

LA FLUCTUACION

Por V. PA

Hay una inclinación excesiva en los industriales pesqueros, a sobrestimar los fallos de la producción, atribuyéndole la causa de la fluctuación adversa a sus intereses. Tal tendencia subestima, en la misma medida, las insuficiencias de la distribución, la desarticulación y la atonía del mercado. Y pescar... no es todo en la pesca industrial. La cantidad de mercancía no constituye en esta rama, garantía alguna de la efectividad del valor que le suponemos si es destinada al consumo directo.

Las leyes de la competencia perfecta, en el mercado de productos marinos, resultan deformadas prácticamente por la condición ultra-perecedera de los productos ofertados. El productor primario del pescado fresco, no tiene en su mano medio alguno para imponer precios mínimos. Aquí no opera cierta afirmación de Soule, que los considera fijados primordialmente "mediante decisiones del vendedor". La suerte de éste, tanto o más que del favor de la mar, depende de "las fuerzas competitivas del mercado", impurificadas en su juego por la indefensión de la oferta, al ser ésta de no diferible realización.

Al riesgo de pescar, en este caso se suma el riesgo de vender. La empresa pesquera vive el primero en la mar. Vive el segundo en el puerto donde descarga el producto de los lances. Aquel riesgo depende de la fortuna con que la Naturaleza haya respondido al esfuerzo del hombre. Este depende del giro de la aguja en el reloj de la lonja; del nivel de las cotizaciones a que forzosamente somete su mercancía, cotizaciones que, con seguridad, se debilitarán cuanto más fuerte sea el volumen de la oferta advenida.

Por esta razón, el factor decisivo no reside solamente en la concurrencia de la demanda, y, la intensidad con que se produzca. Casi siempre, este nivel viene dado previamente por la interconurrencia de la oferta, por la acumulación de caladas bien sobre el mismo puerto, bien en la misma fecha, aunque las descargas se dispersen. He aquí un factor decisivo en la formación del precio. Del mismo deriva el desequilibrio frecuente que registra el mercado pesquero, esterilizando tantas veces la dura lucha del productor primario,

2. - Coordinación de las descargas

Así como el primero de ambos azares resulta prácticamente irreversible, el segundo pudiera modificarse. De cuanto sobre el tema llevamos dicho, se deduce que el primer paso para cohibir la fluctuación violenta de los precios del pescado fresco, de-

bería orientarse hacia la coordinación de las descargas.

Quando la producción era mediocre, en relación a la capacidad efectiva del consumo, podía explicarse esa ciega práctica de dejar al arbitrio de los patronos la fecha y el puerto de arribada. Desde que se utiliza la radiotelefonía para la comunicación entre el empresario y el buque, suelen cursarse instrucciones para evitar la inter-concurrencia congestionante de la oferta.

Esta práctica no es más que un principio, apenas esbozado, de coordinación. Para que ésta sea eficaz, debería comenzar por ser colectiva. Sólo mediante la actuación de un órgano, al cual se ligasen los principales emitentes de la oferta, podría llegarse a un relativo escalonamiento de las descargas, que cuando menos, evitara las desvalorizaciones masivas e inopinadas.

Para ello habría que partir de dos mediciones previas: la del volumen medio del consumo global y la del volumen probable de la producción disponible. La tarea a realizar consistiría, como es obvio, en ajustar, cada día del año, el segundo volumen al primero. De este primer ajuste se derivan los inherentes a la mejor localización de los desembarcos.

Si el sistema de distribución de los productos pesqueros, ha de liberarse de su tosquedad actual, y evolucionar en el sentido de proporcionar al productor la defensa comercial mínima, lo primero que ha de evitarse es el daño recíproco originado por la interconurrencia de ofertantes. Mediante la diaria conexión de puertos, operando sobre datos de la situación de la flota y el nivel aproximado de carga a bordo de las unidades que emprenden el retorno, podría dirigirse con suficiente eficacia, durante casi todo el año, el mecanismo de las descargas, a fin de lograr una estabilización razonable, tanto en la provisión de los recursos, como en los precios, reduciendo a proporciones mínimas el riesgo adicional, hoy masivo, del mercado.

3. - Crítica del sistema usual de ventas.

La carencia inveterada de ordenación en el lanzamiento de la oferta, vinculó los productos desembarcados a sistemas anacrónicos de venta. Pueden resumirse en el dominante, para las operaciones inmediatas a

la arribada, que es el de subasta holandesa, o a la baja. Aunque algunas especies se liberan, en razón a su calidad o a la elasticidad de su demanda, del método tradicional que funciona en las bolsas de los puertos, para ventas al mayoreo, la gran masa de alimentos por la industria pesquera introducida a diario en el país, viene sometido al incontrolable juego de pujas entre licitantes.

A veces, en puertos poco abiertos a la concurrencia de mayoristas, puede degenerar en formas de competencia imperfecta, en oligosopnio o en monosopnio (1). En todo caso, el precio se establece demasiado al azar, para que sobre esta única fuente de ingreso, pueda estabilizarse una empresa tan compleja y riesgosa, como es la dedicada al suministro en fresco del pescado blanco. Al concretar así, implícitamente reconocemos que otras empresas pesqueras, se esfuerzan en asegurar un mayor grado de equilibrio. Son, precisamente, aquellas que pueden eludir la subasta de sus productos en puerto.

Actualmente deben considerarse reducidas a las de gran altura. Conducen el pescado pre-salado a bordo, o en verde, con durabilidad suficiente para no depender de la venta inmediata a la descarga, sin sometimiento a la demanda perentoria del salador.

Las especies preferentemente destinadas al consumo en fresco, resultan insusceptibles de recibir un trato parecido. Su valor decrece a medida que decrece su grado de frescura. Por tanto, no parece probable que la gran masa del pescado blanco, pueda esquivar las fluctuaciones de la subasta, mientras no se desarrolle un sistema de distribución más idóneo. Para ser eficiente, siquiera con eficacia parcial, tendría que vincular las fuentes de la oferta a suministros continuos, cuyo precio se hubiera establecido previamente.

Otra tara del sistema actual de ventas, es su onerosidad. Cuando el propio empresario no participa directamente en las operaciones, ha de encomendar esa misión a un agente o vendedor en el puerto pesquero, que actúa como consignatario de la carga, devengando generalmente el 3% en el importe de las ventas. Este

(1) Se designan así, formas monopólicas invertidas en cuanto al sujeto; de compradores, en vez de vendedores; oligosopnio, cuando entre algunos ejercen todo el poder de compra; monosopnio, cuando lo ejerce uno solo.

N DEL MERCADO

ANDRADE

régimen tiene excepciones, cuando los armadores, mediante la agremiación, en forma cooperativa o no, forman un órgano propio para la prestación de tal servicio.

"En Noruega—han observado Gerchardsen y Beaver—casi todas las capturas son vendidas a través de organizaciones especiales para la venta, propiedad de los mismos pescadores. Estas organizaciones se ocupan cada vez más activamente en la elaboración y comercio del pescado"...

4. - Evolución hacia precios pre-contratados.

No tiene por qué considerarse como una tara irredimible, el tipo de fluctuación que recae en el mecanismo de los precios del pescado. Al menos, para un elevado volumen de especies, cuya absorción puede considerarse previamente asegurada. Nos referimos a aquéllas casi totalmente destinadas a la transformación, en productos conservados o semi-conservados.

Desde este ángulo, el pescado no es más que una primera materia. Tanto como al proveedor, interesa al transformador, asegurar un precio estable para la mercancía intercambiada. Sin lograrlo, ni aquél puede efectuar el cálculo de su ingreso, ni éste el del costo de fabricación del producto definitivo.

Problemas como el del degüello y evisceración a bordo de los tunidos, que suele plantearse en Galicia al comienzo de cada temporada de pesca bonitera, alcanzaría solución inmediata y satisfactoria para todos, si el precio por kilogramo de cada pieza en canal, estuviera pre-contratado, y cubriera lo que el productor espera obtener ofreciéndolo en lonja "round and fresh eitgh".

A base de precios pre-contratados, la formidable flota atunera californiana ha alcanzado, en pocos años, su espectacular apogeo. Es, como sabemos, la que abastece de materia prima básica a las fábricas de conservas de mayor capacidad del mundo.

El bocarte podría también sustraerse al albur de la subasta, al menos en aquellas zonas, como la cantábrica y la galaica, especializadas en la preparación del anchoado.

Y una vez iniciada, con algunas especies masivas, la evolución que se propugna, no sólo el mercado de las

demás especies experimentará un positivo alivio, sino que quedaría abierto un camino susceptible de atrayendo el tiempo, el resto del tráfico pesquero.

5. - El transporte, clave de la distribución.

Otra de las remoras que puede oponerse a la revitalización de la demanda, tan fácil al desmayo cuando la oferta se acrecienta, es el transporte. De varios modos, el valor comercial, resulta vulnerable a causa de la transferencia desde el puerto a los centros de consumo, a que la mercancía es sometida. No pretendemos entrar en el análisis del problema que resultaría complejo. Bastará con observar que, si las tarifas recargan excesivamente el precio de la mercancía, y la falta de idoneidad del material o la lentitud de la marcha, merman la frescura y consistencia de los productos transportados, tanto como el consumidor, soportará el productor las consecuencias lesivas.

Pero uno y otro resultan más directamente perjudicados, cuando la red de distribución no cubre todos los ámbitos, propicios al desarrollo del consumo de productos pesqueros frescos. Nos referimos a comunicación obtenida con medios aptos, para que alimentos naturales de estructura tan delicada como el pescado, y de durabilidad tan precaria, puedan circular con las mínimas garantías de aislamiento, refrigeración y celeridad.

Cuando más amplio y completo sea el sistema distribuidor, cuya dinámica deriva de los medios de transporte, menos riesgo de aglomeración en destino experimentará la mercancía. Precisamente la gravedad que reviste la falta de coordinación de las descargas, proviene principalmente de la congestión consecutiva en una red insuficiente de mercados. Madrid o Barcelona, proyectan constantemente oscilaciones en el nivel de los precios periféricos, y no pocas veces la especulación se nutre a expensas del debilitamiento sobrevenido, en el ingreso del productor o en la bolsa del consumidor. Si la producción pudiera dispersarse más, con garantías análogas a las que le ofrecen los mercados centrales, a pesar de sus ráfagas monopólicas, el margen para el desequilibrio sería mucho menor.

(Continúa.)

(Del libro, en prensa, *Producción y Fluctuación de las Pesquerías*).

VARADEROS DE PASAJES DE SAN JUAN

La Junta de Obras y Servicios del Puerto de Pasajes, posee varaderos en Pasajes de San Juan, cuya explotación cede en concesión a entidades mercantiles. Hasta ahora vino otorgada a Muelles e Instalaciones para Pesca e Industrias S. A. (Meipi). Por extinción del término, se ha convocado ahora un nuevo concurso para conceder el uso de los varaderos mediante un canon anual.

Cuatro licitadores se han presentado al concurso. Dos cooperativas y dos entidades mercantiles. Aunque la apertura de pliegos se verificó hace más de un mes, la adjudicación no se ha efectuado. El asunto interesa notoriamente a la industria pesquera de Pasajes, no solo como principal usuaria de los varaderos, sino por haber trascendido que las condiciones de la Cooperativa de Pesca de Altura, que agrupa a la mayoría, o tal vez a las dos terceras partes, de la flota con base en el gran puerto vasco, debieran determinar desde el primer momento la concesión a su favor.

Dos tipos de razones se invocan para la resolución en tal sentido. Uno corresponde a razones de forma, a garantías documentales, que al parecer solo aparecieron debidamente cubiertas, con arreglo a las exigencias del anuncio de concurso, por la proposición a que nos referimos. Como es sabido, la presentación de los documentos requeridos, debidamente reintegrados y bastanteados los que procedan, constituye presupuesto de admisión, sin cuya concurrencia lógicamente no debiera facilitarse el acceso a la adjudicación.

En este caso, según nos informan, militan a favor de la propuesta de la Cooperativa de Pesca de Altura, además de aquella razón formal, otras más importantes en orden al fondo: la de haber ofrecido 186.000. pesetas como canon anual, mientras la que le sigue en la cuantía de la oferta no pasa de 170.000; la de renunciar de antemano a la elevación del 50 por ciento de aumento en la tarifas, que como es lógico abarataría el servicio en relación al que prestara otra concesionaria y la de brindar a la Junta intervención permanente en la prestación del referido servicio, además de la instalación de agua potable, incluyendo la tubería y una aportación para obras sociales.

El asunto se halla pendiente de resolución ante la Superioridad. Confiamos en que, además del interés legal, prospere el de la industria, en tanto pueda asegurarse un mayor abaratamiento del servicio.

