

Los Alonso

FAMILIA ALONSO EN 1902



Antonio Alonso: La más antigua de las conserveras gallegas

XOÁN CARMONA BADÍA

Universidade de Santiago de Compostela

EL ORIGEN GALLEGO Y EMIGRANTE DE UNA GRAN EMPRESA CONSERVERA

Juan Antonio Alonso Santodomingo nació en Vigo en el año 1844. Era hijo de Antonio Alonso y de Rosalía Santodomingo, vecinos del Areal, y como tantos gallegos de la época, se embarcó para La Habana antes de cumplir los 18 años. En la isla caribeña, en la que trabajó durante 19, se casó con Eloísa Giménez-Cuenca, que había nacido en Matanzas en 1860, y que era hija de un militar de rango elevado que ejercía un cargo de responsabilidad en aquella provincia; de ella tuvo allí sus dos hijos mayores, Pedro y Guillermina, nacidos en 1877 y 1879 respectivamente¹. Durante aquellos años ejercería como comerciante por cuenta propia y también como apoderado de varios coterráneos vigueses en diversos negocios en la isla, regresando finalmente a su ciudad de nacimiento hacia 1881.

Cuando Alonso desembarca en Vigo está muy lejos de ser uno de aquellos indianos que regresan con grandes fortunas que invierten en títulos públicos, en escuelas y en beneficencia. Es simplemente un antiguo emigrante que ha adquirido práctica en los negocios y que ha reunido un mediano capital. En Cuba mantiene propiedades, una finca en Gumá y dos buenos edificios en La Habana, situados en la céntrica calle Riela, que mantendrá alquilados durante los años siguientes². Juan Antonio Alonso está, en todo caso, más cerca de un Antonio Sanjurjo Badía que de un José García Barbón.

Una vez establecido en Vigo, y con el capital que había repatriado adquiere cuatro casas en el Areal y alguna finca, y empieza a frecuentar el escritorio de la pequeña fábrica de conservas que un primo suyo tiene en la misma zona, una de las primeras

1 AMV, PAD/3, Padrón 1901, libro nº1; Mareiro (1954).

2 ACAA, libros Diario 1894-1897.

que se habían instalado en la ciudad. La madre de Rodolfo Alonso Santodomingo, que tal era su primo, era Fermina Santodomingo, hermana de la madre de Juan Antonio³, y Rodolfo se había hecho cargo de la empresa a la muerte de su padre, Manuel María Alonso Castro. Probablemente fue allí donde Juan Antonio comenzó a familiarizarse con el sector y donde concibió la idea de convertirse en fabricante. De esta forma, y en el año 1886 edificaría “un almacén o tinglado cubierto de zinc” en el que situaría su industria⁴. La finca incluía al lado del tinglado una casa de dos pisos, y estaba situada al lado del que en el Vigo de aquel entonces se denominaba Campo da Barxa.

La primitiva fábrica de conservas de Juan Antonio Alonso era un establecimiento modesto en cuanto a tamaño y todavía muy poco mecanizado. La existencia de una caldera y una máquina de vapor y de un horno para tostar la sardina eran casi los únicos elementos fabriles modernos en esta primitiva instalación en la que las latas se elaboraban y cerraban mediante procedimientos de soldadura manual. Para empezar a funcionar había formado una sociedad colectiva con otro negociante local, Benito Albela, pero habiendo dejado claro que a la disolución de la firma, sería Alonso quien quedaría con las instalaciones, algo que ocurrió en el año 1890, de forma que a partir de entonces quedó éste como único propietario de la fábrica. La disolución de la sociedad fue, en todo caso, muy amistosa, porque Albela pasaría a ser en los años siguientes un importante proveedor de financiación para la actividad industrial de su antiguo socio⁵.

La fábrica del Areal comenzaría vendiendo a mayoristas franceses de Burdeos, Bayona y Nantes, tales como Jeune Bouche, Tomás Bona o Chesnelong y compañía, siguiendo la pauta de otras empresas como las de Goday o Massó, que le venían precediendo. Pero Alonso ampliaría pronto su red de clientes y, sobre todo, se esforzaría en evitar la dependencia de los grandes mayoristas franceses que controlaban la parte del león del mercado internacional de este producto. De esta forma, ya a los pocos meses de funcionar la fábrica empezará a enviar partidas de conservas en comisión a Montevideo, Méjico, Puerto Rico y Cuba, lugar este último que pronto se convertiría en su más importante mercado gracias a las relaciones que venía manteniendo desde los años de su estancia en la isla. Buenos Aires rivalizará con La Habana a partir de 1902, año en el que los primeros envíos de fuertes partidas a una casa comercial de la ciudad del Plata convierten a esta en un importantísimo punto de venta⁶. Alonso trabaja por estos años fundamentalmente sardina,

3 Esta coincidencia de apellidos ha dado lugar a numerosas confusiones, pues tanto los hijos de Manuel María Alonso Castro y Fermina Santodomingo como los de Antonio Alonso y Rosalía Santodomingo se apellidaban Alonso Santodomingo.

4 AHPP, González Febrero, 1888, nº183.

5 AHPP, Eugenio Domínguez González de 11/121887 y 8/2/1890; RMP, 1/88 y 2/64; ACC, Mayor °1, cuenta Benito Albela.

6 ACAA, Inventario Antonio Alonso, Inventarios, libro nº1, 1890-1903.



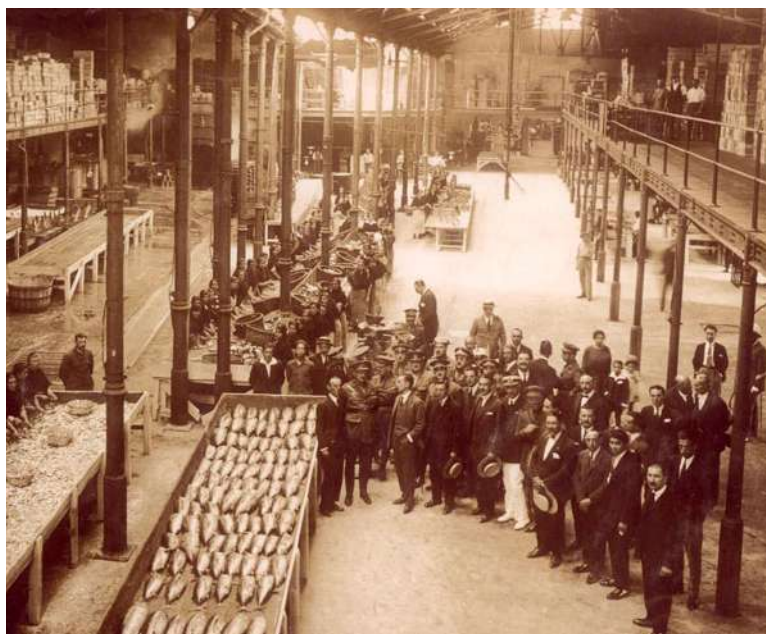
FACHADA

pero en sus envíos aparece como segundo producto en importancia el calamar, así como pequeñas partidas de judías y guisantes en lata. En sus remesas a La Habana y Buenos Aires aprovecha para incluir también exportaciones de productos del país, tales como nueces, castañas, y sobre todo importantes partidas de cebollas, envasadas en grandes “jaulas” de tablilla de madera.

La buena marcha del negocio se refleja en su contabilidad, que en un ejercicio de respeto a la memoria del fundador y al propio patrimonio cultural del país que le vio nacer, conserva cuidadosamente Conservas Antonio Alonso. El activo total de la empresa, que a la disolución de la sociedad con Benito Albela en 1890 representaba una cifra en torno a las 400.000 pesetas había casi alcanzado quince años más tarde los dos millones y la cuenta de pérdidas y ganancias había ofrecido siempre un saldo favorable especialmente a mediados de los años noventa. Otro indicador de la buena marcha de sus negocios fueron las compras de alguna que otra casa en el Areal, así como el ensayo de diversificación de sus actividades marítimas. En este último sentido, adquiriría en 1892 y 1893 dos vapores de pesca, cuyo casco encargará como casi todos los de los vapores vigueses de la época, a los carpinteros de la localidad coruñesa de O Freixo, y que armará con máquinas inglesas. El San Antonio y el Santo Domingo se dedicarían a la pesca del besugo con el objetivo de enviar este pescado por ferrocarril para su comercialización en Madrid, y escabechar el sobrante en una planta que en Guixar compartía Alonso con otros varios armadores locales⁷.

⁷ AHPP, Protocolos, G-17.453, fol. 2.250 y siguientes. Sus socios en esta actividad eran Guillermo Curbera Tapias, Benigno Barreras y Leopoldo Lamberty.

Antonio Alonso sigue pues la pauta común en la mayor parte de los fabricantes gallegos de estos años en hacer de la exportación el destino fundamental de sus ventas y de la sardina en aceite su principal producto. Se asemeja menos a sus compañeros de sector en su pronta independización de los mayoristas franceses, pues no pocos de los conserveros gallegos de la época venden en Latinoamérica y otras partes del mundo a través de estos últimos. No así Alonso que, aunque vende también en Burdeos o Nantes, realiza los envíos a Latinoamérica directamente.



FÁBRICA EN 1927

Pero en lo que, sobre todo, Juan Antonio Alonso Santodomingo se diferenciaba de sus homólogos gallegos de la conserva fue en su estrategia frente a los problemas del suministro de hojalata que aquejaban al sector durante los últimos quince años del siglo XIX y los primeros del XX. Necesaria para la fabricación de los envases, la hojalata era todavía a mediados de los años ochenta un producto elaborado en España en pequeñas cantidades, prácticamente y de forma industrial sólo por la bilbaína Goitia y compañía, y a unos costes muy superiores a los de las fábricas británicas que dominaban el mercado europeo. Pero su importación, con el objetivo de proteger la naciente industria española de este producto, estaba gravada con fuertes aranceles, de forma que los conserveros se veían forzados a adquirir la hojalata a un precio superior al de sus competidores internacionales, lo que lastraba sus posibilidades de expansión. Frente a este problema, la inmensa mayor parte de ellos, tanto los de pescado como los vegetales, trataron de forzar, siguiendo el modelo portugués, la aprobación de una ley de admisiones temporales que permitiera la entrada libre de aranceles para las materias primas destinadas a su incorporación a productos que posteriormente se destinaran al mercado exterior. Estas admisiones temporales permitirían disfrutar de la hojalata a unos precios semejantes a los que la compraban los conserveros portugueses o franceses. Una genérica ley de admisiones temporales se promulgó ya en el año 1888, pero al dejar la decisión de incluir o no cada producto a un complejo procedimiento en el que podían opinar todos los interesados la inclusión de la hojalata se convirtió en

una batalla campal entre la demanda de la mayor parte de los conserveros y las reclamaciones de los ferreteros vascos, que afirmaban que con la admisión temporal de la hojalata se verían abocados al cierre⁸. La controversia se fue saldando a favor de estos últimos, pues la admisión temporal de la hojalata sólo se consiguió en el año 1909, cuando en realidad ya no resultaba lo estratégica que había resultado veinte años antes para el sector.

La campaña por las admisiones temporales comienza dentro de la industria de conservas de pescado muy poco después del principio de las actividades en la fábrica viguesa de Alonso Santodomingo, y la sociedad Alonso y Albela se incorpora al grupo de industriales locales que piden la admisión temporal tanto para la hojalata como para el aceite y el estaño⁹. Pero esta incorporación durará poco, porque cuando en 1889 un importante grupo de industriales vascos que estudian la constitución de una compañía destinada a instalar en Basauri una segunda fábrica de hojalata entablen contacto con algunos conserveros gallegos ofreciéndoles tomar parte en la nueva empresa, Juan Antonio Alonso Santodomingo, Manuel Goday y el noyés Félix García Somoza pasarán a integrarse en ella como accionistas y como distribuidores del producto a fabricar en sus respectivas demarcaciones¹⁰. Antonio Alonso suscribirá 100 acciones de la Basconia, pues este era el nombre de la empresa, una participación limitada pero que irá ampliando, de forma que en el año 1903 ya era propietario de 1.119 acciones por un valor de 559.000 pesetas, que le permitirían pasar a formar parte del Consejo de Administración de la empresa vizcaína. Antonio Alonso se convertía además en distribuidor exclusivo para Vigo de la hojalata de la Basconia, que pasaba a competir en este mercado con la también vizcaína de Goitia y compañía -que en 1902 se integraría en Altos Hornos-, representada por Juan Buch Carsi y con la inglesa de la casa Hickman, que representaba Curbera, y resultaba dominante en el mercado vigués de aquel entonces.

La apuesta de Antonio Alonso por la naciente industria hojalatera vizcaína debió resultar acertada desde el punto de vista económico, pues la depreciación de la peseta y los avances en la fabricación de hojalata en la empresa fabricante ocurridos tras la pérdida de las colonias caribeñas redujo sustancialmente la ventaja de los fabricantes ingleses y ampliaría el mercado para los componentes del duopolio vizcaíno. Esta apuesta, sin embargo, tendría otra consecuencia, que sería la de apartarle ya desde 1889 en que comienza a participar en las reuniones para la constitución de la Basconia, de la campaña de las admisiones temporales. En realidad, y aunque precisamente en esta campaña estuvo muy comprometida la Unión

8 Para un análisis más amplio del tema, véase Carmona (1985) y Abreu (2002).

9 Gaceta de Madrid, 14/6/1888.

10 Cava Mesa (2000), pp. 62-66.

de Fabricantes de Conservas desde su fundación en 1904, no por ello Alonso se dio de baja en ella. Sólo lo haría en 1910, en uno de los momentos más críticos de la Unión, con el número de socios bajo mínimos, cuando la Basconia recurre la inclusión de la hojalata en la ley de admisiones del año anterior¹¹. Su apuesta vizcaína tampoco le apartaría de participar en algunas de las más importantes iniciativas colectivas de los conserveros viguenses de la época, como fue la constitución en el año 1900 de sociedad anónima La Metalúrgica, empresa de la que Juan Antonio Alonso fue uno de sus fundadores¹².

La buena coyuntura de la demanda exterior, en especial tras la depreciación de la peseta que se produce con el cambio de siglo, así como la segunda crisis sardinera francesa que comienza en el año 1902 animaron a Juan Antonio Alonso a ampliar la escala de sus actividades conserveras. Entre 1898 y 1901 adquiere varios solares colindantes en Guixar¹³, que se había convertido ya por aquel entonces, con el Areal, en el barrio industrial de la ciudad. Sobre el solar, situado entre la refinería de petróleo de Babé y compañía y el antiguo río de Guixar, edificará de su propia cuenta el edificio-fábrica y se asociará para su explotación con Manuel Pita, un aresano de 42 años, recién llegado a Vigo. Pita, que aportará la mayor parte del capital de la compañía y se ocupará de la gerencia, quedará como único dueño de la fábrica a la disolución de la sociedad cuya duración se había estipulado en ocho años¹⁴. Pita, que pronto se convertiría en el primer presidente de la Unión de Fabricantes de Conservas de la Ría de Vigo, continuaría en el negocio hasta su fallecimiento en 1913. La fábrica quedaría en manos de sus sucesores todavía veinte años más, hasta su quiebra en 1933.

En realidad, la asociación con Pita parece haber sido más una forma de valorizar sus conocimientos industriales, o de vender mejor su fábrica de Guixar que una auténtica estrategia de crecimiento. Una actuación, en definitiva, contingente dentro de sus planes a largo plazo, como también lo había sido la compra de los vapores de pesca a los que ya nos hemos referido. Porque en realidad la verdadera estrategia de crecimiento de Alonso se estaba basando ya desde el año 1900 en la ampliación de la fábrica del Areal y en la mecanización de sus procesos industriales. En el primer sentido, duplicará prácticamente superficie de la fábrica y encargará el diseño de esta ampliación a Jenaro de la Fuente, que hará del establecimiento conservero el icono de la arquitectura industrial modernista viguesa¹⁵. Pero Alonso no solo duplicará la superficie de la fábrica, y enaltecerá su apariencia desde el punto

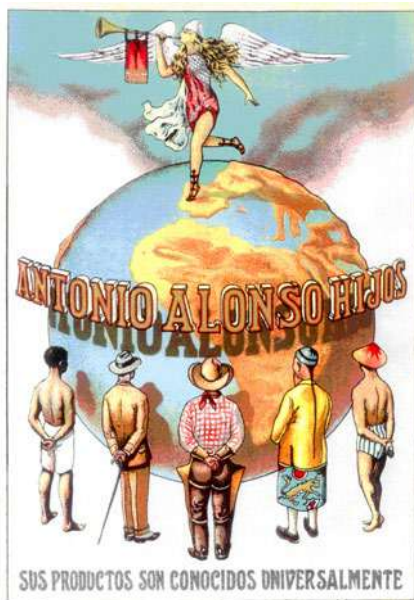
11 AAC, Actas de la Junta Directiva, libro nº1, sesiones de 7/1/1910 y siguientes.

12 Abreu (2002) y Carmona y Nadal (2005).

13 AHPP, Protocolos, Membrela, escritura de 1/11/1898.

14 AHPP, Protocolos, Velo, 1902, vol. 3, nº 577.

15 AMV, cajas IND/3 e IND/8; Sobrino Manzanares (1985).



ANUNCIO
PUBLICITARIO DE
ANTONIO ALONSO
HIJOS

de vista estético sino que la convertirá en una de las puntas de lanza de la introducción de los procedimientos mecánicos de fabricación y cierre de los envases. El antiguo emigrante a Cuba será uno de los cinco fabricantes vigueses que en el año 1900 adquieren las sertidoras Evers¹⁶, las primeras máquinas de cerrar sin soldadura, precursoras de las posteriormente populares Reinerts; igualmente será uno de los primeros en adquirir embutidoras mecánicas para su taller de vacío y máquinas para hacer llaves. A la altura de 1909 la fábrica del Areal disponía no sólo de lo que era el elemento indispensable de una conservera sino también de taller de vacío y de un importante taller mecánico¹⁷. En consonancia con el tamaño de la planta y las innovaciones introducidas, la firma que todavía dirigía Juan Antonio Alonso Santodomingo alternaba un año tras otro con la casi vecina de José R. Curbera en la cabeza de la lista de compradores de la Lonja de Vigo para el pescado destinado a enlatado.

Hacia aquel año de 1909, importante porque con él comenzaría el primer ciclo de escasez de sardina en las rías desde que se había formado el sector en Galicia, el viejo Juan Antonio Alonso ya no estaba solo a la cabeza de sus negocios. Tres de sus hijos, Rodrigo, Antonio y Mauro, nacidos en 1884, 1886 y 1887 respectivamente, asistían regularmente a la fábrica y ellos habían sido los que habían explicado al periodista Jaime Solá en su visita de aquel año los pormenores de la industria familiar que publicaría en un conocido reportaje aparecido en *Vida Gallega*, la publicación que este último dirigía. A los tres remuneraba el patriarca por igual, el 15% del beneficio anual, pero el más activo de ellos era, sin duda, Mauro, que había estudiado en el Colegio de los Jesuitas de A Guardia y posteriormente se había licenciado en Derecho en Deusto y ampliado estudios en Inglaterra. Él sería pronto el encargado de buscar soluciones al problema de la falta de sardina que estaba por aquel entonces empezando a afectar a los conserveros gallegos como un cuarto de siglo antes lo había hecho a los bretones. Mauro se desplazaría a Ayamonte, organizando allí las compras de sardina para la empresa familiar y establecería un pequeño fabriquín destinado a cocer y llenar grandes latas de este pescado para su envío a Vigo donde se reintroduciría en otras de los formatos más comerciales, una operación para la que comúnmente se utilizaba la denominación francesa de “dépotage”¹⁸.

16 AHUS, Fondo Curbera, Copiador de Correspondencia nº125, fol. 85, carta de 26/6/1900 de J.R. Curbera a E.W.Bliss (Paris).

17 “Lo que es la industria conservera en Galicia”, *Vida Gallega*, nº18 (15 de abril de 1910).

18 Archives Nationales, F12, La Corogne, 1907-1917, despacho consular de 28/2(1912).

Frente a otras empresas que sufrieron dificultades o, en no pocos casos, desaparecieron en los años 1909 a 1912 por no responder adecuadamente al reto de la desaparición del que venía siendo principal producto elaborado, los Alonso superaron la crisis y se enfrentaron desde una situación sólida al estallido en 1914 de la Primera Guerra Mundial. Esta posición favorable y la intensa actividad comercial de Rodrigo, permitieron a los Alonso convertirse durante la contienda en uno de los principales suministradores de conservas de los ejércitos aliados, a cuyo efecto establecieron una sucursal en Burdeos, que posteriormente trasladarían a Niza. Desde la oficina de Burdeos y los depósitos que establecieron a lo largo y ancho de Francia venderían no sólo la producción propia sino también la de otros conserveros gallegos, tales como Benigno Barreras o Juan Tapias¹⁹. Juan Antonio Alonso Santodomingo ya no podría ver el final de la guerra ni los buenos resultados de ella para la empresa que había fundado poco más de treinta años antes, pues fallecería el día 10 de febrero de 1917.

UNA SEGUNDA GENERACIÓN UNIDA: SOBRE TODO, CONSERVEROS

Juan Antonio Alonso dejaba cinco hijos varones y una mujer. El mayor de los primeros, Pedro, no se incorporaría al negocio debido a sus graves problemas de salud, al tiempo que Guillermina recibiría su parte de la herencia pero quedaría apartada del negocio. Casada con Eduardo Martínez Vázquez, que sería cónsul uruguayo en Liverpool, recibiría la finca de A Portela (Redondela), que posteriormente su hijo, el médico Eduardo Martínez, convertiría en refugio de judíos europeos escapados del holocausto hasta su traslado a América. Serían los otros cuatro hermanos los encargados de continuar con la empresa familiar. De esta forma, la viuda Eloísa Jiménez-Cuenca y sus hijos Rodrigo, Antonio, Mauro y Salvador, formarían en el año 1918 la sociedad regular colectiva Antonio Alonso, hijos²⁰, de la que sería primer gerente Mauro Alonso Jiménez-Cuenca. Se abría así en 1918 una nueva etapa en la historia de la empresa familiar dominada por la figura del abogado por Deusto, que con la colaboración de sus hermanos, especialmente de Rodrigo, dotado e interesado para dirigir el departamento comercial, llevaría a la empresa a los mejores años de su historia.

Al igual que para los Curbera, sus prácticamente vecinos del Areal, y para algunas de las mayores empresas del sector que a comienzos de los años veinte disponían de la buena situación financiera lograda en los años de la guerra, la tercera década del siglo fue una época de fuerte expansión para los Alonso. Como sus citados vecinos crecieron diversificándose hacia la armaduría de embarcaciones de pesca a la pareja; se integraron verticalmente, lo que es decir, entraron o desarrollaron activi-

19 ACAA, *Grand Livre*, nº1 (abril 1916-marzo 1919).

20 RMP, 11/99.



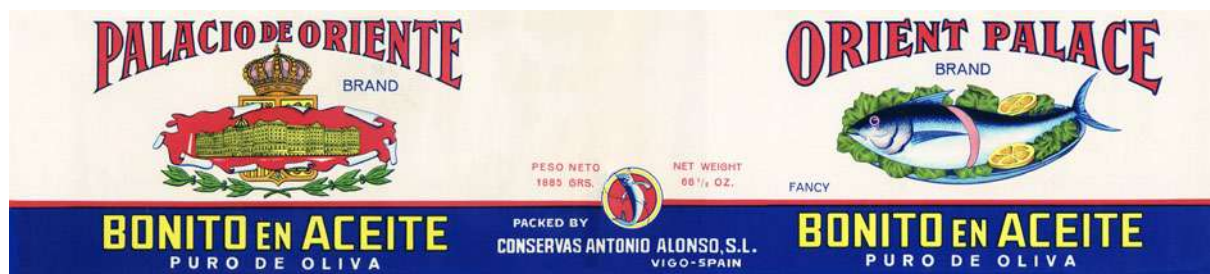
ANUNCIO
PUBLICITARIO DE
TALLERES ALONARTI

dades que completasen la cadena de valor de sus productos; y, finalmente ampliaron sus fábricas y establecieron otras nuevas en lugares con especializaciones pesqueras diferentes. Pero si para los Curbera las inversiones en el sector pesquero fueron tan importantes como las reinversiones en el conservero, los Alonso dieron a aquellas un calado mucho más limitado -una pareja de 22,5 metros de eslora abanderada en 1920 de la que se desharían tras un par de años de pesca en aguas de Cádiz-. Lo verdaderamente destacado de la estrategia de Mauro Alonso y sus hermanos durante los años veinte fue la expansión de su actividad conservera, que centraron en dos aspectos: la ampliación de la planta de Vigo y la apertura de nuevas conserveras en lugares diferentes. En el primero de estos sentidos, la fábrica viguesa volvió a duplicar su superficie durante estos años, y, casi más importante que eso, se estableció en ella un importante taller de maquinaria, que serviría en los años siguientes no solo para cubrir las necesidades de la empresa sino fundamentalmente para vender a otras firmas conserveras los troqueles, autoclaves, sertidoras y diversa maquinaria que utilizaban.

El establecimiento del taller de maquinaria había sido el resultado de un largo proceso que había comenzado en los meses finales de la Gran Guerra. Mauro Alonso había entrado en conversaciones con Eugenio Fadrique, director de La Artística, una importante empresa local de litografiado y construcción de envases²¹, con el objetivo de estudiar la formación de una sociedad conjunta que fabricara la principal maquinaria utilizada por la industria de la conserva. De aquellas conversaciones había salido la que debería haber sido razón social de la nueva empresa, Alonarti (Alon, de Alonso, y arti, de Artística). Pero poco antes de llegar a la constitución definitiva de Alonarti los socios del Areal reconsiderarían su presencia en ella, al decidir establecer por su cuenta su propio taller de maquinaria²². El empresario marinense José Alcántara sustituiría a Mauro y sus hermanos

21 Giráldez (2006) y (2010).

22 Giráldez (2006).



ETIQUETA
MARCA PALACIO
DE ORIENTE

en el proyecto original, de forma que a partir de comienzos de los veinte aparecen no uno sino dos importantes talleres de maquinaria para la industria conservera, que competirían durante varias décadas, por una parte Alonso y por la otra, Alonartí. Es de resaltar que ambas empresas siempre mantuvieron una combinación de competencia y colaboración y nunca se perdió la buena relación con Eugenio Fadrique, que sería precisamente el hombre de consenso que mediaría en la división de la sociedad Antonio Alonso, hijos que se produciría, como veremos, posteriormente.

La segunda línea de expansión de “Antonio Alonso, hijos” en el propio sector conservero durante los años veinte se dirigió al establecimiento de nuevas fábricas en lugares como Bueu, donde la competencia por la compra de la pesca era menos aguda que en la Ría de Vigo y donde venían comprando ya en algunas épocas; o bien en lugares desde los que se pudiera suplir la escasez de sardina en las Rías Bajas cuando esta se produjera. De esta forma, los Alonso compran en el año 1922 la fábrica de salazón de Pescadoira (Bueu), perteneciente hasta entonces a Juan Tapias, que transformarán en breves meses en su segunda fábrica de conservas gallega²³, y se instalarán pronto en Setúbal y Celeiro. La puesta en marcha de estas dos últimas fábricas, realizada respectivamente en 1924 y 1925 ya se enmarca dentro de la estrategia de diversificación de las áreas de suministro para combatir la escasez de sardina, una estrategia que Mauro Alonso había practicado ya durante la crisis sardinera de 1909-1912 y que ahora, a partir de los primeros síntomas de escasez, le indujo a buscar emplazamientos desde los que se pudiera suplir la falta del clupeido en las Rías Baixas.

Setúbal era a comienzos de los años veinte puerto sardinero y principal centro conservero portugués, y Alonso no sería la única conservera gallega que allí se instalaría por aquellos años, pues también lo harían Gándara, Haz, Rábago y cía y los hermanos López Valeiras. Celeiro era todavía un pequeño puerto pesquero, que, dentro de los de su zona, gozaba de la ventaja de disponer de un relativamente buen suministro eléctrico. Allí se establecerían a mediados de los años veinte, buscando un mejor acceso al suministro del bonito y del bocarte del Cantábrico, como contrapeso a la ausencia de sardina en las Rías no sólo Antonio Alonso, hijos, sino también otras dos conserveras viguesas, Ribas y Albo. Estas tres conserveras se

23 RMP, 17/46.

convertirían tras su instalación en el puerto lucense en las tres primeras empresas locales desplazando a los pequeños fabriquines propiedad de empresarios de la zona. De esta forma, en la segunda mitad de los veinte, Alonso es, al lado de Curbera y de Albo, una de las tres empresas españolas que disponen de más emplazamientos fabriles, cuatro, en su caso situados en Vigo, Bueu, Setúbal y Celeiro. Especialmente significativa es la instalación de Celeiro en la historia de los Alonso porque además de ser un elemento en la estrategia anticrisis sardinera, formaba también parte de la apuesta por hacer del bonito un elemento relevante en la producción conservera gallega, hasta aquel momento centrada muy mayoritariamente en la sardina. De hecho, el bonito prácticamente no había merecido los desvelos de los armadores y conserveros vigueses hasta que, precisamente, la escasez de sardina a mediados de los años veinte les indujo a desembarcar sus primeras capturas en la villa olívica²⁴. Pues bien, Alonso fue uno de los principales compradores de estas primeras partidas. El Cuadro nº 1, que compara el valor de las principales partidas de pescado adquirido por Conservas Antonio Alonso en 1913 y 1925 evidencia el fortísimo crecimiento del bonito dentro las compras de la firma viguesa. En el primero de estos años, la sardina acaba de recupera su pesca tras casi cuatro años de ausencia, y se sitúa en un destacadísimo primer lugar, tal como había sido hasta la crisis sardinera de 1909 en las rías; en segundo lugar, prácticamente empatados, el también tradicional calamar y el atún de las almadrabas del sur que procesaba la firma viguesa en su fábrica de Ayamonte de la que ya hemos hablado. En 1925, otra vez en plena crisis sardinera, el gasto en esta especie cae drásticamente, pero ahora el recurso para mantener la actividad es además del calamar, el bonito que se adquiere ya en Vigo y las primeras partidas de esta escómbrido que se están procesando en la nueva fábrica de Celeiro.

-CUADRO Nº1- VALOR DE LAS PRINCIPALES COMPRAS DE PESCADO POR LA FIRMA ANTONIO ALONSO, HIJOS (EN PTS.)		
PRODUCTO	1913	1925
SARDINA	289.385	143.184
CALAMAR	57.619	136.218
ATÚN	58.989	-
BONITO	5.929	88.424

FUENTE: ACAA, Libros Diarios correspondientes

24 “Parece que ha habido buena costera de bonito y los armadores están encantados, haciendo algunos vapores caladas de 9/10.000 pesetas. En La Artística y La Metalúrgica tienen un trabajo enorme. Aquí el que más toma es Antonio Alonso”, Carta del encargado de Vigo de J.R.Curbera a J.R. Curbera de 10/7/1924, en AHUS, Fondo Curbera, Copiador rotulado Don Pepe nº1, fol. 298.

Las ampliaciones de los años veinte convirtieron a la fábrica del Areal en la primera conservera de la ría de Vigo (Cuadro nº2), y al conjunto de la empresa, gracias a sus establecimientos de Bueu, Setúbal y Celeiro en una de las cuatro principales conserveras españolas, al lado precisamente de Massó, de Albo y de Curbera. Como ellas se trataba de una empresa multiplanta y con una fortísima orientación exportadora todavía a comienzos de los años treinta. A diferencia de Curbera y Massó, que disponían de una importante flota pesquera, Alonso estaba mucho más centrada en la transformación que en la pesca propiamente dicha. Alonso, Curbera y Albo habían ido más lejos en la estrategia de reducción de la dependencia de la sardina; la primera de ellas gracias a la introducción del bonito y el bocarte como especies dominantes en su planta de Celeiro y de una cierta presencia del primero de estos pescados en la de Vigo; la segunda, por la vía del arriendo de almadrabas y establecimiento de filiales en el Sur de España, que le permitían que atún y caballa constituyeran importantes renglones de su cartera de producto. Finalmente, Albo lo hacía por la vía de una importante presencia de la anchoa y el bonito en sus plantas del Cantábrico.

-CUADRO Nº2- CAJAS PRODUCIDAS POR LAS PRINCIPALES FÁBRICAS DE CONSERVAS VIGUESAS ENTRE 1930 Y 1932				
EMPRESA	1.930	1.931	1.932	MEDIA 1930-32
Antonio Alonso, hijos	206.702	201.601	80.631	162.978
Massó Hermanos	150.558	154.209	6.000	103.589
José R. Curbera	85.756	54.299	25.101	55.052
Sacco y Compañía	53.700	58.540	38.000	50.080
Manuel López Díaz	41.631	50.334	40.383	44.116
Bernardo Alfageme	47.044	59.873	24.050	43.656
López Valeiras Hermanos	46.740	47.987	32.290	42.339
Gándara y Haz	57.800	51.400	17.800	42.333
Adolfo Quirós	31.942	43.839	32.655	36.145
Sucs. de Hijos de Juan B. Cerqueira	45.000	40.000	7.800	30.933
Hijos de C. Albo	26.046	31.584	17.622	25.084

FUENTE: AHUS, Fondo Curbera, carpeta “Estadísticas conservas y salazón”

NOTA: Siendo estos datos exclusivamente de la ría viguesa debe entenderse que para la casa Massó los datos se refieren exclusivamente a la fábrica de Salgueirón y para la de Curbera a la del Areal de Vigo, quedando excluidos respectivamente los de las fábricas de Bueu y Aldán (Ameixide). Resulta también importante hacer constar que los años 1930-1932 son los años más duros de la Gran Depresión de 1929, algo que se se refleja especialmente en las cifras del último de los años incluidos.



FAMILIA DE
MAURO ALONSO
CUENCA

Mauro con su
esposa Margarita
Gil Sequeiros y
sus 11 hijos en
septiembre de 1937

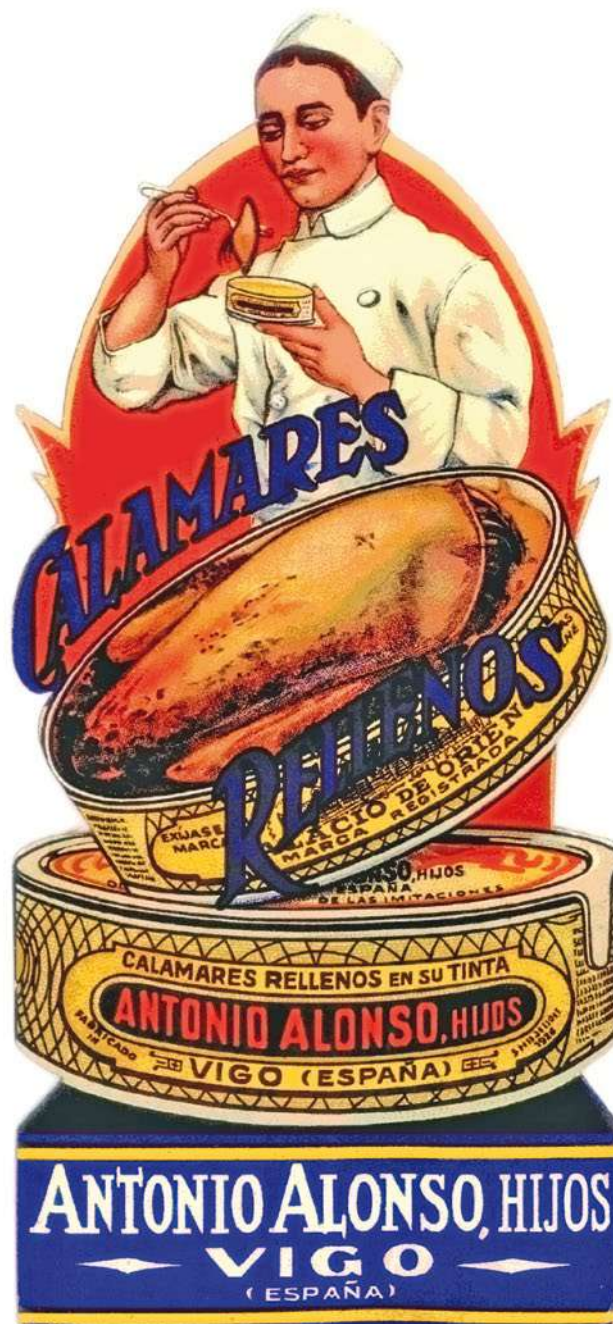
El aumento de la importancia de “Antonio Alonso, hijos” en el conjunto empresarial vigués durante los años veinte se vio acompañado también de una importante presencia de su cabeza visible en la sociedad y la política local. Mauro Alonso fue concejal y diputado provincial en varias ocasiones, vicepresidente de la Cámara de Comercio entre 1921 y 1924 y alcalde de Vigo entre enero de 1927 y abril de 1929²⁵. Su prestigio como gestor hizo que fuera llamado como árbitro en litigios internos o como consejero de empresas en situación comprometida, tal como fue el caso de la Vidriera Gallega, una importante fábrica de botellas establecida en Rande a principios de los años veinte. Fue además, con Ventura Cerqueira, Braulio Amaro, Joaquín Dávila Román, Santiago Martínez y la propia Federación Gremial de Patronos uno de los fundadores de la sociedad que se crea en 1927 destinada a la explotación del Depósito Franco vigués, que había sido concedido en 1918 pero cuya concesión no se había aprovechado por falta de iniciativa local²⁶.

Durante la guerra civil se mantiene e incluso crece ligeramente la sardina elaborada, con un máximo histórico en 1937, cobran cierto protagonismo los mariscos (berberecho y mejillón) y aumenta de forma notabilísima el bonito y el atún, que en 1938 llegan a convertirse en la principal producción del grupo conservero²⁷. Pero si la fabricación de las tres fábricas gallegas de Antonio Alonso Hijos aumenta en su conjunto de forma ligera el volumen de pescado y la facturación durante los

25 González Martín, Gerardo (2007), pp.171-205.

26 RMP, 22/182; Lebrancón (2008).

27 AAC, Archivadores Nuevos, nº1.





MODELOS DE DISPLAY PUBLICITARIO DE ANTONIO ALONSO, HIJOS

años de la guerra, los beneficios lo hacen de forma espectacular. En sus declaraciones para el pago del Impuesto de Beneficios Extraordinarios, la propia empresa declara haber obtenido un beneficio medio anual de 144.000 pesetas durante los tres años anteriores al 18 de julio de 1936, que se habrían convertido respectivamente en 448.000 en el primer año de guerra, 827.000 durante el segundo y 612.000 durante el tercero²⁸. La cruz de la moneda de la guerra, en este caso especialmente para Mauro Alonso, fue la muerte del mayor de sus hijos, Mauro, en el hundimiento del crucero Baleares, en el que también fallecería Humberto Fernández Cervera, hijo del conservero de Cangas Francisco Fernández Cervera²⁹

Antonio Alonso Hijos terminó la contienda con un balance que duplicaba al de preguerra, con sus cuatro fábricas trabajando al límite de su capacidad y como la más diversificada del conjunto de las mayores conserveras gallegas. Pero tratándose de una empresa familiar, y habiendo fallecido en 1935 Eloísa Giménez Cuenca, la viuda del fundador, tenía sin embargo una importante cuestión pendiente, la de la sucesión.

LA SEPARACIÓN DE MAURO ALONSO Y LA DIVISIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

El estallido de la Guerra Civil había aplazado la cuestión de la sucesión, pero acabada aquella, los diferentes estilos empresariales de Mauro y de Rodrigo y las diferencias típicas de las sucesiones no protocolizadas conducen ya en el año 1940 a la división de la empresa en dos nuevas firmas. Por una parte, quedará Mauro Alonso, a quien se le adjudicará la más importante de las fábricas de la familia, la del Areal, pero desprovista de sus talleres de maquinaria y de vacío, que pasarían a engrosar el haber de los demás hermanos. Además de con esta parte de la fábrica, que era la que se denominaba “fábrica antigua”, quedaría también con alguna de las marcas: “Antonio Alonso, hijos”, “Conservas Alonso” y “Conservas Antonio Alonso, hijos”. Los otros tres hermanos, Rodrigo, Antonio y Salvador, quedarían con el resto de los edificios industriales (Setúbal, Celeiro y Bueu), así como con toda la parte de la fábrica de Vigo que daba a García Barbón y parte alta de Serafín Avendaño, lo que es decir la parte en la que estaban ubicados los talleres mecánicos, de laterío, fábrica de llaves y carpintería. Dentro de su haber entrarían también las marcas “Palacio de Oriente”, “Albatros”, “La Corrida” y “Arosa”³⁰.

La división de la herencia, y de la empresa, la hacen en todo caso todos los afectados, con la intención de continuar en la actividad que había emprendido su padre. A este efecto, Rodrigo, Antonio y Salvador constituirán una nueva sociedad,

28 AHPP, Delegación de Hacienda de Vigo, leg. 11.311.

29 *Industria Conservera*, nº35, marzo 1938.

30 AHPP, Delegación de Hacienda de Pontevedra, leg. 11.311 y AAC, Asociados, cajas nº1 y 2.



MAURO ALONSO.—Vigo.-España
CONSERVAS DE PESCADOS

INDUSTRIA FUNDADA EN 1887

Antes de Antonio Alonso, Hijos, en Liquidación

Apartado, 184.—VIGO

Telegramas: "MAR"

ANUNCIO
 PUBLICITARIO DE
 CONSERVAS MAURO
 ALONSO

a los industriales, Mauro partía con desventaja. En efecto, su nueva empresa era lo que en otros entornos se denominaba una industria de fase, verticalmente desintegrada, lo que es decir, disponía de una fábrica muy grande en términos relativos, pero que lo único que tenía era el taller de lleno, dependiendo del mercado para todo el resto de sus procesos productivos. Esto no era un grave problema porque en Vigo existían proveedores de vacío, de cajas de madera o de llaves, de forma que Mauro pudo volver a poner pronto sus productos en el mercado. Pero lo que sí era una desventaja era el hecho de que la planta viguesa de la antigua empresa familiar era la más orientada hacia la elaboración de sardina, pues el bonito, el bocarte y el jurel, popularmente conocido en aquella época como "abisinio" por su exportación a Italia para su consumo por las tropas destacadas en la guerra colonial, se habían concentrado en Celeiro.

A partir de 1944 entrarían a trabajar con Mauro sus hijos Alejandro y Quintín, que poco a poco irían asumiendo la dirección de la fábrica viguesa, que se situaría pronto como un establecimiento de tamaño medio, sin que llegara nunca a alcanzar los niveles de facturación previos a la división familiar. Mauro fallecería en el año 1965, dejando diez hijos de los once que había tenido de su matrimonio con Margarita Gil Sequeiros. Por aquel entonces la fábrica de la calle Serafín Avendaño mantenía poco más de un centenar puestos de trabajo, una cifra semejante a la de la que en Guixar poseían sus hermanos, que en todo caso casi triplicaban esta cifra en la de Bueu³². En las clasificaciones que se comenzaron a hacer a finales de los años cincuenta para el pago de impuestos por el sistema de la llamada evaluación global la firma de Mauro Alonso ocupaba en 1959 el número 12, con una base impositiva que representaba aproximadamente la mitad de la de sus hermanos, que ocupaba el

de carácter limitado, bajo la denominación de Conservas Antonio Alonso³¹. Mauro continuará en el negocio como empresario individual. La historia volvía a comenzar.

En el período que se abría con el final de la guerra, caracterizado en el sector conservero por la escasez de hojalata y aceite y por el intervencionismo cuartelario del producto, y en que la escasez de sardina en las rías a partir de 1945 causaría todavía nuevos problemas

31 RMP, 34/150.

32 Servicio Sindical de Estadística (1962).



VISTA
PANORÁMICA
DE BUEU

número 7³³. El mayor de ellos, Mauro, había muerto como ya hemos dicho en el hundimiento del acorazado Baleares durante la Guerra Civil y serían Quintín y Alejandro los que se verían abocados a buscar una fórmula para la continuidad de la empresa familiar. Con este objetivo, la firma de los herederos del antiguo alcalde de Vigo se transformaría en 1967 en una sociedad anónima con un capital de quince millones de pesetas, en la que además de los hermanos Alonso Gil entrarían también los cuñados Luis Kaifer Asenjo, José de la Gándara Llanos y Carlos Dotras Lamberti, los dos últimos de familias de rancio abolengo conservero, que en todo caso nunca tendrían aquí funciones ejecutivas. Los graves problemas que atraviesa el sector durante los años sesenta, iniciados con el problema del metílico y la caída de las ventas a que dio lugar durante los años siguientes y unas necesidades de capitalización difíciles de cumplimentar, así como el coste de oportunidad de la utilización de unas instalaciones que se situaban ahora en el mismo centro de la ciudad llevaron al cierre de la empresa en la primera mitad del año 1973³⁴.

La firma de los otros tres hermanos, Rodrigo, Antonio y Salvador, presentaba unas mejores perspectivas. Tres fábricas, talleres de vacío, de maquinaria y de madera, y una diversidad de productos más adecuada para enfrentarse a la crisis sardinera de 1945-55. Pero ya antes, durante los años de la Segunda Guerra Mundial había dispuesto de una ventaja magnífica: la de poder exportar, como la mayor parte de las fábricas gallegas, a Alemania e Italia desde puertos y estaciones españolas, al tiempo que lo hacían a Inglaterra desde su fábrica de Setúbal. El problema, que

33 AAC, Archivador Correspondencia Delegación Hacienda.

34 AAC, Asociados, Archivador nº1.



se habían quedado sin fábrica en Vigo. A este efecto decidieron construir una gran fábrica nueva en la bajada de Ríos, y mientras tanto trabajar provisionalmente en otra que en el barrio de Guixar habían comprado a Roberto Alonso Lamberty en el verano de 1941³⁵. La empresa siempre se mantuvo en beneficios, aunque fueran más bien reducidos durante el transcurso de la segunda mitad de los cuarenta y comienzos de los cincuenta, y no pudiera nunca con los recursos obtenidos de su actividad financiar la terminación del nuevo establecimiento de Ríos, que nunca llegaría a trabajar. En todo caso, consiguió, en unos años en que las empresas gallegas del sector exportaban muy poco, colocar cantidades relativamente importantes de su producción en el mercado internacional. En los ejercicios 1947-48 y 1949-50 vendió en el exterior cifras en torno al 37 y 43% de su facturación respectivamente: Cuba, que era uno de sus tradicionales países clientes desde la época del fundador, seguía siendo por estos años el principal consumidor exterior. En cuanto al mercado interior durante los años finales de la década de los cuarenta, Barcelona, Madrid y Valencia eran las plazas españolas que absorbían mayores cantidades de los productos de Conservas Antonio Alonso Hijos³⁶.

Así como Mauro Alonso siempre se mantuvo al frente de su nueva empresa, sus hermanos lo hicieron en medida diversa en la suya. Rodrigo, Antonio y Salvador compaginaron la actividad en Conservas Antonio Alonso con otras iniciativas y actividades por su propia cuenta, lo que hizo que en la gestión diaria de la firma fueran cobrando influencia los dos gestores ajenos a la familia que formaban

35 AAC, Asociados, archivador nº1, carta de Antonio Alonso SL á UFC de 29/8/1941.

36 AHPP, Delegación de Hacienda, leg. 11.311.

parte del equipo directivo, una influencia que se fue consolidando además a medida que los tres propietarios iban cediendo participaciones a sus hijos

Rodrigo, Antonio y Salvador se habían casado, respectivamente con Petra Fariña, Elisa Meléndez y Caridad La Rosa, por lo que los tres grupos familiares destinados a heredar la propiedad Conservas Antonio Alonso eran los Alonso Fariña, Alonso Meléndez y Alonso La Rosa. De ellos, habían sido desde el principio los segundos, los Alonso Meléndez los que más se habían ligado al negocio conservero. De hecho Guillermo Alonso Meléndez se había establecido en Setúbal en 1940 para dirigir directamente la que se había convertido en principal fábrica de la empresa familiar en un momento de grandes perspectivas exportadoras como era el de la Segunda Guerra Mundial. Pero ya durante la segunda mitad de los cuarenta tanto Guillermo como Antonio Alonso Meléndez compaginarían su dedicación a la empresa familiar con iniciativas propias. Primero fue Antonio que fundó una nueva fábrica de conservas en Portosín y luego sería Guillermo, que compraría una en Cambados. El tercer hermano, Rubén, casado con una hija de Eugenio Calderón Montero Ríos, presidente de SNIACE y empresario muy relacionado con el textil catalán, marcharía a vivir a Barcelona.

El caso de Antonio Alonso Meléndez resulta representativo de los problemas que tenían que enfrentar los empresarios de la época para entrar en un sector como era la conserva. Cuando Antonio decide establecerse por su cuenta, toma dos tipos de iniciativas. La primera, montar la fábrica, a cuyo efecto comienza ya a principios de la década a edificarla en Portosín en el solar de una antigua salazonera de la familia Roura, una tarea que da por finalizada en 1947³⁷. Pero cuando la fábrica está en situación de producir, tiene que emprender un segundo tipo de iniciativas, las destinadas a conseguir los cupos de aceite y hojalata necesarios para la fabricación. Con esta finalidad se verá forzado a comprar una empresa en Pobra do Caramiñal (Conservas y Salazones Pialso) y a arrendar otra que en Marín tenía un médico vigués (Luis Patiño) y que posteriormente pasaría a Conservas Gama. En ninguno de estos últimos casos tenía Antonio Alonso la mas mínima intención de producir nada, pero la obtención de cupos era una condición sin la cual era imposible entrar en la industria. Finalmente la fábrica de Portosín empezaría a trabajar bajo las marcas “Mar del Sin” y “La Gordita Pancha” la sardina, xouba, el berberecho y diversos moluscos durante poco más de una década, hasta que en 1960 Antonio venda la fábrica a Daniel Vázquez.



D. GUILLERMO
ALONSO
MELÉNDEZ

37 Mariño del Río (1996), p. 126.

Por su parte Guillermo había tratado, a su regreso de Setúbal y en colaboración con su hermano Rubén Alonso de establecer una fábrica nueva en Muros. A este efecto habían solicitado los correspondientes permisos en noviembre de 1945, pero ante el alud de reclamaciones típico de estos casos, la sección de Nuevas Industrias de la Dirección General de Industria resolvió en agosto del año siguiente aplazar sine die la autorización³⁸. Guillermo decidió entonces alquilar la fábrica que en el muelle de Cambados tenía Amador Mourino, donde trabajaría durante nueve años hasta que en 1956 se la vende a Conservas Galbán³⁹. Precisamente aquel año, Guillermo asumiría la presidencia de la Unión de Fabricantes de Conservas en la que se mantendría durante seis años, hasta el de 1961. Guillermo Alonso Meléndez también había participado en la fundación en 1953 de la Sociedad Anónima Pesquera Industrial Gallega (S.A.P.I.G.), en la que el protagonismo ejecutivo correspondería a José Barreras Puente⁴⁰.

CONSERVAS ANTONIO ALONSO, DE LA APATÍA A LA RESURRECCIÓN

Las dificultades para la renovación del equipo capital que habían sufrido todas las empresas del sector durante los años de la autarquía habían afectado no solo manteniendo un grado de mecanización relativamente inferior a los países competidores en las tareas de manipulación, envasado y cierre del pescado sino también en la fabricación de envases, circunstancia esta última que se traducía en un elevado porcentaje de fichas, que era como comúnmente se denominaba en el sector a los envases defectuosos. Por eso, cuando se produce la relativa apertura de la economía española de finales de los años cincuenta, los conserveros que todavía mantenían taller de vacío, se vieron obligados a modernizarlos, o en caso contrario, a cerrarlos. En una situación como la que atravesaba el sector por aquellos años pocas empresas estaban en disposición de emprender las inversiones precisas para lo primero, de forma que la mayor parte de las empresas viguesas se mostraron favorables a un acuerdo con la empresa francesa Carnaud para establecer una gran fábrica de envases en Vigo, con maquinaria moderna, con una productividad muy superior a la de las existentes y con un porcentaje de fichas muy inferior. Conservas Antonio Alonso fue una de las primeras empresas que apoyaron el nuevo proyecto, en el que también entraron Curbera, Alfageme, Gándara y Haz, Thenaisie, Daniel Vázquez, Cerqueira, Figueroa, López Valcárcel, Pita, Comercial Vigo, y, después de algunas dudas, Massó y La Guía. Carnaud Galicia, S.A. se constituyó finalmente en el otoño de 1961, absorbiendo los principales talleres de vacío, que

38 AGA, Nuevas Industrias, caja 5.672.

39 AAC, Asociados, Archivador nº5.

40 RMP, 61/52.

existían en Vigo, lo que es decir los de Conservas Antonio Alonso y José R. Curbera, incluyendo también el personal a ellos afecto⁴¹.

Las ventajas percibidas en la política de cooperación para la externalización de la elaboración de envases que había representado la constitución de Carnaud animó al grupo de conserveros vigueses que habían impulsado aquel proyecto a desarrollar nuevas estrategias de colaboración que permitieran beneficiarse colectivamente de las economías de escala que su relativamente pequeño tamaño les vedaba. En el ámbito de los proveedores, por ejemplo, existía un ahorro importante en centralizar las compras de productos como el aceite o los ingredientes de las salsas. Pero es que además, en un momento como eran los años sesenta en los que el sector estaba tratando de buscar productos substitutivos de una pesca tradicional en crisis, la colaboración era especialmente importante. Si se trataba de importar atún, por ejemplo, era difícil que un pequeño o mediano fabricante pudiera dar salida a un barco completo del escómbrido; la colaboración también aquí se imponía. Con tal objetivo, inicialmente el de centralizar compras, al que se añadirían otros posteriormente, el mismo grupo de industriales vigueses constituiría Facore (Fabricantes de Conservas Reunidos) en el año 1965.

Pero incluso con estos elementos racionalizadores la situación general del sector a mediados de los sesenta era sumamente complicada, tal como ya hemos indicado al referirnos a la otra rama familiar, la de los descendientes de Mauro Alonso. Y además, también a semejanza de aquella, Conservas Antonio Alonso se tuvo que enfrentar por esos años al problema de la transición generacional. En 1965 fallece Rodrigo Alonso Jiménez Cuenca⁴², al tiempo que sus dos hermanos Antonio y Salvador contaban ya con 79 y 70 años respectivamente. El traspaso de poderes no podía esperar, aunque una parte de la dirección estuviera encomendada en aquel momento, como ya hemos indicado, a gestores ajenos a la familia. Dos de los Alonso Meléndez, Antonio y Guillermo⁴³, fallecerían también en los años 1965 y 1966 respectivamente. De los seis socios que tenían firma en la empresa, los tres de la segunda generación y uno de cada rama de la tercera, habían fallecido dos y otros dos superaban los setenta años.

Hacia 1965 la fábrica de Guixar, que se había abierto con carácter provisional en 1941 mantenía la misma provisionalidad que un cuarto de siglo antes. Su organización interna, como ocurría también con la de Bueu, había sido pensada para una industria que se había transformado notablemente, y sin que hubieran mediado las inversiones necesarias, una y otra tenían una productividad muy baja.

41 Dirección General de Industria, Consejo Superior de Industria, Informes Anuales, nº57 (1960), pp. 158-9.

42 *Industria Conservera*, octubre 1965.

43 *Industria Conservera*, nº325 (1966).



CHAPA
PUBLICITARIA
MARCA PALACIO
DE ORIENTE

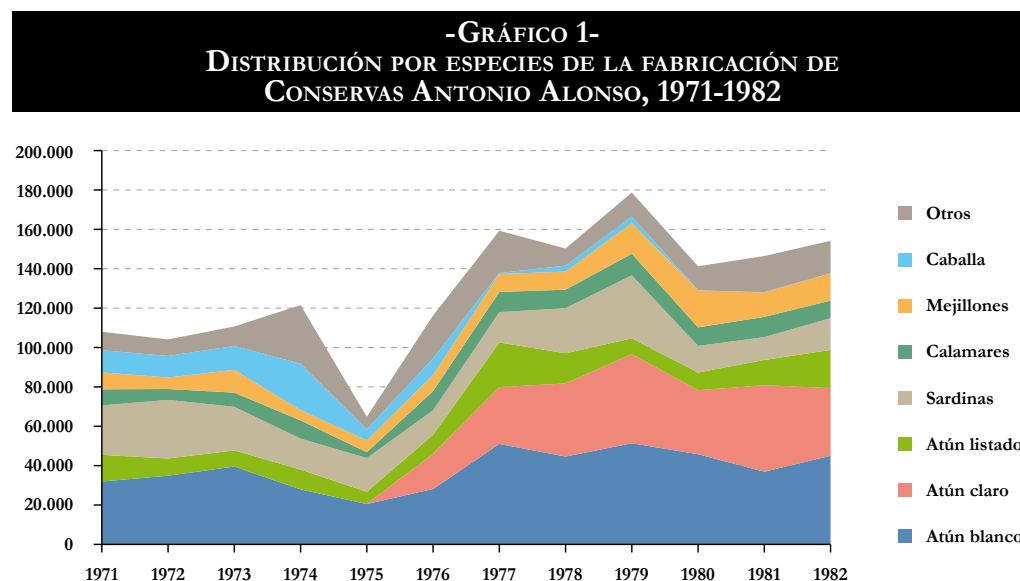
La planta de Celeiro se había instalado allí en los años veinte buscando el bocarte y el bonito, pero en la segunda mitad de los sesenta el primero raramente pasaba Estaca de Bares y el segundo escaseaba incluso en el Cantábrico. Sólo la fábrica de Setúbal, en aquel momento la más importante del grupo mantenía una producción aceptable. Hasta aproximadamente 1964 su principal mercado había sido Venezuela, hacia donde exportaba básicamente conservas de túnidos, aprovechando el fuerte prestigio de que allí disfrutaba la marca Palacio de Oriente. Las dificultades a la importación que el país latinoamericano estableció a partir de la devaluación del bolívar de 1964 limitaron las exportaciones hacia aquel mercado, lo que había inducido a Conservas Antonio Alonso a buscar nuevas formas de rentabilizar el tirón de la marca. A este efecto establecieron un acuerdo con el grupo venezolano Productos del Mar, que disponía de una fábrica de conservas en Cumaná, por el que la empresa española cedía la utilización de la marca a cambio de un royalty, que duraría hasta comienzos de los años ochenta.

La pérdida del mercado venezolano para la fábrica de Setúbal forzó a los Alonso a buscar otros mercados que lo sustituyeran así como mecanismos para aumentar su cuota en el mercado interior portugués. A este último efecto llegó a un acuerdo con una conservera portuguesa, Cofaco, que disponía de una marca prestigiada, Bom Petisco, y con la Empresa de Pesca de Aveiro, que disponía de barcos en Azores y Angola, lo que representaba una excelente apuesta tanto para el suministro del tradicional atún blanco como de las nuevas especies tropicales de túnidos que se estaban empezando a hacer un lugar en las conservas españolas y portuguesas. Las tres empresas constituyeron Coresa (Conserveros Reunidos), para la distribución bajo la indicada marca de los productos de todos los socios. El acuerdo se mantendría durante casi veinte años, lo que es decir hasta comienzos de los ochenta. En el ámbito de la exportación la fábrica de Setúbal no consiguió alcanzar las cifras de la época venezolana, pero sí reforzarse en mercados como el suizo, de forma que conseguiría que sus ventas en los mercados exteriores se estabilizaran alrededor del 30% de su fabricación durante los años setenta.

En 1969 entraría como consejero delegado de la empresa Guillermo Alonso Jáudenes, hijo del prematuramente fallecido Guillermo Alonso Meléndez y de Amelia Jáudenes Sarmiento, ligada a la casa de banca Jáudenes Bárcena. Había estudiado derecho en Madrid y había regresado a Vigo al fallecimiento de su padre, poniéndose entonces a estudiar contabilidad y balances, al tiempo que comenzaba a trabajar en SAPIG (Pesquera Industrial Gallega, S.A.), la empresa pesquera que presidía José Barreras Puente, de la que había sido socio su padre. Ligado al sector

conservero no solo por herencia paterna sino también por matrimonio con una hija de José Curbera Alonso, asumiría la dirección de la empresa tras conseguir un amplio consenso entre los demás socios de la firma familiar.

Conservas Antonio Alonso atravesaba en aquel momento una situación ambivalente. Bien situada en Portugal, merced a los acuerdos a los que nos hemos referido, producción y productividad en sus fábricas gallegas se situaban bajo mínimos. Sin resolverse los problemas a los que ya nos hemos referido en Vigo, Bueu y Celeiro, estas tres no representaban ni la mitad de la facturación de la fábrica de Setúbal. En esta tesitura Guillermo Alonso se propuso devolver el pulso a la empresa familiar, a través de una reestructuración y modernización del conjunto de sus plantas y de una mayor especialización de cada una de ellas. Una de las primeras medidas tomadas por el nuevo gestor fue la de cerrar en el año 1971 la planta de Guixar, que había funcionado provisionalmente durante casi treinta años. Celeiro se especializaría en la elaboración de túnidos, pasando Bueu a ocuparse del resto de las producciones, estableciéndose la dirección y oficinas en Vigo.



FUENTE: ACAA, Memorias mecanografiadas años correspondientes

Pero la racionalización de la estructura de la empresa no era más que un primer paso en un sector que atravesaba una situación crítica desde la apertura de comienzos de los sesenta. Y la cuestión del mix de producto y del origen de sus componentes pesqueros estaba apareciendo como una cuestión clave para la supervivencia. Algunas empresas estaban comenzando a apostar por una estrategia basada en la especialización en el atún tropical, otras en la elaboración de ma-



DESCARGA DE
ATÚN A BORDO
(FOTO BAPTISTA)

ducto en ellos, y el de mantener en el conjunto de estos últimos un lugar importante para las especies más tradicionales, como el bonito y la albacora, frente a la invasión que se estaba produciendo de las nuevas especies tropicales. Tal como se puede ver en el Gráfico nº1, entre 1971 y 1982 la producción de la empresa aumentó en casi un 50%, a pesar del fuerte bache de 1975. Sería precisamente a partir de aquel año cuando los túnidos que hasta aquel momento no habían superado nunca al conjunto de las demás producciones pasarán a hacerlo. Esta arrancada representaba la entrada del atún claro de origen tropical en las producciones de la empresa, con lo que la compañía se incorporaba a la tendencia general del sector, pero sin que ello significara -como ocurrió en algunas firmas- el abandono de los tradicionales bonito y atún blanco, cuya producción incluso crecería ligeramente durante los años siguientes (Véase Gráfico nº1).

No solo crecería la producción de la empresa por estos años sino que este crecimiento descansaría en buena parte en una renovada presencia en el mercado exterior. Conservas Antonio Alonso pasaría de representar poco más del 2% de las exportaciones gallegas de conservas en 1966 a un 8,5 en 1973, un éxito que se apoyaría en los mercados suizo, donde su principal cliente era la cadena Migros, y en los Estados Unidos, donde a través de un antiguo representante en la Cuba anterior a la Revolución había pasado a vender a tres de los más importantes distribuidores hispanos en Chicago, Miami y Nueva York.

El segundo pilar de la estrategia sería la apuesta por el mercado como lugar de provisión de la materia prima. Alonso, al igual que Albo, por ejemplo, no optaría por la integración vertical en el ámbito del mejillón, que continuaría comprando a los cocederos, sin adquirir bateas propias. Y tampoco lo haría en el del atún, para el que desecharía la compra de buques o la participación en empresas armadoras, para aprovisionarse de las nuevas especies que se estaban imponiendo

riscos o de cefalópodos, en muchos casos de importación, otras manteniendo sus pautas tradicionales de envasado; unas descansaban en el mercado, otras adquirirían bateas o atuneros. Alonso optará por orientar su estrategia sobre dos pilares fundamentales. El primero de ellos, el de mantener en su oferta una cierta primacía de los túnidos en cuya elaboración habían sido pioneros en Galicia. Pero con dos matices, el de no basar toda la estrategia de pro-

en el mercado internacional; compraría a las empresas especializadas, bien directamente, o bien en un primer momento a través de Facore. La cuarta generación del negocio mantenía así la fidelidad a la política que había seguido la segunda, cuando en los años veinte se había diferenciado del modelo Curbera, y había apostado por recentrarse exclusivamente en la actividad transformadora renunciando a la entrada en otras fases del ciclo de valor del producto.

Con el fallecimiento en 1973 de Antonio Alonso Giménez-Cuenca, quedaba solo Salvador como miembro de la segunda generación en la empresa, lo que impulsaría pronto a la conversión de la antigua sociedad limitada en sociedad anónima, algo que se llevaría a efecto en el año 1977. Por aquel entonces la firma tenía 22 socios, de los que la mayor participación correspondía, según cabía esperar, al citado Salvador, repartiéndose el resto entre los miembros de la tercera y, ya, cuarta generación. Jorge Alonso La Rosa y Guillermo Alonso Jáudenes asumirían la dirección general de la nueva sociedad anónima.

En los años siguientes se produce un esfuerzo por prestigiar la marca propia, fundamentalmente Palacio de Oriente, pero al mismo tiempo, y en una época de fortísimo avance de la gran distribución, no se desecha la fabricación para marcas de distribuidor, y ya en la segunda mitad de los setenta se empieza a vender bajo los distintivos de Simago primero, de Continente más tarde, y posteriormente a otros grandes distribuidores, todo ello sin abandonar nunca la marca de fabricante.

En los años 1992-1993 la empresa aborda una “profunda modernización de sus líneas de mejillón, cefalópodos y túnidos, así como de los procesos de embalaje”⁴⁴ y ya al final de la década cierra su octogenaria planta de Bueu y abre una nueva en el polígono industrial de Castiñeiras. Mientras tanto los hijos de Guillermo Alonso Meléndez, los Alonso Jáudenes irían adquiriendo las participaciones de los miembros de las otras dos ramas familiares hasta llegar a la situación actual en la que representan más del 90% del capital social.

En la actualidad Conservas Antonio Alonso se sitúa como una empresa de tamaño medio dentro del sector, con una buena posición en el mercado, a cuyo frente continúa Guillermo Alonso Jáudenes, y que ha integrado ya en su dirección a la quinta generación de la familia fundadora. Se trata de una típica empresa familiar en la que la propiedad corresponde a los hermanos Alonso Jáudenes y la gerencia a una de sus ramas. Retomando la tradición de la época de la segunda generación, Guillermo Alonso ha tenido una importante presencia pública en la economía viguesa, pues ha sido presidente de la Confederación de Empresarios durante 16 años y presidente de Caixanova durante ocho. A Conservas Antonio Alonso corresponde hoy el orgullo de ser, de entre las empresas conserveras nacidas en Galicia -y nacidas como tales conservas herméticas-, la más antigua de todas.

44 Alimarket, Informe anual de alimentación no perecedera, 1993.

PIE DE FOTO
????

