

**UNA BALANDRA CANARIA
EN LA PESCA SAHARIANA
(1926-1942)**

**FRANCISCO GALVAN FERNANDEZ
LUIS MARTINEZ DE AZAGRA
ALVARO N. DIAZ DE LA PAZ**

Este trabajo quisiéramos se entendiera como un modesto homenaje al trabajo de los que algunos llaman «los sin nombre». Sin nombre no porque no lo tuvieran sino precisamente porque son los que más lo tienen al perderlo con su trabajo básico y sin eco aparente. En estas mal llamadas islas menores, el trabajo popular entra dentro de esa categoría y entonces se convierte en aportación fundamental a lo que ha de ser la Historia.

A través de una entrevista realizada a un pescador y de las cuentas que quedan del barco, centro de trabajo, vamos a ver lo que sucedía al pequeño grupo de gente que faenaba en la mar desde finales de los años veinte a principios de los cuarenta.

LA EMPRESA

El barco, comprado al contado, se llamaba el Isleño de Candelaria y procedía de ese pueblo del Este de Tenerife. No se sabe si antes se dedicaba también a la pesca o al cabotaje. Aunque lo cierto es que no estaba aparejado para la pesca en la costa del Sáhara. La familia propietaria lo aparejó en Lanzarote.

Un marinero buen conocedor de las faenas de pesca y que había trabajado en otros tiempos en barcos que no eran suyos parece ser el que decide a su familia a embarcarse en esta empresa. Para eso venden algunos pequeños trozos de tierra heredados y con el dinero y el de los ahorros personales y los de su familia que vendían pescado fresco o salado que le tocaba en su trabajo, efectúan la compra. La compra del barco al contado, como antes se dijo, supone un fuerte esfuerzo para todos.

En la empresa se reúnen tres generaciones, abuelos, padres, hijos, además de tíos, sobrinos y también parientes políticos, cuñados y suegros. Con ellos trabajan de uno a cuatro marineros que no eran parientes, variando su número según los viajes y años.

Un miembro de la familia es el que llevaba las cuentas, aunque la empresa fuera de todos y el trabajo, tanto a bordo como en tierra, así como la venta del pescado fuera compartido por todos.

Esta pequeña empresa familiar trabaja 'a la parte' mediante el procedimiento de 'soldadas', como más adelante se verá con más detalle. Esta forma de trabajo le distingue de otras empresas medianas y grandes que faenan bajo el régimen de salario. La presión económica que estas ejercen, combinada con la política que viene directamente de otra parte, pero con la que indirectamente (pero no menos eficazmente) se relacionan, contribuye de manera importante a arruinar a las que trabajaban a la parte.

Con barcos mayores, goletas, con ganancias mayores y quizás con salarios que, coyunturalmente, compensaban la 'parte' correspondiente de la explotación familiar por los riesgos que se corrían. Por todo eso, unido a la desunión en que se encontraban las empresas pequeñas, era fácil llegar a hundirlas. Las grandes empresas, extranjeras, catalanas o de otras zonas también utilizaban ya vapores en la década de los cuarenta, con lo que intensificaban mucho la utilización de los recursos pesqueros. Mientras, las pequeñas empresas familiares, como la que nos ocupa, continuaban con las técnicas tradicionales de pesca, tan bien descritas por el escocés Jorge Glass en el s. XVIII y por el francés Sabino Berthelot en el s. XIX.

LA PESCA

La base de la balandra era Arrecife y tardaba más o menos una semana, según el tiempo reinante, en llegar al destino, Río de Oro, donde pescaba en los mares cercanos a Villa Cisneros, Cabiño o Cabo Blanco.

Con las artes tradicionales de nasa y liña, que exigen mucha fuerza de trabajo, pescaban cherne, corvina, sama, chacarona, burro, tazarte, peje rey, chopá, etc.

Se preparaba, bien en «rama» o «pescado salado», abriéndolo un poco, poniéndole sal y volviéndolo a cerrar, conservando la cabeza, o bien en forma de «bacalao», abriéndolo del todo, quitándole la cabeza y poniéndole sal en unos cortes que se le hacían. También se preparaba, pero en menor medida, en salmuera, salándolo y añadiéndole algo de aceite antes de ponerlo en recipientes. En ocasiones se mantiene el pescado vivo en tanques para luego venderlo fresco. Al apilar el pescado en «bacalao» la sal actuaba también como es lógico sobre los que estaban encima. También se apilaba y ponía en las bodegas el pescado salado. Así como en la salazón trabajaban todos, el apilado lo hacía sólo el arrumador.

LA VIDA EN EL BARCO

La jornada de trabajo se extendía desde el orto hasta el ocaso por la necesidad de la luz para las faenas de pesca con liña y nasa. Al no haber ninguna máquina, el lanzar y virar se hace con el trabajo de cada hombre, sistema que requiere horas de trabajo intenso.

La comida se hace a base de sopa y pescado, gofio, judías, garbanzos, lentejas y pan bizcocho (horneado). La comida fuerte era después de la caída del sol. Durante la faena se tomaba sólo líquido, tasas de agua (café, té, hierba, torongil, salvia, etc.) con gofio.

En el barco tenían que convivir por dos meses que duraba cada campaña doce o catorce hombres, por lo que a veces habían peleas. De ahí que el patrón impusiera una fuerte disciplina. La categoría de los tripulantes se fijaba de acuerdo a su cualificación profesional y a su edad. Había desde muchachos de unos catorce años hasta mayores de cincuenta a setenta años. Hasta los veinticuatro ningún marinero podía cobrar la parte, correspondiente a su cualificación profesional. El patrón solía ser el más viejo.

Durante el día se jugaba a las cartas o simplemente se hablaba.

Dormían en malas condiciones, pues la zona destinada a la tripulación era pequeña y mal ventilada. El sueño a veces era más corto porque tenían que hacer algún trabajo extra o preparar las artes.

No había un día completo de descanso a la semana. Solo cuando recalaban en Villa Cisneros para embarcar la pesca en el correillo y para comprar algunos víveres, té, café, azúcar.

LA VENTA DEL PESCADO

La mayor parte del pescado se vende en Gran Canaria, por la cercanía de su mercado relativamente grande, y en Tenerife. En algunos casos vendían directamente la pesca cuando el barco regresaba de los caladeros. Pero lo más frecuente era que se enviara en el correillo que salía de Villa Cisneros, comunicándose por telegrama al comprador. En Villa Cisneros se aprovisionaban básicamente de víveres. Estas ventas a gran escala las realizan por medio de mayoristas que después distribuyen el pescado al detalle.

Cuando el barco recalaba en alguna Isla, la pesca se trataba directamente al contado con el mayorista. Si no se vendía en Gran Canaria, el margen de ganancia disminuía al tener que trasladarse a la más lejana Tenerife y aún más si regresaban a Fuerteventura o Lanzarote, con un mercado menor. En algunos casos se pagaba una comisión de un cinco

por ciento de las ventas a un vendedor que trataba de colocarlo en los pueblos del interior de estas islas.

El pescado que no se podía vender por falta de demanda o por problemas de calidad se comercializaba en Lanzarote de dos formas distintas. La primera, como se ha dicho, consistía en enviarlo al interior pagando comisión. La segunda consistía en alquilar un local en Arrecife, gestionado por la familia y del que se ocupan normalmente las mujeres.

En Gran Canaria se solía vender casi todo el pescado preparado en «bacalao» que era más barato que el «pescado salado». El preparado en salmuera se destinaba casi siempre al autoconsumo familiar y solía ser el pescado en último lugar.

El cherne ocupaba el primer puesto en las preferencias de las especies de fondo y detrás iban por orden, la corvina, la sama, la chacarona, el burro, el tazarte, el peje rey o anjoba y la chopa.

No se sabe el volumen completo de las capturas ni su evolución en cada viaje. Tampoco la evolución de las cantidades que se vendían en cada lugar.

GASTOS Y FINANCIACIÓN

Los datos reflejados en la contabilidad permiten clasificar los gastos en los siguientes grupos: sal, agua y otros suministros, víveres, servicios auxiliares, arbitrios e impuestos y útiles de pesca. Para un análisis se pueden distinguir dos periodos distintos: el período que va de 1926 hasta 1932, es decir, hasta comienzos de la República; el otro abarca de 1937 a 1942, finales de la guerra civil y primeros años de la Segunda Guerra Mundial.

Respecto al total de gastos es importante señalar que estos sólo reflejan aquellos que se generan por la operación de pesca. Hasta el segundo período no aparecen datos de mantenimiento y conservación del barco. Cuando aparecen solo hacen referencia al calafateado y limpieza. Se puede afirmar por tanto que la contabilidad de gastos no refleja criterios estrictamente capitalistas en la explotación.

En ambos períodos el gasto en víveres es el de mayor cuantía. Excepción hecha del año 1937, en que se encarecen considerablemente, los víveres participan de una forma relativamente estable en el total de los gastos. En orden de importancia sigue la sal. Su evolución es muy diferente puesto que ésta se encarece en el segundo período. Curiosamente muestra un fuerte abaratamiento en 1937. El gasto en servicios auxiliares es similar al que se hace en sal durante el primer período. La reducción que estos experimentan en el segundo hace que pasen a ser

algo menos de la mitad del que se hace en sal. Decir finalmente que el gasto en agua y el pago de arbitrios e impuestos permanecen más o menos estables durante todo el período estudiado. Significativo también que sea el de agua uno de los gastos que se encarecen relativamente en 1937.

El gasto en útiles de pesca merece un poco de atención. Su encarecimiento a lo largo del período hacen que de ser los menores, en el primer período, pasen a una posición similar a los que se deben a servicios auxiliares durante el segundo. Esto es un dato a tener en cuenta cuando analizamos la distribución del producto en cuanto que la compra de estos instrumentos corrían por cuenta de los trabajadores. Es decir, los instrumentos de trabajo no eran del armador propietario. Estando pagados por cuenta de los trabajadores, no puede tampoco entenderse que estos fueran sus propietarios. Esto es así por cuanto que esos instrumentos (anzuelos, liñas, nasas, ...) no podían ser desmembrados del barco, ni podían disponer de ellos individualmente cada trabajador. Datos estos que corroboran la afirmación respecto a criterios de explotación que se hizo anteriormente.

El conjunto de gastos ligaba al barco con dos tipos de acreedores. De una parte aquellos comerciantes que adelantaban víveres o útiles de pesca y el proveedor de sal. El sistema de financiación consistía en no cobrar al contado las mercancías suministradas y aplazar el pago hasta que el barco regresara de sus faenas de pesca y hubiera realizado el producto obtenido aproximadamente dos meses. En algunos casos se aplazaba el pago durante más de un viaje. De esta forma se podía ampliar el crédito a cuatro o seis meses.

Generalmente estos acreedores no guardan relación con el sector pesquero. No parece que estos comerciantes sean a la vez armadores o comerciantes de pescado. Del montante de los gastos sobre el producto obtenido de las capturas se puede inferir que el control que estos comerciantes podían ejercer sobre el barco no era muy fuerte. Más importante el papel de los tratantes del pescado en tanto que de estos dependía la liquidez del barco para hacer frente a los pagos de proveedores y de salarios.

Otra forma de relaciones acreedor-deudor se da entre barcos. Estas son resultado de aprovisionamientos de sal en alta mar y reflejan mayor o menor suerte en la pesca. Igualmente aparecen asientos por comida y víveres, para la tripulación de otros pesqueros, en la relación de gastos. Estas transacciones reflejan en cierta medida el resultado de la pesca. Así la compra de sal en alta mar refleja altas capturas. La venta de sal refleja pocas capturas o la necesidad de regresar por falta de víveres. Todo ello explica esas transacciones entre barcos en la zona de pesca.

En ningún caso se hace mención a otro tipo de colaboración estable en forma de asociación de armadores, cooperativas para suministros, defensa común de sus intereses como propietarios.

DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO

Los datos que aporta la contabilidad no especifican bien la distribución entre salarios y beneficios, esto es, la parte que corresponde a los diferentes participantes. El sistema de explotación, conocido como *a la parte*, determina que el producto neto se divide en dos partes. Una de ellas correspondía al barco, esto es, al propietario. La otra correspondía a los trabajadores. El producto neto es la diferencia entre el resultado de las ventas, o «lo que se hizo» según palabras textuales, menos el montante de los gastos (excluidos los útiles de pesca).

En el período que va de 1926 hasta 1932 la ganancia se repartía entre 9 y 10 soldadas, dependiendo del viaje. Por soldada se entienden las partes en que se dividía ese producto neto (1/9 ó 1/10 de él según los casos). Después existían las medias soldadas y los cuartos, mitad y cuarta parte de la soldada respectivamente.

Aunque en la contabilidad no se hace diferencia clara de lo que corresponde al patrón y cuales son los salarios, ni se puede afirmar que el patrón recibía la mitad como propietario del barco. Tenemos pues entre 4 y 5 soldadas asignadas al barco. El resto se reparte entre los trabajadores. La parte correspondiente a cada uno está en relación con la categoría del trabajador. Esta categoría, que también es especialización, tiene mucho que ver con la edad de cada uno de ellos.

Según edad y tipo de trabajo se percibe una soldada, media o un cuartón. En primer lugar el patrón. Este recibe, ahora como trabajador, entre 1 y 1 1/2 soldada. Luego se sitúan los contramaestres, que reciben una soldada. Para el resto de los trabajadores no cualificados se puede considerar como media de salario el montante de media soldada. Este valor percibían por aproximadamente dos meses de trabajo.

En el segundo período se explicita claramente en la contabilidad la ganancia del barco y la parte correspondiente al trabajo. No sólo aparecen contabilizados los gastos de mantenimiento sino que del producto neto se detrae la parte correspondiente al barco. Esta incluye también la parte correspondiente al patrón. El resto se divide en cinco soldadas y con ellas se paga a los trabajadores.

Finalmente resaltar que hay un trabajo que sí se incluye en el total de gastos. Es el desarrollado por el arrumador. Este percibe 15 ptas. por

la realización de su trabajo y aparecen incluidos en los gastos que se recogen como «servicios auxiliares». Por la cuantía se puede suponer que este dinero venía a incrementar alguna de las partes antes reseñadas.

Los datos que nos aporta la contabilidad nos permiten calcular un salario medio para cada viaje. Estos son muy variables, en tanto que vienen derivados del total de capturas. Dejando a un lado las variaciones más acentuadas, que pueden estar relacionadas con períodos de pesca excepcionalmente buenos o malos, se observa un incremento paulatino que se acelera en los últimos años (segundo período). Importante señalar que es mucho mayor el incremento correspondiente a la parte de beneficios y que estos crecen más rápidamente en el segundo período. Aunque en valor monetario el producto y los salarios aumentan, viendo este aumento mucho mayor en el segundo período, si tenemos en cuenta la fuerte pérdida de poder adquisitivo de la peseta, durante el período estudiado, se concluye que los salarios aumentan poco, pero los beneficios aumentan mucho más con el consiguiente incremento del producto final.

EL FINAL

La desaparición de esta empresa familiar coincide con un profundo malestar en el sector pesquero local. Derivado del agravamiento de las condiciones de los asalariados que trabajaban para otros armadores. Condiciones que se hacen críticas en los años de la postguerra española, años de la Guerra Mundial. Ya desde los tiempos de la República se asiste en Arrecife a un movimiento reivindicativo importante por parte de los pescadores asalariados. Unido a todo ello la fuerte inestabilidad en estos mares a causa de la Guerra Mundial. El trabajo en la costa del Sáhara se hizo peligroso para cualquier barco. La defensa que hacen estos pequeños armadores que constituían esta empresa familiar de los pescadores asalariados y la clara oferta de su modelo de explotación, que ofrecen al afirmar que lo que pedían los pescadores era posible de contemplar si se limitaba su propia experiencia, provoca enfrentamientos y persecuciones derivados del apoyo oficial a los grandes armadores.

Como se ve, el fracaso de la pequeña empresa se produce por la combinación de factores económicos y políticos, siendo decisivos estos últimos. Las ventajas técnicas e incluso salariales de los años buenos no son sostenibles en los años malos y se ha de recurrir al ejercicio de la directa represión política, para ahogar (y nunca mejor dicho, para los que trabajan en la mar) soluciones que suponen en los buenos tiempos, quizás (en el peor de los casos) no tanto dinero contante y sonante (salarios

relativamente altos pagados por las grandes empresas en estos buenos tiempos) pero sí una mayor capacidad de decisión, que en extremo es en lo que consiste, también claro está, el valor económico de algo.

Y sobre todo, los años malos, son precisamente aquellos en los que pueden ofrecer mejores soluciones, tanto económicas como sociales, estas empresas, de las cuales la que nos ocupa es un ejemplo.

OBSERVACIONES

Por «salario» ha de entenderse «*la parte*» que corresponde a los diferentes participantes.

Al objeto de realizar los índices de «salario» y beneficio se ha considerado como «salario» medio para cada trabajador la media soldada (el patrón cobraba una soldada o soldada y media y el menos cobraba 2 cuartos). Y como beneficios el montante de la pesca obtenida menos los gastos dividida por dos. Los índices han sido calculados sobre pesetas corrientes (es decir, no han sido deflactadas las pesetas de 1942 respecto a las de 1926).

La consecuencia primera que se puede extraer por los datos reflejados es que los beneficios crecen en mayor proporción que los «salarios». Además este incremento mayor se desarrolla progresivamente. En el período 1926-1932 las diferencias son menores (8), en el período de la Guerra Civil se mantiene y en el período de la Segunda Guerra Mundial se incrementa muy rápidamente.

Otro aspecto importante a destacar es la enorme inestabilidad en las percepciones recibidas tanto por «salarios» como por beneficios. Hay años en que se baja a menos de la mitad del año anterior y en otros aumenta a casi el triple.

Tenemos la existencia de algunos hechos distorcionadores que se han procurado evitar pero que aún así de alguna forma se reflejan.

El gráfico de la evolución de los beneficios está distorsionado al estar reflejadas en pesetas corrientes pero puede darnos una idea aproximada.

La productividad de la fuerza de trabajo no la hemos podido realizar sobre el volumen de capturas, pues este dato no se encuentra reflejado en la contabilidad estudiada.

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD PESQUERA

AÑO	VIAJES	RESULTADOS EN PESETAS
1926		2.972,80
		4.019,50
		4.163,56
		2.520,00
1927		1.991,00
		3.542,00
		3.688,70
		2.914,50
1928		1.715,00
		1.612,05
1929		5.888,65
1930		1.690,00
		3.294,40
1931		5.153,76
		1.037,50
1932		3.209,95
		1.250,00
		1.465,00
1937		4.027,20
1940		4.712,70
		8.049,25
		17.270,75
1941		15.369,45
		3.796,20
		15.272,50
1942		12.536,00
		20.172,00

**TANTO POR CIENTO DE GASTOS (EXCEPTO SALARIOS)
SOBRE LOS RESULTADOS POR VIAJE**

AÑO	VIAJES	%
1926		20,98
		14,13
		16,40
		20,51
1927		23,75
		16,50
		16,50
		16,50
		20,74
1928		33,40
		35,50
1929		15,69
1930		15,50
		16,06
1931		14,63
		21,02
1932		17,08
		16,22
		39,88
1937		15,24
1940		18,38
		16,47
		14,86
1941		14,93
		22,02
		7,97
1942		15,50
		13,46

TANTO POR CIENTO DE GASTOS (EXCEPTO SALARIOS)
SOBRE RESULTADOS

PERIODO	MEDIA PONDERADA %
1926-1931	19,14
1937	15,24
1940-1942	14,51
TOTAL PERIODO	17,30

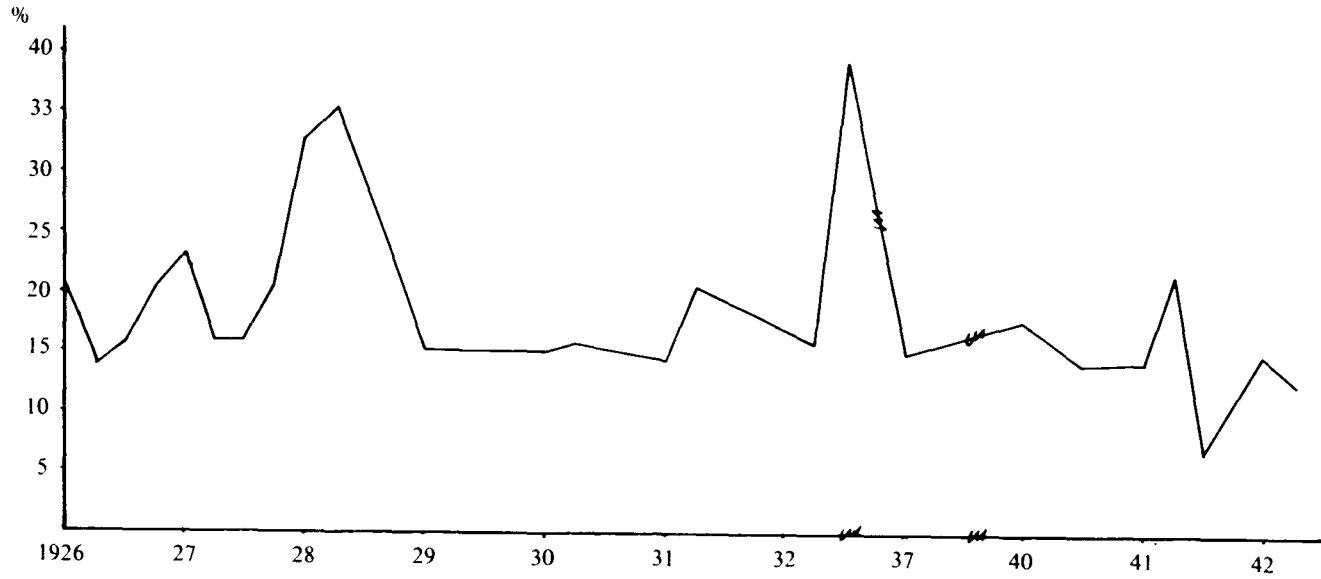
INDICES DE SALARIOS Y BENEFICIOS

AÑO	INDICE DE SALARIO	INDICE DE BENEFICIO	INCREMENTO DE BENEFICIOS SOBRE SALARIOS
1926	100	100	—
1927	101	107	6
1928	41	46	5
1929	194	210	16
1930	85	89	4
1931	95	109	14
1932	104	112	8
Indice medio	107	115	8
1937	136	143	7
Indice medio	136	143	7
1940	320	358	38
1941	368	428	60
1942	455	596	141
Indice medio	381	461	80

SALARIOS, PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO

AÑO	VIAJE	RESULTADO GENERADO POR CADA TRABAJADOR	SALARIO	DIFERENCIA ENTRE RESULTADOS Y SALARIOS
1926		297,28	126,42	170,86
		401,95	214,00	187,95
		252,00	161,94	90,06
1927		199,10	76,76	122,34
		354,20	156,00	198,20
		368,87	152,00	216,87
1928		171,50	58,65	112,85
1929		588,86	246,15	342,71
1930		169,00	67,95	101,05
		329,44	148,60	180,84
1931		515,37	199,00	316,37
		103,75	42,30	61,45
1937		402,72	172,50	230,22
		471,27	213,72	257,55
1940		804,92	336,04	468,88
		1.727,07	668,00	1.059,07
1941		1.536,94	544,00	992,94
		379,62	134,50	245,12
		1.527,25	707,54	819,71
1942		1.253,60	528,89	724,71
		2.017,20	623,31	1.393,89

Gastos (excepto 'Salarios') sobre los Resultados de cada viaje al caladero (*)



pts.
× 1.000

Resultados de cada viaje en pesetas corrientes.

