

CUADRO 6

Datos comparativos entre calamar español y americano. Temperatura de descongelación: 14° C; Tiempo de descongelación: 15 horas; temperatura de almacenamiento posterior a la descongelación: 2-3° C.

Talla n°	<u>KANTXOPE</u> 2	<u>AMERICANO</u> 2	<u>AMERICANO</u> 2	<u>AMERICANO</u> 2
<u>0 días</u>				
Asp.	1	2	2	2
Col.	1	2	2	3
Ol.	1	2	1	2
Tex.	1	2	2	3
mg. de N-BVT/100 grs.	15,52	19,58	18,35	22,65
mg. de N-TMA/100 grs.	0,56	0,95	0,75	1,53
<u>1 día</u>				
Asp.	1	2		3
Col.	1	2		3
Ol.	1	2		4
Tex.	1	2		3
mg. de N-BVT/100 grs.	16,45	19,78		27,71
mg. de N-TMA/100 grs.	0,58	0,99		1,55
<u>2° día</u>				
Asp.	1	2		
Col.	1	3		
Ol.	1	2		
Tex.	1	2		
mg. de N-BVT/100 grs.	19,69	21,11		
mg. de N-TMA/100 grs.	0,68	1,15		
<u>3° día</u>				
Asp.	2	3		
Col.	2	3		
Ol.	2	3		
Tex.	2	3		
mg. de N-BVT/100 grs.	23,86	24,65		
mg. de N-TMA/100 grs.	1,02	1,24		
<u>6° día</u>				
Asp.	3	4		
Col.	3	4		
Ol.	2	3		
Tex.	2	3		
mg. de N-BVT/100 grs.	26,17	27,35		
mg. de N-TMA/100 grs.	1,09	1,41		
<u>7° día</u>				
Asp.	3	4		
Col.	3	4		
Ol.	2	3		
Tex.	2	4		
mg. de N-BVT/100 grs.	26,70	31,70		
mg. de N-TMA/100 grs.	1,10	2,07		

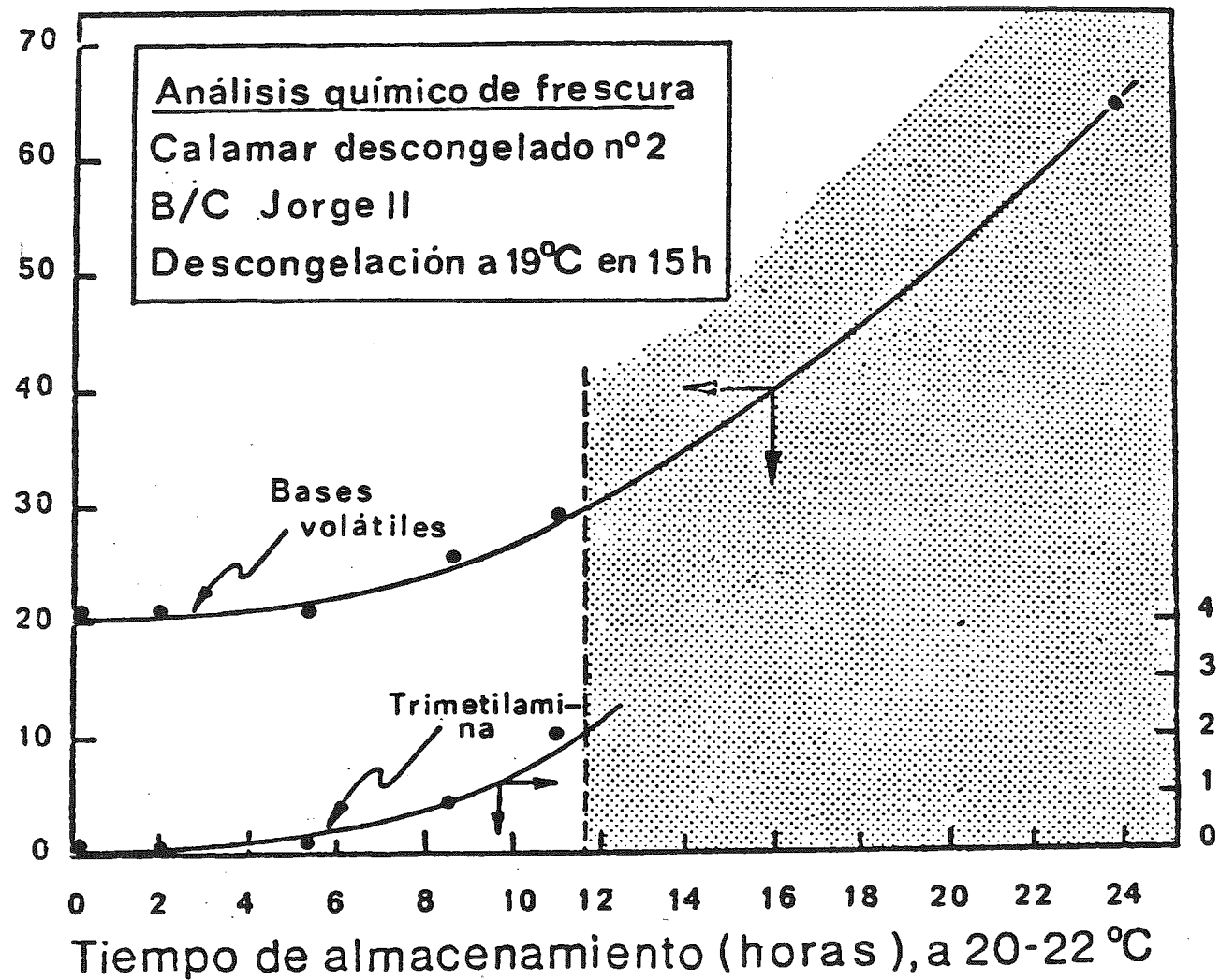


Figura 1.-

Variación del contenido en Bases Volátiles y Trimetilamina en calamar español descongelado y mantenido a 20-22 ° C durante el almacenamiento.
 Se observa que después de 11 horas los valores de Bases Volátiles y Trimetilamina son elevados, lo que indica el comienzo de la alteración del calamar.

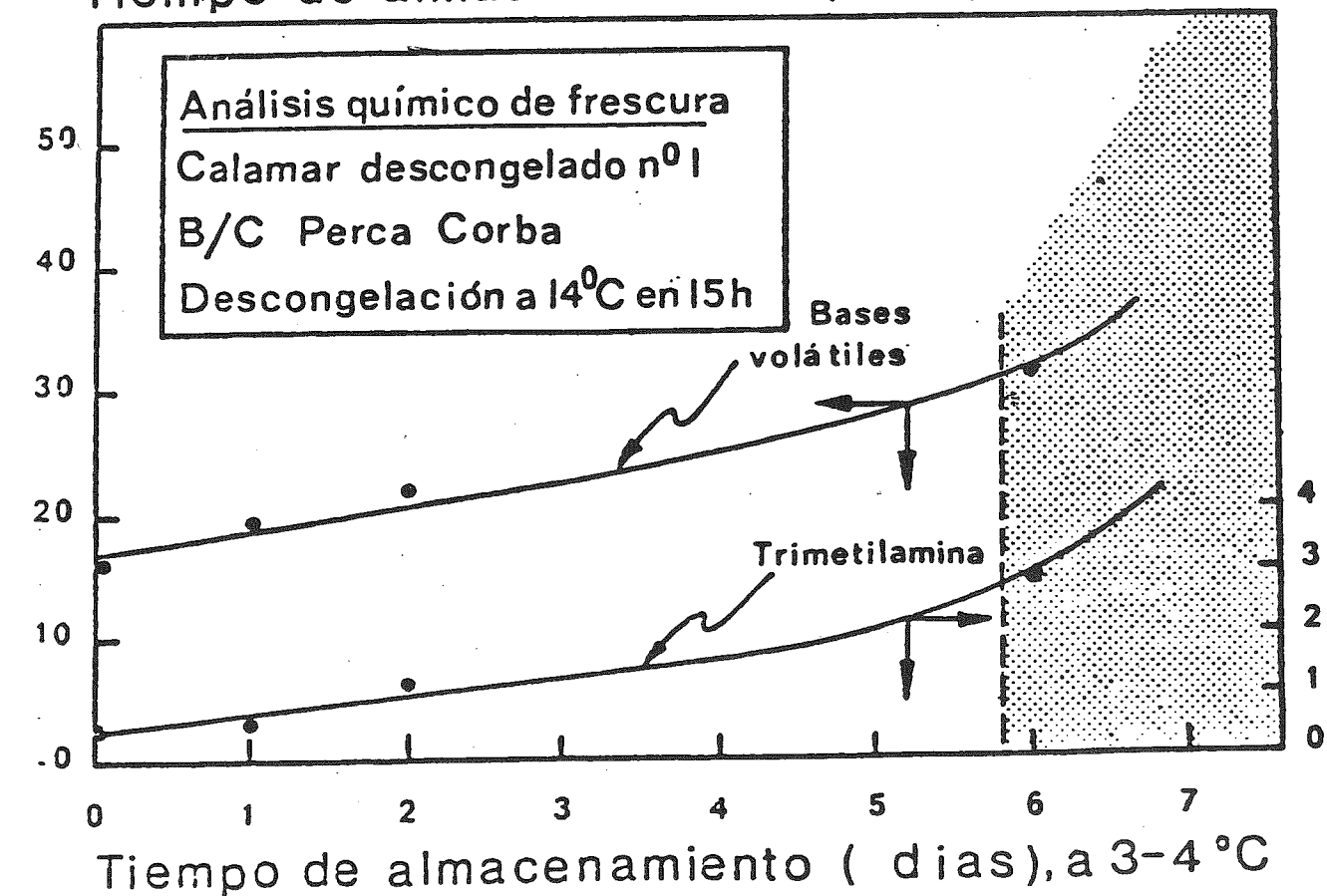
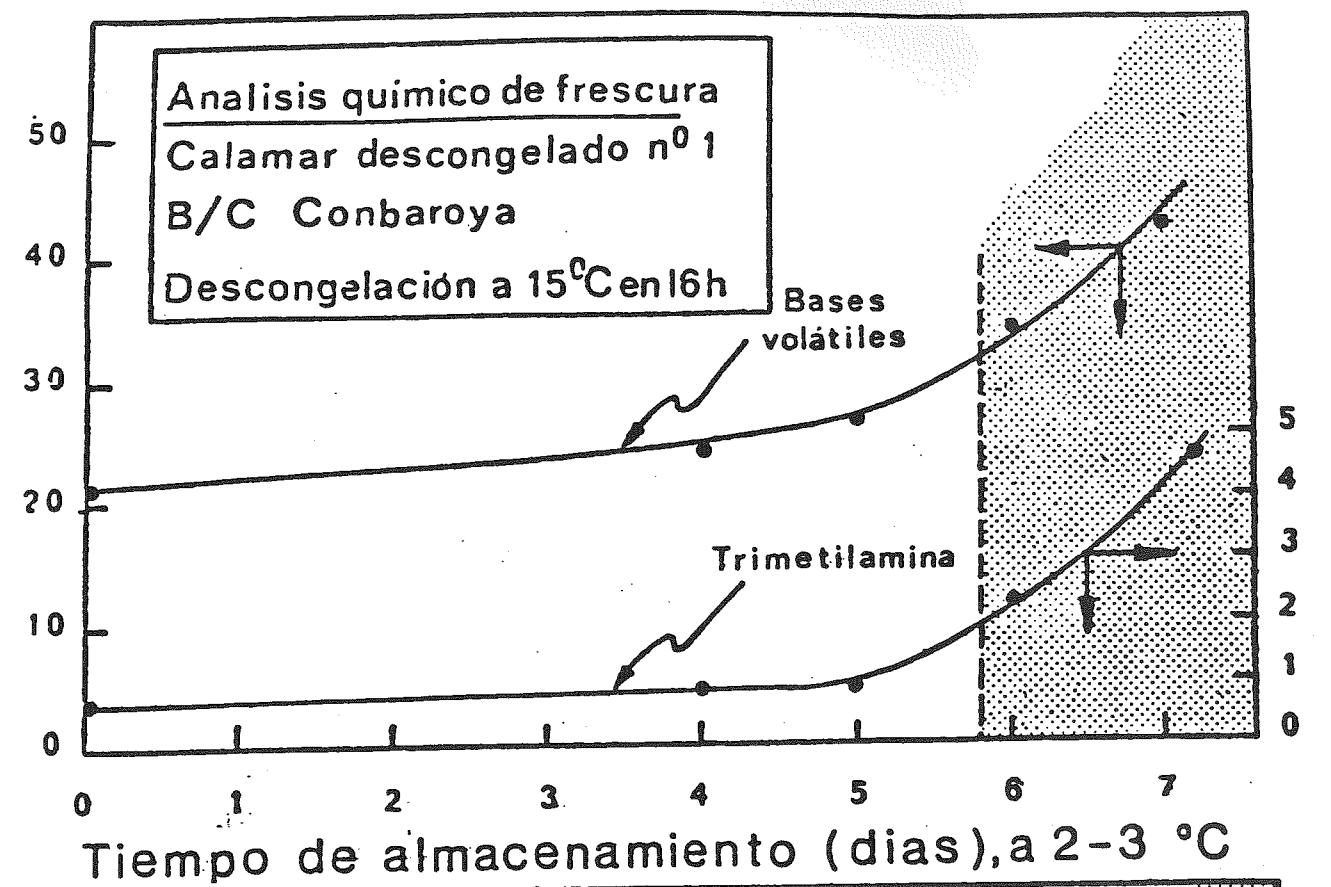


Figura 2.-

Variación del contenido en Bases Volátiles y Trimetilamina en calamar español descongelado y mantenido a 2-3 ° C durante el almacenamiento.
 Se observa que a partir del 6º día sufren un incremento los valores de Bases Volátiles y Trimetilamina que coinciden con una pérdida de la calidad del molusco.

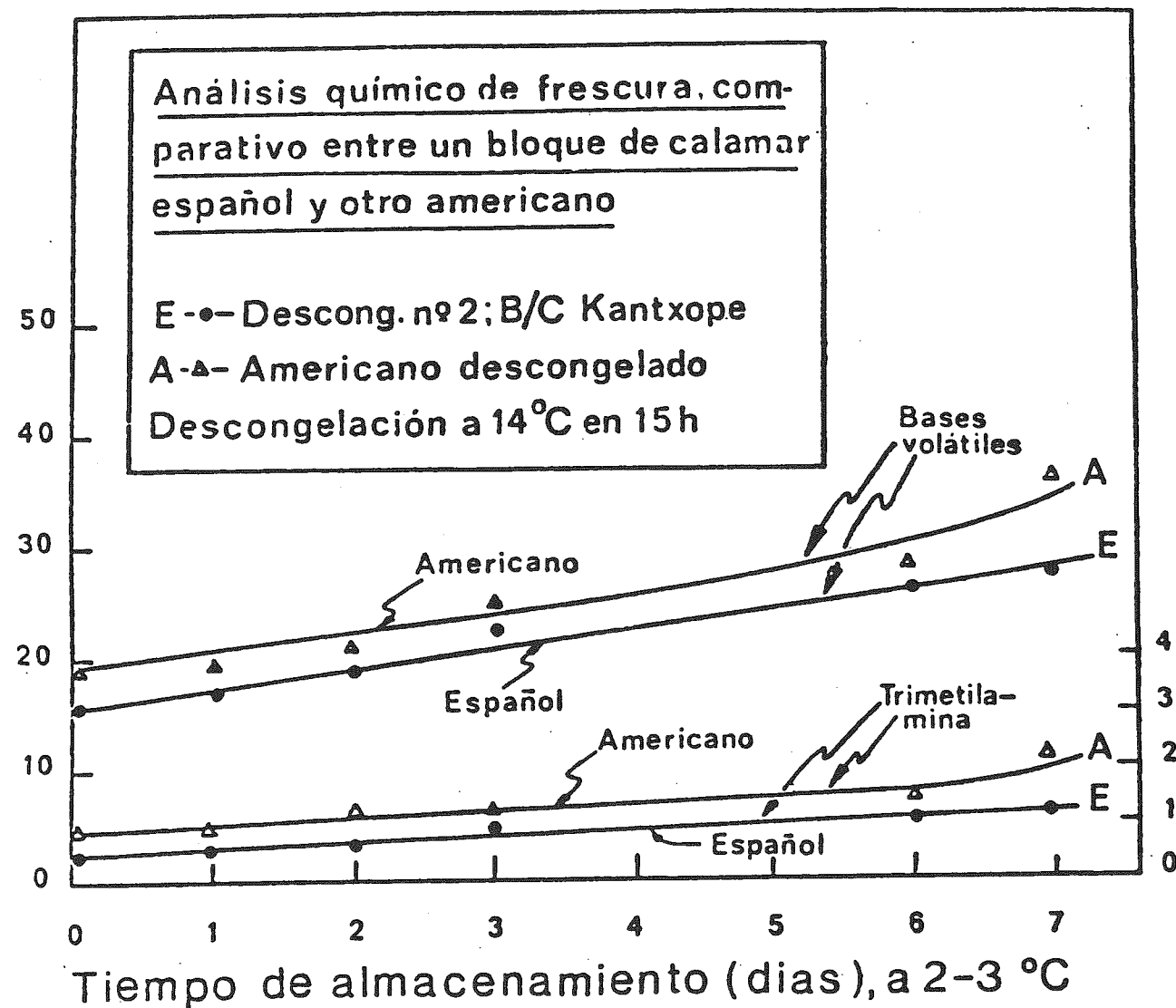


Figura 3

Análisis químico de frescura comparativo entre calamar español y americano almacenado a 2-3 °C.

También a partir del 6º día los resultados de los análisis químicos indican el comienzo de la alteración del calamar.

En todos los casos el contenido en Bases Volátiles y Trimetilamina del calamar español es inferior al del calamar americano.

CUADRO 7

Baremos de calificación organoléptico-química y CALIDADES que resultan a partir de estos parámetros

Baremos de calificación organoléptica

Puntos	Calificación	Puntos	Calificación	Puntos	Calificación	Puntos	Calificación
1	Excelente	1	Excelente	1	Excelente	1	Firme
2	Bien	2	Bien	2	Bien	2	Menos firme
3	Aceptable	3	Comienza rosa	3	Regular	3	Algo flácido
4	Regular	4	Rosado	4	Mal	4	Flácido
5	Mal	5	Muy rosado	5	Pútrido	5	Muy flácido

**Media de la calificación organoléptica (A)
(Aspecto, color, olor y textura)**

Puntos	Calificación
1	Excelente
2	Bien
3	Regular
4	Mal
5	Pútrido

Baremo de calificación química

Calificación de Bases Volátiles (B)			Calificación de Trimetilamina (C)		
mg. de N BVT/100 grs	Puntos	Calificación	mg. de N TMA/100 grs.	Puntos	Calificación
0 -23,4	1	Excelente	0 -0,75	1	Excelente
23,4-27,0	2	Bien	0,75-1,5	2	Bien
27,0-30,5	3	Regular	1,5 -3	3	Regular
30,5-37	4	Mal	3 -5	4	Mal
> 37	5	Pútrido	> 5	5	Pútrido

Calificación final del calamar; CALIDADES:

La calidad se establece a partir de la media de tres parámetros:

a) Media de la calificación organoléptica (A)	b) Calificación de BVT (B)	c) Calificación de TMA (C)	Puntos	CALIDAD
$\frac{\text{Media calificación organoléptica} + \text{Calificación BVT} + \text{Calificación TMA}}{3} =$				
			2	Buena
			3	Regular
			4	Mala
			5	Pútrido

CUADRO 8

Calificación de CALIDAD aplicando el baremo del cuadro 7 a muestras de calamar español y americano analizadas de forma simultánea inmediatamente después de la descongelación:

	CALIDAD	
Puente Portiño	1	Excelente
Americano	2,50	Buena
Perca Corba	1,08	Excelente
Americano	1,75	Excelente
Puente Portiño	1	Excelente
Americano	1,83	Excelente
Oya Pérez	1,44	Excelente
Americano	4,33	Mala
Tito Márquez	1,08	Excelente
Americano	1,33	Excelente
Flipper	1,50	Excelente
Americano	1,75	Excelente
Americano	1,66	Excelente
Kantxope	1	Excelente
Americano	2,66	Buena
Kantxope	1	Excelente
Americano	4,33	Mala
Kantxope	1	Excelente
Americano	1,66	Excelente
Americano	1,41	Excelente
Americano	2,16	Buena

DISCUSION DE RESULTADOS

Por las experiencias realizadas en este trabajo, hemos podido comprobar que los métodos de Trimetilamina (TMA) y Bases Volátiles (BVT), pueden ser utilizados para la determinación de frescura del calamar, puesto que se obtienen resultados concordantes cuando se emplean para controlar la alteración del citado molusco.

Estos compuestos químicos, TMA y BVT, que nos sirven como índice de frescura, se forman durante la alteración microbiana del calamar, coincidiendo su incremento con una merma de la calidad, detectable por la modificación del aroma, pérdida de textura y coloración rosada.

Dado que las distintas partidas de calamar que hemos analizado, son en algunos casos muy similares, el empleo del control químico se hace imprescindible, puesto que los juicios basados sobre los caracteres organolépticos por sí solos, no son lo suficientemente exactos como para diferenciar los distintos niveles de calidad. Esto ocurre sobre todo cuando se trata de comparar partidas cuyas diferencias en grados de calidad son mínimas.

Los métodos químicos, al ser más precisos, nos permiten también obtener un valor numérico que sirva para establecer el nivel máximo admisible para la comestibilidad del calamar.

En nuestra experiencias, y al objeto de eliminar cualquier residuo de contenido en vísceras que influye sobre los resul-

tados de los análisis, hemos utilizado el calamar eviscerado y lavado bajo chorro de agua.

De las determinaciones químicas realizadas en muestras recientemente descongeladas, se deduce que los calamares se encontraban en perfecto estado de frescura.

Por otra parte se demostró que el calamar descongelado, almacenado en frigorífico a 0-30° C, tarda seis días en alcanzar valores de Bases Volátiles del orden de 30 mg./100 grs. (Fig. 2) que indican el comienzo de la alteración, mientras que si se mantiene a la temperatura ambiente, 20-22° C al cabo de 11 horas se acusa dicha alteración, coincidente con un peor aspecto del molusco, textura flácida y olor característico (Fig. 1).

La temperatura de almacenamiento es un factor importante del que depende la velocidad de alteración de calamar. De aquí la conveniencia de proceder a una congelación rápida del molusco y a mantenerlo en frigoríficos a bajas temperaturas para evitar la pérdida de calidad originada por la evolución del color hacia el rosado.

Cuando se comparan los resultados de los análisis verificados en muestras de calamar español y calamar americano, se observa que el contenido en Bases Volátiles y Trimetilamina es superior en el calamar americano, si bien los valores se encuentran en límites admisibles (Fig. 3).

No obstante el aspecto del calamar americano, es peor debido a su color rosado y textura más flácida (Cuadro 6).

Se ha comprobado que el nivel al cual comienza la alteración incipiente del calamar es de 30-31 mg. de BVT/100 grs. y 2,5-3 mg. de TMA/100 grs. (Fig. 1, 2 y 3).

También se observa que los bloques de calamar americanos no eran homogéneos puesto que algunos daban valores completamente anormales por elevados de TMA y BVT (Cuadro 5).

Hemos podido establecer un baremo de Calificación de Calidad para el calamar (Cuadro 7). Comoquiera que en este concepto de calidad intervienen las características organolépticas y los resultados de las valoraciones químicas, dicho baremo se basa en los siguientes parámetros: la medida de la calificación organoléptica (aspecto, color, olor y textura), el valor de Trimetilamina, y el valor de Bases Volátiles Totales (Cuadro 7).

Se llega a la conclusión de que pueden establecerse en el calamar 5 calidades diferentes, lo que implica la necesidad de establecer un sistema de control de calidad en este producto pesquero (Cuadro 7).

Se concluye por último que los niveles establecidos son válidos para controlar la calidad del calamar en el proceso de su comercialización.

CONCLUSIONES

a) Se ha hecho un estudio de calidad sobre diferentes partidas de calamar congelado basado en los siguientes parámetros:

- Contenido en Trimetilamina
- Contenido en Bases Volátiles Totales
- Calificación organoléptica

b) Las determinaciones químicas se hicieron sobre muestras de calamar eviscerado y lavado bajo chorro de agua, ya que se pudo determinar que el contacto del músculo con el contenido evisceral daba lugar a valores elevados en Bases Volátiles y Trimetilamina.

c) Se demostró asimismo que la humedad del calamar apenas varía después de 6 días de almacenamiento en frigorífico a 2° C. Este dato tiene interés ya que indica que los valores de los análisis químicos realizados en la misma muestra a lo largo de varios días son reales, no estando influenciados co-

mo podría ocurrir si el calamar hubiera sufrido un cambio en la humedad.

d) Los valores de Bases Volátiles Totales y Trimetilamina, después de 16 horas de almacenamiento del calamar en frigorífico a 2° C, indican que el molusco se encuentra en perfecto estado de frescura después de la descongelación.

e) Por otra parte, después de 6 días de almacenamiento en frigorífico a 2° C se eleva el contenido en Bases Volátiles y Trimetilamina a la vez que el molusco adquiere un color rosado y una textura flácida.

f) Cuando se mantiene el calamar a temperatura ambiente esta caída de calidad se presenta a las 11 horas, coincidiendo con valores elevados de Bases Volátiles y Trimetilamina.

g) Cuando se compara el calamar español y el americano se observa lo siguiente: el aspecto del calamar español es mejor por su color y su textura firme.

El calamar americano presenta inmediatamente después de la descongelación una textura más flácida que el español y un marcado color rosado.

Asimismo el contenido en Bases Volátiles y Trimetilamina del calamar americano si bien no alcanza valores inaceptables es siempre superior al del calamar español.

h) De acuerdo con los resultados obtenidos en este estudio se establece para el calamar la siguiente clasificación de calidades:

- 1 Excelente
- 2 Buena
- 3 Regular
- 4 Mala
- 5 Pútrida

Cada grado de calidad antes reseñado depende de la media de tres parámetros:

- a) Media de calificación organoléptica
- b) Calificación de Bases Volátiles Totales
- c) Calificación de Trimetilamina

Vigo, 22 de Octubre de 1979

**LA ORDENACION DE LOS MERCADOS
DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS.
CREACION DE LAS ORGANIZACIONES
DE PRODUCTORES EN
EL SECTOR DE LA PESCA.**

El ingreso de España en la Comunidad Económica Europa representa un paso fundamental para todos los sectores industriales en general y, de manera muy especial, para el de la pesca.

No se trata simplemente, en el sector de la pesca, de un desarme arancelario y de una adecuación de las empresas para orientarlas hacia un mercado más amplio, sino que se trata, además, de la integración en una de las pocas políticas comunes que tiene establecidas la C.E.E., tal como la Política Común de Pesquerías, que aún no se haya plenamente consolidada dentro de la Comunidad y, por tanto, es susceptible de ser influenciada por la adhesión española más que cualquier otra política ya existente.

Es indudable que el ingreso español en la C.E.E. afecta no sólo a los barcos que en estos momentos se encuentran faenando en caladeros regulados por la Comunidad —que es lo que, fácilmente, se identifica con el problema pesquero hispano-comunitario—, sino que atañe al conjunto de nuestra flota pesquera, puesto que la Política Común de Pesquerías afecta también a la totalidad de las modalidades de pesca.

Los sectores industriales responsables, tienen la obligación de exteriorizar sus problemas, de cara a nuestro ingreso en la C.E.E., así como de elevar ante el público y la Administración su opinión al respecto, con el fin de facilitar la labor de adecuación de nuestra legislación, costumbres, hábitos empresariales, comerciales, etc., al "acervo" comunitario y a la práctica convivencial y administrativa dentro de la C.E.E.

LA ORDENACION DE LOS MERCADOS

La ordenación de los mercados constituye un objetivo básico a tener en cuenta, que viene solicitándose en nuestro país desde hace ya tiempo.

Son de todos conocidas las viejas aspiraciones del sector pesquero español, en el sentido de regular las importaciones que se producen a nuestro mercado. Ello no refleja más que la necesidad de establecer y acreditar unos precios mínimos de garantía, que aseguren unos ingresos suficientes a los productores españoles. La venta de pescado en España, se efectúa bajo unas condiciones de competencia casi perfecta, y la ley de la oferta y la demanda funciona como en pocos países. Esto, en muchas ocasiones, puede ser positivo; pero en otras, cuando se produce una gran afluencia de productos pesqueros en nuestro mercado, se convierte en algo muy negativo para los intereses de los productores nacionales, entendiéndose como tales, las empresas y los trabajadores, por cuanto éstos también participan en el valor bruto de la pesca.

Precisamente, una de las grandes ventajas con las que cuenta la C.E.E., es la de haber establecido un mecanismo de regulación de mercados; ordenación ésta en la que se contemplan tres conceptos fundamentales:

"Precios orientación"

Resultan de la media de los precios en un tiempo determinado —lo usual es tomar las tres campañas inmediatas anteriores—, en unos puertos significativos, por la descarga de determinados productos pesqueros, que se toman como pilotos. Dicho precio medio marcará la pauta, para, sobre él, fijar los precios de retirada y referencia. En la actualidad, estos precios no abarcan a la totalidad de las especies capturadas por la flota pesquera nacional.

"Precios de retirada"

Son los que se establecen con el fin de asegurar un mínimo nivel de ingresos al productor.

Cuando los precios en el mercado no alcanzan un nivel específico (nivel de retirada), las Organizaciones de Productores retiran este pescado del mercado para el consumo humano, destinándolo a otros menesteres. Este mecanismo permite conocer siempre el nivel inferior de ingresos por las capturas realizadas.

El nivel de los "precios de retirada" se suele fijar entorno al 70-90% del "precio guía", o "precio de orientación".

"Precios de referencia"

Con el fin de evitar los efectos negativos, causados por la introducción en el mercado de los países comunitarios, de productos pesqueros procedentes de terceros, a precios por debajo de los vigentes en la C.E.E., sus órganos dictan unos precios denominados de "referencia", que en ningún caso serán inferiores a los de "retirada" para los productos que los tengan marcados y para los restantes que sean frescos y en estado natural por similitud de aquéllos, y para los restantes con objeto de incrementar el precio de retirada en fresco los costes de transformación y conservación.

Este sistema asegura a los pescadores comunitarios los principios de "preferencia comunitaria" y de unas "retribuciones mínimas". Como se puede comprobar, el ingreso de España en la C.E.E. alterará el mercado de los productos pesqueros españoles, ya que, por una parte, habrá que adaptarse a unas estructuras existentes en Europa, que hoy en día no existen en nuestro país; y, por otra, se producirá un desarme arancelario ante la Comunidad, con el riesgo que conlleva de una grave invasión de productos comunitarios al mercado nacional, o de productos de otros países por comercio triangular.

Es obvio, en consecuencia, que necesitamos una urgente y sabia adaptación, tanto para la apertura de nuestros mercados a los productos comunitarios, como para amoldarse a la ordenación comunitaria, constituyendo unas Organizaciones de Productores, entre otras medidas.

Ambos aspectos han de ser contemplados exhaustivamente. Existen dos posibilidades: una, que se basa en la espera para constituir estas Organizaciones de Productores hasta que hayamos ingresado en la C.E.E.; y, otra, que consiste en establecerlas con carácter inmediato. Nosotros somos partidarios de esta última posibilidad, ya que ello nos obligaría a realizar un estudio sobre los propios condicionantes de nuestro mercado.

El reconocimiento efectuado por la Administración española a Asociaciones, Cooperativas y Cofradías, como Organizaciones de Productores, puede considerarse como un paso para indicar y fomentar la constitución de tales entidades, de cara a nuestro ingreso en la C.E.E.; pero, no obstante, esto conduce a resultados no prácticos ni realistas, porque tales organizaciones sólo tienen sentido funcionando dentro de la Comunidad, cumpliendo sus fines de ordenación del mercado pesquero comunitario y respetando su estructura y normas.

LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES.

Se trata de personas jurídicas, existentes en los países comunitarios, que vienen funcionando desde hace ya varios años, y que cumplen una muy importante misión en la regulación del mercado, comercialización de los productos pesqueros y mejora de la calidad de los mismos.

Estas Organizaciones se encuentran reguladas y desarrolladas en varios Reglamentos de la Comisión de dicha Comunidad, de los cuales los fundamentales son, sobre todo, el núm. 5.796/81, de 29-12-81, denominado "Reglamento Básico", y en los 105/76, que regula su constitución, el núm. 3.140/82, de 22-11-82, sobre otorgamiento y financiación de ayudas, el 3.190/82 de 29-10-82, sobre extensión de las normas a los productores no adheridos a las Organizaciones, y el 1.452/83, de 6-6-83, sobre ayudas para cubrir los gastos de gestión de estas Organizaciones.

Recordamos que, al firmar el Tratado de Adhesión a la C.E.E. por España, estamos aceptando, entre otras, la obligación de adoptar el denominado "acervo" comunitario (conjunto normativo vigente en la Comunidad). Esto significa que tal ordenamiento jurídico pasa a formar parte del conjunto normativo español, con plena vigencia y grado de obligatoriedad, en relación a su orden jerárquico dentro del establecido en la Comunidad por su norma constituyente. Esto viene atemperado por las normas transitorias pactadas para nuestra adhesión. Los reglamentos, según el Artículo 189º, ap. 2 del Tratado de Roma, son directamente aplicables en todo Estado miembro, fuentes directas de derechos en los Estados por primacía al derecho nacional.

De ahí que, a partir del ingreso de España en la C.E.E., las entidades que en nuestro territorio ofrecen las actividades y finalidades previstas en los citados Reglamentos Comunitarios, habrán de adaptarse a los mismos.

Pero, ¿qué son las Organizaciones de Productores, (en adelante OPS)? Sucintamente son, como las define el Artículo 5º del Reglamento C.E.E. 3.796/82, "toda organización reconocida, constituida a iniciativa de los productores, con el fin de adoptar las medi-

das necesarias para asegurar el ejercicio racional de la pesca y la mejora de las condiciones de venta de su producción". Estas medidas tienden a cumplir unos determinados fines, cuales son: el establecimiento de planes de capturas, la concentración de la oferta, la regulación de los precios, la mejora de la calidad de los productos y la adaptación del volumen de su oferta a las exigencias del mercado.

Para la consecución de estos fines, establecen las OPS, según preceptúa el propio Reglamento, la obligación de comercializar a través de las mismas, los productos pesqueros para los que se hayan adherido sus asociados, salvo que se comercialicen directamente por éstos, cumpliendo unas reglas comunes establecidas por ella previamente, y establecen también unas normas de producción y comercialización de obligado cumplimiento, así como unos fondos de "intervención" para satisfacer los precios de retirada.

No existe una norma comunitaria que regule una forma jurídica normalizada por las OPS; reflejo de ello es que en los Estados miembros de la Comunidad éstas se presentan con la naturaleza de, o asociaciones de productores pesqueros, o cooperativas de armadores, o en los diferentes tipos de sociedades mercantiles. Respecto a este aspecto, el Reglamento C.E.E. núm. 105/76, exige solamente "tener la capacidad jurídica necesaria en las condiciones previstas por la legislación nacional".

Los Estados miembros reconocen a las OPS, cuando justifiquen una actividad económica suficiente, siempre que teniendo capacidad jurídica suficiente, contenga en sus Estatutos, además de lo necesario por la propia norma que regule la concreta norma jurídica adoptada, unas cláusulas peculiares dirigidas, una a tener contabilidad separada para los productos objeto de la actividad de la OP y del reconocimiento por parte de la C.E.E.; otra, que asegure la permanencia por tres años, cuando menos, a partir del reconocimiento de la propia OP, teniendo que avisar con un año de antelación, como mínimo. Independientemente, hay otra condición de carácter general, que impide cualquier exclusión, a la admisión como miembro de las OPS, por razón de nacionalidad o lugar de establecimiento.

Las Organizaciones de Productores gozan de unas ayudas o incentivos, cuales son:

- Unas ayudas financieras para facilitar su constitución y funcionamiento, que comprenden los gastos normales a tal finalidad. Tienen carácter transitorio, porque solamente se perciben durante los cinco o siete años siguientes al reconocimiento, y decrecientes porque las cantidades a percibir van disminuyendo en su cuantía. Estas cantidades tienen dos limitaciones de tipo porcentual, que giran las primeras sobre el sector de la producción comercializada, y las segundas sobre los gastos reales de gestión. En

cualquier caso, estas ayudas no pueden exceder de un montante de 120.000 ECUS.

- Las ayudas para financiar el pago de las cantidades de los productos retirados del mercado por las OPS. Sabiendo que las OPS venden las capturas de sus miembros respecto de las especies para las que está reconocida, y que estas comercializaciones (por las OPS o directas por los armadores miembros, ateniéndose a las normas de comercialización previamente fijadas por aquéllas), han de ajustarse a los "precios de retirada" fijados por la C.E.E., se desprende que las OPS han de satisfacer a sus miembros, por estas cantidades de productos retirados, unas compensaciones equivalentes a los "precios de retirada"; para la cual, reciben de la C.E.E., a través del Estado miembro, estas ayudas.

Esta ayuda financiera es decreciente, según aumente el volumen de las capturas retiradas del mercado, de acuerdo con el siguiente baremo:

Tope cantidad retirada	% ayuda
inferior al 5%	el 85%
del 5% al 10%	el 70%
del 10% al 15%	el 55%
del 15% al 20%	el 40%
superior al 20%	el 0%

La percepción de estas ayudas financieras se materializa al final de cada campaña de pesca y a solicitud de las OPS. Hay un sistema de posible anticipo de las mismas, prestando las debidas garantías.

De cualquier forma, para generar derecho a estas ayudas, es preciso reunir los siguientes requisitos:

- Que se trate de producto capturado por un asociado a OP.
- Que se comercialice a través de la OP o directamente por el asociado, cumpliendo en este caso las normas de comercialización de aquélla.
- Que, efectivamente, se hayan ofertado según los usos y costumbres del mercado concreto.
- Que se haya aplicado el "precio de retirada" comunitario (con el margen de hasta un 5% ó 10%, que la propia C.E.E. tolera en ciertos casos).
- Que los productos retirados se destinen a otros fines distintos al consumo humano.
- Que los productos no se hayan beneficiado de una prima de aplazamiento, que son aquéllas que abona la C.E.E. a las OPS por producto retirado del mercado en fresco para su almacenamiento, tras someterlo a un proceso de conservación, para su posterior comercialización.

Para el control del correcto funcionamiento de este mecanismo, las OPS han de llevar un Libro-Re-

gistro — que será controlado rigurosamente por el Estado miembro —, en el que se anotarán:

- Las cantidades que se ponen a la venta mensualmente por productos, durante la campaña de pesca; y
- Las cantidades que se han retirado del mercado mensualmente, distinguiendo por categoría de producto las que se destinan a beneficiarse de la ayuda financiera, de las destinadas a beneficiarse de la prima de aplazamiento.

Las OPS consideradas como representativas (como mínimo han de comercializar en su zona de actuación y ocupan, como mínimo también, el 50% de los tripulantes de los buques establecidos en la zona), podrán extender sus normas y reglas de comercialización a los productores no asociados, cuando así lo determine el Estado miembro.

Estas normas de extensión pueden afectar a la determinación de las calidades, tallas, pesos y presentación de los productos puestos a la venta; también a los muestrarios, recipientes para la venta, embalajes, etiquetados y utilización de hielo y, asimismo, a las condiciones de primera puesta en el mercado.

REGULACION Y CONTINGENTACION DEL MERCADO NACIONAL.

Como es bien conocido de los principales países productores dedicados a la pesca, el mercado español es uno de los más importantes y atractivos debido al alto nivel de consumo de pescado "per cápita" que mantiene.

Es evidente y constatable que las cifras de productos pesqueros importados en España de países terceros se han multiplicado en los últimos años y más concretamente desde el momento en que la mayoría de los países ribereños han aplicado a sus aguas los nuevos límites jurisdiccionales de 200 millas.

Desde entonces, a España, en posesión de una importante flota pesquera, se le viene sometiendo a una intensa presión exterior, encaminada a limitar en lo posible su capacidad extractiva para, al mismo tiempo, aprovechar al máximo su potencial de mercado y consumo.

En muchas ocasiones y en estos últimos años, se está produciendo una clara competencia en el mercado español entre las producciones extranjeras y las propiamente capturadas por nuestra flota nacional, competencia que normalmente conlleva importantes quebrantos económicos para el sector extractivo español, que se encuentra muchas veces con un mercado saturado e incapaz de absorber la producción na-

cional a precios que resulten mínimamente remunerativos para los productores.

En consecuencia, es de importancia vital el mantener el mercado en condiciones óptimas para que la flota opere en base a unos precios de primera venta que hagan rentable la explotación de los buques, lo cual no sólo no es contrario a la propia filosofía comunitaria, sino que ésta ya ha establecido toda una serie de mecanismos básicos: de ordenación de mercados, tales como precios de retirada, precios de referencia, etc., encaminados precisamente a tal fin.

Por lo tanto, durante el período transitorio, debe de hacerse todo lo posible por que el mercado español no se desequilibre por el mero hecho de la adhesión comunitaria, haciéndose necesaria la contingentación temporal del mercado español hasta tanto no se negocie un régimen definitivo para cada uno de los productos de interés para nuestra flota.

En la negociación pesquera de adhesión a la Comunidad Económica Europea, es conveniente que por parte de la Administración Española se presente una información detallada sobre la composición del mercado nacional y se exponga claramente su capacidad de absorción, al menos, en relación a las principales especies que se consumen en nuestro país y que son aportadas al mercado por la flota nacional.

El establecimiento de unas cuotas de mercado para las principales especies que produce la flota suficientemente y que se consumen en España, impediría posibles saturaciones del mismo, ya que una vez conocidas las aportaciones de la propia flota española, sólo deberían permitirse importaciones de países terceros en el caso de que no se llegara a cubrir el nivel de consumo establecido; permitiéndose las importaciones hasta que se alcance la citada cantidad. Por tanto es sumamente importante negociar la posibilidad de obtener niveles de contingentación para ciertas especies (merluza, calamar y pota) que son producidas en cantidades suficientes por la flota congeladora española.

DESCRIPCION DE LA PRODUCCION DE LA FLOTA CONGELADORA ESPAÑOLA Y MECANISMOS REGULADORES DE SU COMERCIALIZACION.

Entre la gran variedad de especies que la flota española pesca y comercializa en forma congelada, existen determinadas especies y, dentro de estas a su vez, diversas especificaciones de tipos, que alcanzan una importancia superior al resto, debido principalmente a las cantidades que representan sobre la captura y aportación global al mercado.

Sobre estas especies o tipos se suelen producir, según la época y dependiendo de factores diversos, procesos de inestabilidad en su comercialización, por lo que se hace necesario prever sobre los mismos mecanismos tendentes a la mayor regularización y estabilización del precio en su escalón de primera venta.

Breve análisis de las áreas de pesca y producción de la flota española congeladora.

Como paso previo al estudio y canalización de los mecanismos de ayuda y estabilización de los precios de primera venta en los mercados, es necesario hacer un breve repaso a la producción que realiza la flota congeladora española y llegar al conocimiento de aquellas especies sobre las que gravita, de forma destacada, dicha producción.

Analizando los diferentes frentes pesqueros donde actúa la flota congeladora española, obtendremos conocimientos concretos sobre las principales especies sobre las que dicha flota actúa y produce.

Las principales áreas o zonas de pesca donde actúa la flota congeladora española, son las siguientes:

- Región del atlántico sudoriental, operando sobre caladeros situados frente a las costas de Namibia y de la República Sudafricana, pesquerías reguladas por la Comisión Internacional de Pesquerías del Atlántico Sudoriental (ICSEAF), caladeros donde la flota obtiene como especie principal merluza en una proporción aproximada del 90% sobre el total de las capturas.
- Región del atlántico noroeste.- Operando principalmente sobre los caladeros de Estados Unidos y Canadá. Areas de pesca donde nuestra flota obtiene cupos de los países costeros. En estos caladeros, las capturas españolas se orientan a los cefalópodos: calamar y pota, especies que vienen a significar casi el cien por cien de la producción en dicha área.
- Región del atlántico centrorienta.- Operando sobre los caladeros bajo jurisdicción marroquí, donde la flota congeladora española se dedica a la captura de cefalópodos diversos, principalmente: pulpo, calamar y jibia o choco. Estas tres especies representan más del 90% de las capturas de esta flota en dicha zona.
- Región del atlántico sudoccidental.- Operando en áreas situadas por fuera de las 200 millas del continente sudamericano, donde la flota española captura, principalmente, merluza, pota y calamar.

Además de estas regiones de pesca, principales para la flota congeladora española, existen otras de menor importancia, en las cuales, unidades españolas en número reducido, desarrollan eventualmente su

actividad pesquera. También existe una flota congeladora dedicada a la pesca del atún, así como la flota que dedica su actividad a la producción de marisco congelado.

Dejando aparte en el presente estudio, la producción de los atuneros y marisqueros congeladores, las principales especies que se capturan por nuestra flota congeladora, con gran diferencia sobre el resto, son: la merluza, el calamar y la pota. En la aportación de especies congeladas al mercado español, las citadas especies, suponen aproximadamente el 95% de la pesca total que se comercializa en congelado.

Especies y especificaciones o tipos de mayor importancia comercial.

Como hemos indicado en el punto anterior, las principales especies capturadas por la flota española y comercializadas en forma congelada, con gran diferencia del resto son la merluza, el calamar y la pota. Ahora bien dentro de estas especies, el sector productor realiza una serie de clasificaciones y preparaciones, presentando el mismo producto (misma especie) en diferentes tamaños y especificaciones, cada uno de ellos se presenta al mercado con diferente precio, por lo que a la hora de estudiar mecanismos tendentes a la estabilización de precios es necesario contar con dicha diversidad.

Productos derivados de la merluza.

Los principales productos, según su formato de presentación, que se derivan de la merluza congelada para su comercialización, son los siguientes:

a) Merluza sin vísceras ni cabeza

Número	Gramaje
0	Merluza menor de 250 gramos.
1	Merluza entre 251-500 gramos.
2	Merluza entre 501-800 gramos.
3	Merluza entre 801-1.500 gramos.
4	Merluza entre 1.501-2.400 gramos.
5	Merluza superior a 2.400 gramos.

b) Merluza con cabeza y vísceras (merluza c/c).- Merluza inferior a 250 gramos.

c) Derivados de merluza.

- Filetes con piel.
- Filetes sin piel

De todos estos productos, las cantidades más importantes en las capturas realizadas por

la flota nacional y sobre las que hay que considerar y aplicar las medidas necesarias para su regulación en el mercado, bajo el punto de vista del establecimiento de precios de garantía, son las siguientes:

- Merluza con cabeza y vísceras
- Merluza del nº 0
- Merluza del nº 1
- Merluza del nº 2
- Filete de merluza con piel

Productos derivados del calamar.

La comercialización y clasificación del calamar congelado, se realiza según los diferentes tamaños del manto de los individuos capturados. Esta clasificación del producto establece los siguientes tipos:

Calamar	Tamaño (cms.)
Nº 0	Mayor de 28
Nº 1	Entre 23 y 27
Nº 2	Entre 19 y 22
Nº 3	Entre 15 y 18
Nº 4	Entre 11 y 14
Nº 5	Entre 7 y 10
Nº 6	Menor de 7

De todas estas especificaciones, la aportación al mercado de nuestra flota congeladora, se compone principalmente de calamar del Nº 4 y Nº 5.

Productos derivados de la pota.

La pota se presenta en el mercado clasificada según la longitud del manto en los siguientes tipos:

Número	Tamaño (cms.)
1	Mayor de 18
2	Entre 14 y 18
3	Menor de 14

La producción de la flota nacional se compone principalmente de pota del Nº 1.

Control de la calidad de los productos pesqueros congelados.

La calidad de los productos pesqueros congelados, tanto de procedencia de la propia flota nacional, como de procedencia de otras flotas extranjeras importados a nuestros mercados, se ha de regir en todas sus características por la normativa legal existente en nuestro país. (Reglamentación Técnico-Sanitaria de los productos pesqueros y Normas de Calidad de los Productos Congelados).

Mecanismos de regulación en la comercialización de la pesca congelada.

La organización del mercado nacional de los productos pesqueros requiere el establecimiento de determinadas medidas de comercialización, que al menos tiendan a controlar la calidad y el precio de dichos productos.

Modificaciones necesarias en la normativa arancelaria española.

La implantación que se propone de un sistema arancelario para los productos pesqueros, semejante al existente en los países de la C.E.E., con la existencia de mecanismos reguladores de las importaciones, con impuestos o "prelevamientos" y un sistema de "precios de referencia" y "precios de retirada", exige la necesidad de una modificación de la normativa existente al respecto.

La propuesta que se recoge en el presente capítulo, respecto a la implantación de mecanismos reguladores del mercado nacional y de protección a la producción de la flota nacional en relación a las especies: merluza, calamar y pota congelados, requiere, al menos, que se establezcan las posiciones estadísticas tarifarias para cada uno de los tipos comerciales más importantes de las especies mencionadas.

PRODUCTOS DE SALAZÓN. MECANISMOS REGULADORES EN SU COMERCIALIZACION.

La pesca al salazón en España se dedica principalmente (en un 90%), al procesamiento del bacalao; si bien, y en un futuro próximo, no se descarta que se incremente el procesamiento de otros productos pesqueros al salazón.

Breve análisis de las áreas de pesca y producción de la flota de la provincia de Pontevedra al salazón.

Como paso previo al estudio y canalización de los mecanismos de ayuda y estabilización de los precios de primera venta en los mercados, es necesario efectuar un breve repaso a la producción que realiza la flota que se dedica al salazón, y llegar al conocimiento de aquellas especies sobre las que gravita, de forma destacada, dicha producción.

Analizando los diferentes frentes pesqueros donde actúa la flota bacaladera, obtendremos conocimientos concretos sobre las principales especies sobre las que dicha flota actúa y produce.

Las principales áreas o zonas de pesca donde actúa la flota bacaladera española, son las siguientes:

- Región del Atlántico Noroeste: operando, principalmente en los caladeros regulados por N.A.F.O. y Canadá. Las capturas en esta zona se orientan al bacalao.
- Región del Atlántico Norte: operando, fundamentalmente, en el Archipiélago de las Spizbergen y Noruega. Sus capturas se orientan, al igual que en la zona de N.A.F.O., al bacalao.

Especies y especificaciones o tipos de mayor importancia comercial.

Como hemos indicado en el punto anterior, la principal especie capturada por la flota bacaladera en forma de salazón, con gran diferencia sobre el resto, es el bacalao. Ahora bien, dentro de este recurso el sector productor realiza una serie de clasificaciones, presentando el mismo producto (misma especie) en varios tamaños, introduciéndose en el mercado cada uno de ellos con diferente precio; por lo que, a la hora de estudiar mecanismos a la estabilización de precios, se hace necesario contar con dicha diversidad.

Productos derivados del bacalao.

El bacalao capturado por la flota que nos ocupa, y que se presenta descabezado, sin vísceras, abierto y salado, se conoce con el nombre de bacalao verde.

Los tamaños en que se comercializa el bacalao verde, son los siguientes:

Definición	Gramaje
Bacalao menudo.	Menor de 400 grs.
Bacalao barajilla.	Entre 400 y 750 grs.
Bacalao pequeño.	Entre 750 y 1.100 grs.
Bacalao mediano.	Entre 1.100 y 2.100 grs.
Bacalao grande.	Superior a 2.100 grs.

Sobre las clasificaciones que se han relacionado anteriormente, hay que aplicar las medidas necesarias para su regulación en el mercado, bajo el punto de vista del establecimiento de "precios de garantía".

Mecanismos de regulación en la comercialización de la pesca en salazón.

La organización del mercado nacional de los productos pesqueros, requiere del establecimiento de determinadas medidas de comercialización, que, al menos, tiendan a controlar la calidad y el precio de dichos productos.

Control de la calidad de los productos pesqueros con salazón.

La calidad de los productos pesqueros con salazón, tanto de procedencia de la propia flota

nacional como de otras flotas extranjeras, importados a nuestros mercados, se ha de regir en todas sus características por la normativa legal existente en nuestro país. (Reglamentación Técnico-Sanitaria de los Productos Pesqueros).

Modificaciones necesarias en la normativa arancelaria española.

La implantación que se propone, de un sistema arancelario para los productos pesqueros semejante al existente en los países miembros de la C.E.E., con la existencia de mecanismos reguladores de las importaciones, con impuestos o "prelevamientos" y un sistema de "precios de referencia" y "precios de retirada", exige la necesidad de una modificación de la normativa vigente al respecto.

La propuesta que se recoge en el presente documento, respecto a la implantación de mecanismos reguladores del mercado nacional y de protección a la producción de la flota nacional en relación al bacalao, requiere, al menos, que se establezcan las posiciones estadísticas tarifarias para cada uno de los tipos comerciales más importantes de la especie mencionada.

PESCA AL FRESCO. MECANISMOS REGULADORES EN SU COMERCIALIZACION.

Entre la gran variedad de recursos que la flota española captura y comercializa en forma de pesca fresca, existen determinadas especies que alcanzan una importancia superior al resto, debido, principalmente, a las cantidades que representan sobre la captura y aportación global al mercado.

Sobre estas especies se suelen producir, procesos de inestabilidad en su comercialización, por lo que se hace necesario prever mecanismos tendentes a la mayor regularización y estabilización del precio en su escalón de primera venta. La Organización de Productos de Pesca Fresca, sería el organismo apropiado para abordar tales mecanismos reguladores del mercado, así como para la defensa del nivel del productor.

Como primer paso, es imprescindible señalar las principales zonas de producción pesquera donde actúa nuestra flota, así como conocer las especies que cobran una mayor importancia comercial.

Breve análisis de las áreas de pesca y producción de la flota de fresco española, que desembarca sus capturas en el puerto pesquero de Vigo.

Analizando los diferentes frentes pesqueros donde actúa la flota dedicada a la pesca en fresco, que desembarca sus capturas en el puerto de Vigo, obten-

dremos unos conocimientos muy ilustrativos y representativos de las principales especies comercializadas en fresco en el mercado español.

Las principales áreas o zonas de pesca donde actúa la citada flota, son las siguientes:

Caladeros de la Comunidad Económica Europea ("Grand Sole").

En esta zona se realizan las mayores capturas de pesca fresca que se desembarcan en el puerto de Vigo. Las especies básicas, a las que esta flota dirige su actividad, son: el gallo, rape, merluza y pescadilla, mouvento, eglefino, pulpo, solla, raya, etc.

Caladeros situados frente a las costas de Portugal.

Estos han sido los caladeros habituales de los buques arrastreros, palangreros y trasmalleros. Sin embargo, desde el 31 de diciembre de 1982, el acuerdo pesquero con Portugal se encuentra suspendido y, en consecuencia, paralizada toda actividad por parte de nuestra flota. Hasta la referida fecha, las principales capturas realizadas por nuestras embarcaciones han estado compuestas de: pulpo, merluza y pescadilla, faneca, cigala, jurel, berete o rubio, gallo, rape, etc.

Caladeros de la región Canario-Africana y Sáhara.

En esta área de pesca, aunque habitualmente no es frecuentada por una cantidad relevante de buques con puerto base en la provincia de Pontevedra, siempre ha existido presencia de flota en la misma; y, eventualmente, esta presencia cobra importancia y las capturas se incrementan. En estos caladeros, principalmente, se capturan especies, tales como: lenguado, acedía, congrio, merluza, pulpo, cherna, mero, etc.

Caladeros del litoral de Galicia.

Estos caladeros son básicos para determinados tipos de buques y modalidades de pesca, que, por sus características, dependen en gran medida, o por completo, de los mismos. Tanto las modalidades de pesca como las capturas que se realizan en estas áreas, son diversas; sin embargo, por su abundancia y significación, destacan: el jurel, caballa, merluza y pescadilla, bacaladilla, mouvento, gallo, cigala, faneca, rubio, etc.

Caladeros de alta mar, con especies migratorias.

Son las zonas de pesca con situación geográfica cambiante, debido a la presencia de especies de carácter oceánico y migratorio, como son: el pez espada, marrajo, bonito y palometa negra, cuyas capturas se realizan a la modalidad de "palangre".

Dejando aparte en el presente estudio la producción de los sardineros, betas, cerqueros y otras artes menores, las principales especies capturadas por nuestra flota dedicada al fresco, con gran diferencia sobre el resto, son: el gallo, rape, pescadilla, palometa negra, jurel, mouvento, bonito y pulpo.

Mecanismos de regulación en la comercialización de la pesca fresca.

La organización del mercado nacional de los productos pesqueros, requiere del establecimiento de determinadas medidas de comercialización, las cuales, al menos, tiendan a controlar la calidad y el precio de los mismos.

Control de la calidad de los productos pesqueros.

La calidad de los productos pesqueros, tanto procedentes de la propia flota nacional como de otras extranjeras importados a nuestros mercados, se ha de regir en todas sus características por la normativa legal existente en nuestro país. (Reglamentación Técnico-Sanitaria de los Productos Pesqueros y Normas de Calidad de los diversos productos).

Modificaciones necesarias en la normativa arancelaria española.

La implantación que se propone de un sistema arancelario para los productos pesqueros, semejante al existente en los países miembros de la C.E.E., con la existencia de mecanismos reguladores de las importaciones, con impuestos o "prelevements" y un sistema de "precios de referencia" y "precios de retirada", exige la necesidad de una modificación de la normativa vigente al respecto.

La propuesta que se recoge en el presente documento, respecto a la implantación de mecanismos reguladores del mercado y de protección a la producción de la flota nacional en relación con las especies que se proponen en este estudio, requiere, al menos, que se establezcan las posiciones estadísticas tarifarias para cada uno de los tipos comerciales más importantes de las especies mencionadas.

LOS PUERTOS PESQUEROS Y LA INTEGRACION ESPAÑOLA EN LA C.E.E.

Pudiera, en principio, sorprender el hecho de elaborar un documento en torno al posible impacto de la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea, ligando el tema pesquero con los puertos. Pero — como veremos más adelante — ello está plenamente justificado.

La estructura y funcionamiento de los puertos tienen una importancia básica, ya que inciden en la composición de costos de las unidades pesqueras en forma significativa.

Asimismo, la creación de las Organizaciones de Productores — que regularán las actividades comerciales de la pesca, estableciendo normas de comercialización y controlando la retirada de productos de las lonjas — ha de llevar implícito un cierto control de las mismas sobre toda la actividad pesquera.

Es este el punto de vista desde el que pretendemos analizar esta problemática.

EL CONTROL DE LOS PUERTOS POR LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES.

La creación de las Organizaciones de Productores será un hecho ineludible desde el momento de ingreso en la C.E.E. Es obvio que la mecánica de la política de mercados de los productos de la pesca comunitaria requiere una intervención de la venta por parte de las referidas Organizaciones. Estas, a su vez, deberán tener un cierto grado de autofinanciación, aparte de la ayuda estatal o comunitaria, y no podrán funcionar debidamente en puertos con escasa oferta de pescado.

Con toda seguridad, el ingreso español en la C.E.E. y la puesta en vigor de estas Organizaciones va

a requerir una concentración de la oferta en un número menor de puertos, en comparación con el que se viene utilizando hasta el presente momento. Así pues, algunos puertos están llamados a ser grandes centros de distribución de pescado a nivel nacional, con unas Organizaciones de Productores fuertes, y otros se limitarán a abastecer una oferta más o menos local. Habrá pues que prever que este mecanismo de concentración de la oferta se va a producir y, por tanto, habrá que preparar a los puertos, tanto desde el punto de vista tecnológico como legislativo, para que puedan adaptarse al nuevo funcionamiento de las Organizaciones de Productores.

También está claro que ciertos puertos están llamados a servir como puntos de referencia de la C.E.E., con el fin de poder establecer los "precios de referencia" y los "precios-guía" anualmente. Tan sólo los puertos que tengan un determinado volumen de trabajo podrán jugar ese papel.

Es evidente que las Organizaciones de Productores deben controlar, de alguna manera, la mecánica de la actividad pesquera, ya que representan un organismo híbrido entre una Asociación y una Sociedad Mercantil, y deben supervisar el cumplimiento de las normas de calidad, con objeto de aplicar debidamente los mecanismos de retirada y referencia, así como establecer aquellas normas de comercialización que se consideren más oportunas.

Por todo ello, convendrá repasar la legislación actual sobre puertos y su ligazón con las entidades representativas o corporativas, los tipos de concesiones que existen y lo que representan para las unidades pesqueras. Algunas de ellas pueden suponer un abaratamiento de los costos, pero estamos seguros de que otras sólo servirían como entes impositivos artificiales, por lo que tendrán que ser revisadas.

INCIDENCIA DE LOS PUERTOS EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS.

Se habla con frecuencia de que nuestro ingreso en la C.E.E. va a suponer una oportunidad dorada para la pesca española en base a que superamos a los países comunitarios en esta actividad.

Esta afirmación no se ajusta a la realidad, ya que existen ciertos países con flotas remozadas que pueden ser competidores —y de hecho ya lo están siendo— dentro de nuestro propio mercado. Estas flotas, en muchos casos funcionan con una estructura de costos inferior a la de nuestras embarcaciones de fresco, siendo la renovación de estas últimas uno de los objetivos primordiales que no deben perderse de vista dentro del contexto del ingreso español en la C.E.E.

No obstante, el tema que tratamos de desarrollar aquí no es el de la renovación de la flota, sino la incidencia de los puertos en los costos de explotación de un buque. Una embarcación se defiende de muchas maneras, pero, desde luego, la más segura es la de que pueda efectuar mareas rápidas, llenando lo antes posible las bodegas. El costo de la descarga constituye una parte importante en la explotación del buque, de ahí que cuanto más anticuado sea este proceso de descarga, más gastos ocasionará.

Es obvio que las descargas en los puertos españoles se encuentran encarecidas artificialmente por la pervivencia de estructuras como la Organización de Trabajos Portuarios, que impiden totalmente esta modernización. Se da la paradoja de que existen muchas especies de fresco que no se traen a puerto porque sus descargas supondrían unos costos mucho mayores que los precios que se pudieran obtener en primera venta. Uno de los objetivos del presente estudio es el de analizar este tipo de incidencia.

LOS PUERTOS ESPAÑOLES COMO COMPETIDORES DE LOS COMUNITARIOS.

No debemos olvidar que, una vez en la Comunidad Económica Europea, nuestros barcos estarán, prácticamente, en situación de igualdad con los comunitarios.

Los puertos, en consecuencia, entrarán en competencia unos con otros, operándose en España una cierta desventaja, toda vez que los puertos franceses e ingleses se encuentran mucho más cerca de los caladeros de pesca que los nuestros y, en gran parte de ellos, existe una mayor tecnificación en las descargas.

Por todo ello, se hace doblemente necesaria la modernización de las terminales de descarga en los puertos españoles, no sólo para aumentar la productividad y mejorar el rendimiento económico de nuestras unidades, sino para evitar también que estas se vean tentadas de utilizar otros puertos distintos al de

origen y, asimismo, con el fin de poder atraer, incluso, a buques de otras nacionalidades, afianzando los puertos españoles como centros de distribución de pescado.

La renovación tecnológica en el campo portuario se convierte pues en una necesidad imperiosa cuando se contempla desde el prisma de la Comunidad Económica Europea. Por ello, con mayor motivo, habrá que revisar la mecánica operativa de descargas en los puertos.

EL CARACTER PRIVADO DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES.

En los Reglamentos de la Comunidad Económica Europea núm. 2142/70, de 20 de octubre de 1970 (Diario Oficial de las Comunidades Europeas de 27 de octubre de 1980), y núm. 100/76, de 19 de enero de 1976 (Diario Oficial de 28 de enero de 1976), precisamente en el mismo Título, el II, y con el mismo número de Artículo, el 5º, encontramos una idéntica y coincidente definición de "Organización de Productores", de la que se desprende claramente el carácter privado que han de tener y tienen en los países comunitarios este tipo de entidades.

Es indudable esta conclusión, cuando se lee:

"Constituida por iniciativa de productores, con el fin de asegurar el ejercicio racional de la pesca y mejora de las condiciones de venta de su producción".

Luego la iniciativa y voluntad para llevar a cabo el acto fundacional parte y se impulsa por los propios interesados —los productores— y no de la actividad administrativa o legislativa, a quienes competiría únicamente dotar del marco jurídico, si no lo hubiera, en el que deban encajarse y las normas genéricas —con independencia de su autoregulación estatutaria— que han de servirle de pauta de comportamiento.

Asimismo, es patente que la finalidad para la que se constituye es una finalidad privada, de satisfacción y mejora de su propia actividad, y, solamente de manera indirecta ejerce una actividad, no pública, sino positiva para la Sociedad, al mejorar y ordenar sus propios rendimientos, canalizar la competencia y autocontrolar la calidad.

Precisamente por esa vertiente favorecedora se contemplan en los citados Reglamentos, y funcionan así en los Estados Comunitarios, determinadas ayudas y subvenciones con las que, en una actividad de fomento, las Administraciones Estatales cuidan, favorecen e incentivan la creación y permanencia de estas entidades.

Esta definición y carácter se mantienen en el Reglamento Comunitario 3796/81, de 29 de diciembre de 1981 (D.O. 31/12/81), también en su artículo 5º, y se refuerzan contemplando los artículos 5º y 6º del

Reglamento Comunitario núm. 2062/80, de 31 de julio de 1980 (D.O. 1/8/80), en donde se regula el procedimiento para la obtención del reconocimiento de las Organizaciones de Productores, a fin de gozar de los beneficios de fomento que disfrutaban. Entre esta documentación se encuentra el acta constitutiva y los estatutos, lo cual refleja su creación por canales de formación de voluntad colectiva privada y no por una decisión administrativa.

LA LIBERALIZACION O PRIVATIZACION DE LA COMERCIALIZACION DEL PESCADO ES UNA CONDICION IMPRESCINDIBLE Y PREVIA. LAS COFRADIAS DE PESCADORES.

Las Organizaciones de Productores se configuran como un elemento básico para la ordenación de los mercados, y es éste, precisamente, su arma de trabajo y su propia razón de existir, sin la cual se encontrarían inermes e inválidas. Al tener que ser las Organizaciones de Productores entidades de naturaleza jurídica privada, para poder llegar a una homologación con el resto de los Estados Comunitarios, estamos ya enfrentándonos con una situación de hecho, más o menos antigua, en la que el inicio de la fase comercializadora —la primera venta— se encuentra en manos de corporaciones de derecho público, merced a la permanencia en el disfrute, casi exclusivo, de la explotación de las lonjas pesqueras.

Se podría tratar de mantener la argumentación de que, dado que estas corporaciones de derecho público —concretamente las Cofradías de Pescadores— aglutinan a buen número de armadores y detentan en muchos puertos la explotación de las lonjas de pescado, serían las llamadas a ejercer la actividad y función de las Organizaciones de Productores. Pero, como veremos más adelante, hay razones de peso que hacen descartar totalmente tal posibilidad.

La primera traba importante la constituye el hecho de que las Cofradías de Pescadores son Corporaciones de Derecho Público, nacidas en su día en el seno de la extinguida Organización Sindical y hoy inmersas en la estructura orgánica de la Secretaría General de Pesca Marítima, Dirección General de Ordenación Pesquera y Subdirección General de Ordenación Marítimo-Pesquera y Cofradías de Pescadores. En determinadas Comunidades Autónomas también les han sido transferidas, entrando en su entramado administrativo. Tienen, por tanto, una relación orgánica con la Administración, bien sea la central del Estado o la correspondiente Autonómica. Su personal procede de la Administración Institucional de Servicios Socio-Profesionales (AISS), transferidos después con las propias Cofradías y que dependen, funcional y orgánicamente, del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación o del órgano autonómico correspondiente.

Las propias funciones asignadas a las Cofradías por su Decreto Ordenador núm. 670/78, de 11 de marzo de 1978, se circunscriben al desarrollo de fines de interés general, de carácter público, como:

- a) Organos de consulta de la Administración en la preparación, aplicación y elaboración de normas que afecten a temas de interés general pesquero; y,
- b) Organos de colaboración con la Administración sobre acciones o reformas para el desarrollo y mejora de la industria extractiva de la pesca y su comercialización, contempladas en función del interés común del sector. En particular, colaboran con el Instituto Social de la Marina, bajo las directrices de este, dentro de la normativa reguladora de dicho Instituto".

El acto fundacional de estas Cofradías no depende solamente de la voluntad de sus miembros, sino también de un acto administrativo, denominado de "ratificación" en el Decreto antes mencionado (Artículo 4º. 3) y el Artículo 10º de la Orden Ministerial de desarrollo de aquel. Obsérvese que este acto no es de control de legalidad o de adecuación a la legalidad vigente, como ocurre con cualquier entidad jurídica privada sometida a inscripción registral, sino de "ratificación" en el sentido de "aprobar o confirmar actos, palabras o escritos, dándolos por valederos o ciertos" (según definición del Diccionario de la Academia de la Lengua).

Se podría afirmar sin paliativos que las Cofradías de Pescadores son el único y último reducto del Sindicalismo Vertical que permanece vigente. Efectivamente, nacidas ya en los primeros tiempos del sistema sindical del anterior régimen político, se encuadraban dentro del Sindicato Nacional de la Pesca y, en la esfera provincial, en los correspondientes sindicatos provinciales y en la Delegación de Sindicatos y, posteriormente, de la Organización Sindical. Permaneció así hasta el final. Su definición la encontramos en el Artículo 116º del Decreto 599/1973, de 29 de marzo, (B.O.E. 3/4/73), hoy derogado:

"Las Cofradías de Pescadores estarán constituidas, en el ámbito local y comarcal, a través de sus correspondientes Organizaciones Profesionales, por las empresas y sus trabajadores, las familias y los trabajadores autónomos cuya actividad sea la pesca y se integrarán, en el ámbito provincial, en los correspondientes Sindicatos de Pesca".

A pesar de la Ley de 1 de abril de 1977, sobre Derecho de Asociación Sindical, y del Real Decreto-Ley 31/77, de 2 de junio, que establece el marco de libertad sindical de acuerdo con los Convenios 98 y 87 de la Organización Internacional del Trabajo y la práctica en la mayoría de los Estados, dejando sin efecto la sindicación obligatoria y estableciendo el sindicalismo horizontal; las Cofradías de Pescadores siguieron

existiendo y funcionando de la misma forma, salvo su adscripción al Sindicato Nacional de la Pesca que, al desaparecer, se sustituyó por la dependencia (hoy) del M.A.P.A.

Para ello, se hizo una hábil operación de mutación legislativa, más teórica que práctica, contenida en el Decreto 670/78, de 11 de marzo, en la que pretenden camuflar o solucionar el tema con la mera afirmación de que:

“Sus competencias no limitarán la libertad sindical, ni los derechos que la Ley 19/1977, de 1 de abril, reconoce a las Organizaciones de empresarios y de trabajadores de la pesca”. (Artículo 1º).

y en el reconocimiento de su continuidad, como claramente se observa en sus disposiciones transitorias:

“Las Cofradías de Pescadores y las Federaciones ya existentes, subsistirán al amparo del presente Real Decreto en el número y con la demarcación territorial que tienen, sin perjuicio de los acuerdos que posteriormente adopten los órganos de gobierno de las mismas, los cuales deberán constituirse en el plazo de 6 meses... Hasta ese momento mantendrán sus órganos de gobierno... sin perjuicio de la Ley 19/1977, de 1 de abril, y sus normas de desarrollo y sus competencias quedarán limitadas a las señaladas en este Real Decreto. Las Cofradías y sus Federaciones quedarán legalmente subrogadas en la titularidad de los bienes y derechos de las actuales entidades de la misma denominación y ámbito. El personal de las actuales Cofradías y sus Federaciones continuará vinculado a las entidades pesqueras que las sustituyen...”.

Léase que se mantuvieron las mismas que había, con su misma demarcación, su mismo personal y haciendo lo mismo que estaban haciendo, extralimitándose en sus competencias, irrogándose una representatividad empresarial que nunca tuvieron ni tienen, aunque, sorprendentemente, han sido tradicionalmente llamadas por todas las Administraciones para ser escuchadas como entidades representativas, a veces sustituyendo a las Asociaciones legalmente constituidas e, incluso, en algunas ocasiones para contraponerlas o amortiguar justas reivindicaciones empresariales. La misma inercia de funcionamiento, la exigencia estatutaria de una mayoría absoluta, reforzada para disolver la corporación que engloba a empresarios y trabajadores, la detentación habitual de concesiones de lonjas —de las que, más adelante, hablaremos— que les dejan pingües beneficios que, frecuentemente, reparten indirectamente, cumpliendo así funciones que evidentemente no son de interés general, sino que constituyen unas ataduras y cabos demasiado fuertes de vencer.

Ciertamente, las Cofradías, independientemente de su discutible legalidad y adecuación al orden cons-

titucional vigente, no pueden asumir el papel de asociaciones sindicales o empresariales, ni de sociedades o empresas cooperativas, porque su actividad pública está limitada a funciones de interés general y dentro de su marco de competencias administrativas.

LAS CONCESIONES DE LONJAS EN LOS PUERTOS.

En la actualidad, el Artículo 3º de la Circular de 28 de septiembre de 1955, de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes (B.O.E. 2/10/55), obliga a que la totalidad de la pesca fresca capturada y descargada sea sometida a venta en régimen de subasta —con carácter general, por el procedimiento “a la baja” en las lonjas, factorías o lugares que hagan sus veces—. No obstante, la propia Circular, en su Artículo 4º, nos recuerda la facultad expresada en el Artículo 1º de la Orden Ministerial de 8 de julio de 1949 (B.O.E. de 12/7/49), de:

“Desarrollar por si mismos (los armadores) todas las fases del ciclo comercial, hasta la venta directa al público de la pesca capturada en sus embarcaciones, quedando exceptuados a concurrir a la venta en lonja”.

De tal forma, que, si bien en la actualidad la práctica totalidad de la pesca fresca se vende en lonja, nada impide que se aborde una importante labor de comercialización directa que, evidentemente, favorecería los rendimientos de los propios armadores y el abaratamiento del abastecimiento por la simplificación del proceso comercializador. Paralelamente se podría conseguir una mayor agilidad del abastecimiento y, seguramente, unas mayores garantías y controles de calidad en la puesta de venta al público del producto. Esta es una labor ingente, que precisa de una fuerte organización que la impulse y desarrolle con estructura y funcionamiento empresarial. Es cuestionable que las Organizaciones de Productores puedan estar llamadas a desarrollar este importante papel.

Los puertos son bienes de dominio público, destinados para el ejercicio de las actividades del tráfico marítimo, industrial y comercial. La venta en lonja del pescado fresco desembarcado, es la regla general impuesta en este tipo de tráfico marítimo. Luego, evidentemente, las lonjas pesqueras son un servicio público enclavado dentro de una zona de dominio público. Por tanto, para gozar de estas instalaciones portuarias (los edificios o locales que sirven para la actuación de la lonja) y para la propia explotación de este servicio público, es menester un acto administrativo solemne de otorgamiento del uso de esa zona de dominio público y de la gestión o explotación del servicio. Se desconoce el acto administrativo habilitante de estas situaciones (desde luego en lo que respecta al Puerto de Vigo) y, por tanto, también cuales son

sus condiciones, cual su terminación o plazo de rescisión, etc...

Lo único que se conoce es la tarifa que la Cofradía de Pescadores percibe por esa gestión de servicio público. Se cifra en el 1% del valor alcanzado en primera venta del pescado desembarcado, lo cual, además de representar unas cifras altísimas —que no se justifican ni por la gestión, ni por el costo que le representa—, suponen un encarecimiento artificial del producto ya en origen. Si la tarifa viene definida como el precio o contraprestación que el usuario ha de satisfacer por el disfrute o utilización de un servicio público, ésta, por fuerza, ha de guardar concordancia y proporcionalidad con la utilidad e importancia de dicho servicio, así como, en parte, con la parte alícuota correspondiente para el mantenimiento del servicio. Pasarse de esos límites nos enfrentaría ante una medida de abuso de poder rayana con la expropiación injusta. Es obvio que inflar la tarifa sobre la lógica cifra proporcionada al servicio que se presta, so pretexto de financiar la vida y funcionamiento de la prestataria en régimen de concesión administrativa, cae fuera de toda lógica y del principio administrativo de velar por la economía del servicio, que preside toda la actuación contractual administrativa en los sistemas que la Ley de Contratos del Estado establece. Los concursos, subastas o concursos-subastas para concesión de un servicio público, se fallan a favor de quien, ateniéndose a las cláusulas de licitación, se compromete a prestarlo en las mejores condiciones económicas.

La tarifa del 1% que disfrutaban las Cofradías, rebasa con creces este límite de proporcionalidad al servicio dado y cualquier entidad que concursase en términos de igualdad de oportunidades, ofrecería unas tarifas sustancialmente más reducidas. No es lícito que esta Corporación de Derecho Público, cuyos recursos de mantenimiento han de ser (Artículo 5º del Decreto 670/78):

1. Las cuotas o derramas que se acuerden.
2. Las ventas y productos de su patrimonio.
3. Las donaciones, legados, ayudas y subvenciones que puedan serle atribuidos, y que sean aceptados por sus órganos de gobierno.
4. Los procedentes de servicios convenidos”.

basen toda su economía y financiación en la tarifa de unos servicios que serán, en definitiva, los que mantengan a dicha Corporación, sustituyendo a los restantes recursos que deberán ser los principales, fundamentalmente las cuotas o derramas.

Habiéndose otorgado la concesión de la Lonja del Puerto de Vigo a la Cofradía de Pescadores en el año 1964, ésta continúa su explotación mediante la aplicación del supuesto excepcional de la prórroga de la concesión, utilizada ya cuatro veces. Lo normal es la reversión de la explotación al vencimiento del plazo contractual, como establece el Artículo 78 de la Ley

de Contratos del Estado, y Artículo 231º de su Reglamento:

“Cuando finalice el plazo contractual, el servicio revertirá a la Administración, debiendo el empresario entregar las obras e instalaciones a que esté obligado con arreglo al contrato y en el estado de conservación y funcionamiento adecuados”.

Con ello y la debida publicidad, se garantiza la igualdad de oportunidades y el posible mejoramiento del propio servicio público, tanto en las características de su prestación como en las condiciones económicas para el usuario del mismo que, de alguna forma, es el interés que persigue el sistema estricto de contratación administrativa, regulada en la Ley de Contratos del Estado.

En las circunstancias actuales, es palmaria la conveniencia de la reversión de las Lonjas para adecuar su funcionamiento a los nuevos tiempos que a la pesca le toca vivir y al imprescindible cambio que en las estructuras portuarias hay que imprimir, al objeto de no quedar desenganchados, una vez más, del tren de la evolución económica de nuestro entorno europeo. Por tanto, es improcedente la renovación de las concesiones hoy vigentes, hasta en tanto no se creen las Organizaciones de Productores que serán los más lógicos detentadores de esta misión.

NECESARIA MODIFICACION DE LAS ESTRUCTURAS Y ORGANOS PORTUARIOS.

Las estructuras administrativas de los puertos, establecidas en la Ley 27/1968, de 20 de junio, su Reglamento al Título I (Puertos en Régimen de Organismos Autónomos), aprobado por Decreto 1.350/1970, de 9 de abril y en el Real Decreto 1.958/1978, de 26 de junio, encorsetan demasiado las posibilidades expansivas de algunos puertos pesqueros. De ahí que sea predecible que las Organizaciones de Productores terminasen pereciendo por asfixia, si se vieran forzadas a actuar dentro de las estructuras portuarias en su funcionamiento actual.

Los puertos del litoral español se dividen en tres categorías:

- a) Puertos de interés general, a los que se les concedió el Régimen de Autonomía. (Huelva, Barcelona, Bilbao y Valencia).
- b) Puertos de interés general, regidos por una Junta del Puerto (Organismo Autónomo).
- c) Puertos de menor interés, administrados conjuntamente por Comisión Administrativa de Grupos de Puertos.

Estas tres categorías de puertos son regidas y administradas por un Organismo Autónomo, que engloba bajo su competencia toda el área geográfica

portuaria de su esfera de influencia, sean cuales sean sus diferenciaciones en razón a sus especializaciones de tráfico y actividad. Están regidos por unos órganos colegiados, de quienes dependen los órganos ejecutivos —Ingenieros-Directores— que, a su vez, atienden a las obligaciones que, funcional y administrativamente, les vinculan con las Autoridades de la Administración Central (o Autonomía en su caso) Periférica y con el propio Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.

Estos órganos colegiados están formados por un Presidente y un Vicepresidente, nombrados por la Administración, unos Vocales pertenecientes a los distintos órganos administrativos relacionados con el puerto, como el Comandante de Marina, el Presidente de la Diputación o Cabildo o el Alcalde, el Abogado del Estado, Administrador de Aduanas, el Director del Puerto, unos Vocales representativos de los sectores económicos interesados en el Puerto, Cámaras Oficiales y Entidades Profesionales, y unos Vocales representativos del personal. Esta composición deja la representación empresarial disminuida, en relación con los restantes sectores representados.

El funcionamiento y régimen de actuación de estos organismos, adopta la dinámica administrativa de su propia conformación, alejada, por tanto, de la mayor agilidad propia del dinamismo empresarial. Un paso adelante lo constituye la modalidad de los puertos en Régimen de Autonomía, acercándose al régimen empresarial regido por un Consejo de Administración, con mayores atribuciones, aunque bien es cierto que en su composición sigue manteniéndose un fuerte núcleo de representantes de la Administración.

En determinados grandes puertos se da una dualidad de actividades de tráfico marítimo que, por sus características, peculiaridades y actividades, están netamente diferenciadas. El tráfico comercial de la flota mercante nada tiene que ver con el tráfico industrial de la flota pesquera. En la primera, nos encontramos con una actividad del sector servicios que se cumple con el mero transporte y descarga. Por el contrario, la flota pesquera tiene dos particularidades propias y definidas: una su radicación y permanencia en el puerto base que le da cobijo, y otra, el desarrollo en él de todas las fases propias de su actividad industrial extractiva y los ciclos derivados de ella, como el transporte, la comercialización, la reparación, los suministros, la descarga y cierto grado de clasificación, manipulación, etc...

Estas dos realidades distintas exigen dos marcos geográficos y dos órganos de gestión diferentes. Así contemplamos como esta situación se ha hecho patente en los grandes puertos, en donde las dos actividades han cobrado importancia, delimitando zonas portuarias separadas. De la misma forma, los servicios —por ser distintos— son también específicos

para cada uno de ellos. Evidentemente, la gestión y gobierno de estas dos entidades diferenciadas han de estar individualizadas.

De alguna manera las Organizaciones de Productores tenderán a seleccionar y concentrar la actividad pesquera en determinados puntos del litoral. Esta concentración obedecerá al mantenimiento de la importancia alcanzada tradicionalmente por determinados puertos pesqueros, así como también por la entidad que vayan alcanzando otros en el juego del peso industrial y comercial pesquero dentro de la esfera del mercado comunitario. Unos se mantendrán o ascenderán, y los últimos harán saber su importancia en relación a la calidad, cantidad y economía de los servicios que ejerzan y dentro de una gestión eficaz y rápida.

EL ABARATAMIENTO DE LAS DESCARGAS POR LA MODERNIZACIÓN Y MINORACION DEL INTERVENCIONISMO PUBLICO.

Las descargas de la pesca, como consecuencia del entorno estructural de las mismas, a través de la monopolización en la contratación de trabajo de los estibadores portuarios por la Organización de Trabajos Portuarios, lejos de ser un mero y simple servicio auxiliar de la actividad pesquera, debido a la inflación artificial de sus costes, se han convertido en un grave factor adicional a la crisis en la que se encuentra inmerso el sector.

La realidad actual de la pesca no permite absorber los costos de tal servicio con su presente estructura. Se hace preciso, por ello, el estudio y puesta en marcha de sistemas racionales acordes que permitan llevarlos a cabo bajo nuevos aspectos de planificación y mecanización.

Es necesaria la urgente instalación de modernas terminales de descarga pesquera mecanizadas y tecnificadas al máximo —estudios que ya han sido desarrollados por empresas españolas y cuyos proyectos, enormemente ambiciosos, el sector podría llevar a cabo en el supuesto de contar con las concesiones de las lonjas pesqueras y demás muelles de descarga, y disponiendo también de personal propio totalmente desligado de la O.T.P.—.

Hoy, en nuestro puerto, los trabajos de descarga, clasificación, pesaje, limpieza de neveras, limpieza de cajas, estiba de hielo, etc..., se desarrollan, inconcebiblemente, igual que hace cincuenta años, cuando, en realidad, existen modernas máquinas que son utilizadas en puertos europeos, consiguiendo con ello ofrecer un mejor tratamiento al pescado, desarrollar el trabajo con mucha más rapidez e higiene, rebajar enormemente los costos, etc... Con ello queremos decir que España, en el momento de su integración a la C.E.E., tendrá que sufrir la competencia de los puertos europeos en situación de inferioridad, como

consecuencia de no haber sabido mecanizarse a tiempo para hacerlos competitivos.

LA PERVIVENCIA DE LA O.T.P., CON SUS ACTUALES FUNCIONES, ES NOCIVA PARA LA PESCA.

En la realización del trabajo, priman las facultades de organización del trabajo de la O.T.P.: jornadas y horarios impuestos por ella; número de personas que han de componer cada equipo de descarga ("manos"); número de personas para cada puesto de trabajo; y, además, detalles que conforman el poder de organización y dirección del trabajo, propios de la actividad empresarial.

Durante la ejecución del trabajo, se produce, con frecuencia, desobediencia a las órdenes dictadas por la empresa, a través de sus personas de confianza. En cualquier relación normal de trabajo esto se evita o corrige mediante el poder disciplinario empresarial. Pero aquí este poder no existe: se limita a las faltas leves, que corresponden a una sanción máxima de pérdida de tres turnos de trabajo.

Esto quiebra de tal manera la imprescindible facultad de dirección empresarial, que la desobediencia a las órdenes de trabajo son normas de conducta y las coacciones, las exigencias de sobreprimas en metálico o en pescado para acceder a descargar, los insultos, amenazas e, incluso, violencias físicas, suceden con frecuencia ante la impotencia empresarial y la pasividad de la O.T.P., en la que reside la facultad sancionadora por faltas graves y muy graves.

Todo este panorama se produce en las relaciones con unos trabajadores cuyas retribuciones sobrepasan las 10.500 pesetas por día de trabajo, aparte de los pagos diferidos, lo que representa un costo de mano de obra, sumando la Seguridad Social y la tasa de administración, de más de 18.000 pesetas por trabajador y día.

Finalizadas las descargas, hay que rendir una declaración de salarios a la O.T.P., liquidándose los costos de Seguridad Social, según sus pautas y directrices, puesto que ella lo administra y liquida; inexplicable función de intermediario, con suplantación, una vez más, del rol empresarial. También, en ese momento, hay que abonar una "tasa de administración" totalmente injustificada, porque la O.T.P. nada administra, y menos a petición o interés de las empresas, sino todo lo contrario. También, en ese momento, se liquidan unas cantidades llamadas "diferidos", que se corresponden a las partes proporcionales de las pagas extraordinarias, vacaciones y antigüedades, que debieran abonarse a los propios trabajadores, como es norma en los de carácter temporal, junto al salario del día, o, en su momento, si fueran trabajadores fijos de plantilla.

Pues bien, estos problemas apuntados tienen como consecuencia que, en la estructura de costos de explotación de un buque pesquero de fresco, la parte correspondiente a descargas, en algunos casos, es la tercera en importancia económica, superior a los correspondientes a redes y útiles de pesca, reparaciones, conservación o a la amortización propia del buque, etc...

Es evidente que ni el Real Decreto 2.302/80, de 24 de octubre, por el que se modificó la estructura administrativa de las actividades laborales y empresariales en los puertos de interés general, ni su Orden Ministerial de Desarrollo, de 16 de junio de 1981, ni tampoco las modificaciones que se efectuaron en la Ordenanza de Estibadores Portuarios —por Orden Ministerial de noviembre de 1980—, han servido para paliar el problema. Antes al contrario, sólo han creado el desconcierto, al mantener la supervivencia de unas estructuras que, a nuestro parecer, son desacordes con los ordenamientos constitucional y legal vigentes.

De esta forma:

- 1) Los costos de las descargas se elevan cada vez más desproporcionalmente al incremento de los otros costos.
- 2) La productividad, la disciplina y la paz social, se resquebrajan crecientemente.
- 3) El pescado, producto alimenticio de primera necesidad, se encarece y pierde calidad por un inadecuado tratamiento o por una excesiva demora en el traslado al frigorífico.
- 4) Es prohibitivo, para los buques de alto tonelaje supeditados a descargar con estibadores, la captura de especies populares como la caballa, el jurel, la solla, la raya, el cazón, la bacaladilla, etc..., de bajo costo en el mercado y cuyo precio en primera venta no compensa el costo de descarga.
- 5) No se pueden establecer sistemas de racionalización y mecanización de las descargas, a la altura de los puertos extranjeros de igual importancia que, no solo abaratarían el producto, sino que también harían menos duro el trabajo.

LA MECANIZACIÓN DE LAS DESCARGAS

La mecanización de las descargas de pescado constituye un ambicioso proyecto acariciado desde hace ya varios años, durante cuyo transcurso no se ha cesado de estudiar, informarse y solicitar proyectos encaminados a dicho fin. En este empeño se ha girado una visita a los puertos ingleses, donde existe la descarga mecanizada e invitando, en algunos de ellos, a los cualificados técnicos redactores de los proyectos.

Los beneficios de una mecanización de este tipo

son incuestionables y redundan en una variada gama de aspectos positivos; así pues:

- a) Se regularizaría el sistema de descarga de cada buque; con lo cual, al poder preverse anticipadamente y con certeza su duración, se podría elaborar un calendario que, anotando los días de espera, podría influir en el abaratamiento de costos portuarios para cada buque y la dedicación de estos durante los períodos de inactividad a las distintas operaciones de mantenimiento, reparaciones, abastecimientos, etc..., con precisión de fechas y subsiguiente minoración de costos en muchas ocasiones.
- b) Esta regularización conllevaría, asimismo, una mayor normalización del ritmo de las operaciones subsiguientes de transporte y almacenamiento frigorífico que, al repercutir en un mejor trato del pescado descargado, beneficiaría al destinatario del producto: el consumidor.
- c) La disminución considerable de la actividad normal de los operarios, traería consigo un notable aumento del bienestar en la prestación del trabajo, con un consiguiente decrecimiento en el riesgo latente de accidentes y enfermedades profesionales.
- d) Esta racionalización y adaptación a la técnica de los tiempos que vivimos tiene, inevitablemente, que operar un abaratamiento para la propia descarga a largo plazo, ya que, indudablemente, los estudios, proyectos, construcción e instalación de los elementos de mecanización tienen un alto costo, cuya compensación ha de conseguirse no sólo con los beneficios señalados en los tres apartados anteriores, sino también en algo más tangible para la empresa concesionaria.

Pero, para que este proyecto pueda convertirse en realidad, habrá que conseguir alcanzar unos condicionantes muy elementales, como que se pueda producir una reducción en las plantillas mínimas de operarios, como elemento abaratorador de costos y como garantía de que la disminución de riesgos sea cierta al impedir personal ocioso por falta de labor real y que, por inatento a las operaciones, esté expuesto a negligentes accidentes en la zona de operaciones.

Por otro lado, y dado que la costosa maquinaria para las operaciones de descarga requiere un exquisito cuidado y manejo, el personal que las atiende ha de ser de entera confianza de la empresa y, por tanto, de libre elección y ha de ser preparado concienzudamente para alcanzar un grado óptimo de reeducación profesional, cuya función asumiría la propia empresa, puesto que también asume los riesgos y costos de los posibles fallos.

Por último, además, es preciso que esta relación de confianza mutua empresa-operario, se articule y

descanse en una relación contractual de trabajo directa y nítida, de tal forma que si la voluble y maleable condición humana frustra aquella confianza individualmente otorgada en el momento de la contratación, pueda ser sustituida la persona para salvaguardar aquellos beneficios que se trataban de conseguir.

Evidentemente que la mecanización de la descarga exigiría, de alguna forma, si no una concesión de muelles o instalación portuaria, si, cuando menos, un acotamiento susceptible de vigilancia eficaz para salvaguardar la conservación de los costosos elementos mecánicos.

Pero, evidentemente, en la pesca fresca hay dos elementos beneficiosos de la mecanización que se potencian: el abaratamiento de costos y la conservación del pescado.

Los costos actuales de las descargas de pescado son tan elevados que constituyen uno de los elementos más importantes en el costo total de la actividad. Como apuntábamos en la introducción, el costo/kilo de pescado fresco descargado oscila entre las 10 y 30 pesetas, impidiendo, de hecho, la captura de especies de bajo precio en el mercado. Esto conlleva, de alguna manera, una selectividad de las especies y, en consecuencia, un factible desajuste en las mismas.

Las condiciones actuales de la pesca en España obligan a encarar el futuro con un especial énfasis en la competitividad, de cara al movimiento exportación-importación de pescado y, sobre todo, de cara a una posible integración en el Mercado Común.

De otro lado, la función empresarial extractiva de la pesca tiene asumido su justo rol en la sociedad, de tal forma que no sólo entiende que ha de lograr un rendimiento óptimo que garantice su propia continuidad, sino que esta continuidad es un valor inestimable para el bienestar social, al mantener y crear puestos de trabajo productivos. Por añadidura, existe otro fin social que es menester cuidar, como es el de extraer un producto alimenticio, muy rico en proteínas, en las mejores condiciones de mercado, para que pueda formar parte, cada vez en mayor medida, de la cesta alimenticia de mayor número de ciudadanos. Obviamente, tales fines hay que buscarlos con un abaratamiento del producto, que se puede lograr con la disminución de los costos superfluos a injustificados en relación a tales fines.

Es obvio que la mecanización de las descargas puede conseguir esos beneficios, siempre que se salven aquellos condicionantes enunciados.

La concentración y especialización de los puertos pesqueros, merced a la actividad de las Organizaciones de Productores, hace que cada uno de éstos, a su vez, pueda adoptar soluciones homogéneas y generalmente válidas para la modernización y mecanización de las descargas, con lo que, a su vez, se estaría produciendo una mayor agilidad en estas operaciones

nes, un mayor cuidado en la calidad y menor deterioro del producto ofertado y un abaratamiento de los costos, porque con los elementos mecánicos de la descarga se haría posible el paso inmediato de la mercancía de las expertas manos del marinero (cuya retribución depende, en gran medida, del valor en venta del pescado y de los beneficios brutos de la campaña pesquera) a las clasificadoras, ya en los prolegómenos de la comercialización. La actuación de los estibadores de la Organización de Trabajos Portuarios sería totalmente innecesaria, por carencia de función, por lo que el abaratamiento, ya sólo por este concepto, sería sensiblemente notorio. Este abaratamiento permitiría la captura de especies cuyo bajo costo no soporta estos costos artificiales tan elevados.

PUERTOS PESQUEROS. ASPECTOS PRACTICOS QUE CONVENDRIA CUIDAR.

Conviene detenernos, en este momento, en unas cuantas mejoras concretas y determinadas, cuya ampliación es necesario acometer como primera medida, sobre todo en los puertos pesqueros llamados, por su importante actividad, a ser base de operaciones de una significativa flota pesquera nacional y, posiblemente, extranjera, si logramos que sus servicios y la red de comercialización posterior sea ágil, eficaz y competitiva. Nos estamos refiriendo a puertos en los que, muy posiblemente, se asentarían Organizaciones de Productores de importancia.

No pretendemos aquí hacer un listado exhaustivo de necesidades, ni siquiera presentar un baremo de importancia. Si queremos señalar algunos "puntos negros" o carencias en los puertos:

Servicio de vigilancia y seguridad.

Los puertos son un bien de dominio público, bajo la competencia de un organismo público. Estas zonas costeras suelen estar limitadas o cerradas. Suelen también los organismos que las administran contar con un número, normalmente suficiente, de funcionarios y empleados. Entre las competencias y funciones asignadas a estos órganos, tanto en la legislación general portuaria como en los reglamentos particulares, están los servicios de vigilancia y policía.

Es cabal pensar que en las tarifas portuarias se está abonando una parte alícuota de todos los servicios que el puerto presta y para el mantenimiento de las propias instalaciones y personal. Por tanto, es evidente que se abona una prestación o tarifa para gozar de una seguridad en zona pública, normalmente acotada y cerrada, y cuyos accesos son, por tanto, fáciles de vigilar. Se hace más patente esta conclusión si tenemos en cuenta que las Juntas de muchos puertos suelen tener acumuladas unas reservas elevadas, que

no se justifican si algún o algunos servicios están deficientemente prestados.

No obstante lo anterior, el número de delitos contra la propiedad e, incluso, contra la seguridad de las personas, se viene observando que aumenta en las zonas portuarias.

Muelles y líneas de atraque.

Los puertos pesqueros, en razón de la actividad que en ellos se desarrolla, tienen una mayor necesidad de instalaciones porque en ellos no se realizan tan sólo operaciones de descarga, sino también pequeñas reparaciones, clasificaciones y manipulado de la pesca, inicio de la comercialización, transporte, almacén de pertrechos y vituallas, carga de estas y de los aparejos, etc...

Hay que dotar de elementos precisos para todo ello en una cuantía que es difícil determinar, dada la variedad de puertos y sus distintas carencias y necesidades.

Instalaciones para servicios y almacenes y chabolas para las empresas armadoras.

El desarrollo actual de la actividad pesquera, requiere la dotación de instalaciones de servicio muy dispares, cuya cercanía o inmediatez al área en donde se desencadena todo el tráfico pesquero es vital, tanto para la mejora de la gestión empresarial como para la reducción de los costos que dicha explotación industrial entraña.

La atención al profesional de la mar, cuyo tiempo desembarcado hay que facilitar que dedique a su descanso y a su familia, impone también la cercanía del buque respecto de los servicios de la empresa.

Este tipo de instalaciones de servicios generales son casi desconocidas y exiguas en nuestros puertos, y los almacenes o "chabolas", escasos, anticuados y raquíticos, dado el gran volumen que adquieren los aparejos y utensilios de los pesqueros.

Tarifas portuarias.

Las tarifas portuarias vigentes se inspiran en la Ley de 27 de enero de 1966, sobre Régimen Financiero de los Puertos, que fundamenta la necesidad de recaudación de fondos para los organismos portuarios, para cubrir los gastos de su explotación, concesión, y depreciación de las instalaciones, así como en base también a un rendimiento razonable de los mismos.

Pensamos, tal vez, que dicha Ley pueda resultar anacrónica, por cuanto en la fecha de su promulgación —año 1966— no se podía contemplar la realidad pesquera actual, puesto que, incluso, prácticamente no existía, por citar un ejemplo, la pesca congelada.

Entendemos, consiguientemente, que dicha Ley ha soslayado contemplar la realidad de la pesca como lo que es: una industria extractiva con procesamiento a bordo de las embarcaciones y, por tanto, no se le puede dar el mismo tratamiento que al simple tráfico mercante o de cabotaje. A título de ejemplo podemos citar la tarifa G-1, en la que, curiosamente, se asimila a la flota pesquera con la navegación exterior e, incluso, no se contemplan ciertas excepciones de trato preferencial, como se dan a la flota de cabotaje.

Exigimos una estructuración a fondo de las tarifas aplicables a la pesca, que contemplen a la actividad como una industria extractiva y no como un simple y mero tráfico portuario. Así, pudiera ser interesante el estudio, como inicialmente se preveía en la Ley, de una tarifa específica para la pesca que la exima de las demás.

Queremos destacar también el elevado costo de tarifas por servicios auxiliares que presta la Junta del Puerto. Citaremos como ejemplo el suministro de energía eléctrica, por el que se nos liquida un coste del kilovatio muy superior a los facturados directamente por la compañía eléctrica; igual sucede con los suministros de aguas, alquileres de grúas, maquinillas y otro material auxiliar, cuyo elevado coste incide en gran manera sobre las explotaciones pesqueras.

LA MEJORA DE LA COMERCIALIZACION DESDE SU ORIGEN: ECONOMIA PARA LAS EMPRESAS Y PARA EL CONSUMIDOR.

Actualmente, el consumo de pescado en España se está considerando como un artículo de lujo cuando, en realidad, no debería ser así. Al ama de casa se le está orientando hacia el consumo de unas determinadas especies, normalmente de elevado valor, prescindiendo de otras, quizá tan ricas en proteínas, pero cuyo margen comercial, por los canales actuales, impide que sean ofrecidas al público.

Sería muy interesante que la Administración se diera cuenta de ello y tratara de ayudar a que las propias empresas pesqueras crearan sus propios canales de comercialización a través de las Organizaciones de Productores, potenciando la creación de puestos de venta reguladores en todas las plazas, procurando que las especies a que antes nos referíamos, eminentemente populares, lleguen al ama de casa en mayor cantidad y calidad que las que hoy aparecen en los mercados.

Con la comercialización directa existe la posibilidad de acercar al consumidor los pescados que demande, a precios mucho más asequibles, evitando con ello el encarecimiento ficticio, o lo que es igual, que el precio del pescado se duplique o triplique desde que éste es vendido en primera venta, hasta que llega al consumidor.

El inmediato paso es modernizar (adecentar y asear) las Lonjas Pesqueras, puestas en manos o explotadas por el propio Puerto (en el esquema que se va a trazar), o llevadas por las propias Organizaciones de Productores, como un servicio más a sus miembros, como una garantía para su propio funcionamiento comercializador y fiscalizador y "de retirada". En este último planteamiento, se podría entender el funcionamiento de las Lonjas como un servicio más a sus miembros, con un costo o tarifa de utilización englobable ya en la propia cuota a satisfacer a la Organización de Productores por sus miembros y, por tanto, dentro de sus presupuestos anuales de funcionamiento. (Esto es un abaratamiento sustancioso también respecto al actual 1% sobre el valor de la venta en Lonja, que se abona a los actuales concesionarios de las Lonjas).

Como quiera que la comercialización directa de la pesca del armador al consumidor está actualmente permitida (si no lo estuviera, habría que hacerlo), al poder ejercer las Organizaciones de Productores la función comercializadora de los productos de sus miembros, se podría acometer una importante labor de reducción de canales o escalas de comercialización, mediante un sistema adecuado de transporte en arrendamiento o propiedad y puestos de venta mayoristas e, incluso, minoristas en lugares distintos y distantes de nuestra geografía, con lo que, de nuevo, la calidad y rapidez en el abastecimiento aumentarían, se produciría un abaratamiento del producto al consumidor y un posible mayor beneficio al industrial. Por tanto, es necesario que las Lonjas Pesqueras las detenten las Organizaciones de Productores, manteniendo la posibilidad de su venta directa como mayorista y al público, por parte de los propios armadores, comercializando las Organizaciones de Productores.

RECAPITULACION

Es incuestionable que en España se han de crear las Organizaciones de Productores de la Pesca, tanto sea de cara al ingreso en la Comunidad Económica Europea como si este ingreso no se produce, para alcanzar un nivel de competitividad comercial del sector similar al de otros países, en un área que, desde el punto de vista industrial, somos punteros.

Para esta tarea, hemos de huir de tentaciones innovadoras y precipitadas, cuyo fruto más probable sería la acumulación de errores; sino, por el contrario, adoptar la organización, naturaleza, estructura, etc... de estas Organizaciones tal como, con éxito, vienen funcionando en los países comunitarios.

Al hilo de estas afirmaciones, es preciso elaborar la norma jurídica habilitante para la creación de estas entidades. Tal norma, entendemos que ha de abrir un amplio cauce de libertad, para que la importante función comunitaria que van a desempeñar las organiza-

ciones de Productores sea emprendida por todos aquellos que, con suficiente potencia, representación, ímpetu y condiciones, estén dispuestos a desarrollarla sin exclusividad, y sin exclusiones tampoco para los individuos que pretenden asociarse a ellas. Sin configurarse como un monopolio. Sin revestirla de carácter orgánico administrativo o público, detentador de un servicio público en exclusiva.

Por el contrario, la forma es la usada en los países comunitarios, inscribiéndolas en la esfera de las personas jurídicas de carácter privado. Para ello, lo más adecuado, nos parece que sería la posibilidad de una libre constitución de éstas "a novo", o bien incluso la transformación de determinadas personas jurídicas ya existentes, con experiencia, potencia y representación consolidadas en este nuevo tipo de entidades (Organizaciones de Productores) o bien incluso la posibilidad de que estas personas jurídicas, ya en funcionamiento en el sector pesquero (Cooperativas, Asociaciones), asuman esta función y finalidad, con las transformaciones estatutarias y demás que sean precisas. También se podría ofrecer una última alternativa, tendente a que las Cofradías de Pescadores pudieran concurrir a esta tarea, transformándose en Organizaciones de Productores, perdiendo, lógicamente, su condición pública para entrar en el juego de la lucha de la libre competencia.

Nos queda, por tanto, únicamente apuntar, a modo de recordatorio, los puntos concluyentes que se desprenden de este capítulo:

- a) Es urgente la creación de las Organizaciones de Productores de la Pesca, con la configuración privada que tienen en los países de la Comunidad Económica Europea. A tal fin, se hace precisa la norma habilitante para su creación y reconocimiento. Lo más lógico es que dicho papel lo asuman las Cooperativas o las Asociaciones de Armadores, aunque podría admitirse que, en aquellos puertos en donde éstas no existiesen, lo hagan las Cofradías de Pescadores perdiendo su "status" público y modificando, consecuentemente, sus Estatutos.
- b) Es vital que estas Organizaciones de Productores detenten y rijan las Lonjas de venta de pescado en el puerto, pudiendo así cumplir su misión comercializadora y favoreciendo la creación de canales directos y simplificados de todo el proceso comercializador, abaratando los costos de la industria pesquera, de la escala comercializadora y del producto respecto al consumidor. Paralelamente, se aseguraría una mayor calidad de este producto alimenticio.

En íntima conexión con ello, es imprescindible la revisión de las concesiones de las Lonjas actualmente vigentes y la no renovación de éstas, hasta que entren en acción las Organizaciones de Productores y se operen las necesi-

rias transformaciones consecuentes en las estructuras de los puertos.

- c) Es importante una transformación de los órganos de gestión y administración de los puertos, separando los pesqueros y dotándoles de un régimen de autonomía rápido y eficaz, que sea capaz de atender la diferenciada y compleja gama de servicios que la industria pesquera necesita, a un costo razonable.

La propia habitualidad y continuidad de la actividad portuaria que requieren los buques pesqueros, aglutinados y servidos por sus Organizaciones de Productores, Cooperativas y Asociaciones, hace que sus necesidades sean permanentes y que las soluciones a éstas sean suficientes en el marco de su propia actuación privada. Además, las propias transformaciones tecnológicas de los buques y de mecanización en las descargas y suministros, indica claramente que la variopinta, esporádica y poco especializada actividad del tráfico mercante, puede aconsejar el mantenimiento de estructuras y servicios como los actuales, mientras que en la pesquera haya que operar con criterios bien distintos.

Estos órganos han de ser capaces de mejorar y ampliar las instalaciones y servicios portuarios, logrando que nuestros puertos sean competitivos en el mercado europeo, atrayendo un importante número de pesqueros para que aquí sienten sus bases y se integren en nuestras Organizaciones de Productores.

- d) Es incuestionable y sabido que la estructura y régimen de las descargas portuarias ha de transformarse, devolviendo sus justas competencias y atribuciones a las empresas, eliminando condicionantes de hombres y costos inflados y desproporcionados a la necesidad y servicio, y con la suficiente flexibilidad para abordar una modernización y mecanización, que redundará en la mejora de la calidad del producto, en la reducción de costos, en el equilibrio de capturas de una gama más amplia de especies, al poder capturar también las de bajo precio para el consumidor.

Consecuencia de ello parece incuestionable que, en las descargas de buques pesqueros, no tenga que intervenir la Organización de Trabajos Portuarios ni los estibadores de ella dependientes, porque las empresas pesqueras por sí mismas, a través de sus Organizaciones, son autosuficientes para abordar estas tareas con su propio personal, a diferencia del tráfico mercante que tiene un carácter esporádico, no fijo en un puerto determinado, mientras que en el pesquero las empresas permanecen en el mismo durante años.

e) Por último, dejar constancia de que las tarifas portuarias están establecidas con un criterio de generalidad que perjudica a la industria pesquera, por lo que se debe proceder a una adecuación de las tarifas portuarias a este tipo de industria, considerando su interés nacional, la procedencia de no encarecer inútilmente la explotación en origen y la necesidad de ofrecer unos puertos atractivos en el concierto del mercado europeo.

Las tarifas portuarias para el tráfico pesquero —en el contexto o hipótesis que sostenemos como ideal en este trabajo— habrían de ser unificadas y distintas a las vigentes, englobando en una sola todos los servicios que necesariamente el buque pesquero utiliza en el puerto, reduciendo las tarifas de servicios especiales para los que tienen uso esporádico y tendiendo a la proporcionalidad de la prestación con su costo y al mantenimiento y mejora de las instalaciones para su propio servicio.

La pesca es una actividad industrial como otra cualquiera, por tanto, sus métodos de producción y bienes de equipo deben renovarse periódicamente. Las unidades pesqueras han de estar siempre en condiciones de producir de la manera más barata y eficiente posible, presentando, además, un producto de calidad en el mercado.

Bajo el punto de vista global del sector pesquero, la estructura de edad de los bienes de producción utilizados en el mismo, los barcos, debe presentar una composición lógica que se aproxime a la de las poblaciones naturales, con una mayoría de elementos nuevos, y donde debe existir un límite máximo de edad para los sistemas en uso. Esto no sucede así en la pesca española, como se apreciará más adelante.

Por otro lado, la innovación tecnológica no sólo debe orientarse hacia la industria de la construcción naval, sino que, además, tiene un importante efecto en una gran parte de la industria auxiliar: no sólo se trata de construir buenos barcos, sino que además éstos deben estar dotados de los más modernos aparatos de detección, para que la pesca se realice en las mejores condiciones y también para que el procesamiento del pescado a bordo se efectúe de la manera más adecuada, de acuerdo con unos baremos de calidad que deben acercarse a unos óptimos señalados a priori.

En España se tiene un conocimiento exhaustivo de como utilizar todos estos artes y aparatos en conjunto para sacar el máximo provecho de las unidades pesqueras, pero desgraciadamente la tecnología propia es escasa. Esta realidad es la que se expondrá y analizará en el presente capítulo.

**LA INNOVACION TECNOLOGICA DE
LA ACTIVIDAD PESQUERA,
ANTE LA ADHESION DE ESPAÑA
A LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA**

EL MARCO DE LA INNOVACION: LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

La innovación tecnológica en la pesca hay que enmarcarla dentro del proceso general de entrada de España en la Comunidad Económica Europea, ya que la adhesión va a realizarse de inmediato y las consecuencias de la renovación han de evaluarse desde esa perspectiva.

Sin embargo, esto no quiere decir que haya que adaptarse a los moldes de renovación y estructuración de la flota ya existentes en la C.E.E. De manera alguna pueden estos esquemas comunitarios condicionar nuestro propio desarrollo, ni impedir nuestras propias aspiraciones a un desarrollo particular de nuestra pesca y de la tecnología que ello conlleva.

Simplemente, no hay que perder de vista que es lo que existe, en cuanto a reestructuración pesquera, en la Comunidad Económica Europea, pero aspirando a un desarrollo propio. Es preciso elaborar unos objetivos de renovación tecnológica planificando lo que se considere más interesante para nuestra industria pesquera, sin tener en cuenta nuestra adhesión a la C.E.E. Sólo una vez elaborado este desarrollo habría que, a la vista de las conclusiones a que se hubiese llegado, considerar si nuestros deseos entran o no dentro de la política comunitaria y, en caso negativo, examinar el porqué. No puede olvidarse que la C.E.E. posee unos intereses muy distintos a los de España en cuanto a la pesca y, por tanto, su política pesquera y la política en torno a ella están elaboradas para una determinada industria que puede no ser coincidente con la nuestra propia, aunque tampoco tiene que ser opuesta.

La C.E.E. supone un estímulo para la industria pesquera española, ya que se trata de un mercado más amplio en donde se demandan especies que no son consumidas en España, y en las que, en definitiva, es deficitario en pesca. El ingreso español puede aportar en este aspecto mucho a la C.E.E., en el sentido de hacerla más autosuficiente en materia de pesca. Para esto, hay que saber, desde luego, qué es lo que se quiere, y ésto sólo se valora definiendo los intereses propios en primer lugar y, posteriormente, intentar su acoplamiento a los intereses generales.

Un país que merece nuestra atención es Noruega. El desarrollo noruego es evidente: está adaptando sus unidades a una capacidad de pesca que ellos mismos se han impuesto como país pesquero; pero es que, además, la industria auxiliar noruega ha conocido un desarrollo impresionante con una política orientada a la exportación de tecnología hacia otros países. El beneficio es doble: por una parte, exporta gran cantidad de esta tecnología y por otra, la utiliza en sus barcos, que siempre están, o pueden estar, a la última moda tecnológica. Este desarrollo convendría ser imitado en España, respetando las propias características españolas.

LA SITUACION DE LA FLOTA ESPAÑOLA. ESTRUCTURA ACTUAL.

La estructura de edad de la flota española es, ciertamente, ilógica. Muestra una realidad que evidencia la falta de renovación de las unidades, ya que la construcción naval de pesqueros ha estado prácticamente paralizada desde 1976, salvo nuevas construcciones que se han realizado en número muy escaso.

En el siguiente cuadro se muestra la estructura real de edad de la flota española, comparada con una estructura de edad en la que se retiran todos los buques de más de 20 años, asumiendo que cada dos años se produzca la pérdida por explotación, paralización o hundimiento, del 10% de las unidades construidas en un determinado año:

GRUPOS DE EDAD DE LOS BUQUES. (Tantos por ciento)

	0-5 Años	6-10 Años	11-15 Años	15-20 Años	Más de 20
Estructura deseable de edad de la flota	42%	31%	19%	8%	0%
Estructura real de la flota española	8%	13%	16%	18%	46%

Como se puede apreciar, la estructura de la flota española es justamente al revés de lo que tenía que ser, con una importantísima acumulación de la flota de más de 20 años, y con un gravísimo riesgo de envejecimiento repentino de la misma, pudiendo ocurrir que en un período breve de tiempo, más de la mitad de la flota podría quedar inservible.

Si bien el modelo de estructura que aquí se ofrece es puramente teórico y pudiera discutirse el porcentaje de unidades que se pudieran retirar cada año, la composición porcentual de los distintos grupos de edad no se va a alejar demasiado de la que contempla el modelo, aunque las diferencias pudieran ser más paulatinas. Salta a la vista que la estructura de nuestra flota es descabellada y que requiere una inmediata renovación.

La flota española sigue siendo productiva, porque el mantenimiento de los buques es de una calidad excelente, muy difícilmente equiparable en el resto del mundo. Muy pocos lugares, incluso de Europa, mantienen los barcos en tan excelente estado de conservación como sucede con la flota española. Esto es lo que permite la competitividad de nuestras embarcaciones.

La inversión en el sector pesquero ha estado siempre presente, a pesar de que la construcción haya sido paralizada. Los empresarios de la pesca han detectado la necesidad de introducir modificaciones en las unidades, con objeto de amoldarse a las circunstancias cambiantes por las que atraviesa el mundo de la pesca. Los frecuentes alargamientos de los buques, por ejemplo, han constituido un factor que ha contribuido decisivamente a que estos hayan ganado en capacidad de producción, autonomía y productividad. Existe pues un deseo de inversión en la flota.

La cuestión es realmente mucho menos problemática en la flota de Gran Altura que en la flota de Altura y en la Costera o en la que se dedica al Marisqueo. No cabe duda de que, pese a todo, las unidades de gran porte son las que incorporan un mayor número de innovaciones tecnológicas y las que pueden asimilar un mayor número de modificaciones. De cualquier forma, es evidente que un barco, por grande que sea y por bien construido que esté, es un bien de producción que tiene una vida limitada y que admitirá reformas hasta un cierto momento. Es bien conocido lo que ha sucedido en los países del Este, que han construido sus unidades masivamente durante un corto período de años, y de repente, se encuentran, en la actualidad, con que toda la flota envejece al mismo tiempo.

La situación es dramática en la flota de pesca de Fresco y Marisqueo. Todas estas unidades presentan un personal excesivo y son viejas y, aunque de una manera un tanto artificial aseguran un empleo elevado, es muy posible que no resistan la competición que pueda suponer la propia flota comunitaria.

La flota comunitaria, contrariamente a lo que generalmente se cree, es altamente competitiva y ya está —de hecho— siéndolo en el mercado nacional. Es por ello absolutamente indispensable revertir este panorama y procurar volver a una situación normal y a una estructura de edad de la flota más lógica que la presente.

Uno de los principales problemas, aparte de las disposiciones legales, que han impedido el desarrollo de la flota es la propia incertidumbre de la situación pesquera y la enorme inversión que representa un buque de pesca, cuya amortización arroja serias dudas.

A la hora de estimular la construcción naval —que tantos beneficios podría reportar en el desarrollo de la industria auxiliar y astilleros— ha de tenerse en cuenta esta situación de incertidumbre, para que no constituya un freno a la inversión y, al mismo tiempo, debe disponerse una línea crediticia adecuada y acorde con la realidad pesquera, a fin de facilitar la renovación, impidiendo que la flota pierda competitividad.

LA FLOTA COMUNITARIA.

Existe la creencia de que la Comunidad no puede competir, en materia de pesca, con nuestro país. Esto es una verdad a medias. Hay que reconocer que ha habido un par de naciones de la C.E.E. que han sabido remozar sus flotas pesqueras, poniéndolas a un nivel digno de admiración.

En estas circunstancias, se encuentra la flota danesa, la holandesa, integrada por grandes unidades de reciente construcción, y, por último —quizá la flota más preocupante para nuestro país, de cara a una competencia en nuestro propio mercado— la francesa.

La flota francesa —aunque haya abandonado la construcción de grandes unidades, con excepción de los grandes atuneros congeladores— ha experimentado una renovación importante, sobre todo en las unidades que faenan en las pesquerías costeras.

El número de unidades construidas y diseñadas por Francia para faenar en estas zonas costeras es extraordinario y sorprende su efectividad. Se han llegado a construir en Lorient, recientemente, unas pequeñas embarcaciones que, tanto pueden aplicarse a la pesca de Arrastre, con un escasísimo número de tripulantes a bordo, como faenar a la pareja con una unidad similar, para ser dedicada a la pesquería de sardina. Esta versatilidad no se da en nuestra flota todavía, y ni siquiera se dominan todos los tipos de artes posibles.

Hay que tener en cuenta que ya, Francia y Dinamarca, están siendo competitivos en el mercado nacional. El tremendo incremento de las importaciones procedentes de la Comunidad, proviene de estos dos países principalmente.

Por tanto, hay que evitar caer en el tópico de que la pesca española se va a "comer" a la comunitaria una vez que se produzca nuestro ingreso, porque ésto podría conducir a graves errores de apreciación que serían de lamentar. Hay que reconocer las desventa-

jas de la flota española respecto a la comunitaria y ponerle urgente solución.

Por otra parte, en cuanto al Marisqueo, tampoco está nuestra flota a la altura de las circunstancias. Se marisquea de una manera completamente artesanal; eso sí, se emplea a un gran número de personas, pero de todos es sabido que los holandeses, con una estructura de costes salariales mucho más elevada que la española, son capaces de competir en nuestro mercado con el berberecho. Todo ello porque, simplemente, la extracción de aquel producto en Holanda está altamente tecnificada y el nuestro, siendo de mucha mejor calidad, tiene que quedarse en el fondo de las rías, porque es incapaz de competir en precio con el proveniente de aquel país. Estos son los errores que se pagan caros por no modernizar las estructuras productivas.

ALGUNAS IDEAS QUE URGE DESARROLLAR.

Sin querer pecar de pretenciosos, vamos a tratar de esbozar algunas ideas que pudieran ayudar a desarrollar un debate sobre la innovación tecnológica en el mundo de la pesca, que beneficiaría a la industria pesquera pontevedresa en particular, y a la española en general.

Ello implica el hablar de una reestructuración de la flota. No ocultamos nuestra particular manía a este término que, en la mayoría de las ocasiones, no quiere decir más que el desguace y la quema sin remedio de las embarcaciones, sin hacer el esfuerzo de imaginación que debe efectuarse cuando se habla de temas como el de la reestructuración. No vale decir "hay que reducir la capacidad de la flota", sino que hay que explicar porqué hay que reducirla y analizar antes si existen otras soluciones alternativas. Desde luego, cualquier reestructuración o cualquier innovación tecnológica en estos momentos, implica un análisis detallado de cada una de las modalidades de pesca, con el fin de determinar en cuáles cabe una expansión y en cuáles hay que proceder a una retracción y a una adaptación a las circunstancias.

Innovación tecnológica y su aplicación a la flota.

Toda innovación tecnológica requiere una investigación constante. Vamos a distinguir aquí dos tipos de investigación: una, la que llevan a cabo los Institutos dedicados a la investigación pura o aplicada, y otra, la investigación práctica que podrían realizar entidades privadas, con un fin inmediato. No vamos a discutir la investigación con unos objetivos a medio o largo plazo, que obviamente es necesaria, sino que vamos a centrarnos ahora en el hecho necesario de iniciar una renovación, con carácter urgente, de la flota. Por tanto, se requieren unos resultados, a corto plazo, que permitan acometer reformas en la misma y que éstas den un resultado inmediato.

Podría pensarse que los Centros de Investigación pudieran dedicarse a esta innovación tecnológica, pero es muy probable que ello excediera sus capacidades. Existe, sin embargo, una posibilidad de fomentar la investigación tecnológica, promoviendo proyectos mediante la vía del concurso público. Esto haría que una serie de industrias se estimularan mutuamente para presentar el mejor proyecto con un determinado objeto.

En primer lugar, habría que definir los tipos de flota y las innovaciones que vamos a realizar. Tomemos como ejemplo la flota de la palometa y palangre de superficie, que no es una flota que presente una problemática aguda de acceso a caladeros y que, por el contrario, pudiera admitir un aumento en el número de buques censados. Para aplicar una innovación tecnológica, habría que decidir los objetivos que persigue tal innovación. Estos buques realizan larguísimas navegaciones, necesitando dos factores: velocidad y bajo consumo. Habría pues en el concurso que primar unas unidades que pudieran desplazarse rápidamente, ya que se trata de una flota oceánica, y que su consumo fuese el mínimo posible. Por otro lado esta flota utiliza, en la actualidad, unos métodos de palangre que requieren un exceso de personal a bordo. Los barcos son pequeños y suelen ir cargados. Por tanto, otro segundo punto a estudiar serían los mecanismos a instalar a bordo, de tal manera que se automatizara y se facilitara la maniobra de largada de los palangres y, al mismo tiempo, se permitiera ahorrar abundante mano de obra. Esto pudiera ser un segundo objetivo de la investigación tecnológica aplicada a este tipo de buques por la vía del concurso público de proyectos.

Una tercera necesidad de estos barcos es la conservación. Es evidente que son unas unidades que están mucho tiempo fuera del puerto, hasta 20 ó 21 días, y entonces, necesitan asegurarse de que traen la mercancía en las mejores condiciones de calidad que les permitan obtener los mejores precios. Por tanto, es posible que haya que estudiar unos determinados métodos de conservación a introducir en los buques para traer estas capturas en las mejores condiciones. Este podría ser el tercer objetivo en la innovación tecnológica.

Es muy probable que existan ya una serie de empresas con experiencia en todos y cada uno de estos campos, no sólo nacionales sino extranjeras. Se podría, entonces, hacer un concurso público internacional para proyectos con este motivo premiado, que pasaran a ser propiedad del Gobierno o de la entidad convocante española, quedando asimismo en poder de la patente.

Esta sería una forma eficaz de proceder a reformas a corto plazo y de resolver unos problemas concretos. Vemos pues que es previo, de todas maneras, el definir, de una forma muy clara, qué es lo que se quiere.

En este caso, hablábamos de una flota en particular, que es la de la palometa. De igual manera puede plantearse la flota merluquera, la flota congeladora que faena al cefalópodo en Canarias, etc...

Aplicación de la innovación tecnológica y política crediticia.

Evidentemente, se necesita una aplicación de esta innovación tecnológica que hemos determinado y estudiado. Es obvio que una de las mejores armas de que disponen los Gobiernos es la política crediticia, que haga posible estas innovaciones.

Se debe establecer pues una política crediticia que estimule el que estas innovaciones tecnológicas sean instaladas a bordo de las unidades existentes, o bien en las unidades de nueva construcción.

La política crediticia debe contemplar todas las circunstancias que concurren en torno al mundo de la pesca, de forma general, y a cada tipo de flota en particular, marcando las condiciones de crédito en cada uno de estos casos.

Es evidente que uno de los principales problemas que tiene la pesca es la propia incertidumbre que, muchas veces, frena los deseos naturales de las empresas para invertir. Esto se acentúa en las unidades más grandes, que tienen un alto costo y que, sin embargo, son las que generarían y potenciarían un desarrollo tecnológico superior que pudiera también trasladarse, a su vez, más tarde, a las unidades pequeñas. La política crediticia, desde luego, ha de tener en cuenta esta incertidumbre.

A nadie se le oculta que para invertir hoy en las grandes unidades se precisa un gran desembolso; desembolso que numerosas empresas afrontarían si existiera un panorama claro a unos ciertos años vista.

Al no existir ésto, no se propicia un estímulo para la renovación de las unidades y, por tanto, se está optando por el aprovechamiento al máximo de las unidades pesqueras, alargando el límite de vida natural que éstas tienen. Existe el deseo del empresario pesquero de continuar en el negocio y lo normal, si existiera una certidumbre a un número razonable de años vista, es que los empresarios se animaran a afrontar estos desembolsos, toda vez que podrían disponer de unos plazos de amortización razonables.

La política crediticia, pues, ha de tener en cuenta este factor y han de otorgarse las ayudas oficiales asumiendo que la situación pesquera es cambiante y que, si por razones de fuerza mayor, los buques no pudieran generar beneficio, el crédito quedara de alguna manera en suspenso. No se trataría de poner a disposición dinero demasiado fácil. Se trataría de que fuese un crédito con unos intereses lo suficientemente bajos para hacer atractivas las nuevas construcciones, y que tuviera previsto el supuesto de que

la empresa no pudiera faenar, no por razones de falta de competitividad o mala administración, sino por causas de fuerza mayor perfectamente definidas de antemano, que hicieran físicamente imposible el trabajo de las unidades pesqueras.

Estos créditos, entonces, tendrían que darse condicionados, estableciendo las carencias correspondientes a la suspensión de la amortización del crédito y el pago de los intereses, en el supuesto de que se dieran algunas de estas causas de fuerza mayor.

No cabe duda de que existe un riesgo para el Estado de asumirse una política crediticia similar, pero también habría un mayor estímulo para defender la política pesquera, se generaría mucho empleo y, probablemente, el establecer estos créditos fuera mucho más barato que pagar todo el desempleo que se produce por no adoptar acciones semejantes.

Desarrollo de la tecnología de descargas e infraestructura portuaria.

En materia de descargas y de infraestructura portuaria, se puede afirmar que estamos en la edad de piedra. No cabe olvidar que la actividad de descargas es una parte integrante de los costos de la explotación de las unidades pesqueras. Por tanto, hay que hacer todo lo posible para que la descarga y clasificación, tanto de los barcos de congelado como de fresco, se pudieran efectuar en condiciones de productividad elevadas; o sea, poco personal para realizar un trabajo de alta calidad.

En la actualidad, existen en España determinadas estructuras, como la Organización de Trabajos Portuarios, que mantiene con su hieratismo y con la absurda legislación laboral que la rodea, unos costos artificialmente elevados y que desaniman a las empresas a tomar la iniciativa en la renovación portuaria. Estamos también quedando atrás en este tema y no hay que olvidar que la pesca es: la pesca extractiva más la comercialización que deriva de este proceso. No sólo le interesa a la provincia de Pontevedra el disponer de unas buenas unidades pesqueras, sino que interesa tener unas buenas terminales de descarga que hagan del puerto de Vigo, y de los gallegos en general, un centro de distribución europeo de los productos de la pesca. Esto se ha conseguido, en gran medida, gracias a la iniciativa privada, pero se corre el grave riesgo de quedarse anticuado y de que se produzca un desvío a otros puertos. No olvidemos que, después de la adhesión a la C.E.E., cualquiera de nuestros buques podrá descargar libremente en puertos comunitarios.

Hay pues que tratar de evitar que esto suceda, haciendo desaparecer estructuras como la O.T.P., o bien eximir a la pesca de ellas, llevando a cabo una innovación tecnológica, utilizando los métodos similares a los descritos para la construcción naval, al ob-

jeto de renovar nuestros puertos. La mejor manera, como en el caso anterior, podría ser la vía del concurso público internacional.

Desarrollo de la tecnología de comercialización.

El paso siguiente a la pesca y descarga, es el del procesamiento y comercialización del producto, sea fresco o congelado. También es necesario que el producto llegue en las mejores condiciones al consumidor, para que éste se sienta atraído a consumir pescado y, por lo tanto, a tirar de todo el engranaje económico-pesquero.

Esto se consigue a través de unos canales de comercialización que aseguren que el producto llegue en las condiciones adecuadas. Concretamente, en el caso del pescado congelado se necesita una extensa red de frío que debe cubrir toda la geografía nacional, y también en el caso del pescado fresco deberían desarrollarse aquellos métodos que pudieran asegurar una adecuada conservación de este producto, una vez en plaza.

Este desarrollo de la tecnología de la comercialización es importante, porque el proceso pesquero es exportable a países en vías de desarrollo. No basta con tener una buena industria pesquera, hay que estar preparado para exportarla, tanto las empresas pesqueras a través de filiales o Sociedades Conjuntas, como exportar todo el proceso que acompaña a la pesca en sí.

Por ejemplo, los países africanos no pueden desarrollar la pesca, puesto que en muchos de ellos faltan los canales de comercialización y la red de frío adecuada, cuyo montaje es indispensable si se pretende la utilización de los recursos propios por parte de estos países, y el suministro adecuado de alimentos a la población.

Por todo ello, hay que prestar atención a este tema, porque puede ser una de las razones que haga atractiva a España como país promotor del desarrollo pesquero en estos países, que ahora está siendo llevada a cabo, en muchos casos, por funcionarios de países que no tienen una tradición pesquera ni la mitad de importante que la nuestra.

Desarrollo de la Administración Pesquera.

La Administración Pesquera va a jugar un papel importante en el sector pesquero español. Por una parte, habrá que aportar funcionarios cualificados a Bruselas, porque van a marcar parte de la Política Común de Pesquerías. No hay que olvidar que esta Política Común de Pesquerías va a tener una decisiva repercusión a través de la "Administración de Administraciones" de Bruselas, en el desarrollo pesquero con posterioridad a nuestro ingreso, y no podemos estar ausentes. En consecuencia, las personas que

vayan destinadas a Bruselas han de ser personas capaces y con voluntad de trabajar por la pesca.

También es necesario estar más presentes en los organismos internacionales, como la F.A.O. El número de funcionarios españoles en este organismo es nulo, y esto es realmente chocante. En muchas ocasiones, estos agentes de la F.A.O. actúan como verdaderos agentes de ventas de los productos de sus países de origen y, además, son una importante vía de penetración en los países del Tercer Mundo, que tendrán tanta importancia en lo que resta de siglo y a principios del próximo.

El desarrollo pues de la Administración Pesquera española y su adecuado encuadre y penetración en los diversos organismos internacionales, es básico para los intereses de la flota española e influirá decisivamente en su modernización.

INFLUENCIA DE LAS VIAS DE COMUNICACION EN LA INTEGRACION PESQUERA DE ESPAÑA EN LA C.E.E. POSIBILIDADES PARA GALICIA.

No descubrimos nada nuevo diciendo que los puertos pesqueros de Vigo y La Coruña son de los más importantes de España y, sin duda, de los llamados a convertirse en grandes centros de distribución, en el momento en que la actividad pesquera de nuestro país se sitúa a la altura de las exigencias requeridas, si se pretende mantener el potencial del sector, de cara a la integración española en la Comunidad Económica Europea.

Dando por hecho que la renovación tecnológica se efectuará sin ambages, tanto en nuestra flota como en nuestros puertos, tenemos que reconocer que, lamentablemente y aún así, tanto el puerto pesquero de Vigo como el de La Coruña, no alcanzarán las cotas de competitividad deseables, y ello porque el deficiente sistema de comunicaciones que padecen las dos ciudades gallegas y, en general, nuestra Comunidad Autónoma, nos alejan mucho de Europa.

Un puerto pesquero de la magnitud de los de Vigo y La Coruña necesita, tanto como su modernización y mecanización, unas vías de comunicación idóneas, máxime teniendo en cuenta las perspectivas de futuro que, a buen seguro, les deparará la ineludible actualización de la actividad pesquera española ante la integración de nuestro país en la C.E.E.

Evidentemente, un puerto pesquero no es una simple instalación donde los buques atracan, sino que constituye su base de operaciones y un centro de distribución de los productos pesqueros hacia los principales mercados nacionales y extranjeros.

La comercialización de los productos de la pesca exige una red de transportes, que les permita situarse en los puntos de venta con la mayor rapidez y en las mejores condiciones para el consumo, y esto no es

posible en las circunstancias que ofrecen actualmente las vías de comunicación que, necesariamente, han de utilizarse para transportar los productos pesqueros que se distribuyan desde los puertos de Vigo y La Coruña.

En las dos principales ciudades gallegas, ni el transporte por carretera, ni por ferrocarril, reúnen las condiciones mínimas que garanticen a sus respectivos puertos unos niveles de competencia acordes con su importancia. Resulta evidente que, en la actualidad, Galicia no se encuentra suficientemente bien comunicada, con unas redes de enlace por carretera y ferrocarril que en nada corresponden al final del siglo XX.

Hace una serie de años se finalizaron los accesos a Galicia, siguiendo una idea que consistía en facilitar los sistemas de enlace entre Madrid y las distintas ciudades gallegas. Estas vías de comunicación, quizá adecuadas para el comienzo de la década de los sesenta, se encuentran hoy claramente desbordadas, tanto por el tráfico que soportan como en lo que respecta a su propio diseño y trazado. Esto, que ya sucede de vía Madrid, se acentúa si pensamos en el resto de España; pero la situación se agrava más en cuanto a que el proceso de nuestra integración en la C.E.E. representa un nexo entre las economías de las distintas regiones españolas con Europa.

Por tanto, debe asegurarse que las vías de comunicación con Europa sean lo suficientemente adecuadas y rápidas como para que los puertos pesqueros españoles, y en particular los gallegos, puedan integrarse con efectividad a la C.E.E. y sean capaces de responder al importante papel que podría corresponderles en Europa por su desarrollo y competitividad.

Los puertos de Vigo y La Coruña no se encuentran bien comunicados con la C.E.E. La principal vía de penetración —la N-1 y la autopista que termina en Burgos— no llegan hasta Galicia. La vía de introducción europea en Galicia pasa, en la actualidad, por Palencia, Benavente y Sanabria, o por Astorga y Lugo, según los puertos. El estado de las carreteras en estos puntos no es el más adecuado, congestionándose fácilmente en determinadas épocas punta.

Es evidente que otras regiones, como pueden ser Cataluña y las de Levante y el Sur, que están conectadas con las autopistas europeas —con autopistas, aunque sean de peaje, y carreteras nacionales adecuadas—, van a tener una oportunidad mucho mejor que Galicia para el desarrollo, incluso de los puertos, tanto en general como, concretamente, en lo que se refiere a los puertos pesqueros.

Los puertos de Vigo y La Coruña, y su potencialidad como centros distribuidores de pescado, perderán totalmente sus posibilidades si no se les garantiza un rápido acceso a los principales mercados europeos.

Esta situación de las vías de comunicación, aunque no ligada directamente con la pesca, sí lo está con el hecho de que los productos pesqueros constituyen uno de los escasos recursos originarios de Galicia, que pueden y deben ser potenciados en el momento de la adhesión a la C.E.E. Piénsese en las posibilidades de las especies costeras, tales como las sardinas, para su venta en mercados como el francés, donde tienen, quizá, una mejor aceptación que en España. Si no existe un mecanismo fluido y unas vías de comunicación rápidas, que permitan el desplazamiento de estas mercancías hacia la Comunidad, Galicia estará perdiendo, asimismo, su posición, quedando relegada a ser una región periférica también en el campo de la pesca.

Los sistemas de comunicación del siglo XX se apoyan en las modernas redes de enlace que constituyen las autopistas o, en su defecto, unas vías de circulación rápida —autovías— con un mínimo de cua-

tro carriles, que permiten un tráfico fluido y una rápida comunicación entre diferentes puntos. Galicia, ante la adhesión de España a las Comunidad Económica Europea, necesita imperiosamente la aplicación de estos sistemas.

En cuanto al transporte aéreo, el puerto pesquero de La Coruña está mucho mejor servido que el de Vigo. Para este último el aeropuerto de Peinador resulta claramente insuficiente a sus necesidades, y las pésimas comunicaciones por carretera entre Vigo y Santiago de Compostela, restan al aeropuerto de Labacolla la mayor parte de su interés.

Para que el puerto de Vigo dispusiera de un transporte aéreo adecuado, sería necesario que el aeropuerto de Peinador se situase entre los de primer orden, o bien que la A-9 de las Autopistas del Atlántico se ejecutase en su tramo Pontevedra-Santiago, para así poder utilizar Labacolla, del mismo modo que puede hacerse desde La Coruña.