Coruña.
- ◇ ERRO GASCA, C. (1995): Creación de sociedades mercantiles y formación de capital en Navarra, 1830-1910, Fundación de Empresa Pública, Programa de Historia Económica, documento de trabajo nº9505, Madrid.
- ◇ FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. (1991): La cooperación empresarial: concepto y tipología, Universidad de Oviedo, documento de trabajo nº029/1991, Oviedo.
- ◇ GIRALDEZ RIVERO, J. (1985): "*Aproximaçom ao sector pesqueiro galego no primeiro terzo do século XX*", en Agalia, monográfico nº2, pp. 7-31.
- ◇ GIRALDEZ RIVERO, J. (1991): "*Fuentes estadísticas y producción pesquera en España (1880-1936): una primera aproximación*", en Revista de Historia Económica, Volume IX, 3, pp 513-532.
- ◇ GIRALDEZ RIVERO, J. (1996): Crecimiento y transformación del pesquero gallego, 1881-1936, Madrid.
- ◇ GIRALDEZ RIVERO, J. (1997): "*Do Gran Sol a Terranova: a segunda expansión das pesquerías galegas*", m/s.
- ◇ GONZÁLEZ LAXE, F. (1977): Desenrolo capitalista e crise pesqueira, A Coruña.
- ◇ GONZÁLEZ LAXE, F. (1982): El proceso de crecimiento del sector pesquero español (1961- 1978), Tesis Doctoral, Santiago de Compostela.
- ◇ GONZÁLEZ LLANOS Y CARUNCHO, J.M. (1953): "*Tendencias actuales en la composición de las flotas mercantes y pesqueras*", segunda conferencia pronunciada en .....
- ◇ HART, O.D. (1991): "*Incomplete contracts and the theory of the firm*", en WILLIANSOM y WINTER (eds.), pp. 138-158.
- ◇ JACQUEMIN, A. (1989): La nueva organización industrial, Barcelona.

- ◇ JIMÉNEZ ARAYA, T. (1974): "*Formación de capital y fluctuaciones económicas. Materiales para el estudio de un indicador: creación de sociedades mercantiles en España entre 1886 y 1970*", en Hacienda Publica Española, nº27, pp. 137-185.
- ◇ JOSKOW, P.L. (1991): "*Asset specificity and the structure of vertical relationships: empirical evidence*", en WILLIAMSON y WINTWER (eds.), pp. 117-137.
- ◇ LABARTA, U. (1978): A pesca galega e a súa investigación, A Coruña.
- ◇ LABARTA, U. (1979): "*Galicia mariñeira: historia económica y científica*", en VV.AA: Estudio y explotación del mar en Galicia, Santiago de Compostela.
- ◇ LÓPEZ GARCÍA, S. y VALDALISO, J.M. (1997) (eds.): ¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea, Madrid.
- ◇ LÓPEZ LOSA, E. (1997): "*Recursos naturales, derechos de propiedad y cambio técnico. La difusión del arrastre a vapor en las pesquerías vascas, 1878-1936*", en LÓPEZ GARCIA y VALDALISO (eds.), pp. 157-210.
- ◇ LOPEZ VEIGA, E.C. (1979): "*Estudio de los recursos pesqueros. II*", en VV.AA: Estudio y explotación del mar en Galicia, Santiago de Compostela.
- ◇ LOPEZ VEIGA, E. (1985): Ordenación pesquera. Sus bases y su aplicación, Vigo.
- ◇ LLEDÓ MARTÍN, J. (1943): La Pesca Nacional, Madrid.
- ◇ MARITI, P. (1989): "*Los acuerdos de colaboración, entre empresas, en las economías modernas. Algunos apuntes para la reflexión*", en Economía Industrial, nº266, pp. 61-67.
- ◇ MARTÍN ACEÑA, P. (1993): La creación de sociedades en Madrid (1830-1840). Un análisis del primer Registro Mercantil, Fundación de Empresa Pública, Programa de Historia Económica, documento de trabajo nº 9303, Madrid.

- ◇ MEIJIDE PARDO, A. (1959): "*Mercaderes catalanes en Galicia. Juan Carré y Bartra (1806-1844)*", en Boletín de la Real Academia Gallega, XXIX, 333-338, pp. 28 y ss.
- ◇ MEIJIDE PARDO, A. (1973): "*Negociantes catalanes y sus fábricas de salazón en la ría de Arosa (1780-1830)*", en I Coloquio de Historia económica, Barcelona.
- ◇ MINISTERIO DE MARINA. DIRECCIÓN GENERAL DE NAVEGACIÓN Y PESCA MARÍTIMA. INSPECCIÓN DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y ESTADÍSTICOS DE PESCA (1923): La pesca marítima en España en 1920, Madrid, 2 vols.
- ◇ NAVAZ Y SANZ, J.M. (1945): Pesca Marítima. Artes de pesca, embarcaciones, pesquerías, industrias, Madrid.
- ◇ NUÑEZ, G. y SEGRETO, L. (1994) (eds.): Introducción a la historia de la empresa, Madrid.
- ◇ OGEA PORTA, P. y BALSEYRO, F. (1944): La Marina y el Crédito Naval. Estudio económico, histórico y de legislación financiera, Madrid.
- ◇ PAZ ANDRADE, V.(1954): Producciones y fluctuaciones pesqueras, Madrid.
- ◇ PAZ ANDRADE, V. (1958): Sistema económico de la pesca en Galicia, Bos Aires.
- ◇ PAZ ANDRADE, V. (1967): "*La evolución dimensional de la empresa pesquera*", en Alta Dirección, julio-agosto, pp. 11-16.
- ◇ PAZ ANDRADE, V. (1981): "*Claves geoeconómicas de la producción pesquera*", en VV.AA: Temas Marítimos, Santiago de Compostela.
- ◇ PERRY, M.K. (1989): "*Vertical Integration: Determinants and Effects*", en SCHMALENSEE y WILLING (eds.), vol. 1, pp. 183-255.
- ◇ PIORE, M. y SABEL, Ch. F. (1990): La segunda ruptura industrial, Madrid.

- ◇ PUTTERMAN, L. (1994) (edit.): La naturaleza económica de la empresa, Madrid.
- ◇ QUIROGA, D. (1952): "La Coruña pesquera", en Industrias Pesqueras, nº 601-2, pp.48-54.
- ◇ QUIROGA, D. (1958): "La exportación de pescado fresco", en Revista de Economía de Galicia, nº7, pp. 20-23.
- ◇ QUIROGA, D. (1961): La pesca de arrastre en Galicia y sus problemas, Vigo.
- ◇ QUIROGA, D. (1968): Política pesquera española: la pesca de la merluza con nudo gordiano, Vigo.
- ◇ ROBINSON, R. (1986): "The evolution of railway fish traffic policies: 1840-1866", en The journal of transport history, vol. 7, nº1, pp. 32-44.
- ◇ RODRÍGUEZ SANTAMARÍA, B. (1923): Diccionario de artes de pesca de España y sus posesiones, Madrid.
- ◇ ROLDÁN, S. y GARCÍA DELGADO, J.L. (1975): La consolidación de la sociedad capitalista en España, 2vols., Madrid.
- ◇ ROMANI, A. (1991): A revolución tecnolóxica na industria salgadeira de Galicia, Vigo.
- ◇ ROSÉS VENTOITO, J.R. (1997): "La integración vertical en el sector algodoner catalán, 1832-1861", en LÓPEZ GARCÍA y VALDALISO (eds.), pp. 249-280.
- ◇ SÁNCHEZ BLANCO, J. (1992): El Crédito Social Pesquero (1900-1985), Madrid.
- ◇ SANTOS CASTROVIEJO, S. (1990): Historia da pesca e a salgazón nas Rías Baixas dende as Ordenanzas Xerais da Armada de 1748 ata o desestaque do sal de 1870, Vigo.
- ◇ SCHMALENSSE, R. y WILLING, R.D. (eds.) (1989): Handbook of industrial organization, Amsterdam, North Holland, 2 vols.
- ◇ SEGURA SÁNCHEZ, J. (1993): Teoría de la economía industrial, Madrid.



- ◇ SEGURA SÁNCHEZ, J. (1996): "*Visiones analíticas de la empresa: evolución y nuevos enfoques de viejos problemas*", en COMÍN y MARTÍN ACEÑA (eds.), pp. 37-48.
- ◇ SILVER, M. (1996): Innovación y alcance en la empresa. El papel de la integración vertical, Barcelona.
- ◇ SINDE CANTORNA, ANA I. (1998): "*El transporte de pescado en España y el problema de los vagones frigoríficos: 1890-1950*", en Actas del Congreso Internacional:150 Años de Historia Ferroviaria, Alicante.
- ◇ SOLER, E. A. (1936): El comercio y tráfico de la pesca. Su aspecto económico, Dirección General de la Marina Civil y Pesca, publicaciones de la Sección Pesca, serie I, nº3, Madrid.
- ◇ SUDRIÀ, C. (1994): "*Formación de sociedades en Barcelona*", en NUÑEZ y SEGRETO (eds.), pp. 191-206.
- ◇ TIROLE, J. (1990): La teoría de la organización industrial, Barcelona.
- ◇ VALDALISO GAGO, J.M. (1986): Creación de sociedades e industrialización en Vizcaya (1886-1975), Tesis de licenciatura, País Vasco, pro. ms.
- ◇ VALDALISO GAGO, J. M. (1991): Los navieros vascos y la Marina Mercante en España, 1860-1935. Una historia económica, Bilbao.
- ◇ VALDALISO GAGO, J.M. (1993): Desarrollo y declive de la flota mercante española en el siglo XX: la compañía marítima del Nervión (1907-1986), Fundación de Empresa Pública, Programa de Historia Económica, documento de trabajo nº9305, Madrid.
- ◇ VALDALISO GAGO, J.M. (1996): "*Las empresas navieras españolas: estructura y financiación (c.1860-1935)*", en COMIN y MARTIN ACEÑA (eds.), pp. 303-323.
- ◇ VALDÉS FERNANDEZ, P. (1985): Administración de la empresa armadora de buques de pesca, Madrid.

- ◇ VARELA LAFUENTE, M.M. (1985): Procesos de producción en el sector pesquero en Galicia, Santiago de Compostela.
- ◇ VÁZQUEZ GARCÍA, J.A. (1980): "*Creación de sociedades e inversión en Asturias (1886-1978). El auge de fin de siglo*", en Revista de Investigaciones Económicas, nº12, pp. 165-181.
- ◇ VEIGA, B. (1974): A.R.C.O.M.A.R. 50 Aniversario (1923-1973), Cádiz.
- ◇ VV.AA. (1979): Estudio y explotación del mar en Galicia, Santiago de Compostela.
- ◇ WILLIAMSON, O.E. (1975): Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications, New York.
- ◇ WILLIAMSON, O.E. (1989): "*Transaction cost economics*", en SCHMALENSSE y WILLING (eds.), pp. 135-182.
- ◇ WILLIAMSON, O.E. y WINTER, S.G. (eds.) (1991): The nature of the firm. Origins, evolution and development, New York.

ABREVIATURAS UTILIZADAS:

- ✓ A.C.C.C.: Archivo de la Cámara de Comercio de A Coruña.
- ✓ A.H.M.C.: Archivo Histórico Municipal de A Coruña.
- ✓ A.H.N.: Archivo Histórico Nacional.
- ✓ A.H.P.: Archivo Histórico de Pontevedra.
- ✓ A.H.R.G.: Archivo Histórico del Reino de Galicia.
- ✓ L.O.B.: Lista Oficial de Buques.
- ✓ R.M.C.: Registro Mercantil de A Coruña.
- ✓ R.M.M.: Registro Mercantil de Madrid.
- ✓ T.R.B: Toneladas de Registro Bruto.