

mallo eran los más comunes en nuestras costas. De estructura rectangular, el volante tiene un sólo paño vertical de red y el trasmollo tres, de distinto mallaje y cosidos arriba y abajo. La longitud de estos artes depende de la cantidad de piezas que lleven, cantidad que varía en función del número de marineros que se reúnan para la pesca (de 12 a 20) y de las piezas que cada uno decida aportar. El arte se cala lejos de la costa, a gran profundidad, y, pasado un día, se retira. El reparto de la pesca se realiza proporcionalmente a lo que cada uno haya aportado⁵⁹.

Los artes de enmallé tenían una clara ventaja sobre los palangres: a diferencia de éstos, que se cebaban con pulpo, volantes y trasmallos no necesitaban carnada, lo que rebajaba sensiblemente los costes, sobre todo cuando comenzó la exportación de pulpo seco hacia el interior, con la consiguiente subida de los precios⁶⁰. Pues bien, a pesar de ello, lo cierto es que los palangres no perdieron importancia en las pesquerías de fondo; el uso alternativo de sardina para cebar los anzuelos⁶¹, su bajo coste inicial y la obtención de un pescado de mayor calidad, creemos que fueron razones poderosas para el mantenimiento de los palangres. De hecho, en 1892, cuando ya están abiertas las líneas gallégas de ferrocarril, el número de palangres que faenan en las provincias marítimas de Vigo y La Coruña (3.549) supera ampliamente al de los artes de enmallé (1.342)⁶².

2.2. La producción y los mercados

2.2.1. La demanda

El primer problema que se plantea al intentar evaluar la producción pesquera en el siglo XIX es la ausencia de datos estadísticos, no ya fiables sino incluso coherentes. Sólo a partir de 1880

⁵⁹ *Ibidem*, pp. 68-70.

⁶⁰ Painceira (1886b); Ducloux (1894) y Díaz de Rábago (1885), p. 67.

⁶¹ A la altura de , los vapores dedicados a la pesca de merluza y besugo en la ría de Vigo ya utilizan sardina como cebo, "En pro de la Traíña", en *RPM*, 30-IX- y "Artes de Pesca", *RPM*, 31-III-1901.

⁶² "Estadística de pesca. Año 1892." en *RPM*, 1894, apéndices.

la estadística pesquera ofrece ciertas posibilidades de empleo, si bien, como veremos, su fiabilidad sigue siendo muy dudosa. Para la época que nos ocupa la utilidad de estas estadísticas se ve limitada en un doble sentido: por un lado, no pueden ser contrastadas con las de años anteriores, dada la pésima información de estas últimas⁶³; por otro, entre 1880 y 1890 sólo existen datos para dos años, 1883 y 1889, lo que exige actuar con cautela a la hora de establecer posibles comparaciones, y más teniendo en cuenta el peso de la sardina en el total de capturas y las grandes fluctuaciones anuales de esta pesca.

Pese a todas estas limitaciones, hay algunos datos que creemos no admiten duda: primero, en 1883 la pesca gallega representaba una parte muy importante del total español, tanto en lo que se refiere a volumen de capturas (34,7 por 100) como a número de barcos (48,4 por 100) y mano de obra empleada (44 por 100); segundo, que esta importancia aún era mayor en lo que se refiere a industria transformadora: Galicia agrupaba en 1883 al 52,28 por 100 de las fábricas que existían en España, con una inversión de capital que ascendía al 72 por cien del total; por último, que era esta industria transformadora la que orientaba la producción pesquera gallega, fundamentalmente la industria de la salazón, que ese mismo año demandó un volumen de pescado cuatro veces superior al de los escabeches, conservas y salmuera⁶⁴.

Mediada la década de los ochenta, coincidiendo con la crisis pesquera bretona y la apertura de las líneas gallegas de ferrocarril, esta distribución de la producción pesquera comienza a cambiar. El predominio que mantuviera la industria salazonera a lo largo de todo el siglo XIX dejará paso al de la industria conservera y exportación de pescado fresco. Veremos a continuación cual fue la evolución de cada una de estas actividades productivas, esto es, la salazón, la conserva y la producción para el consumo en fresco.

⁶³ Carmona (1983a), ya ha señalado la escasa fiabilidad de los datos proporcionados por la estadística pesquera española hasta el último tercio del siglo XIX.

⁶⁴ *Reseña Geográfica y Estadística de España*, 1888, Madrid, 1888.

A) *La transformación*

Durante todo el siglo XIX, la producción salazonera gallega se orientó casi exclusivamente al mercado nacional, al consumo de las clases populares urbanas. En este sentido, no es extraño que Cataluña, donde el proceso de industrialización alcanzara un mayor desarrollo, fuera el principal mercado de las salazones gallegas⁶⁵. Aunque el peso del mercado nacional se mantuvo a lo largo de todo el siglo, a partir de los años setenta la salazón gallega se orientó cada vez más hacia los mercados exteriores: en el quinquenio 1861-65, el consumo interior absorbía el 93,97 por 100 de la sardina salada gallega, porcentaje que en 1884-1888 ha descendido a un 58,88 por 100⁶⁶.

La razón de estos cambios hay que buscarla en la pérdida de competitividad de las salazones gallegas en el mercado interior. En primer lugar, tras la apertura de las líneas ferroviarias que comunicaban el litoral cantábrico y andaluz con el interior se produjo una diversificación de la oferta de pescado, tanto fresco como en escabeche; por otro lado, las salazones gallegas encontraban serias dificultades para competir en los mercados mediterráneos con las procedentes de Huelva, cuyas pesquerías habían alcanzado un gran desarrollo a raíz del desestanco de la sal.

A partir de los años ochenta la conserva comenzó a desplazar a la salazón como principal actividad transformadora de la pesca; la crisis por escasez de sardina, en los años 1883-1885, marcó el inicio de una tendencia regresiva. Progresivamente desplazadas del mercado interior e incapaces de hacer frente a la competencia del arenque escocés y escandinavo en el exterior las salazones gallegas entrarán en una fase de lenta decadencia. En definitiva, es desde los años ochenta cuando la conserva comienza a desplazar a la salazón como principal actividad transformadora de la pesca⁶⁷.

En Galicia, el primer establecimiento dedicado a la fabricación de conservas alimenticias se fundó en 1841 en Oza (La Coruña) bajo

⁶⁵ La sardina salada era parte habitual de la dieta alimenticia de las clases populares urbanas en el siglo XIX e, incluso, se echaba mano de ella durante las crisis de subsistencias: Izard (1973), p. 87; Fernández García (1971), pp. 118-119 y Simón Segura (1978).

⁶⁶ Carmona (1983a).

⁶⁷ *Ibidem*.

la razón social de Francisco Zuloaga y Cía. Sin embargo, hasta la década de 1880 no se puede hablar de un sector industrial propiamente. Las causas de este retraso derivan de diversos problemas. Ya hemos mencionado los muchos frenos institucionales y económicos que gravitaban sobre el conjunto de las actividades marítimo-pesqueras, impidiendo una adecuada asignación de recursos y desviando la inversión del sector. En lo que respecta al abastecimiento de materias primas, las conservas suponían una clara ruptura respecto a la salazón, sobre todo en lo tocante a inputs empleados en el proceso de fabricación: frente a la sal, papel y madera tradicionales, se necesitarán ahora parrillas, hornos, calderas de vapor, soldadoras, estaño, plomo, hojalata y aceite. Precisamente, la tardía formación del sector conservero se explica en buena medida por las dificultades en el abastecimiento de aceite refinado y hojalata⁶⁸.

Junto a estos obstáculos, el problema de los mercados aparece como otro factor retardatario en la formación del sector conservero. En lo que respecta al mercado español, la inadecuada red de transportes y el retraso del ferrocarril gallego frenó la competitividad de las conservas gallegas y favoreció el desarrollo de la industria conservera en otras regiones litorales⁶⁹. En cuanto al mercado exterior, poco podían hacer las conservas gallegas, agobiadas por un sinnúmero de dificultades, frente a las bretonas, que desde 1840 mantenían una posición de quasi monopolio en el mercado mundial. Prácticamente cerrados los mercados interior y exterior, sólo quedaban los protegidos de Cuba y Filipinas, que absorberán la práctica totalidad de la producción gallega hasta la década de 1880. Una producción bastante modesta, dada la estrechez de la demanda colonial y la competencia también en este mercado de las conservas santanderinas.

Todos estos factores explicarían el reducido número de fábricas, tan sólo seis, que existen en Galicia a la altura de 1880. Será a partir de esta fecha cuando la industria conservera experimente un rápido desarrollo: cinco años más tarde esta cifra casi se ha duplica-

⁶⁸ *Ibidem*; Zambrana Pineda (1987), y Nadal (1987), pp. 23-61.

⁶⁹ Las escasas conservas gallegas que llegaban a Madrid debían ir por cabotaje hasta Cádiz o Santander y continuar desde allí por ferrocarril hasta la capital. Carmona (1983a), p. 466. Los efectos del ferrocarril sobre la industria conservera han sido puestos de manifiesto por D'avigneau (1956), pp. 89-90. Sobre el desarrollo de la industria conservera en el cantábrico a finales del siglo XIX: Barrón García (1992), pp. 111-116 y 184-188; Homobono (1993a), pp. 11-61 y (1993b); Rodríguez (1993), pp. 83-86.

do, rondándose las cincuenta fábricas en el cambio de siglo. En lo que respecta a producción, el crecimiento fue aún mayor: la media de 206 toneladas de conservas exportadas en 1876-1880, ascenderá a 380 en el quinquenio siguiente y a 1.247 en el de 1886-1890⁷⁰.

La ocasión de este despegue fue la crisis pesquera entre 1880 y 1887 que sufrió Bretaña, primera productora mundial de conservas, y el acuerdo comercial hispano-francés de 1882, por el que se rebajaban sustancialmente los aranceles para las conservas españolas. La colaboración francesa fue decisiva en la formación del sector conservero. Los empresarios franceses aportarán técnica, mano de obra cualificada, capital, y, sobre todo, unos mercados seguros de los que hasta entonces carecían las conservas gallegas.

Este desarrollo inicial de la industria conservera estimuló el de las pesquerías, tanto por la aparición de una importante demanda de sardina, que forzó la modernización del equipo pesquero, como por las posibilidades de acumulación de capital, invertible en otros subsectores pesqueros; es el caso de la pesca en fresco, que cobró importancia a partir de la apertura de las líneas ferroviarias gallegas.

B) *El consumo en fresco*

El carácter altamente perecedero del pescado es uno de los factores que condiciona más claramente la economía del sector pesquero; las capturas deben someterse de inmediato a algún tipo de proceso -eviscerado- o agente -hielo, sal, etc.- que frene su rápido deterioro. La imposibilidad de almacenar por mucho tiempo la pesca obligó durante siglos a su transformación o consumo inmediato; así se entiende cómo sólo con los avances en los transportes el consumo de pescado fresco pudo superar la estrecha franja costera en que se había mantenido hasta entonces. Fueron precisamente las ventajas que ofrecía el ferrocarril -menor precio, mayor velocidad y capacidad de carga-, las que impulsaron decididamente la producción orientada hacia el consumo de pescado fresco. A partir de ahora, los mercados no tenían por qué limitarse a un ámbito local, al área determinada por el transporte a lomos de

⁷⁰ Carmona (1983b).

caballerías o por las regateras⁷¹. De todas las ventajas que ofrece el ferrocarril para el consumo de pescado fresco, la más importante será sin duda la de su velocidad, pues al poner en contacto a productores y consumidores, rompe con las restricciones que imponía a su distribución y consumo el rápido deterioro del producto. El ferrocarril se presenta entonces como el medio que permite a la mercancía “adquirir su entidad como valor de uso en el lugar y forma en que es efectivamente usada o consumida. Y es en esa forma como la mercancía-pescado adquiere su valor”⁷².

El papel dinamizador que tuvo la expansión de la demanda provocada por el ferrocarril afectó a todo tipo de pesquerías; así lo muestran Robinson y Walton para las inglesas del Mar del Norte, Dardel y D'avigneau para el arenque y la sardina francesas Loomeijer para las holandesas o Mc. Evoy para el caso de las californianas⁷³. En cuanto a España, ya hemos visto al hablar de las conservas cómo la apertura de las líneas que unían el centro con la costa cantábrica y suratlántica permitieron un aumento de la oferta de pescado fresco y transformado en el mercado interior y, también, cómo el mantenimiento hasta los años ochenta de la tradicional incomunicación terrestre de Galicia siguió entorpeciendo el crecimiento del sector.

La apertura en 1883 de la línea ferroviaria La Coruña-Monforte-Ponferrada-Madrid y, dos años más tarde su enlace con la de Vigo-Orense, tuvo un efecto inmediato sobre la demanda de productos pesqueros. En 1889-1891, poco después de la inauguración del ferrocarril, ya se remiten desde Vigo una media de 3.716 toneladas, ascendiendo a 8.073 en el siguiente trienio, de las cuales la mayor parte -5.202 Tms- lo son en frésco⁷⁴.

⁷¹ En la década de 1870, el transporte de pescado fresco desde Vigo estaba prácticamente vetado, pues, “carecía de vías de comunicación con el interior de España; sólo podía utilizarse y no todos los días, el coche correo, que a lo más podía transportar cuatro o seis bultos” Vid. F.R. (1984). A finales de la década de los ochenta, el pescado fresco que no es remitido en ferrocarril al interior ni consumido en Vigo, se “envía a lomos de caballerías a los pueblos próximos”, *Memoria sobre el proyecto y adelanto de las obras del Puerto de Vigo de 1890-1891*, Vigo, 1891.

⁷² Varela Lafuente (1985), p.107.

⁷³ Robinson (1986); Walton (1992); D'avigneau (1956), pp. 89-90; Dardel (1941), p. 242; Loomeijer (1993); Mc Evoy (1986), p. 69.

⁷⁴ Datos tomados de las Memorias de M.Z.O.V.. Aunque hasta 1892 estas Memorias no especifican el tipo de pescado de que se trata, las remesas de pescado fresco entre 1889 y 1891 serían aproximadamente la mitad del total consignado, JOP, *Memoria sobre el proyecto y adelanto de las obras del Puerto de Vigo de 1890-1891*, Vigo, 1891.

Este rápido crecimiento de la demanda de pescado fresco repercutió inmediatamente sobre la actividad extractiva, forzándola a aumentar las capturas y adoptar el vapor como medio de tracción en las embarcaciones; si en 1888 son 8 los vapores que fanan en la ría de Vigo, dos años más tarde lo hacen 13, llegándose a los 30 en 1891, dedicados principalmente a la captura de besugo y merluza⁷⁵. El vapor modifica sustancialmente la capacidad de pesca de las embarcaciones, pues, al independizarlas de vientos mareas y corrientes, se podía prolongar el período de captura, ampliar los días de pesca al año y extender el radio de acción a zonas cada vez más productivas⁷⁶. Por otra parte, liberando a los marineros del esfuerzo que suponía la navegación a vela, permitía un mayor número de ciclos pesqueros⁷⁷.

Además, los vapores aprovechaban mucho mejor que los veleiros las ventajas del nuevo sistema de transporte, pues, al disponer de fuerza motriz propia, podían adaptarse al horario impuesto por el ferrocarril⁷⁸. Esta ventaja será clave a la hora de comercializar el pescado fresco, toda vez que uno de los factores determinantes de su precio es precisamente la disponibilidad de medios de transporte, tal como ha señalado Ostermeyer al estudiar la sardina bretona⁷⁹. De ahí la preocupación de las autoridades portuarias de Vigo por proporcionar a los vapores una infraestructura que les permitiera descargar fácilmente la pesca; como señala en 1890 la J.O.P., de todas las operaciones que se realizan en la Ribera del Berbés “la que exige mayor rapidez es la de la pesca, porque vale mucho más antes de la salida de los trenes que algunos minutos

⁷⁵ JOP, *Memoria sobre el proyecto y adelanto de las obras del Puerto de Vigo, 1890-1891 y 1891-1892.*

⁷⁶ “desde hace algún tiempo se emplean también vapores que permiten salir a la mar mayor número de días, y además realizar los viajes con mayor regularidad y por lo tanto a una hora fija pueden estar de vuelta y efectuar el desembarque de pescado para que llegue a la estación de ferrocarril poco antes de la salida de los trenes...” *Ibidem*.

⁷⁷ “Hecha la descarga del pescado los vapores muchos días renuevan la carnada y los aparejos y se vuelven a la mar; las lanchas y faluchos no salen en general el mismo día pues no tienen en tierra quién les prevea los aparejos y además necesitan descansar, pues la faena es para sus marineros mucho más penosa que para los que pescan en vapor”, *Ibidem*.

⁷⁸ “De emplearse vapores no sólo resulta mayor cantidad de pesca diariamente, sino que llegando todos de la mar a la misma hora, las operaciones mercantiles, como de envase y transporte a la estación se verifican en las dos horas que preceden a la salida de los trenes, en especial del tren correo”, *Ibidem*.

⁷⁹ “El conservero repugna comprar pescado por la tarde, ya que supone un trabajo nocturno que grava sus costes de producción, también el exportador cuyo volumen de compra depende de los medios de transporte que tenga a su disposición. Es por eso por lo que el “tren de marea” tenía en otros tiempos tanta importancia”, Ostermeyer (1954), p.176.

después”⁸⁰. En este sentido, el ferrocarril aparece como un elemento fundamental en la ordenación de los mercados de pescado fresco e incluso de la propia actividad productiva, que ahora deberá amoldarse al rígido horario ferroviario.

Al permitir normalizar e incrementar la producción destinada al consumo en fresco, el ferrocarril hizo posible el desarrollo de este subsector, acabando con la tradicional dependencia que mantenía la pesca gallega respecto de la industria transformadora. Aunque la apertura de las líneas ferroviarias incidió sobre todo en la pesca de besugo y merluza, todo el sector se vió afectado; a finales de los años ochenta, los efectos de la competencia del fresco se dejan sentir ya en la industria conservera, que poco a poco ve como se eleva el precio de su materia prima⁸¹. En la década siguiente, cuando los palangres comienzan a cebarse con sardina, la competencia se hará insopportable, forzando a una radical transformación técnica en las pesquerías de sardina.

El ferrocarril, al extender los estrechos límites en que se mantuviera hasta entonces el consumo de pescado fresco e intensificar su demanda por la rápida comunicación de centros productores y consumidores, contribuyó a integrar el mercado interior de productos pesqueros. Sería demasiado simplista pensar que la integración del mercado fue un proceso rápido y sin problemas; sin embargo, no cabe duda que la apertura de las líneas ferroviarias gallegas tuvo un papel decisivo, al permitir el desarrollo de uno de los principales mercados de origen. Así lo entendieron los propios contemporáneos; en concreto, el director de *El Comisionista* señalaba en 1894 que el comercio de pescado “apenas si cuenta con diez años de existencia, desde que se abrieron las líneas férreas que han puesto en comunicación los puertos de Galicia y Asturias”⁸². Por otra parte, sus consecuencias para el conjunto del sector fueron similares a las de la crisis pesquera bretona en las pesquerías de sardina, permitiendo desarrollar

⁸⁰ Memoria sobre el proyecto y adelanto de las obras del Puerto de Vigo de 1890-1891, Vigo, 1892.

⁸¹ Xan Carmona (1983a), p. 491. También a este respecto X. Ducloux indica en 1894 que “la preferencia de los pescadores por la sardina, empieza a disminuir desde que se ha terminado el trozo de ferrocarril que une el puerto de Vigo con la red general, a consecuencia del cual se ha abierto un gran mercado, que permite expedir el pescado fresco desde Vigo... La pesca de la merluza y el besugo, que hasta dicha época no tenía más consumo que el de la localidad, tomó una importancia considerable”, Ducloux (1894).

⁸² RPM., 31-VIII-1894.

una nueva línea de aprovechamiento de los abundantes recursos pesqueros existentes en las costas gallegas. En este sentido, aparece como uno de los conformadores de la estructura actual de la pesca gallega, con un pilar en la industria transformadora y otro en la pesca en fresco.

2.2.2. *Los mercados*

El crecimiento de la producción a lo largo del período en estudio fue acompañado de un profundo cambio estructural que afectó al conjunto de la organización económica y social de la actividad pesquera. Estas transformaciones influyeron decisivamente sobre la escala y la naturaleza de los intercambios, dando lugar a la aparición de mercados de pescado estables y organizados.

Con anterioridad a la década de 1880, el mercado de pescado “libre”, es decir, no regulado por acuerdos contractuales, poseía un carácter marginal. En primer lugar, porque la principal pesquería era la de sardina, en la cual, o bien no existían intercambios, por ser los fomentadores propietarios de los medios de producción, o bien, cuando éstos no les pertenecían, porque compraban la pesca según precio fijado mediante contrato a comienzos de la costera; de hecho, sólo cuando se separaron definitivamente las esferas de la actividad pesquera -producción y transformación- pudo formarse un mercado abierto. En segundo lugar, porque en el resto de las pesquerías -congrio, pulpo, abadejo, etc.-, donde sí podía existir un mercado no contractual, el volumen de intercambios, además de reducido, era bastante irregular -de simple venta del excedente-, y, por tanto, sus efectos sobre el conjunto del sector muy limitados.

Desde esta perspectiva, está claro que la formación y el desarrollo de un amplio mercado de pescado “libre” sólo fue posible a finales del siglo XIX, cuando una serie de factores modificaron el marco general en que se desenvolvía la actividad pesquera. En este sentido, pensamos que no se pueden desvincular los cambios que tuvieron lugar en las relaciones de producción de las transformaciones operadas en el mercado, sino que deben considerarse resultantes de un mismo proceso; cambia, simplemente, la forma

de apropiación del excedente por un determinado grupo social. El mercado cobra así una nueva dimensión, actuando como pieza clave en la conformación de las peculiares estructuras de la pesca marítima, estructuras que, dentro de la dualidad capitalismo-pre-capitalismo, permiten hablar de un “sistema socioeconómico pesquero”, que determina su dinámica “en dos realidades diferentes, con dos rationalidades propias y conectadas entre sí”⁸³. Volveremos sobre esto más adelante.

La formación de un mercado público con un sistema de precios propio es un proceso largo y complejo, que requiere, por un lado, volumen y regularidad de los intercambios y, por otro, un nuevo marco de actuación, unas nuevas “reglas del juego” reconocidas y aceptadas por todas las partes. Estas nuevas reglas incluyen tanto los derechos de propiedad como los mecanismos “técnicos” imprescindibles en cualquier intercambio: sistema de medidas, formas de venta, etc.⁸⁴.

Ahora bien, cada “mercado” posee sus propias características, que serán decisivas para su organización. Así, uno de los rasgos más peculiares de los mercados pescaderos es su acentuada “fisicidad”, no sólo porque se celebran diariamente en un espacio concreto -lotas, rulas, lonjas, etc.-, sino porque, al no ser la producción pesquera homogénea, ni siquiera tomando por separado a cada una de las especies, la calidad del producto -talla, grado de frescura, efectos del procedimiento de captura, etc.- debe ser “visualizada” por los posibles compradores en cada transacción, jugando estos elementos subjetivos un papel de primer orden en la formación de los precios.

Además, y dado lo perecedero de la mercancía, que no se puede almacenar, la venta debe ser rápida y el momento en que se efectúa estar concretado de antemano, en función de las necesidades derivadas de la composición de la demanda; en otras palabras, dependerá de las exigencias productivas de la industria transformadora y de la disponibilidad de medios de transporte, cuando se trata de consumo en fresco.

⁸³ Varela Lafuente, M. (1985), p. 79.

⁸⁴ Las reglas del juego, los derechos de propiedad, los mecanismos “técnicos”, no sólo de medición, se establecerán en función de la minimización de los costes de transacción entre los factores productivos, Coase, (1979); Williamson (1989); North y Hartwell (1981); North (1985); Vives (1987); Aguilera Klink (1992).

A) La formación de un mercado abierto de sardina

Los factores que desde la década de 1860 hicieron posible el desarrollo inicial del sector pesquero gallego, dieron lugar a la formación de un mercado de pescado libre. Como era de esperar, éste aparecerá primero en el “centro” del sistema, en las rías de Villagarcía, Pontevedra y Vigo, donde la industria transformadora estaba más desarrollada y donde actuaban con más fuerza los estímulos para el cambio.

A diferencia de las rías altas, donde los “artes mayores” -traíñas, cedazos, etc.- dominaron hasta los últimos años del siglo XIX, en las rías bajas el peso de los “artes menores” -xábechas, jeitos, boliches, etc.- era decisivo. Esto conllevaba no sólo distintas técnicas productivas y diferentes relaciones de producción, sino también unos “derechos de propiedad” más exclusivos para el caso de las rías altas. En efecto, si bien en teoría la libertad de acceso a los recursos pesqueros era total, y, por lo tanto, nadie podía ser excluido de su aprovechamiento, en la práctica, las concesiones legales otorgadas a los grandes artes restringían totalmente la libertad de pesca, fundamentalmente de sardina. Aunque las xábechas y boliches también necesitaban para faenar estas concesiones, sus efectos eran mucho menores, ya que sólo afectaban a puntos muy concretos de la costa y no impedían, como en el caso de cedazos y traíñas, el empleo de otros artes en la misma ría.

Así, en las rías bajas pudieron coexistir y desarrollarse dos sistemas de producción: uno organizado por “patrianos”, formalmente independientes pero de hecho vinculados por contrato a los fomentadores, y otro que dependía directamente de éstos, mediante un sistema de retribución a la parte que en ocasiones podía conjugarse con jornal.

La relación entre patrianos y fomentadores ya ha sido analizada por Joan Carmona. Fundamentalmente se basaba en contratos suscritos a comienzos de la “cosecha” por los cuales la pesca se repartía en dos mitades: una correspondía al fomentador y se pagaba según precio fijado de antemano y otra al patriano, que, a su vez, la dividía entre los marineros. Además, el fomentador se reservaba el derecho a comprar esta mitad al “precio corriente de la ría, es decir entre fomentadores”, como también sucedía en los

contratos de aparcería, especificándose en ambos casos que “no se cantará” en público⁸⁵.

En este sistema, los pescadores están en franca desventaja. Como ha mostrado Joan Carmona, el que la demanda procediera casi exclusivamente de la industria transformadora permitía que los fomentadores actuaran como un oligopolio, fijando los precios⁸⁶. Además, el derecho de compra de la parte correspondiente a los pescadores, aseguraba a los fomentadores la materia prima en momentos de escasez y, sin embargo, impedía a aquellos beneficiarse de un posible aumento de los precios; en caso de abundancia de sardina y/o de saturación de la industria transformadora los pescadores sí podían disponer de una mercancía, pero totalmente depreciada dada la práctica ausencia de otra demanda. La existencia de un mercado contractual impedía, de esta forma, la aparición de un amplio mercado “libre”, quedando reducido el existente al mero intercambio casual del excedente y siempre con riesgo de saturarse por la exigüidad de sus dimensiones⁸⁷.

Sin embargo, en el último tercio del siglo XIX comenzó a desintegrarse lentamente este sistema basado en las relaciones contractuales. El desestanco de la sal en noviembre de 1867 y la posibilidad de embarcar sal a bordo desde 1880, con el consiguiente aumento de la demanda pesquera en un momento de capitalización de la industria transformadora, actuaron como factores disolventes.

⁸⁵ Díaz de Rábago (1885), p. 47, y Carmona (1983a). Además “este 50 por 100 que los tripulantes a la parte retenían era las más de las veces casi ilusorio, por que, al ser negociado, pasaba por las horcas caudinas de la tasa de los precios impuesta por los fabricantes, a quienes aquellos estaban obligados a venderlo, y caía por consiguiente en un mercado artificial y ficticio”, SEAPS (1885), p. 13.

⁸⁶ Carmona (1983a); Carmona destaca, además, la unanimidad con que actúan los armadores de los cercos de La Coruña, que “é unha constante ao largo de todo o século XIX”. La frecuencia de este tipo de acuerdos también ha sido señalada por diversos autores de la época: Díaz de Rábago, J. (1885), p. 30 indica, refiriéndose a los fomentadores de las rías de Muros y Arosa, que “su mutua inteligencia establecía los precios del pescado que debía venderles su gente ó el que adquirían, por consecuencia de contratos previos, de los patriarcas: precios naturalmente bajos por la falta de concurrencia de compradores, y que oscilaban en el discurso de la costera no con arreglo a la ley de la oferta y el pedido, que por la coalición expresa o tácita de los patronos mal podía significarse, sino para regular la producción restringiéndola ó ampliéndola según la cantidad y condiciones de la pesca y la demanda ó ventajoso despacho que obtuviera en los mercados de su consumo”.

⁸⁷ Existen varias referencias al carácter marginal que tenía el mercado de pescado para el consumo directo. En concreto, Lopez Bailly, para el caso de La Coruña: “...las regateras, que comprando a los traíñeros la parte que a cada uno correspondía en pescados, extendíanse luego por pueblos y aldeas para cambiar su género, a unos por moneda y a otros por frutos, como en tiempos primitivos”, Lopez Bailly (1885). También el director de *El Comisionista*, advierte sobre la inexistencia, a finales de los años setenta, de otra salida para la pesca que no fuera la de la transformación: “Vigo carecía de vías de comunicación con el interior de España; sólo podía utilizarse, y no todos los días el coche-correo, que a lo más podía transportar de cuatro a seis bullos. En vista de la pequeñez del negocio se decidieron a fabricar escabeches.” F.R (1894).

La liberación del comercio de la sal y el incremento de la demanda elevaron el precio de la sardina y, con ello, apareció en escena el fraude generalizado entre los marineros que, aún siendo contratados por un fomentador, decidían en el último momento vender la pesca al mejor postor⁸⁸. Para acabar con esta situación y asegurar también la provisión de sardina, los fomentadores tendrán que enviar botes con sal al lugar de captura y recoger allí mismo la pesca⁸⁹. Además de impedir el fraude, esta medida consiguió aumentar el nivel de producción: el que las lanchas no tuvieran que volver a tierra multiplicaba el número de ciclos pesqueros y, en consecuencia, el volumen de capturas⁹⁰.

Lo que se produce, en definitiva, es un aumento de los costes de producción: sube el precio de la sardina y también el de la mano de obra, por el sistema de aparcería que rige en los artes propiedad de los fomentadores. Asimismo, aumentan los costes de transacción, por el aumento del fraude y la imposibilidad práctica de impedirlo, lo que se traduce en una menor cantidad de pescado llevado a las fábricas de los contratantes. En resumen, el aumento de costes provocó un cambio radical en todo el sistema: artes y barcos fueron vendidos a los pescadores, dando lugar a la definitiva separación entre actividad productiva y transformadora. El aumento de la producción, en un momento en que los precios subían por efecto de la competencia, permitió a los pescado-

⁸⁸ Este proceso lo describe toda la publicística de la época; "La miseria sugirió el fraude y de esta arma vitiana se valieron (los pescadores) para ver el modo de sustraerse a su adversa suerte. Incitábales además a emplear algunos fomentadores que... instalaron, en los puntos más avanzados y salientes de las rías fábricas de salazón y acechaban desde las mismas, cual suspicaces atalayas del merodeo marítimo, el momento propicio en que se destacaba, de entre las sombras de la noche, la parda silueta de una embarcación para comprar subrepticiamente á sus tripulantes, y casi de balde, la pesca de otros fabricantes, resolviendo, merced a tan avieñas artes, el accidentado problema de ser industriales por los tortuosos procedimientos del más alevoso fraude" SEAPS (1885). Díaz de Rábago (1885), pp. 30-37; de la Cuesta Crespo (1885a y b).

⁸⁹ La autorización al embarque de sal (R.O.15-VI-80) venía a legalizar una situación de hecho, iniciada ya años antes. A tal extremo llegara el fraude "que hubo pescadores que vendieron hasta las redes propiedad de sus amos, por lo que estos, decididos a atajar el mal y sin esperanzas de evitarlo, empezaron a hacer un ensayo, vendiendo con pérdidas considerables, ó alquilando á infinitos precios sus embarcaciones y aparejos a los pescadores, obligándose estos a su vez a llevar la pesca, por un tiempo determinado expresamente a los almacenes de los vendedores ó arrendatarios. Para evitar el que los pescadores, aún así, no cumplieran los compromisos adquiridos, determinaron mandar a los puntos de pesca botes con sal para conservar el pescado. Este es el origen de salar en el mar" Cuesta Crespo (1885a y b).

⁹⁰ "La embarcación pescadora, sin salir de un punto dado vuelve a repetir los lances, y vuelve de nuevo a vender, logrando, merced a las facilidades que la facultad de salar en el mar procura, realizar en un día mayor número de posturas y obtener mayor cantidad de pescado que antes en una semana. Y es que, antes, tenía por precisión que retornar a puerto, sopena de que se le perdiese la mercancía, máxime en las estaciones estivales: ahora con el beneficio de la facultad de salar en el mar, esa contingencia no existe, y el pescador obtiene, por tanto, más crecidas ganancias", SEAPS (1885), pp. 17-18).

res adquirir artes y embarcaciones menores (xeitos, boliches e incluso xábeugas)⁹¹, lo que, lejos de perjudicar, incluso convenía a los fomentadores, que así podían desentenderse de las faenas de la pesca y disponer además del capital antes inmovilizado en equipo pesquero, justo cuando se están difundiendo nuevas técnicas de conservación del pescado⁹². De esta forma, pudo aparecer ya un mercado “libre” de cierta amplitud, no condicionado por acuerdos previos, aunque en algunos casos éstos se siguieron manteniendo para garantizar el pago del traspaso de artes y barcos a los pescadores⁹³.

Y aquí está el origen de salar en el mar. El cumplimiento de los contratos firmados con los patrianos, sólo podía asegurarse si se presenciaba el momento de levantar las redes; por otra parte, el incremento de la oferta de sardina, con unas técnicas pesqueras prácticamente estancadas, sólo podía venir de una mayor permanencia en los caladeros: así, el pescador “convierte su barca en almacén flotante de pesca en fresco, y en activa lonja de contratación, y á la misma concurre el fabricante en demanda de la primera materia de su industria”⁹⁴.

Inicialmente, este proceso se centró en la ría de Arosa, pero muy pronto los cambios aquí producidos se extendieron a las rías próximas. La posibilidad de comprar pescado en el mar, utilizando botes con sal, no tardó en afectar al sistema contractual imperante todavía en las de Muros, Pontevedra y Vigo, por las compras que a los pescadores de estas rías hacían los botes de los fabrican-

91 Si antes de la Real Orden de 1880 el precio de la sardina en la ría de Arosa oscilaba entre 10 y 30 reales el millar, “en 1883 y principios del 84 ha llegado a 70 reales millar en fresco para salar y 75 para la conserva”, “Trabas que perturban la industria” en *RPM*, 30-IX-1890.

92 Este traspaso de la propiedad de los medios de producción a los marineros se daría principalmente en las rías de Villagarcía, donde a la altura de 1885 el 90 por ciento de “los instrumentos de pescar” pertenecerían a gallegos, y en las de Marín y Vigo, “donde tiempo ha que la pesca se efectúa por patrianos”, SEAPS (1885), pp. 25-26 y Díaz de Rábago (1885), p.33. Ahora bien, los fomentadores nunca abandonaron por completo su función de armadores; en muchos casos siguieron siendo propietarios de artes y barcos, sobre todo de los más grandes y costosos, cercos reales, trañas y xábegas. Tampoco perdieron el control sobre la actividad pesquera; por el contrario, el oligopolio de demanda se revelará como un mecanismo muy eficaz a la hora de controlar los mercados.

93 En este sentido, constata la SEAPS “...por lo que estos -los fomentadores-, viendo amenazados sus intereses y comprometido su porvenir.... empezaron a hacer un ensayo, vendiendo con pérdidas considerables o alquilando a precios ínfimos sus embarcaciones y aparejos a los pescadores, obligándose estos a su vez a llevar la pesca por un tiempo determinado expresamente á los almacenes de los vendedores o arrendatarios. Para evitar que los pescadores aún así no cumplieran los compromisos adquiridos , determinaron mandar botes con sal para conservar el pescado”. SEAPS (1885), p. 16.

94 SEAPS (1885), p. 17.

tes de la de Arosa⁹⁵. De hecho, fueron, las protestas de los fomentadores perjudicados las que motivaron la Real Orden de 12 de Julio de 1884, por la cual se restringía a la ría de Arosa el llevar sal a bordo de las embarcaciones, pero que apenas si tendrá efectos por la imposibilidad de hacerla cumplir.

La pesca de sardina se vió aún más presionada en la década de los ochenta, cuando a la creciente demanda de la industria transformadora se sumó la del consumo en fresco, trás la apertura de las líneas ferroviarias. Aunque la exportación de pescado por ferrocarril afectó sobre todo a las especies finas, la sardina, que va a usarse como cebo de los palangres, se vió también indirectamente afectada. En esta situación, y ante la imposibilidad de cambiar a corto plazo las técnicas de captura, la ruptura del marco legal de la pesca marítima era inevitable.

Dar respuesta a una creciente demanda de sardina exigía, por un lado, llevar hasta el límite la capacidad productiva de las unidades pesqueras, y, por otro, reforzar el concepto de "mar libre", es decir, impedir la difusión de los grandes artes. En las rías bajas, tal como se ha visto, aparecieron los boliches al trabuquete, los xeitos a la galga, aumentaron en número los de 400 mallas y se suprimió la veda, al tiempo que fracasaban diversos intentos para implantar las traíñas. En las rías altas -de La Coruña, Ares y Sada-, el proceso fue más complejo, pero la consecuencia final fue también la desaparición de los artes mayores.

En las rías de La Coruña y Ares y Sada, los artes menores ocupaban un puesto marginal. En la primera, los cercos reales las habrían desplazado totalmente, impidiéndoles trabajar⁹⁶, mien-

⁹⁵ La polémica desatada a raíz de la posibilidad de embarcar sal a bordo para conservar el pescado está recogida en numerosos artículos y folletos de la época; en concreto, la SEAPS indica que "algunos industriales, en vez de utilizar la sal embarcada para los fines á que la autorización se contrae, la emplean para imposibilitar a los fabricantes de otras rías el ejercicio de la industria, mediante comprar los primeros, por precios infísimos, en alta mar y durante la noche, a los dependientes de los segundos la sardina que cosechan por cuenta de los principales", SEAPS (1885), p. 6. Una detallada descripción de todo el proceso en "La compra-venta del pescado en el mar", *RPM*, 30-IX-1890.

⁹⁶ En instancia que una Comisión de Pescadores de La Coruña dirige a la Comisión Central de Pesca, de fecha 11-II-1893, se solicita poder usar de nuevo sus aparejos, pues, "desaparecidos los gremios de mareantes... aceptamos el trabajo a sueldo de los capitalistas quienes armando aparejos y contando con establecimientos de salazón se hicieron dueños de la ría al amparo de pescar con cercos reales dentro del puerto, consiguiendo más adelante primero, que fueran proscritos los aparejos denominados boliches, que pescaban en el mismo puerto pero en postas donde no podían perjudicar a los cercos con sus largadas, logrando después proscribir los aparejos llamados jeitos", AGM, Sección Pesca, Generalidades, L-2125.

tras que en la segunda, y dado que las traíñas abastecían casi por completo las necesidades de las fábricas de salazón, xábechas, boliches y xeitos quedarán reducidos a la producción para el consumo en fresco, carnada para los palangres y, en menor medida, para la salazón⁹⁷. Sin embargo, las necesidades de la industria transformadora modificarán el empleo de las traíñas, apareciendo las denominadas traíñas al trabuquete.

Esta nueva forma de usar las traíñas, fuera de las postas o boles que tenían asignadas, muy pronto provocó conflictos con los artes menores, que se agravaron a medida que su número fue creciendo. Las traíñas al trabuquete, al largar en cualquier lugar de la ría, en concreto en su boca, restringían enormemente las posibilidades de faenar de los xeitos y amenazaban también los privilegios de los cercos reales de La Coruña⁹⁸. Las reclamaciones de los armadores de los artes menores -xeitos, xábechas, etc-, así como las de los ayuntamientos ribereños, donde una gran parte de sus vecinos se empleaban en halar los cabos desde tierra, dieron como resultado la prohibición del trabuquete y la desaparición de las traíñas de la ría de Ares y Sada.

Paralelamente, van desapareciendo también los cercos reales en la ría de La Coruña -su número pasó de ocho a dos entre 1884 y 1890. Aunque no podemos determinar cuales fueron las causas de esta brusca caída, hay una serie de factores que pueden explicarla: en primer lugar, el desarrollo mercantil del puerto de La Coruña, que bien pudo hacer descender la productividad de algunas de las postas donde faenaban; segundo, el lento desarrollo de la industria conservera y las grandes dificultades en los mercados que afectarían negativamente a la salazón; y, por último, el acoso de los artes menores, en concreto de los xeitos que, al largar en las

⁹⁷ En un informe emitido a instancia de la Comandancia de Ferrol se indica que en la ría de Ares y Sada, "no hay ni un cerco, ni una traíña, ni un chinchorro que puedan calarse en las postas de aquella ría, y en cambio existen muchas jávegas, rapetas y boliches que son propiedad de los pescadores de aquella localidad y algunas de los fomentadores de las mismas", AGM, Sección Pesca, Asuntos Particulares, L-2150. Una exposición de los pescadores de artes menores a la Comisión Central de Pesca abunda en este sentido: "Es público y notorio que los jeitos y jávegas mantienen en esta ría a más de 800 o mil familias y emplean por lo menos a otras tantas mujeres que se encargan de expenditure la pesca para el consumo diario", AGM, Pesca, Asuntos Particulares, L-2150.

⁹⁸ El mismo informe citado anteriormente reconoce que si las traíñas se emplearan en las postas asignadas, "quedarían dueñas exclusivas de la ría de Sada en la cual con arreglo a la Ley no podrían trabajar más aparejos que los mencionados y alcanzarían realizar así su ideal que es ser tan exclusivos en la dicha ría como dicen lo son los dueños de los Cercos de La Coruña, quedando en condiciones iguales a aquellos", AGM, Pesca, Asuntos Particulares, L-2150.

bocas de las rías, impedían la llegada de sardina a los cedazos⁹⁹. En definitiva, factores que, unidos a la expansión del consumo en fresco, hicieron aumentar el coste de oportunidad del capital invertido en los grandes artes hasta un punto que los fomentadores debieron externalizar el mercado de sardina.

La formación de un mercado abierto de sardina aparece así vinculado tanto al desarrollo del “mar libre”, es decir, a la desaparición de aquellas concesiones legales que impedían el disfrute común de los recursos pesqueros, como a la separación entre actividad productiva y transformadora. La desaparición del sistema contractual y el cambio operado en las relaciones de producción se revelan entonces como factores decisivos en la formación de un mercado abierto de sardina, al igual que lo fueron en el desarrollo de la industria conservera. Como ya señaló Joan Carmona, “la industrialización del sector exigía no la expropiación, sino precisamente la devolución de los medios de producción a los pescadores”¹⁰⁰.

De esta forma, quedaba abierto el camino para la minifundización de la pesca costera en Galicia, para la conformación de unos paisajes y estructuras que actualmente se consideran tradicionales, pero que apenas si cuentan con un siglo de existencia. Al hablar de minifundización, no nos estamos refiriendo solamente a la proliferación de unidades pesqueras de pequeño tamaño, sino a la conformación de un proceso de producción que se caracteriza básicamente: por la propiedad, familiar o de pequeñas sociedades, de los medios de producción, por una escasa capitalización y por mantener un sistema de retribución “a la parte” que se inserta en una economía doméstica en las que frecuentemente se desarrollan otras actividades -agricultura, etc.-. El proceso no es plenamente capitalista pero aparece subordinado a procesos de valorización ya tipicamente capitalistas. Tal como ha observado Varela Lafuente,

⁹⁹ En instancia dirigida a la Comisión Central de Pesca, con fecha del 9-II-1893, antiguos armadores de cercos reales de La Coruña destacan que “por haber cambiado radicalmente las condiciones de la ría de La Coruña desde que el creciente aumento de la navegación a vapor en buques de gran tonelaje y consiguiente fuerza de máquina... se han visto forzados a retirarlos” y solicitan que se conceda facultad de pescar “a los jeitos y boliche y cualquier otro que no perjudique la reproducción. Así, la industria de salazón podrá subsistir libre de los gastos y riesgos que antes les imponía la necesidad de tener aparejos de pesca propios pues podrá adquirir de los pescadores con artes menores la sardina necesaria al sostenimiento de la industria”, AGM, Sección Pesca, Asuntos Particulares, L-2163. Por el contrario, los armadores de los dos únicos cedazos existentes en La Coruña reclamarán en 1893, al igual que ya lo hicieran antes, que se mantengan sus privilegios y se prohíba el empleo de los jeitos dentro de la ría, AGM, Pesca, Asuntos Particulares, L-2165.

¹⁰⁰ Carmona (1983a), p. 363.

en la relación que se establece a través del mercado, donde se intercambian “cantidades desiguales de trabajo”, el segundo de estos ámbitos -el capitalista- domina al primero, pudiendo extraer de él un excedente sin necesidad de inversión, lo que da lugar a un dominio efectivo de los medios de producción pesqueros por parte del capital externo¹⁰¹. Esto se acentúa además debido a la atomización de la oferta, frente a una demanda constituida en oligopolio, y por las propias características de la actividad pesquera, derivadas del libre acceso al recurso, que fuerzan a los productores a tratar de obtener ventajas individuales aumentando su producción al máximo y, por tanto, aproximando el mercado al punto de saturación. Además, es muy posible que a lo largo del período en estudio existieran otras formas más evidentes de control o dominio por parte de capitales externos, como préstamos efectuados por comerciantes o fomentadores para la compra de artes y barcos, los cuales debieron estar muy difundidos pero de los que sólo tenemos escasas alusiones indirectas¹⁰².

En todo caso está claro que en el último tercio del Ochocientos, al compás del desarrollo de un amplio mercado abierto de sardina, se fueron concretando también unas determinadas relaciones y estructuras productivas, características de la pesca costera en etapas posteriores, y que la difusión de sucesivas mejoras tecnológicas no harán más que consolidar y ampliar.

B) Los mercados de pesca fresca

La reducción de la pesca costera únicamente a la captura de sardina no es del todo correcta, pues a la altura de 1880 no

¹⁰¹ Varela Lafuente (1985), pp. 75-81.

¹⁰² En 1889, a raíz de un conflicto suscitado por la aparición de los artes de arrastre en Vigo se reconoce que a los pescadores sus “protectores” les hacen creer “que su felicidad consiste en ser dueños *in nomine* de un mezquino arte o una miserable embarcación en la que llevan vendida la vida,, para acaparar ellos a bajo precio los productos de la pesca, haciéndoles sus esclavos por medio de la usura”, “Conflictó entre pescadores en Vigo”, *RPM*, 30-IX-1889. Muchos años más tarde, los pósitos de pescadores incidirán en esta cuestión; concretamente Alfredo Saralegui (s.f.), p. 32., al hablar de los barraqueros o subastadores, dirá que estos industriales “son los que prestan a los armadores algunas cantidades para que puedan atender a las necesidades más perentorias del ejercicio de su profesión, auxilio que les asegura el negocio de la subasta de la pesca que sus deudores capturen y que, a veces, para mayor seguridad, consiste en entregarles embarcaciones o pertrechos, generalmente en tal forma y condiciones, que son muy pocos los deudores que en vida ven terminada su deuda”.

existían todavía pesquerías de altura; sin embargo, es necesario diferenciarlas de la de especies finas, dado que su desarrollo y la conformación de un mercado para el consumo directo siguieron caminos diferentes.

En los estudios sobre la pesca marítima actual se suele considerar la separación entre el proceso de producción y el de comercialización como un elemento clave en la economía del sector, dándose una subordinación del primero al segundo. Tras el desembarco de la pesca en puerto, se inicia una cadena de comercialización -exportador, asentador, detallista- encargada de conducir el pescado hasta los consumidores, y que al asumir funciones tales como transporte, almacenamiento y/o conservación, permite que la mercancía pescado-fresco realice su valor. En esta cadena, el asentador, cuyo número está limitado por licencia administrativa, es la figura estratégica, la que sirve de intermediaria entre los minoristas y los exportadores; la actuación de los últimos en la subasta materializa la subordinación del proceso de producción al proceso de comercialización. El marcado carácter oligopolístico de los asentadores les permite canalizar como renta la mayor parte del valor final de la pesca, y, por tanto, al obtener beneficios extraordinarios, aumentar su fuerza frente a los demás eslabones por una mayor disponibilidad de recursos financieros. Los orígenes de esta disociación habría que buscarlos en la "despreocupación" de los armadores por la fase estrictamente comercial, dados "los buenos resultados económicos que la extractiva ha generado en otras épocas", o su "tradicional incapacidad" para asumir funciones comerciales, debido a las características técnicas y económicas inherentes a la propia actividad -individualismo, desconocimiento de las características de la demanda final, etc.-.¹⁰³

En este apartado se intenta mostrar cómo la formulación de dicha estructura comercial fue resultado de un proceso histórico a lo largo del cual sus diversos elementos se fueron modificando, no sólo en función del grado de desarrollo del sector y de los mercados pescaderos, sino también en virtud de las estrategias diseñadas por los armadores para hacerse con los beneficios derivados de la comercialización. No obstante, y pese a estos esfuerzos, al final del

¹⁰³ Varela Lafuente (1985), pp. 107-112; GAUR (1970), pp. 103-104; IRESCO (1977), pp. 251-274.

período en estudio la subordinación del proceso de producción al de comercialización se hará más evidente que nunca.

La formación de un mercado a nivel nacional para la pesca fresca fue un proceso largo y complejo. A finales del siglo XIX, el tendido de las líneas ferroviarias con el litoral, al estimular el crecimiento de la producción, llevó consigo determinadas innovaciones técnicas que permitieron una mayor regularidad de los ciclos productivos, y, a su vez, la normalización de los envíos al interior peninsular. Sin embargo, esta regularidad de la producción no se reflejaba en los mercados finales, caracterizados por una oferta muy inestable, con pescado abundante sólo algunos días por semana. A estas fluctuaciones de la oferta respondían las bruscas oscilaciones en los precios del pescado, cuya causa, ya lo hemos dicho, no debe buscarse en el ámbito de la producción sino en la esfera de la comercialización y su propia dinámica; por todo ello, resulta interesante conocer la organización comercial de la pesca fresca en estos primeros momentos de desarrollo del mercado.

La comunicación ferroviaria con el litoral había sido un poderoso acicate para el crecimiento de la pesca marítima, especialmente de aquella orientada al consumo en fresco; sin embargo, y tal como indica Robb Robinson para el caso inglés, "los beneficios derivados de los ferrocarriles no se podían realizar sin un desarrollo paralelo del ámbito de la distribución. La creación de una red precisa de conexiones y salidas no podía ocurrir de repente, se necesitaban entre otras cosas tiempo y energía"¹⁰⁴. Sin duda, la existencia de unos canales y figuras para la comercialización de los productos pesqueros es muy anterior a la aparición de un subsector orientado al consumo directo; sin embargo, las peculiares características de conservación y transporte que requería una mercancía tan perecedera como el pescado fresco rompían radicalmente con las que hasta entonces tuviera el tráfico de salazones, escabeches o conservas. A diferencia de éstas, y dado que el pescado fresco no podía almacenarse, la comercialización debía organizarse de forma inmediata, y de ahí la necesidad de generar unas nuevas estructuras comerciales o readaptar las antiguas.

¹⁰⁴ Robinson (1986), pp. 32-43.

Los artículos de Fernando Rodríguez en la *Revista de Pesca Marítima* nos permiten rastrear los primeros pasos de este comercio. La escasez de pescado que sufrieron durante la guerra carlista los mercados castellanos, hasta entonces abastecidos desde los puertos vascos, fue el motivo de que se pensara en Vigo como alternativa para los mercados de la meseta norte¹⁰⁵. Aunque en un principio la penuria de los medios de transporte limitaron el proyecto, no se tardó mucho en aprovechar las posibilidades que ofrecía el ferrocarril¹⁰⁶. Los altos precios que el pescado alcanzaba en los mercados finales aseguraban un amplio margen de beneficios, y puesto que ya no era preciso salar o escabechar la pesca para su transporte, “la operación del comerciante queda reducida a la compra, arreglar allí mismo el pescado, conducirlo a la estación, facturarlo y... esperar el resultado”¹⁰⁷.

Los altos beneficios obtenidos con el comercio de pescado dieron lugar a una fuerte competencia, cuyo resultado inmediato fue el alza de los precios en los mercados de origen¹⁰⁸. Este aumento de precios, que favoreció directamente a los armadores, impulsó el crecimiento de la producción y, a la vez, la acumulación del capital necesario para transformar las técnicas pesqueras¹⁰⁹. En este momento, el papel que jugaron los armadores no se limitó al de simples beneficiarios de la lucha entablada entre los comerciantes, sino que participaron de forma activa en la competencia, bien interviniendo en la comercialización del pescado, bien utilizando métodos poco ortodoxos para hacer subir los precios, lo que resultaba bastante sencillo en un momento en que ni las figuras comerciales estaban delimitadas ni los sistemas de venta eran transparentes.

¹⁰⁵ Rodríguez (1894). Sobre la industria conservera vasca durante la Segunda Guerra Carlista Homobono (1993), pp. 11-61.

¹⁰⁶ Para Rodríguez (1894), la apertura de la línea Cáceres-Portugal, permitiría enviar el pescado al interior peninsular a través de las líneas férreas portuguesas, para lo cual debían transportar el pescado en carros hasta Tuy y atravesar el Miño en barca. Sin embargo, sólo fue trás la puesta en funcionamiento de las líneas de La Coruña y Orense-Vigo cuando esta actividad pudo desarrollarse.

¹⁰⁷ Rodríguez (1894).

¹⁰⁸ “los negociantes y especuladores... se alucinaban en competencias ruinosas pagando los géneros a precios fabulosos”, Rodríguez (1894).

¹⁰⁹ “el perjuicio que han venido sufriendo los comerciantes redundaba en provecho de los pescadores por el mayor precio al que colocaban sus pescas. ...los armadores, estimulados por el creciente número de negociantes y por el ventajoso resultado que las competencias de estos les ofrecían, han venido acumulando elementos, hasta contar hoy con una formidable escuadra de vapores, que da la medida del crecimiento y desarrollo que en aquél puerto ha alcanzado la industria de la pesca”, Rodríguez (1894a).

En las últimas décadas del siglo XIX, gracias al transporte ferroviario, los puertos gallegos y asturianos se convirtieron en los principales mercados de oferta de pescado fresco, desplazando a los vascos y santanderinos¹¹⁰. Esto no supuso, sin embargo, la adopción de formas comerciales más desarrolladas, sino que continuaron vigentes los métodos de comercio tradicionales¹¹¹. En lo que respecta a las figuras, estaba en primer lugar el negociante al por mayor, que contrataba la compra a los armadores o a sus agentes en los puertos para distribuirla después en las distintas plazas; los asentadores en los mercados que directamente o a través de intermediarios adquirían la pesca en los puertos; y, por último, los armadores, que en muchos casos actuaban también como distribuidores: "...en las plazas, nos encontramos con frecuencia asentadores, negociantes a gran escala por cuenta propia y a la vez ejerciendo de comisionistas... en los puertos, armadores que presentan sus pescas a la venta, siendo negociantes a la vez... reúnen en sí intereses contrarios y fomentan la competencia"¹¹². Las características del sistema de ventas permitían todo tipo de fraudes: primero, porque no se había adoptado todavía el sistema métrico decimal y seguía manteniéndose la medida por unidades -docenas, millares, etc.-¹¹³; segundo, porque las subastas se efectuaban al

¹¹⁰ En diversos artículos de la *RPM* se reconoce la importancia de la pesca gallega en el abastecimiento a Madrid. "El movimiento del mes de febrero en el mercado de pesca en Madrid", *RPM*, 31-III-1893; Rodríguez (1894b).

¹¹¹ "En contra de toda ley, y sin tener en cuenta para nada lo que se viene haciendo en los puertos de Guipúzcoa, Vizcaya y Santander, más antiguos, más prácticos y más inteligentes en esta clase de comercio, que han tenido establecida la venta del pescado al peso, por kilos y fracciones de 10 kilos tan pronto como el sistema decimal fue obligatorio, en los puertos asturianos y gallegos, centros de donde hoy se importa mayor cantidad que de otro alguno, vienen sosteniendo su rutinaria manera de convenios y contratos, sin que los negociantes, que a aquellos puertos llegan les merezcan mayor atención que los antiguos borriqueros", Rodríguez (1894b). El sistema de venta diaria mediante subasta a la baja era conocido y empleado desde antiguo por los gremios de mareantes del País Vasco y Andalucía, Erkoreka Gervasio (1991), pp. 292-298; Gracia Cárcamo (1992), pp. 115-142; Vega Domínguez (1991).

¹¹² Rodríguez (1894).

¹¹³ "En los puertos de Galicia sirve de unidad para la venta la docena (una docena se compone de 30 unidades) Ahora bien, dentro de la unidad hay docena que puede dar hasta 80 kilos, mientras otras no alcanzan los 40, y de aquí el gravísimo error en que suelen caer algunos incautos, la gran dificultad para el negociante que ha sufrido ya algunos fracasos, y hasta la estafa de que puede ser objeto el que encomienda compras por no serle a él posible llegar a efectuarlas"; además, los armadores o encargados de la venta preparan las partidas "colocando debajo las pequeñas... y no se ocupan de quitar la tripa á la merluza con la sana intención de que los gases que en ella se producen, efecto del principio de descomposición, las haga más voluminosas y aparezcan a los ojos del comprador con más peso del que realmente tienen", Rodríguez (1894). También Erkoreka hace constar una serie de procedimientos utilizados por los gremios vascos para evitar arreglos fraudulentos, si bien de distinta naturaleza a estos, de los compradores durante la subasta y asegurarse su transparencia. Erkoreka (1991) p. 296

alza, y, tercero, porque se conocía de antemano al propietario de las partidas, características todas ellas que beneficiaban directamente al armador. Actuando a través de testaferros, y teniendo como referencia los precios en los mercados finales, los armadores-negociantes podían pujar por sus propias partidas, haciendo subir los precios y transfiriendo al consumidor los costes de su estrategia. En caso de un alza exagerada, y ante la expectativa de que los mercados finales no pudieran absorber el incremento sufrido en la subasta, cedían la pesca a los negociantes; por el contrario, si consideraban la subida razonable, la comercializaban ellos mismos¹¹⁴.

Ahora bien, no creemos que este comportamiento se deba generalizar a todos los armadores, sino sólo a los más fuertes los que, al adoptar el vapor como medio de tracción en las embarcaciones y, por tanto, disponer de mayor ventaja en el mercado, pudieron establecer toda una serie de lazos y relaciones comerciales con los centros del interior, acaparando así un sustancial segmento de la oferta¹¹⁵. El resto, aquellos que todavía seguían empleando la vela, con una producción global importante pero que se presentaba atomizada frente a la demanda, también obtendrían beneficios de esa competencia, pero sin participar en las ganancias de la comercialización.

La conducta seguida en los mercados iniciales se va a reflejar también en los distintos centros de consumo¹¹⁶. Ante los precios

¹¹⁴ “los armadores... disponen y cuentan con testaferros o asalariados que, a pretexto y bajo capa de compradores, intervienen en las subastas con la sana intención y exclusivo objeto de empujar a los demás para que suban los precios... No les basta con ese engaño manifiesto de pares y docenas, no se dan por satisfechos convirtiendo a los negociantes en juguetes, cediéndoles las pescas solo cuando suben y están ciertos que en las plazas no han de dar resultado (porque de darlo ya las mandarían ellos). No puede haber Comercio mientras los negociantes sigan cometiendo la torpeza de tomar como base para la compra los precios del día obtenidos en las plazas”, Rodríguez (1894c). Precisamente, debido a las muchas irregularidades del sistema de ventas, sobre todo porque se tenía que “hacer las operaciones de compra, arreglo de los bultos y facturación en el breve espacio de dos ó tres horas”, el director de *El Comisionista*, reclamará la venta al peso y por bolas, esto es, sin que las partidas se conocieran, Rodríguez (1894b y 1894c).

¹¹⁵ En 1889, a raíz del conflicto suscitado por la llegada de una pareja a vapor a la ría de Vigo, la misma Comisión Central de Pesca reconocerá que el motín “no obedeció tanto a oposición a los procedimientos de pesca, como al de la concurrencia que en el mercado temían hiciera a los pescadores de la localidad o vendedores que tal vez le tenían monopolizado, los productos de la pesca que en grandes cantidades trajeran los vapores”, “Informe de la Comisión Central de Pesca resolviendo consulta del Capitán General del Ferrol”, *RPM*, 30-IX-1889

¹¹⁶ “Lógico era que, á medida que las líneas férreas han ido poniendo a los puertos en comunicación directa con las plazas, facilitando la concurrencia en los mercados, se hubiera estudiado la manera de ser de cada uno de éstos, su importancia y su consumo medio, datos que son de absoluta necesidad si no se han de tener las plazas en constante desequilibrio... En Madrid, es cosa sabida, en cada semana ha de haber tres días de grande entrada y otros tres en que relativamente llegan pequeñas cantidades”, Rodríguez (1894c).

que alcanza el pescado en los puertos, se van a buscar aquellos mercados de precios más altos para así poder asegurar beneficios. Esta estrategia provocará a la larga grandes oscilaciones en los mercados: plazas sobreabastecidas, con precios a la baja, y plazas desabastecidas, con precios al alza¹¹⁷. Es decir, se configura un tipo de mercado muy inestable, con un comportamiento que se podría definir como “pulsátil”, y cuya principal característica van a ser las grandes fluctuaciones de los precios en función de los desequilibrios en la oferta. Como ya mencionamos antes, estas fluctuaciones no dependen de la producción sino de una determinada estrategia comercial, que se basaba en las diferencias de precios existentes entre los distintos centros de consumo y que trataba de asegurar el máximo de beneficio en un mercado limitado.

Llegados a este punto, quedan por ver los efectos que esta conducta tuvo sobre el consumo, en un momento de formación del mercado y con una mayoría de consumidores no familiarizados todavía con el producto. Para Francisco Rodríguez, la respuesta es clara: las fluctuaciones en la oferta y las bruscas oscilaciones de los precios tenían un efecto claramente limitativo sobre el consumo. Los consumidores, al no controlar el producto en sus diferentes clases y calidades, se retraían tanto cuando el precio era alto, “bajo la impresión unos de haber sido estafados y otros de haberseles intentado estafar”, como cuando estaba bajo, “suponiendo que la baratura es efecto de hallarse averiado [y] no se acuerdan de él en muchos días siquiera pudieran adquirirlo a precio conveniente”¹¹⁸. Ahora bien, pensemos que está hablando un representante de los comisionistas madrileños, interesados en la estabilización de la oferta de pescado y en la separación de producción y comercialización: “no puede haber Comercio, mientras no se deslinden bien los campos, y se vean claramente definidas las funciones que cada individuo en él ejerce. (...) No se hagan ilusiones los señores arma-

117 “Tan pronto tienen noticia de que en un mercado han subido algo los precios, ya todos se disponen y preparan para mandar allí la mayor cantidad posible... Apresurándose todos a mandar en busca del precio, que ellos creen beneficioso, resulta en el mercado la abundancia, y como consecuencia inmediata, la baja. ...y de aquí su retramiento, todos se abstienen, nadie se atreve a comprar, y ya tenemos de nuevo la escasez, y por consiguiente, la subida. Y en este círculo vicioso vienen girando los señores industriales... y no hay medio de convencerles de que estas fluctuaciones bruscas no son efecto del estado de los mercados, sino de lo mal calculado de sus operaciones”, Rodríguez (1894c).

118 Rodríguez (1894c).

dores; si por desgracia suya no lo entendieran así; si por el contrario continúan convertidos en tiranos y explotadores sin escrúpulos, consiguiendo que a fuerza de trabas y opresiones el Comercio decaiga, no serán ellos los que menos han de sentir sus efectos”¹¹⁹. Eran estas, sin duda, las verdaderas razones que preocupaban al director de *El Comisionista* y no la restricción del consumo; de hecho, en sus artículos se encuentran diversas alusiones a la regularización de la demanda que estaba teniendo lugar a finales del siglo XIX.

Por el contrario, es muy probable, tal como señala Hartwell para el mercado pescadero de Londres en la década de 1830, que las fluctuaciones de los precios del pescado, mucho mayores que las de la carne, tuvieran un efecto positivo sobre la ampliación del mercado, al permitir que las capas sociales con ingresos bajos se habituaran a consumirlo cuando los precios caían¹²⁰. Y en este punto debemos incidir en lo ya dicho antes: los ferrocarriles fueron un elemento imprescindible en el desarrollo del sector, pero no crearon la demanda; fue necesario que transcurriera un cierto tiempo para que los clientes se familiarizaran con el pescado y se acostumbraran a consumirlo regularmente. Debemos tener en cuenta, además, que el pescado fresco no es un producto homogéneo, fácilmente identificable por los consumidores, sino que bajo esa denominación se esconden gran cantidad de especies de muy distintas características y precios. Aunque a finales del siglo XIX el grueso del pescado fresco vertido en los mercados interiores se componía fundamentalmente de sardina, merluza y besugo¹²¹, cada vez más se va a ampliar la gama de pescados frescos ofertados. Desde esta perspectiva, las bruscas oscilaciones del mercado, quizás cumplieron una función “educativa” de los consumidores que podían aprovechar la baja de los precios para comprar especies y calidades diversas. Y esta “formación del gusto” jugará un papel importante en la primera década del siglo, cuando la difusión de los artes de arrastre, que permitió acceder a aguas y fondos inexplotados hasta entonces, amplió sustancialmente la oferta

¹¹⁹ Rodríguez (1894c).

¹²⁰ Hartwell (1986), pp. 149-179.

¹²¹ La importancia de estas tres especies aparece corroborada por las llegadas de pescado a Madrid, que para algunos meses de 1893 y 1894 aparecen recogidas en la *RPM*.

de pescado; desde entonces el consumidor podrá elegir dentro de una mayor variedad de especies, sin tener que sustituir el pescado por otros productos alimenticios. Ahora bien, en todo caso, fueron estos valores añadidos a la estrategia de los armadores y comerciantes y no objetivos conscientes de la misma.

Tal comportamiento, diseñado para asegurar un máximo de beneficio en un momento en que la demanda aún era débil y en buena medida seguía afectada por importantes variaciones estacionales, no se pudo mantener cuando el sector pesquero se transformó. La ventaja relativa que a determinados armadores les había dado la pronta adopción del vapor fue desapareciendo hacia finales de siglo, a medida que se difundió su empleo y creció la oferta de pescado fresco. Es decir, cuando se hizo imposible el control de una parte sustancial de la oferta por unos pocos productores, se volvieron inútiles los mecanismos de actuación empleados hasta entonces en los mercados, que, poco a poco, fueron estabilizándose. Al no poder intervenir en la formación del precio en los mercados iniciales, ni tampoco controlar las cantidades ofertadas en los mercados finales, dejó de tener sentido para los armadores comercializar sus ahora relativamente pequeñas producciones. Este proceso debió concluir en la primera década del siglo, con la difusión de los artes de arrastre, pero hay indicios de que los beneficios de los armadores estaban descendiendo desde antes¹²². A partir de 1900, la mejora global de las técnicas pesqueras y la progresiva estabilidad de los mercados, a consecuencia de la nueva situación de competencia, se reflejaría en una lenta pero continua caída de los precios del pescado.

En definitiva, desde los últimos años del siglo XIX los armadores habrían ido perdiendo capacidad de intervención en los mercados, por lo que tratarán de buscar ventajas en el ámbito de la producción. Y dos eran los medios para aumentar las capturas: bien un continuo perfeccionamiento del equipo pesquero, bien el acceso a aguas o especies inexploradas. Esta reorientación era además posible a finales de siglo en Galicia, por el escaso desarrollo

¹²² Ducloux (1901), aseguraba que "no se repetirá aquel tiempo -1894- en que un vapor daba a su propietario, después de deducidos gastos, seguros y amortización, un beneficio neto de 10.000 pesetas por año, siendo más del 33 por 100 del capital empleado; más puede decirse, sin embargo, que el armamento de los vapores palangreros es aun actualmente una operación muy remuneradora".

de las técnicas y por las posibilidades de explotar los stocks pesqueros aparentemente “ilimitadas”. Ahora bien, esto no significa que los armadores dejen de considerar necesario el control de la distribución, ni que desprecien las economías que de él pudieran derivarse, pues, como veremos más adelante, tomaron parte activa en la misma siempre que pudieron.