

Publicado en: **Andar o Mar, II Xornadas Internacionais de Cultura Tradicional.**

Asociación Canle de Lira, pp. 151-178. ISBN: 84-607-4974-6

Procesos de Producción Pesquera e Incertidumbre: La Comercialización de los Productos Pesqueros en la Pesca Artesanal de Galicia

Antonio García Allut; Juan Freire

Universidad de A Coruña

Resumen: En este trabajo se hace una presentación descriptiva acerca de cómo una serie de factores mediambientales, socioeconómicos y políticos inciden sobre la actividad pesquera en Galicia. La finalidad es subrayar cómo algunos de estos "azares ambientales" constituyen una fuente de incertidumbre (problemas) para el desarrollo de la actividad pesquera afectando de modo especial a los procesos productivos menos capitalizados. Finalmente, a modo de ejemplificación, nos centraremos en la comercialización de los productos pesqueros en "primera venta" y sus problemas, mostrando algunas de las respuestas que dan los pescadores artesanales en el ámbito del mercado.

"Conocer y pensar no es llegar a una verdad absolutamente cierta, sino que es dialogar con la incertidumbre" Morin, E. (2000:71)

INTRODUCCION

A la incapacidad de los seres humanos para conocer realmente si las decisiones que debemos tomar son las adecuadas para obtener los resultados esperados, se la conoce por incertidumbre estratégica. Todos, en mayor o menor medida, hemos experimentado esta situación. Ocasionalmente la condición de incertidumbre la minimizamos o la resolvemos adquiriendo la información suficiente e indispensable para que las decisiones que tomemos aumenten la probabilidad de que nuestros objetivos se cumplan. En otras circunstancias en cambio resulta imposible acceder a datos o información relevantes, teniendo que planificar las acciones sobre la base de un conocimiento incompleto y muchas veces impreciso.

Existen contextos, como el pesquero, en los que la clase de información que deben manejar los pescadores para organizar sus planes de pesca está sometida a continuas fluctuaciones y azares que provienen del entorno. El concepto de entorno lo presentamos como un escenario de acción y fuente de problemas que el pescador tiene que afrontar y debe resolver. Este escenario incluye la interacción de factores socioculturales, económicos, políticos ... y el propio medio natural (Martínez Veiga, U, 1985:30) en relación dialéctica. No sólo el mar representa una fuente de incertidumbre (productiva y física) sino también el mercado (comercialización de los productos pesqueros), las disposiciones y normativas gubernamentales (gestión política de los recursos pesqueros), la competitividad intra e inter-específica, etc.

Este entorno se concibe como un sistema dinámico no lineal, en el cual pequeñas alteraciones de una o más variables que se acumulan en sus interacciones pueden producir cualquier pronóstico a lo largo del tiempo (Ramos Schlegel, I. 2000:1). De este modo, la actividad pesquera es, a nuestro juicio, una ocupación en donde las características del entorno favorecen situaciones de incertidumbre. Es decir, situaciones en las que no se conoce con precisión ni siquiera la probabilidad de ocurrencia de un hecho.

Las poblaciones de pescadores en Galicia tienen una pervivencia secular. Lo que demuestra de algún modo que han acumulado un importante repertorio de conocimientos que les ha permitido responder con "éxito" a las difíciles condiciones de un entorno siempre cambiante. Podríamos afirmar que los pescadores han ido evolucionando hacia un progresivo "control" del medio, creando respuestas (conocimiento-cultura) que se adecuan al comportamiento de la naturaleza y la sociedad. Es decir, los pescadores han creado modelos de organización dinámicos contruidos sobre la base de una conducta que presta más atención al desorden y a la incertidumbre y, por tanto, a la complejidad (Smith, 1990; Wilson & Kleban, 1992).

En este contexto, el conocimiento situacional (García Allut, A. 1999; Florido D. 2001) y las estrategias pesqueras y económicas a diferentes niveles (unidad doméstica, unidad productiva, mercado,...) representan las respuestas adaptativas a las características específicas del entorno en donde los pescadores desarrollan su actividad.

No obstante cuando hablamos de la pesca en Galicia, debemos hacer notar la diversidad de los procesos productivos pesqueros (Ver Matriz.Anexo I) para comprender las diferentes formas de organizar la producción y las estrategias sociales que adoptan los distintos tipos de productores. Pues el pescador no sólo actúa

condicionado por las variables anteriormente citadas, sino que muchos de sus comportamientos se entienden mejor si tenemos en cuenta otros aspectos, ya que una pesquería opera dentro de ciertos contextos ecológicos pero también económicos y políticos. Hacer esta precisión es importante pues la intensidad con la que se perciba la incertidumbre está relacionada fuertemente con el modo en el que se lleva a cabo el proceso productivo, en donde la cantidad de capital disponible para hacerle frente explica las diferentes estrategias seguidas por unos y otros.

Estamos afirmando que hay empresas que para reducir los riesgos dependen casi exclusivamente del capital y llevan a cabo una estrategia productiva de intensificación mientras que las menos capitalizadas responden con una estrategia de diversificación pesquera y re-organización del capital humano.

Al afirmar que las empresas pesqueras más capitalizadas minimizan los riesgos principalmente a través de la inversión de capital (en tecnología y mercados, sobre todo), estamos subrayando que hacer depender su viabilidad de un solo factor (capital) las hace también más vulnerables. Una situación que las impele a estar más cerca de las instituciones financieras y de los centros de decisión política de los que dependen sus pesquerías. Esto significa que la inversión de capital en el proceso productivo de estas empresas es una respuesta orientada a reducir los niveles de incertidumbre, pero no la única. La capacidad de estos productores para encarar el riesgo depende de las oportunidades de acceso al capital pero también a la información de interés para el funcionamiento integral del proceso pesquero: acceso a caladeros, cuotas, normativas, subvenciones, etc. Al estar más próximos a esta información, a través de los representantes del sector o bien por medio de un sistema de redes de influencia, acceden a ella de un modo bastante directo. Pero, además, suelen tratarla de un modo más eficiente a través de los técnicos jurídicos y económicos que trabajan a su disposición. En el caso de la pesca artesanal, muy "alejada" de estas instituciones, el acceso y la interpretación de la información sigue pasos diferentes. Un volumen muy alto de la información que se produce y difunde desde los centros de regulación política del sector (Parlamento Europeo; Ministerio de Pesca; Consellería de Pesca de la Xunta de Galicia) hacia los ámbitos locales de implementación (Cofradías de pescadores) se caracteriza por una cierta opacidad, además de estar "interpretada" y "filtrada" antes de llegar al productor.

Asimismo, la capacidad de presión sobre los decisores políticos para planificar políticas pesqueras más favorables a los intereses de una parte del sector es mayor para

aquellos que están más organizados y capitalizados que para los que no lo están (Coppel, C. 2000:137). A título de ejemplo, diremos que un bajo nivel de sindicalización y afiliación a partidos políticos de los pequeños propietarios, frente a una mayor afiliación a partidos políticos gubernamentales de los empresarios pesqueros más capitalizados, no es un hecho puramente anecdótico.

A continuación presentaré un marco genérico para contextualizar al sector pesquero gallego. Finalmente expondré, a modo de ejemplo, cómo la comercialización de los productos pesqueros constituye un ámbito de incertidumbre sobre todo para la pesca artesanal. Se señalan también algunas respuestas que adoptan los pescadores artesanales con la finalidad de minimizarla.

1.- Contextualización

Desde el punto de vista de los condicionamientos naturales la actividad pesquera en Galicia se ve favorecida en unos aspectos y afectada por algunos inconvenientes en otros. Aparte de tener un litoral extenso posee también una costa recortada, articulándose en sucesivas rías que se instalan entre la desembocadura del Río Eo (Norte) y la del Río Miño (Sur), unas veces adoptando la forma de amplios y suaves entrantes, como sucede en las llamadas Rías Baixas (Vigo, Arosa, Pontevedra, Muros), y otras reduciéndose considerablemente en su tamaño y tomando un aspecto más abrupto, como ocurre en las llamadas Rías Altas (Camariñas, Laxe, Betanzos, Cedeira, Viveiro, Foz, etc). Su complejo origen explica su diferente configuración que, en cualquier caso, ha coadyuvado a hacer de Galicia una región decididamente marítima.

La costa de Galicia, en virtud de su longitud (1.295 Kms²), de su peculiar morfología, de la riqueza ictiológica de sus aguas y de su estratégica situación justifica en buena medida el elevado número de asentamientos humanos vinculados directamente al mar en sus diferentes vertientes: pesca, transporte de mercancías, construcción naval, etc.

En la actualidad pueden contabilizarse más de 80 poblaciones en donde la explotación de los recursos pesqueros y marisqueros adquiere un importante peso en sus economías y que adoptan tanto la forma de grandes ciudades (Vigo, A Coruña...) como de pequeños enclaves poblacionales que en algunos casos no sobrepasan los 50 vecinos, Rinlo (Lugo), Barizo, Quilmas, Sta. Marina, Arou (A Coruña) o St^a M^a de Oya (Pontevedra) etc.

Los pescadores están agrupados en Cofradías. Éstas, son corporaciones de derecho público, dotadas de personalidad jurídica y con capacidad de decisión para el cumplimiento de los fines y el ejercicio de las funciones que le están encomendadas. Teóricamente, actúan como órganos de consulta y colaboración con la Administración (Xunta de Galicia-Gobierno Autónomo) en la promoción del sector pesquero y representa los intereses sociales, económicos y corporativos de los profesionales del sector. En la práctica, en cambio, su capacidad de actuación es bastante reducida, pues sus iniciativas, propuestas y planes de gestión están intervenidas por el Gobierno Autónomo y dependen de la conformidad de éste. Cada una de ellas tiene unos límites territoriales de actuación. En total hay 63 cofradías, aproximadamente una por cada población de pescadores.

La mayoría de estas poblaciones, Vigo, Villagarcía, Ribeira, Muros, etc. se localizan a ambos márgenes de las rías y otras, se asientan en torno a algunas de las calas o radas naturales en la costa abierta al Océano, como son el caso de Malpica, A Guarda, Burela, San Ciprián, etc.

No faltan, sin embargo, aspectos poco favorables que afectan particularmente a

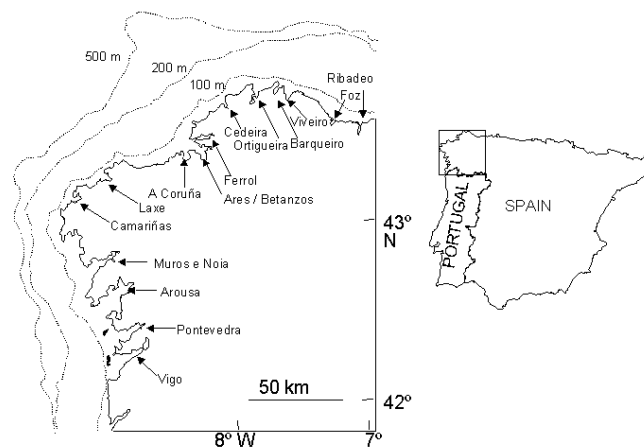


Fig.1. Freire & García-Allut

la actividad pesquera, como la escasa amplitud de la plataforma continental (min.15-max.20 millas). Un factor limitante que en cierto modo indujo, sobre todo desde el primer tercio de este siglo, al desencadenamiento de un proceso de expansión de la flota pesquera gallega (Labarta, U. 1978; Gonzalez Laxe, F. 1988). Proceso de expansión que

a juicio de Varela la Fuente (1985:132-134) fue propiciado por factores de orden, preferentemente, tecnológico. La incorporación de la máquina de vapor en las embarcaciones pesqueras, significó el acontecimiento inductor de nuevos cambios en la estructura económica del sector pesquero, favoreciendo en concomitancia a otros factores el nacimiento de una flota pesquera de lejanías.

La introducción de la máquina de vapor en las embarcaciones (1888) que desenvuelven la modalidad de pesca de arrastre en la plataforma gallega, genera además de una mayor capacidad de extracción, la aparición y posterior explotación comercial de otras especies piscícolas, principalmente merluza (*Merluzius merluzi*), que van a competir con la que otrora representaba la base y sostén de la economía pesquera tradicional, la sardina (*Sardine pilchardus*) (Varela la Fuente M. 1985:133). Los años más prósperos son los de la Primera Guerra Mundial, permitiendo el auge de algunos armadores. Pero también es cuando, por primera vez, se hace notar el efecto del esfuerzo pesquero sobre los recursos de la plataforma gallega (Varela la Fuente, M; 1985:134).

Bajo las condiciones anteriormente descritas, la pesca de arrastre se despegó de la costa gallega (Cádiz, Marruecos, Irlanda, Terranova). Este proceso se trunca en 1936, al verse las embarcaciones pesqueras afectadas por la guerra civil española. Los bancos de pesca durante estos tres años (1936-1939), se verán menos presionados por la explotación de los recursos pesqueros.

En los años inmediatos a la post-guerra el crédito estatal pasa a jugar por primera vez un papel destacado, debido a la necesidad de fomentar tanto la construcción naval como generar una mayor entrada de pescado en el mercado dirigido a un país con escasez de productos alimentarios.

De esta política, iniciada en los primeros años de este siglo, continuada en los años 40 y potenciada en 1959 (Plan de Estabilización Económica), 1960 con los Planes de Desarrollo y en 1961 con la Ley de Protección y Renovación de la flota pesquera, se benefició casi exclusivamente a la pesca industrial de altura y gran altura, llevando al sector pesquero en cifras absolutas a un mayor crecimiento, pero agudizando más las diferencias con la pesca artesanal (Labarta, U. 1978), es decir la pesca que se desarrollaba exclusivamente en las aguas del litoral gallego que en el periodo 1961-1969 permaneció en los mismos niveles o incluso experimentó cierta involución.

Estos años son cruciales para entender hasta que punto estos programas de incentivación pesquera promovidos desde el Gobierno favorecieron la consolidación de

los puertos base de la pesca industrial. En Vigo, La Coruña, Ribeira, Marín, Villagarcía, Cangas ... se concentró el grueso principal de las flotas pesqueras industrial y semi-industrial, sobre todo desde 1943, aunque a partir de 1979 se han apreciado algunas modificaciones significativas, pues tanto en Cangas como en Villagarcía la pesca de altura ha sufrido un fuerte retroceso y en la práctica vienen desempeñando sobre todo la función de puertos de descarga de túnidos y congelados para abastecer las diferentes industrias de transformación de productos pesqueros (conservas). Al contrario, las embarcaciones menores de 20 T.R.B, que prácticamente constituían el grueso de las flotas pesqueras artesanales de la mayoría de las villas y poblaciones costeras, no se vieron beneficiadas por estas ayudas institucionales al encontrarse alejadas de los objetivos de la política gubernamental. En estas poblaciones continuaron desarrollando una pesca de tipo artesanal, con pequeñas y medianas embarcaciones, bajo nivel de tecnificación, etc. en las aguas adyacentes al litoral gallego. Sólo en la década de los 70, la pesca de bajura comenzó a experimentar una progresiva transformación que significó un notable adelanto respecto a las condiciones pasadas: renovación de las unidades productivas, se incrementa el tonelaje (T.R.B.) y potencia (H.P.) así como un mayor grado de tecnificación y especialización (González Laxe, F; 1983). Sin embargo, estos cambios que progresivamente fueron modificando la anterior estructura de la flota artesanal, lejos de provenir de los apoyos institucionales, fueron consecuencia de factores externos. Más concretamente, fueron fruto, en parte, de un proceso de adaptación de la flota pesquera de litoral a las nuevas condiciones del mercado y a los nuevos cambios que se estaban gestando en el ámbito socioeconómico del Estado español (Gonzalez Laxe, F.; 1983:168), y que dieron lugar a una mayor demanda de los productos pesqueros y a un incremento de los precios de los peces, crustáceos y moluscos de nuestras costas. El resultado de este proceso posibilitó una cierta acumulación de capital en los propietarios de las pequeñas y medianas embarcaciones que alentados por unas razonables expectativas de futuro fueron invirtiendo en la remodelación y mejora de sus embarcaciones.

Fue a partir de 1983, (RD 3240/83 y RD 216/84) cuando se volvieron a relanzar subvenciones para la flota, pero en este caso orientadas a la sustitución de los buques viejos. Con la entrada de España en la U.E. (Unión Europea) fue posible disponer también de un canal de ayudas escalonadas (comunitarias-estatales-autonómicas) para la renovación y modernización de la flota; política que se mejoró desde 1987, cuando la U.E. aceptó financiar por esta vía varios proyectos de construcción de nuevos buques

(Varela La Fuente, 1992:132). También, en esta misma línea, se hicieron aportaciones de carácter público, dirigidas sobre todo a las infraestructuras: ampliación y construcción de nuevos puertos, instalación de almacenes de frío y fábricas de hielo, etc. Sin embargo, pese a estos apoyos institucionales, a la flota que faenaba fuera de las aguas gallegas se le viene planteando un problema, sobre todo desde 1977 cuando se consolidó el nuevo orden pesquero internacional (creación de la Z.E.E.): la escasez de caladeros en los que faenar. Este hecho fue, a juicio de Varela la Fuente (1992:132), el que motivó la necesidad de negociar una serie de convenios para permitir el acceso de la flota a los caladeros de terceros países. Así, cada vez más, la flota de altura y gran altura se aleja de sus caladeros tradicionales (Atlántico Norte) focalizando paulatinamente el interés sobre aguas de países africanos y latinoamericanos, primero Atlánticos y después en los Océanos Índico y Pacífico.

Para la pesca artesanal el problema en cambio se centra cada vez más en los modelos de gestión diseñados para administrar unos recursos que presentan síntomas importantes de sobrepesca, y más concretamente de aquellas pesquerías (merluza, sardina, pulpo, etc.) que vienen siendo el soporte de una parte importante de la flota (Freire, J; y G.Allut, A: 2000).

La tabla que a continuación presentamos ilustra las características básicas y actuales de la flota pesquera gallega.

ESTRUCTURA DE LA FLOTA PESQUERA		
	NºBARCOS	TRIPULA.
ARTESANAL	7.654	27.795
SEMI-INDUSTRIAL	475	2.375
INDUSTRIAL	632	11.130
TOTAL	8.811	41.600

2.-Condicionantes Básicos en la Comercialización de los Productos Pesqueros.

Partimos de la base que el tema de la comercialización de los productos pesqueros va más allá de la simple puesta en circulación del pescado. Constituye un proceso más complejo y amplio en el que se involucran cuestiones como: procesos diferenciales de producción pesquera, mercado, las lonjas como sistema de "primera venta", etc. además de ser un proceso marcado por una serie de problemas estructurales que son consustanciales a la actividad pesquera. Estos problemas condicionan que la circulación y distribución de los productos pesqueros adquiera unas características singulares.

En primer lugar queremos subrayar que la actividad pesquera está sometida a una serie de limitaciones (derivadas de factores bióticos y abióticos) que repercuten directamente en la producción. Es decir, a los productores les resulta imposible predecir la cantidad de recursos que se van a capturar. En muchas clases de pesca incluso es difícil prever el tipo de especies que se van a capturar. Además, constricciones de tipo climático pueden impedir que durante días y a veces meses, se desarrolle cualquier tipo de actividad pesquera.

Tomemos como ejemplo dos comunidades pesqueras, Lira y Muxía (provincia de A Coruña)

En el caso de Lira, durante el periodo marzo de 1989 a abril de 1990 (periodo considerado climatológicamente normal), sobre una muestra de 33 embarcaciones de diferentes categorías, el 66.7% de ellas salieron a faenar entre 125 y 225 días al año. Mientras que el 33.3% de las embarcaciones restantes tuvieron una actividad inferior a los 100 días al año. Ambos porcentajes representan a grupos de embarcaciones cuyas diferencias más significativas estriban en el tamaño.

Nº DE DÍAS	Nº DE BARCOS	(%)	ESLORA	T.R.B	TIPOS DE BARCOS
Hasta 50	7	21.2	4-5 m	0.5-1	"Gamelas"
51-75	4	12.1	6-7 m	1-2	"Botes"

76-125	3	9.1	8-9 m	2-8	"Motoras pequeños"
126-200	9	27.3	10-12 m	9-10	"Motoras medianas"
201-225	10	30.3	10-14 m	11-14	"Motoras grandes"
>225	0	0.0	0.0	0.0	

Cuadro n° 2.-Número de embarcaciones de Lira y días de actividad durante el periodo 1989-1990. Fte. Lonja de Lira. Investigación personal..

Para Muxía obtenemos los siguientes resultados. Una *gamela* en Muxía aprovecha una media de 130 días de trabajo a lo largo del ciclo anual. Es decir, menos de la mitad de los días al año no ingresan ningún tipo de dinero proveniente de la actividad pesquera. Las motoras incrementan esta media en unos 60 días más, moviéndose en rangos que oscilan entre los 170 y los 200 días de mar. Los palangreros y arrastreros pueden en cambio mantener una media de un máximo de 220 días al año, en el mejor de los casos.

En cambio durante un año considerado climatológicamente malo, como fue el año 2000, la mayoría de las embarcaciones artesanales sólo han faenado una media de 130 días al año. Desde el mes de septiembre hasta el 31 de diciembre del año 2000 las embarcaciones artesanales de poblaciones pesqueras ubicadas en la costa abierta al océano sólo lo han podido hacer entre 6-10 ocasiones.

Esta circunstancia, además de afectar a la economía del propio pescador, va a influir también en el comportamiento de los precios de los recursos pesqueros en el mercado, pero no tanto en los de "primera venta" (lonja).

En segundo lugar, el carácter perecedero de los recursos obliga a los pescadores a ponerlos rápidamente en circulación, pues el valor de la mercancía depende en muchas ocasiones del aspecto externo que ofrezca. Por esta razón, los productos pesqueros, sobre todo "en fresco" o "del día", deben ser incorporados a los circuitos comerciales en el mínimo tiempo posible; de tal modo que, en ese transcurso de tiempo, no pierdan el valor estimado, pues el mayor o menor intervalo de tiempo que transcurre entre la captura y su puesta en circulación, es decisivo para la aceptación del producto como mercancía valorable.

Y una tercera y última cuestión, que hace que la comercialización de los productos pesqueros en Galicia alcance tintes específicos: los productos pesqueros, pese a que adquieren una primera tasación de su valor, de forma primordial, a través de un proceso aparentemente transparente y no fortuito, como puede ser la subasta en lonja, sin embargo, el modo en cómo se produce esta transacción, genera también una escisión entre productor y mercancía, y por lo tanto entre productor y mercado; al menos en la pesca artesanal porque en una pesca de tipo más industrial, la conexión entre captura, conservación, transformación, tasación de la mercancía y su comercialización, se encuentra más articulada. De hecho, en la pesca semi-industrial (cerco, arrastre y palangre) encontramos una relación entre el sector productivo y comercializador más estrecha.

En cambio, en la pesca artesanal, el control del productor en la distribución de los recursos pesqueros, de su valor, de su destino, es prácticamente nulo. Carece de toda vinculación con el sector mercantil. Tanto las funciones de compra como de venta, así como las de almacenamiento, conservación o transporte, están en manos de terceras personas ajenas al proceso de captura.

La primera venta de los productos pesqueros se realiza diariamente en cada una de las lonjas locales (63 lonjas repartidas por todo el litoral gallego) y son los diferentes agentes comerciales los que por medio de la subasta fijan el primer precio de salida. En función de las cantidades de mercancía comprada y el destino de la misma reciben diversas acepciones: exportadores, mayoristas, minoristas, detallistas.

Desde que el pescado sale de la lonja hasta que llega al consumidor, existen una serie de canales de longitud y estructura muy variables que hace que el valor final de los productos pesqueros se incremente de manera desmedida. Este hecho determina que la mayor parte del valor añadido de los productos pesqueros no revierta en el productor.

3.-El "Sistema de Subasta" como Fuente de Incertidumbre.

Una vez que el pescador finaliza la jornada de pesca, traslada sus capturas al local de la lonja a la espera de que sea subastada. Cada lonja es administrada por la cofradía de pescadores respectiva. Los pescadores, por una cuestión de comodidad, cercanía y sentido corporativo, venden su pescado a través de la lonja que administra su cofradía. Por esta transacción pagan a la cofradía una tasa, entre el 2 y el 4% del valor total del producto desembarcado. Legalmente, esa retención es para cubrir los costes

derivados de los servicios que presta cada cofradía a sus afiliados. Esto supone que aquellos pescadores que no vendan en lonja, están perjudicando las posibilidades de capitalización de la cofradía y a su capacidad para dar servicios a sus socios. Si un pescador decide vender su pescado en otra lonja diferente, la normativa le exige expedir una "guía" en su lonja a efectos de poder transportar legalmente su mercancía. Los porcentajes a pagar fluctúan entre el 1% y el 3% del valor total estimado.

La dispersión geográfica de los puertos pesqueros gallegos y sus lonjas respectivas favorece procesos y lógicas diferenciales en la formación de precios en primera venta. Cada lonja funciona como un espacio de "mercado único". Las razones de estas diferencias hay que buscarlas sobre todo en las actuaciones de carácter especulativo desarrolladas por los diferentes agentes comerciales. Estos mercados (las lonjas) se caracterizan por su escasa eficiencia, con un elevado riesgo de monopolización de las compras por uno o unos pocos compradores que en muchas ocasiones presentan un comportamiento colusivo.

Esta circunstancia, en lo que a la primera venta se refiere, origina una situación de desigualdad entre el productor y los asentadores, que son los que dan valor al producto y lo transforman en mercancía. La contrapartida que el productor recibe en este intercambio no se corresponde en muchas ocasiones con la cantidad de trabajo empleada en la obtención de esos recursos. Lo que significa que la adquisición de valor de los productos pesqueros se produce al margen de los costes de explotación (horas de trabajo, combustible, seguros sociales, roturas o pérdidas de los instrumentos de producción, etc.) de la unidad productiva. Por lo que se deduce, tal y como está organizado actualmente el sistema de comercialización en primera venta, que el productor primario no tenga las garantías suficientes para evitar que su mercancía se tase por debajo de los precios medios del mercado.

Por tanto, si al carácter ya de por sí oscilante de la pesca (impredictibilidad de las capturas y por lo tanto impredictibilidad de los ingresos), añadimos el factor anteriormente expuesto, obtenemos un nuevo elemento de juicio que nos revela el nivel de dificultad que tiene la población pesquera para capitalizarse. Es decir, para acumular un capital mínimo cuyo destino no sólo se dirija a cubrir las necesidades elementales, sino también que posibilite un cierto grado de inversión. Afecta, por lo tanto, a la base más fundamental y significativa del sector, su población, y a cuestiones que van desde la propia supervivencia de las unidades domésticas de los pescadores, hasta la capacidad

de los productores para invertir en la renovación o modernización de su unidad productiva.

Este hecho nos explicaría, en parte, porque la capitalización en la pesca costera, cuando se produce, es una consecuencia de la combinación entre, las tasas medias de productividad de cada unidad productiva y las estrategias económicas desarrolladas en el seno de las unidades domésticas de los pescadores (pluralismo de hogar, carácter familiar de la tripulación, etc.). Es decir, un problema que estructuralmente está afectando a la economía de los pescadores cuando ponen en circulación sus mercancías a través de los canales formales de comercialización. Pues, y a pesar de que el sistema de subasta es el mayoritariamente aceptado por todos los pescadores, por las ventajas que ofrece (transparencia, rapidez), sin embargo, es incapaz de evitar las grandes oscilaciones de precios de los productos pesqueros, sobre todo a nivel local, esto es, en el marco real en el que el pescador puede transaccionar su producto (lonja local). Aquí, también se pone de manifiesto, que la tasación del pescado en primera venta no está determinado por los criterios de oferta y demanda del mercado, sino por un tipo de transacción económica de carácter más especulativo.

4.-Oscilación de los Precios y Estrategias de Venta de los Productos Pesqueros en la Pesca Artesanal .

La tabla que viene a continuación representa un ejemplo de cómo los precios de las especies pesqueras varían anualmente y entre las diferentes lonjas (aquí hemos tomado dos como referencia). Es imposible predecir cuál va a ser el grado de oscilación que van a tomar los valores de las diferentes especies, tanto en relación con el factor tiempo como con el factor lugar (lonja). Los valores expresados más abajo son precios medios anuales por cada especie. Estas oscilaciones se hacen más patentes día a día, en donde el comportamiento de los precios impide inclusive proyectar curvas de tendencia.

Especie	Año 1997		Año 1998		Año 1999	
	Lonja Ribeira <i>Pts/Kg</i>	Lonja de Muros <i>Pts/Kg</i>	Lonja Ribeira <i>Pts/Kg</i>	Lonja de Muros <i>Pts/Kg</i>	Lonja Ribeira <i>Pts/Kg</i>	Lonja de Muros <i>Pts/Kg</i>
Pulpo	350	315	647	491	749	648
Lirio	81	57	98	55	104	79

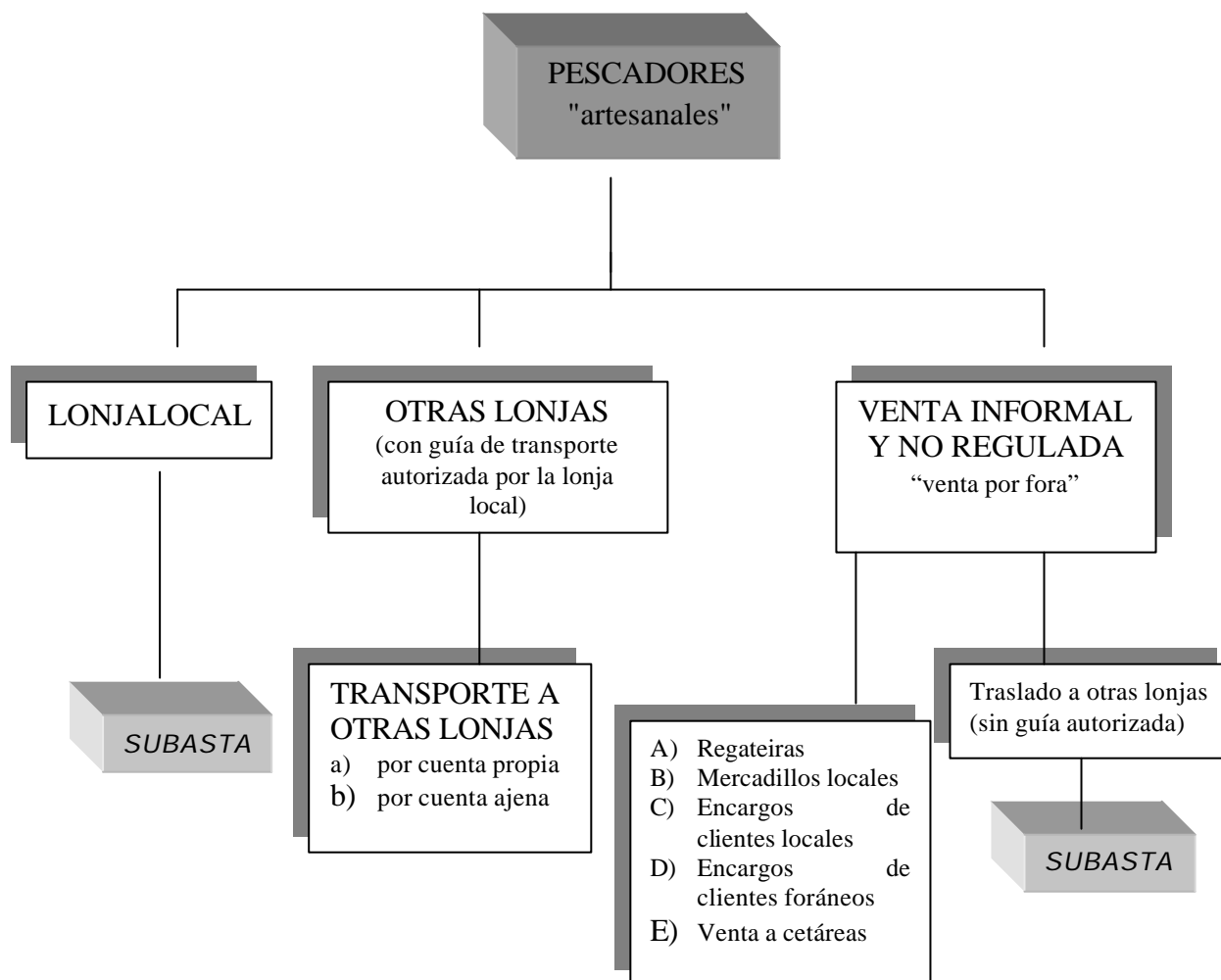
Cigala	1,638	1,798	1,681	2,048	3,291	2,769
Jurel	73	46	106	61	111	51
Rape	789	641	641	601	738	993
Rapante	601	664	758	807	887	970
Abadejo	707	807	675	774	1,029	974
Nécora	1,652	825	1,809	1,340	2,167	1,253
Rodaballo	1,823	2,062	2,051	2,253	2,361	2,377

Fuente: Lonjas de Muros y Ribeira.

Diariamente el pescador ve fluctuar los precios de sus productos con escasa confianza en establecer un criterio de previsión fiable de cuál va a ser el comportamiento futuro de los mismos. Por otro lado, cada lonja ofrece unas posibilidades comerciales concretas en función de la cantidad de pesca desembarcada y de la diversidad de especies ofertadas. Así, hay lonjas con muy pocos compradores (las posibilidades de colusión son altas) y lonjas con muchos compradores, en donde la mayor competitividad va a favorecer unos precios medios más altos (sólo para algunas especies). Este hecho conduce a que algunos pescadores intenten vender su mercancía en otras lonjas aparentemente más competitivas, sobre todo en momentos en que el precio fijado en la lonja local es sensiblemente inferior al que está adquiriendo en otras. Sin embargo, esta decisión también comporta costes (transporte) y riesgos para el pescador, pues nunca tiene la seguridad completa de que su mercancía va a ser tasada en un valor más alto del que alcanzaría en su lonja de origen. El comportamiento de los precios en primera venta es impredecible durante gran parte del año. Sólo durante los meses de diciembre (Navidades) y julio-agosto (por el turismo), los precios de algunas especies toman valores más estables y al alza, debido a una mayor demanda de las mismas. El resto del año, el comportamiento de los precios es muy inestable y resulta muy difícil establecer cuáles son las pautas que siguen. Ante esta clase de situaciones al pescador artesanal responde a título individual y sin un plan programado de antemano. Es decir, las posibilidades de optimización de sus capturas pasan por emplear canales informales de comercialización, que son todos aquellos que evitan la subasta en cualesquiera de las lonjas. La finalidad es alcanzar directamente el mercado.

A continuación presento un diagrama que trata de ejemplificar de forma sintética las opciones de venta seguidas en la pesca artesanal.

**OPCIONES DE COMERCIALIZACION PRODUCTOS PESQUEROS
PRIMERA VENTA- PESCA ARTESANAL**



El "mercado" para los pescadores artesanales se limita en estos momentos a los siguientes ámbitos comerciales: las cetáreas, los restaurantes y los consumidores. Los propios pescadores se encargan de transportar esta mercancía a los restaurantes (algunos de estos restaurantes están a más de 200 kms de distancia del puerto base) y a las cetáreas (más cercanas). Con este procedimiento pueden obtener un precio final más adaptado a la demanda real del producto.

Venderlo directamente al consumidor, era una práctica muy frecuente hasta hace unos diez años. Actualmente se recurre a ella sólo cuando la producción es pequeña y las especies ofertadas alcanzan precios bajos. Por lo general son las esposas o hijas del

pescador ("*regateiras*") quienes ofrecen el pescado a los consumidores, bien en la calle o en los "mercadillos" locales.

A modo de conclusiones

Hemos visto algunas respuestas por parte de los pescadores artesanales derivadas del "sistema de subasta". Esto nos ha permitido comprender parcialmente que la formación de precios de los productos pesqueros "en primera venta" sigue una lógica diferente de la de otros productos. Esta lógica se caracteriza sobre todo por la falta de transparencia (opacidad de las transacciones). En este proceso resaltaba la escisión entre la parte productiva y la comercial/mercado (con excepción de la pesca industrial y en algún grado en la pesca semi-industrial). El productor no vende los artículos pesqueros al que sería su precio de competencia, es decir a aquel que lleva implícito la tasa de beneficio media en la sociedad.

Una de las consecuencias de esto es que el pescador (sobre todo artesanal) tiene que aceptar una tasa de beneficio más baja de lo normal aunque se "supone" no inferior a cero. Sabemos en cambio que en ocasiones la tasa es de pérdida: cuando baja mucho el precio de algunos productos pesqueros, a niveles muy inferiores a lo medios.

Cuando se da una situación de precios bajos más o menos prolongada, una respuesta habitual del pescador es aumentar las capturas con el objeto de incrementar los ingresos (a pesar de que ello pueda tener un efecto negativo sobre los precios a corto plazo). Esta conducta conduce al consiguiente aumento del esfuerzo y presión sobre los recursos pesqueros. Muchos pescadores están dispuestos, si es preciso, a producir a ese precio mientras las cantidades capturadas generen márgenes de beneficios.

Por otro lado, la venta que realizan los pescadores fuera de los canales formales (evitando la lonja) es una consecuencia de que el sistema de subasta y las condiciones en las que se produce no es el más adecuado. Aunque es muy difícil de calcular y conocer con certeza cuál es la cantidad de mercancía que se canaliza por mecanismos informales. Las cifras que barajan los diferentes responsables de lonja, hablan de un 30% a un 40% del valor total de las capturas. Esto significa que el sistema de subasta en primera venta favorece la descapitalización de las cofradías de pescadores, principalmente las más pequeñas, mermando con ello las posibilidades de ofrecer servicios a sus socios.

Anexo I

TIPOLOGIA DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS PESQUEROS EN GALICIA

	ARTESANAL (bajura)	SEMI-INDUSTRIAL (bajura, altura, gran altura)	INDUSTRIAL (altura, gran altura)
<i>Propiedad Medios Producción</i>	"Empresas" de carácter familiar. Cuando hay más de un propietario, el parentesco constituye un criterio para formar sociedades de propietarios. El dueño de la embarcación es el patrón de la misma.	"Empresas" de carácter familiar o "empresas" que están en manos de socios capitalistas (S.L.). Los dueños pueden no participar de la actividad pesquera. (armadores en tierra).	Empresa capitalista perfectamente organizada. Concentración de empresas en grupos de poder económico. Los propietarios no participan de la actividad pesquera.
<i>Producción De Mercancías</i>	Producción caracterizada por un alto nivel de incertidumbre y oscilación de las capturas. Se produce para un "mercado" pero los productores no tienen control en los procesos de comercialización. El excedente es difícilmente acumulable. Inexistencia de lucro. Pero los ingresos pueden ser dignos.	La incertidumbre sigue siendo una constante pero parcialmente paliada con tecnología. La producción va orientada al "mercado" y los productores tienen algún control en algunas de las fases de comercialización. El excedente es acumulable. Puede haber lucro y ostentación por parte de los armadores.	Producción ampliada de mercancías. Producción para el mercado y empresas de transformación que pueden estar en manos de los mismos propietarios. Los niveles de incertidumbre son menores por una mayor inversión en tecnología. Un gran control de los procesos de comercialización. El excedente es reproducible y acumulable.
<i>Gestión de la actividad económica</i>	Las características de este sector permiten una gestión basada en estrategias de flexibilización económica en función de un ciclo anual de pesca	Se utilizan más frecuentemente modelos de gestión de rentabilidad económica aunque con un cierto grado de flexibilización.	La maximización de beneficios constituye el modelo básico. Se gestiona como una empresa.

<i>Criterios de selección de la tripulación.</i>	Parentesco y grado. Amigos o vecinos. Buenos trabajadores. Conocimiento directo de cada uno de ellos.	Parentesco y grado. Amigos, vecinos y desconocidos que solicitan trabajo. No hay conocimiento directo a priori de todos los tripulantes.	Agencias de contratación, solicitudes particulares. No hay conocimiento entre los propietarios y los tripulantes.
<i>División y proceso del Trabajo</i>	El patrón y la tripulación constituyen la única marca diferencial, aunque difuminada por la participación del patrón en las faenas productivas. Entre la tripulación no existe división del trabajo. No hay especialización Cadena operatoria simple	Hay una mayor división del trabajo y tareas. Encontramos patrón de pesca, patrón de costa, cocinero, contraamaestre, maquinista, ... etc. Cadena operatoria compleja en función de la capacidad tecnológica y productiva.	Hay una división social del trabajo y una marcada jerarquización del mismo. Cadena operatoria compleja en base a la capacidad tecnológica y productiva.
<i>Sistemas de Remuneración</i>	Remuneración "a parte" en donde los marineros asumen los riesgos de la empresa. No existen contratos. Al no haber división del trabajo todos cobran igual.	Remuneración "a parte". Puede haber una combinación entre el "sistema a parte" (porcentaje) y un salario base. Se cobra en función del puesto que se desempeña.	Hay una combinación entre salario y porcentaje. Se cobra en función del tipo de tareas realizadas.

<i>Grado de Asociacionismo</i>	Se rigen por la Cofradía de Pescadores de cada comunidad. Este tipo de organización tiene un gran componente social.	Se rigen por la cofradía de pescadores pero crean subsectorialmente asociaciones desde las que defienden intereses económicos comunes.	Las cofradías de pescadores desempeñan un papel mínimo. Pueden estar asociados o bien funcionar como empresas de corte capitalista. Los tripulantes se rigen por convenios sindicales.
<i>Tecnología</i>	Nivel bajo o medio de tecnificación. Equipamiento básico: brújula o compás, equipo de radio, maquinilla o halador. Equipamiento medio: lo anterior más sonda, GPS y plotter, radar.	Nivel medio o alto de tecnificación.	Niveles altos de tecnificación
<i>Tipos de artes y modalidades de pesca</i>	PERMEX (pueden alternar hasta cinco artes diferentes). Jornadas de pesca diarias.	Normalmente utilizan un único arte (pesca intensiva: tiempo/capacidad extractiva altos). Jornadas de pesca diarias o de varios días continuados.	Emplean un único arte intensivamente (campañas de pesca de uno o varios meses de duración)
<i>Estrategias de Pesca</i>	Basadas en la diversificación pesquera: uso de artes en función de un ciclo anual de pesca.	Domina la especialización. Un solo arte. La alternancia de artes es muy puntual.	Especialización. Un solo arte.

<p><i>Ecosistemas y Zonas de Pesca</i></p>	<p>Ecosistema Costero. Desde la franja litoral hasta los límites de la plataforma continental.</p> <p>Las incursiones de pesca están limitadas a un área de la que se tiene un gran conocimiento.</p>	<p>Las áreas de pesca no se limitan a las adyacentes a la comunidad. Pueden recorrer largas distancias y hacer jornadas de pesca de más de un día de duración. Actúan sobre ecosistemas ligados a la plataforma marina.</p> <p>El conocimiento situacional es combinado con la tecnología.</p>	<p>Areas de pesca lejanas al puerto base. Normalmente actúan sobre zonas oceánicas.</p> <p>La tecnología es la guía para la toma de decisiones en la pesca (dónde y cuándo).</p>
<p><i>Actividad productiva dependiente o sometida a la gestión de:</i></p>	<p>Xunta de Galicia (Consellería de Pesca) preferentemente .En algunos casos M.A.P.A.</p>	<p>M.A.P.A , Unión Europea y Acuerdos entre terceros países. También entre acuerdos privados entre países y productores</p>	<p>Unión Europea, Organismos Internacionales y Acuerdos entre terceros países.</p>

Bibliografía

2000

Coppel, C. "Marineros en tierra y políticos de la mar: Gestión biológica de los recursos vs. Gestión de los pescadores". Rev. de Dialectología y tradiciones Populares. pp. 121-138. C.S.I.C. Madrid.

2001

Florido, D. " Los sentidos y el 'saber hacer' de los pescadores andaluces: el caso de un patrimonio culturala y relegado". Universidad de Sevilla. (pendiente de publicación).

2000

Freire, J.& G. Allut., A. "Socioeconomic and biological causes of management failures in european artisanal fisheries. The case of Galicia (NW Spain)". Marine Policy 24, pp. 375-384. Elsevier Science Ltd.

1999

García Allut, A "Conocimiento "experto" y su papel en el diseño de nuevas políticas pesqueras". En VIII Congreso Nacional de Antropología. Simposio Pesca. A. García Allut & J.Pascual. (coordinadores). Santiago de Compostela.

1983

González Laxe, F. El Proceso de Crecimiento del Sector Pesquero español. A Coruña.

1988

González Laxe, F. La Economía del Sector Pesquero. Espasa Universidad. Ed. Madrid.

1978

Labarta, U. A Pesca Galega e a sua Investigación. Edicións O Ruevoiro. A Coruña.

2000

Morin, E. La Mente bien Ordenada. Seix Barral. Barcelona.

1985

Martinez Veiga, U.. *Cultura y Adaptación..* Anthropos. Barcelona

2000

Ramos Schlegel, I. "Procesos Simbólicos y Percepción Cognitiva de Control". Gazeta de Antropología, Nº16 .Texto 16-12. Granada.

1990

Smith, M.E. "Chaos in fisheries management". *Maritime Anthropological Studies*, 3(2), 1-13.

1985

Varela la Fuente, M. Procesos de Producción en el Sector pesquero en Galicia. Universidad de Santiago de Compostela (Ed.)

1992

Varela la Fuente, M. Y Da Rocha Alvarez, J. "Perspectiva del sector pesquero gallego". En. González Laxe, F. (coord.). La Revisión de la Política Pesquera comunitaria. pp.135-153. Fundación Pedro Barrié de la Maza. A Coruña.

1992

Wilson, J.A.& Kleban, P: "Practical implications of chaos in fisheries:ecologically adapted management". *Maritime Anthropological Studies*, 5(1), 67-75.