

I.- INTRODUCCION.

El sector pesquero gallego, como el nacional, ha sido analizado en múltiples ocasiones, pero quizá en algunos casos de una forma parcial. Es decir, si distinguimos tres grandes bloques dentro del sector: a) subsector extractivo o productor, b) subsector comercial, y c) subsector industria transformadora, la tendencia seguida a veces es el análisis individual de cada apartado, dada la complejidad y amplitud del tratamiento conjunto del problema. Ello no sería criticable si no fuese porque se olvida la gran interdependencia de los tres subsectores antes señalados, sobre todo a la hora de plantear posibles soluciones o alternativas. Las actuaciones llevadas a cabo en uno de ellos pueden influir de manera notable, positiva o negativamente, en otro.

En una zona pesquera tan importante como es Galicia -representa el 46,5% del tonelaje total nacional de pesca desembarcada en 1.981, alcanzando su valor el 36,9% del total-, la apreciación anterior es muy interesante, tanto más cuanto la situación en la que se encuentra actualmente el sector en su conjunto no es favorable.

Dado que los dos puntos principales desencadenantes de la crisis, alza continuada de los costes y nuevo orden pesquero internacional, son irreversibles, para atenuar su influencia se invoca una "reestructuración de la flota". Y aquí es donde no habría que olvidar una "reestructuración de los canales de comercialización y de la industria transformadora de productos pesqueros". Sin la una pierde parte de su operatividad la otra. Los costes del conjunto son más elevados, pero con toda probabilidad los beneficios a largo plazo los compensarán.

Esta segunda reestructuración citada es, probablemente, la más relegada, incluso por algunos de los que se beneficiarían de ella: los productores o armadores. Estos, quizá, no han comprendido el valor que tiene para ellos la misma, entendiendo que solo añadiría complicaciones y dificultades al ya precario estado en que se encuentran. En capítulos posteriores se intentará llegar al planteamiento contrario.

II.- PROCESO DE COMERCIALIZACION INTERIOR DE LA PESCA.

Aunque en la actualidad la proporción de pescado congelado que se introduce en el mercado español ha aumentado, el pescado fresco sigue ocupando un lugar predominante en el proceso de comercialización interior (1). Por ello, y en adelante, cuando se hable de pescado, sin ninguna especificación más, será referido al fresco y al análisis se centrará en la comercialización del mismo.

Conviene señalar, en principio, tres realidades que caracterizan el caso español:

1. La pesca desembarcada por la flota española se destina casi en su totalidad directa o indirectamente al consumo humano. La industria reductora (harinas de pescado, aceite, etc.) tiene escasa importancia cuantitativa.
2. La población española, además de ser una gran consumidora de pescado (2), está acostumbrada a una gran variedad de especies, no coincidiendo prácticamente en gustos con el resto de Europa.

3. El actual proceso de comercialización del pescado conlleva un elevado costo, y su incidencia sobre la producción y el consumo es negativa. La calidad del servicio comercial es baja, desarrollándose con deficientes condiciones físicas, técnicas e higiénico-sanitarias.

Antes de continuar introduciré una breve explicación de la actual red comercial del pescado en España (ver cuadro 1). Todos los canales señalados son utilizados, pero el más importante, en cuanto volumen de ventas, es el central (línea roja). La función comercial se desarrolla como sigue:

El armador-productor, al llegar su barco a puerto, y para vender su producto, debe pasar "obligatoriamente" por la lonja de contratación donde, por el procedimiento de subasta a la baja e inmerso en cierto oscurantismo, se asignan los diferentes lotes bien a la industria, a los mayoristas o, en su mayor parte, a los "exportadores" (3).

Entre estos últimos hay que distinguir: a) el "exportador en firme", compra y envía especies, cantidades y calidades previamente determinadas y a unos precios prefijados con sus clientes; b) el "exportador a comisión" (la mayoría, adquiere y envía, por su cuenta y riesgo, la cantidad y calidad de pescado que él estima oportuna según sus informaciones y en espera que sus demandantes en los mercados centrales obtengan por el producto el mejor precio posible; y c) el "exportador agente-representante", cobra una comisión por adquirir en lonja lo que sus representados le demandan, como mero intermediario.

La industria transformadora, que también acude a la lonja, se centra en especies y calidades muy determinadas y su actuación puede provocar, si les interesa, grandes alteraciones en los precios de dichas especies.

Los mayoristas que compran directamente en lonja pertenecen, normalmente, a la plaza donde está situado el Puerto, su actuación se limita a la misma y a su área de influencia, y es escasa su importancia en cuanto a volumen de producto y fijación de precios se refiere.

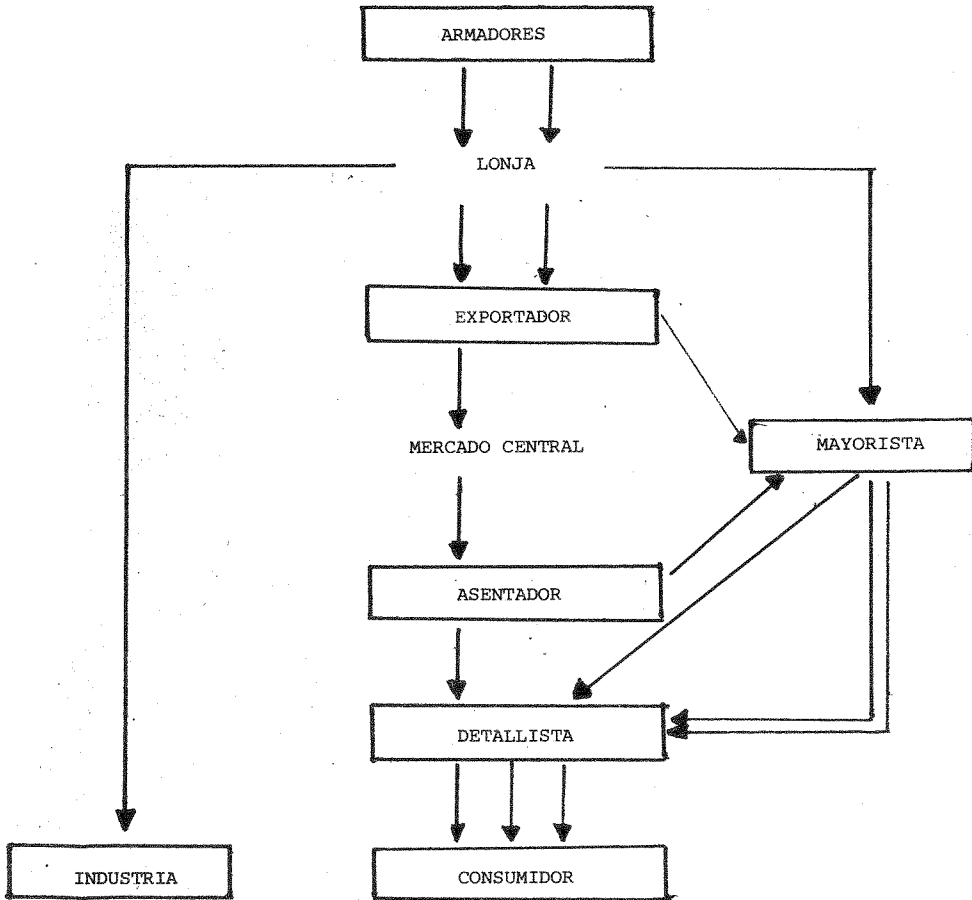
Como ya se ha señalado, la mayor parte de la producción se canaliza vía exportadores, y dentro de ellos los que trabajan a comisión. Estos son los que envían el pescado al tercer escalón comercial: los asentadores del mercado central o los mayoristas de la localidad correspondiente cuando en ésta no exista mercado central. El papel más importante lo desempeñan los primeros. Esta figura es un mero intermediario que, a cambio de una comisión, pone el producto de los exportadores a disposición de los detallistas, reexpedidores o mayoristas que acudan a su puesto, previa fijación del precio que crea conveniente. Después de efectuar las transacciones, deduce costos y comisión y envía la liquidación final al exportador.

El cuarto escalón de la cadena es el minorista, aunque al mercado central también acuden mayoristas y reexpedidores que son solo mediadores y actúan en la plaza y el área de influencia de la misma, que puede llegar a ser muy amplia (a Sevilla llega pescado reexpedido desde Madrid). El minorista, después de aplicar el margen comercial autorizado sobre el precio de adquisición, pone el producto a disposición del consumidor.

De la exposición precedente se infiere:

1. El armador-productor mantiene una particular y débil posición en una inadecuada cadena comercial, que le impide trasladar hacia delante los incrementos de costos que sufre (combustible, salarios, seguridad so-

CUADRO 1.- CANALES DE COMERCIALIZACION.



Canales posibles
de
Comercialización

- cial, cánones, etc.) e incluso ve predeterminadas, por intereses ajenos, las especies y calidades que debería capturar.
2. El exportador es, muchas veces, solo un delegado de los asentadores de los mercados centrales. El asume todos los riesgos a cambio de un margen de beneficios no siempre satisfactorio, su desinformación es grande, el precio de venta del producto y la liquidación de la operación la realizan los asentadores, por tanto su dependencia de estos últimos es casi total en muchos casos. Su posición es mejor y su fuerza mayor cuanto más volumen de ventas controlen, como es evidente.
 3. La figura central de todo el proceso es, por tanto, el asentador. Como conocedor de la demanda potencial (vía detallista) puede orientar la oferta (vía exportadores) para conseguir el equilibrio que más le pueda favorecer en un momento dado. No asume riesgos ni costes importantes, y por su posición "privilegiada" puede trasladar hacia delante o hacia atrás los costes y márgenes correspondientes, según sus intereses. Por todo ello cuenta con una situación financiera mucho mejor que cualquiera de los otros sujetos del proceso, lo que le permite, incluso, especular en algunas ocasiones.
 4. El consumidor es el sujeto pasivo de toda la cadena comercial, soporta elevaciones o fuertes oscilaciones precios y reducción de especies ofrecidas cuando conviene, sin ningún papel protagonista en todo el proceso.

El objetivo previo de los intermediarios comerciales citados es predeterminar cuantitativa y cualitativamente la oferta de pescado, aunque esto conlleve el desabastecimiento, sobre todo de calidad y especies, de la demanda potencial.

El oscurantismo real y provocado en que se desarrollan la mayoría de las operaciones abre la posibilidad de actuaciones especulativas de cada uno de los sujetos que intervienen, con los consiguientes resultados generales negativos. A esto hay que añadir que dada la aleatoriedad e irregularidad natural de los desembarcos, la diversidad de especies existentes y la repercusión del factor tiempo sobre la calidad de una misma especie, todos los agentes implicados pueden realizar mezclas y "preparaciones" comerciales para obtener un precio mayor.

III.- ALTERNATIVAS AL PROCESO COMERCIAL ACTUAL.

En principio se podrían estructurar dos grandes vías de asociación: la primera sería la reorganización, clasificación y control de la actual cadena comercial, y la segunda la creación de una red comercial paralela que pusiese en contacto directo asociaciones comerciales de productores con asociaciones de detallistas, acortando la función comercial. Esta última ha sido ya experimentada en alguna ocasión con escaso éxito, lo que no implica su inutilidad sino que explica su dificultad. Ambas alternativas no son excluyentes, e incluso convendría su simultaneidad como potenciadora de la competitividad.

En cualquier caso, una racionalización, económica y técnica, de la función comercial de los productos pesqueros impone unas acciones imprescindibles:

- a) Tipificación homologada del pescado. La clarificación de un mercado pasa inevitablemente por una identificación precisa de los productos, hecho este que el actual tráfico pesquero no contempla. Se debe proceder

a la reglamentación comercial del pescado según especies, tamaño y frescos (la Comunidad Económica Europea ya ha comenzado esta tarea) (4). Incluso se debería llegar, a largo plazo, al etiquetaje de todas las partidas que se comercializasen, indicando la mayor cantidad de datos posible que ayudara a realizar el mínimo control imprescindible.

- b) Claridad y fiabilidad de la información entre los distintos puntos de venta -principales puertos cabeceras de tráfico interior de pescado y mercados centrales receptores más importantes-. Ello se conseguiría con la introducción de la informática en el proceso comercializador: mecanización de la subasta y colocación de terminales de información en los principales puertos conectadas con los mercados centrales. Con esto se obtendría, a si mismo, una base de datos fiables y puntuales para la elaboración de estadísticas adecuadas bajo criterios unificados, que son también muy necesarias.
- c) Regulación de la oferta en origen, mediante instalaciones frigoríficas adecuadas y/o contenedores de salmuera para su utilización por los productores, no por los intermediarios. Se necesitaría, por supuesto, no solo un control, técnico e higiénico-sanitario estricto de los productos depositados en ellos, sino también unos medios de financiación de stocks para que los armadores pudiesen hacer frente al pago de sus costes inmediatos (salarios, compra de nuevos inputs, etc.).
- d) Fijación de un sistema de precios que actúe como garantía de unos ingresos mínimos para el armador, limitando las bruscas oscilaciones de precios y evitando, en cierta medida, las acciones especulativas, restando incertidumbre al proceso.

El incremento de la renta per cápita en los últimos años (5) y su influencia en los hábitos de consumo, la atomización de la oferta pesquera, su diversidad e irregularidad natural, la incorporación del sistema de frío en este sector y el marcado individualismo de los agentes intervinientes en el proceso han sido utilizados para su beneficio por algunos intermediarios comerciales, que como figuras centrales controlan oferta, demanda y, en consecuencia, precios.

Ante cualquier reforma o alternativa del actual proceso de comercialización de los productos pesqueros se debe tener en cuenta que la "aceptación generalizada" de las condiciones "determinadas" en que se desarrolla va a provocar una reacción, sobre todo en ciertos escalones de la cadena, que podría inutilizar cualquier medida si antes no es debidamente estudiada y sopesada, y si no se busca un equilibrio cierto y seguro de la situación que se pretende crear.

Lograr un sistema de comercialización del pescado más adecuado y eficaz es de gran importancia para Galicia, pues no se puede olvidar que:

- 1.- A nivel nacional, el 80% del tráfico interior pesquero procede de cinco provincias: La Coruña, Guipúzcoa, Pontevedra, Cádiz y Huelva.
- 2.- Alrededor de la mitad del total desembarcado en las provincias de La Coruña y Pontevedra son objeto de tráfico interior de pescado fresco.
- 3.- La región noroeste representa el 43,4% del total nacional de tráfico interior.
- 4.- El 45,5% de dicho tráfico se canaliza hacia Madrid y Barcelona, que destacan así, no solo como grandes centros consumidores, sino también como centros estratégicos redistribuidores de pescado.
- 5.- El 45,8% del tráfico provincial pontevedrés -cuya cabecera de tráfico es evidentemente el puerto de Vigo- se dirige a Madrid y el 34,3% a

Barcelona. En el caso de La Coruña las cifras son: el 30,4% para Madrid, el 17,4% para Barcelona y el 25,9% para Vizcaya, Valencia, Oviedo, Orense, Zaragoza, Burgos, León, Guipúzcoa, Valladolid, Alicante, Salamanca, Palencia, Zamora, Avila, Cuenca y Segovia (6).

IV.- ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES.

A la vista de lo dicho anteriormente podemos concluir que probablemente se está produciendo el estrangulamiento de un sector productivo como consecuencia de su débil y especial situación en un peculiar proceso de comercialización, lo cual conlleva repercusiones sociales y económicas negativas.

Unos precios mínimos garantizados y la posibilidad de regular la oferta en origen serían posibles soluciones, pero conllevan una premisa: la actuación conjunta y solidaria de los productores, difícil pero no imposible.

Previendo esa necesidad, la Comunidad Económica Europea, desde el momento que inició la construcción de la Europa Azul, fomentó la creación de las llamadas "Organizaciones de Productores", a través de las cuales se fijarían los planes de pesca para adaptar la producción al consumo e intervenirían, además, en la normalización de las capturas, comercialización de la producción y regulación de precios; la constitución de estas organizaciones supondría la posibilidad de obtener diversas ayudas comunitarias, como prioridad en las facilidades para la inversión, apoyo y ayuda a su funcionamiento en principio y ayudas de intervención. Hoy en día son una realidad en el sector pesquero europeo.

Desde que España presentó la demanda de adhesión a la C.E.E. apenas se había hablado de las tan necesarias organizaciones de productores hasta hace relativamente poco tiempo. El subsector extractivo español no cuenta con una entidad que le represente en su totalidad, que abarque todas las modalidades, aunque sí cuenta con organizaciones diversas a nivel nacional: Federación Nacional de Cofradías de Pescadores, Unión Nacional de Cooperativas del Mar, Federación Española de Armadores de Buques de Pesca, ...; pero todas tienen carácter sectorial.

Poco a poco se va tomando conciencia de lo necesarias que son dichas organizaciones de productores y así, por ejemplo, en 1.981 la Federación de Cofradías de pescadores pidió su reconocimiento por parte de la C.E.E. como tal, al igual que para las Federaciones no integradas en ella, si cumplen los requisitos imprescindibles.

El proceso de creación de estas organizaciones es lento y complicado técnicamente, pero en la actualidad se están realizando ya los estudios pertinentes por varios estamentos interesados y se espera que a corto plazo sean una realidad las Organizaciones de Productores en el sector pesquero español. Ello podría facilitar muchas cosas, desde la integración en la Europa Azul en su momento, hasta la creación del mencionado canal paralelo de comercialización -previa eliminación de otras limitaciones y fomentando las asociaciones de minoristas-, dependiendo todo esto, por su puesto, del buen funcionamiento de las mismas.

V.- EL MERCADO EXTERIOR Y LA INDUSTRIA TRANSFORMADORA.

Hasta el momento solo se ha hecho referencia al mercado interior de productos de la pesca por su mayor importancia cuantitativa, pero es necesario hacer una pequeña referencia al comercio exterior.

España es a la vez gran consumidora y productora de pescado, pero como la última no cubre la primera, la balanza comercial pesquera es deficitaria, agravándose la situación en los últimos años. En 1.981 el déficit fue de 18.154 millones de pesetas (72.197 tn.), alcanzando al año siguiente la cifra de 34.735 millones de pesetas (145.969 tn.), lo que supone un incremento del 102% en cantidad y de un 91,3% en valor.

Una parte importante de nuestros intercambios internacionales los realizamos con la Europa Comunitaria. En 1.982 el 30,8% de toneladas de pescado importado por España provenía de la C.E.E., y correspondía al 29,19% del valor total del pescado importado; con respecto a las exportaciones, el sector pesquero español envió al Mercado Común el 34,7% del tonelaje total exportado, correspondiente a un valor del 34,2% del total del mismo (7).

Como en el caso de la comercialización interior, el pescado fresco ocupa el puesto predominante en el tráfico exterior de productos de la pesca.

De las cifras precedentes solo se puede deducir una conclusión, por otra parte obvia, que es necesario, cuando menos, equilibrar la balanza comercial pesquera. Tarea difícil, máxime dada la crisis que atraviesa el subsector extractivo pesquero español. Podría ser interesante abrir mercados en países con los que actualmente no hay relaciones comerciales en esta materia.

Quizá aquí fuese interesante incluir el tema de la industria transformadora. Es sabido la escasa importancia que tiene en el país la industria reductora de pescado (harinas, aceite, etc.); por el contrario, la industria transformadora, ha desempeñado un importante papel, tanto a nivel nacional como internacional, y muestra una clara interdependencia con el subsector extractivo pesquero, sobre todo con las pesquerías de superficie en el caso de las conservas. Alrededor del 27% del peso total de pesca desembarcada se destinó a la industria derivada de la pesca (sin incluir la industria reductora).

Galicia destaca, con gran diferencia, en este subsector. La industria ballenera, poco numerosa, se localiza en su totalidad en sus costas. Por lo que respecta a conservas, solo la provincia de Pontevedra (destacando Vigo) absorbe prácticamente la tercera parte del valor total de la producción nacional, y agregándole las provincias de La Coruña y Lugo alcanza casi el 50%. La industria salazonera, por último, llegó a absorber la mitad del valor de la producción total (La Coruña el 30% y Pontevedra el 20%), pero en los últimos años la actividad en esta rama ha caído notablemente y han desaparecido la mayoría de las factorías salazoneras, siendo su importancia en la actualidad mínima.

Es posible que una reactivación de esta importante industria transformadora, sobre todo de las ramas más deprimidas o desconocidas, transmita un cierto impulso al subsector extractivo y compense el signo negativo de la balanza de productos pesqueros con una evolución favorable del comercio exterior de estos productos elaborados. La introducción de nuevas preparaciones y especies menos conocidas apoyándose con una buena campaña comercial, el mantenimiento de una buena relación calidad/precio, y la adecuación y modernización tecnológica de las fábricas existentes pueden

servir de base de apoyo a este nuevo despegue, con el cual se podría llegar a paliar un poco la difícil situación que atraviesa la totalidad del sector pesquero.

La firma de acuerdos bilaterales con terceros países, en los que se incluyan la problemática comercial y la extractiva, pueden ser de ayuda para el comercio exterior de productos pesqueros (frescos, congelados y transformados) a la vez que sirven a los intereses del subsector extractivo pesquero, estrechando más sus puntos de coincidencia y diversificando mercador y caladeros.

NOTAS

- (1) El 57,3% del pescado comercializado en 1.982 por la red Mercasa era fresco, el 24,1% era pescado y marisco congelado y el 18,6% correspondía a marisco fresco. Fuente: Memoria del ejercicio 1.982. MERCA SA.
- (2) Según el Instituto Nacional de Estadística el 13,4% del total de consumo de alimentos es pescado.
- (3) En el lenguaje común del mundo pesquero se denominan "exportadores" a los expedidores de pescado con destino al mercado nacional, no internacional como podría pensarse.
- (4) En la actualidad están tipificadas dos especies y el año que viene se intentarán incluir ocho más (según declaraciones de responsables de la Secretaría de Pesca), pero en España hay 36 especies que representan el 98% del consumo, lo cual dificulta y amplía el trabajo.
- (5) La renta per cápita a precios de mercado pasó de 41.725 pts. en 1.965 a 472.498 en 1.982 (aproximación), que en pesetas de este último año representa un incremento del 65,9%. Fuente: Informe Económico 1.982. Servicio de Estudios del Banco de Bilbao.
- (6) Por no disponer de datos más recientes se han utilizado las estadísticas elaboradas por la Comisaría de Abastecimientos y Transportes correspondientes a 1.974, pues se presume que las proporciones no han variado sustancialmente en los últimos años. Fuente: Comercialización de la Pesca. IRESCO.
- (7) Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de España. Dirección General de Aduanas. Partidas arancelarias consideradas: 03.01, 03.02, 03.03.

CONSUMO DE ALIMENTOS EN ESPAÑA

<u>Tipos de Alimentos</u>	<u>% del total</u>
Carne	29,1
Frutas, verduras, patatas, legumbres	15,7
Leche, queso, huevos	14,5
Pescado	13,4
Pan y derivados	11,1
Aceites y grasas	7,3
Azúcar, dulces, glucosas	3,6
Café, té, cacao	2,8
Otros productos	2,5
Total consumo alimentos	<u>100,0</u>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Información Comercial Española, 1.979.

TRAFICO INTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS EN ESPAÑA

PROVINCIAS	%objeto de tráfico s/total desembarcado	%del tráfico nacional
La Coruña	46,94	29,68
Guipúzcoa	50,04	13,81
Pontevedra	50,35	12,90
Cádiz	38,77	11,97
Huelva	61,59	11,13
TOTAL	48,06	79,49

Fuente: Comercialización de la Pesca. IRESO.

Puertos cabeceras de tráfico/mercados receptores.

PROVINCIAS	La Coruña	Pontevedra
PROVINCIAS	<u>%tráfico provincial</u>	<u>%tráfico provincial</u>
Madrid	30,42	45,37
Barcelona	17,39	34,37

Fuente: Comercialización de la Pesca. IRESO.

IMPORTACIONES - PROCEDENCIA: TODO EL MUNDO

Partida Arancelaria	Año 1981		Año 1982	
	Toneladas	Millones pts.	Toneladas	Millones pts.
03.01	131.826	20.215	175.475	28.452
03.02	29.993	6.782	28.211	6.776
03.03	95.184	15.590	116.309	20.764
TOTAL.....	257.003	42.587	319.995	55.992

EXPORTACIONES - DESTINO: TODO EL MUNDO

Partida Arancelaria	Año 1981		Año 1982	
	Toneladas	Millones pts.	Toneladas	Millones pts.
03.01	71.182	8.602	87.112	8.884
03.02	7.161	2.151	5.425	1.601
03.03	106.463	13.680	81.489	10.772
TOTAL.....	184.806	24.433	174.026	21.257

FUENTE: Estadística del Comercio Exterior de España.
Dirección General de Aduanas.