

MARIA LUISA PEREZ FARIÑA
Departamento de Geografía, Universidad de Santiago

**LA INDUSTRIA DEL BACALAO EN GALICIA:
LA IMPORTANCIA DE LA RIA DE AROSA**

Nadie pone en duda la antigüedad de la pesca del bacalao, y aunque no haya noticias de cuándo se inició en España, A. Bernárdez dice: «Desde el año 875 hasta 1752, los historiadores citan numerosos documentos y reales cédulas, extendidas a favor de los buques que los vascos enviaban a Terranova, Groenlandia, Irlanda y Spitzberg, para pescar la ballena y el bacalao.» (2).

Respecto a quiénes fueron los primeros españoles dedicados a la pesca del bacalao, parece que, según J. J. Oya y A. Bernárdez, es a los vascos a quienes corresponde este papel, y los dos autores mencionados coinciden en que aquélla fue un producto de la casualidad, puesto que los pescadores vascos se dieron cuenta de la abundancia de bacalao en determinadas zonas cuando perseguían ballenas (3) y en que es probable que ya unos ciento cincuenta años antes de que Colón descubriese el Nuevo Mundo se explotasen con regularidad los bancos costeros.

Durante los siglos posteriores se mantiene esta floreciente actividad hasta comienzos del XVIII, en que se interrumpe a consecuencia, primero del Tratado de Utrech (1713) y, después, del Tratado de París (1763), por el que Canadá pasa a ser una posesión inglesa.

Prácticamente pasarán dos siglos hasta que los españoles reinicien la pesca del bacalao. Esta vez serán los gallegos los primeros en tomar la iniciativa, a la que pronto se sumarán los vascos.

El comienzo de esta actividad fue promovida por el industrial y armador gallego señor Domínguez, que, en 1924, se dedicó a la pesca, industria y comercio del bacalao, hasta entonces en manos de los países nórdicos, que suministraban todo lo necesario para el consumo nacional. Estableció su base de secado e industrialización en Insuela (lugar de la parroquia de Palmeira, en el municipio de Santa Eugenia de Riveira).

La pesca era por el sistema de arrastre de un solo barco independiente, es decir, el arte conocido por «bou». En el barco la pesca se abría y salaba, llegando a puerto en condiciones de salado suficiente como para que pudiese procederse a su secado. Este se hacía por el procedimiento natural de sol y viento, colocando en horizontal los pescados sobre alambradas de unos dos metros de ancho y de la longitud que permitiese la propiedad. Entre cada dos alambradas había unas calles de amplitud suficiente para que los carrillos que transportaban el pescado pudiesen circular.

Esta industria no prosperó por el inconveniente del secado natural en un clima poco propicio, en el que son aprovechables muy pocos días en el año, tanto por la humedad como por el calor en verano. Este sistema, que dio sus resultados en pequeñas cantidades por poder aprovechar determinadas horas del día, extendiendo y recogiendo según conveniencia, no sirvió para cantidades masivas.

A finales de la década de los veinte se fundó la compañía PYSBE (Pesquerías y Secaderos de Bacalao), con bases en Pasajes de San Juan y El Ferrol. Esta empresa, que contaba con una flota bastante numerosa y de gran tonelaje, tuvo mucho éxito durante varios años, hasta el punto que vendía toda su producción repartiéndola por cupos entre los almacenistas españoles. Esto dio lugar a que hubiese negocios de reventa en nuestra postguerra, ya que zonas de gran consumo como Cataluña compraban a sobreprecio a otros almacenistas de zonas en que aquél era menor.

Al término de la guerra civil hubo verdadera escasez de pescados salados, lo cual condujo a que se iniciase el salado de especies similares del bacalao como el abadejo y, en años de abundancia, de merluza, aunque no sea muy apropiada para este tipo de preparación.

Los grandes almacenistas salazoneros catalanes iniciaron la búsqueda de esos sustitutos del bacalao en Galicia. Para ello enviaron aquí compradores fijos con el fin de lograr un buen suministro (algunos de éstos terminaron por establecerse, como veremos más adelante, en nuestra región con sus propias fábricas de salazón y secado).

La firma Federico Heredia, de Barcelona, inició a comienzos de la década de los años cuarenta la constitución de la empresa COPIBA (Compañía de Pesca e Industrias del Bacalao, Sociedad Anónima), con capital catalán y gallego, para la construcción de cuatro barcos y una factoría en Vigo. Su principal misión era suministrar pescado seco para el mercado catalán.

Con la producción de estas dos grandes empresas más la de las pequeñas industrias salazoneras que preparaban pescados afines, fue cubriéndose malamente el mercado nacional hasta el año 1950 en que los armadores de «parejas» (dos barcos que arrastran a la par) se decidieron ir a Terranova a pescar bacalao.

En un principio este bacalao fresco, conservado en hielo, era llevado a las lonjas para su venta.

El hecho de traer la pesca en fresco tenía, entre otros, dos inconvenientes de mucha importancia: uno, el estar sujeta a las alteraciones de precios en lonja por no poder conservarse ante la inexistencia de cámaras frigoríficas. El otro problema era la pequeña cantidad de pesca que los barcos podían traer después de un desplazamiento muy grande (dieciocho días de viaje, ida y vuelta). Estos inconvenientes, además de la falta de calidad de la pesca, trajeron como consecuencia que se decidieran por el procedimiento tradicional de salado en el barco. Con ello los armadores pudieron controlar más los precios y abandonar las lonjas.

Como por entonces las fábricas de salazón estaban paradas, ya que el prensado de sardina había sido abandonado en las costas gallegas, estos industriales comenzaron a dedicarse al bacalao. Igualmente, muchos conserveros, tanto firmas modestas como de las más importantes, entraron a formar parte del gremio del bacalao. Sin embargo, es curioso observar que, al poco tiempo, los conserveros abandonaron esta actividad quedando en manos de los salazoneros. Las razones son difíciles de concretar, pero la principal parece radicar en la forma de comerciar. La conserva estaba acostumbrada a trabajar con mercancías no perecederas y el bacalao lo es mucho o, mejor dicho, lo era, ya que se carecía de frigoríficos en la red comercial. Por el contrario, los salazoneros estaban acostumbrados a ello y, por lo tanto, eran más ágiles en el comercio.

Ante el evidente buen negocio que suponía para los armadores la pesca del bacalao, enviaron a los mares de Terranova a todas aquellas parejas capaces de realizarla. Hoy día puede parecer una hazaña el hecho de que barcos de 60/70 toneladas de carga máxima (los llamados «tabeirons») pudieran ir durante varios años a aquellos lejanos mares. Acostumbraban a salir después de la festividad de Reyes y hasta Navidad hacían sucesivos viajes. El número de «mareas» (estancias en el mar) era variable (llegó a siete), dependiendo de la capacidad de los barcos y de la suerte en la pesca. Al cambiar a la modalidad de salado

a bordo, se fueron construyendo barcos cada vez mayores.

Aparte de los armadores de parejas, inició en los años cincuenta su actividad la compañía PEBSA (Pesquerías del Bacalao, S. A.), con barcos «bou». Al comienzo, esta compañía no tenía factoría propia, de manera que trabajaba su pesca en COPIBA. Posteriormente se construyó una en La Coruña, cuando la mayor parte de las acciones pasaron al Banco Pastor.

Decíamos más arriba que los armadores de parejas dejaron de llevar su pesca a las lonjas, dando paso a otros sistemas de venta diferentes en el Norte y en Galicia. En Pasajes había tres factorías (Meipi, Alvis y Lasa) que efectuaban las descargas y clasificaciones del pescado; después los industriales compraban el bacalao depositado en dichas factorías según sus necesidades. En Galicia, lo normal era que los secaderos comprasen la pesca directamente a los armadores de parejas, a precios establecidos según tamaños y cada uno se encargaba en su factoría de todas las operaciones de descarga y clasificación. Esta distinta modalidad dio lugar a que no hubiese tanta proliferación de industrias en nuestra región como en el Norte, ya que aquí no se dividía la pesca, sino que se compraba la que traía un barco o una pareja en su totalidad y el coste era, evidentemente, muy superior.

PESCA E INDUSTRIALIZACION

Si bien, como se desprende del encabezamiento de este artículo, la pesca del bacalao no es su principal objetivo, creemos que es conveniente dedicarle unas líneas a esta actividad y conocer la evolución reciente de la misma. Por otra parte, del sistema de pesca utilizado, anzuelo o red, depende en gran medida la calidad de la mercancía.

La pesca del bacalao presenta una evolución muy positiva a partir de la postguerra, a pesar de determinadas dificultades iniciales, aumentando paulatinamente el tonelaje capturado hasta alcanzar su cota más elevada en 1968 con más de 50.000 toneladas (esta repentina abundancia repercutirá negativamente, como veremos más adelante, en las industrias). En los años setenta se inicia una disminución en el tonelaje capturado al retirarse de los caladeros los barcos pequeños por no ser rentables y, sobre todo, porque las nuevas leyes de pesca marcan cupos o impiden la pesca en las aguas territoriales de Canadá y Noruega. Este retroceso se pone de manifiesto al observar los datos del siguiente cuadro y de representar la cantidad desembarcada «entre el 15 y 20 por 100 y su valor entre el 15 y 25 por 100 en la década del sesenta, en la siguiente, y sobre todo al aproximarnos a la del

CUADRO I

Evolución de las capturas de bacalao de la región NW (en tm. y miles de pesetas)

Años	Peso	Porcentaje sobre total peces	Valor	Porcentaje sobre total peces
1962	39.599,4	20,0	745.631,5	26,3
1964	40.569,7	17,2	810.733,0	25,0
1966	40.545,9	14,5	832.708,6	18,6
1968	52.499,6	16,3	1.079.320,7	16,6
1970	44.369,7	13,4	1.290.587,0	18,4
1972	31.412,5	9,0	1.253.024,6	14,8
1974	25.211,7	8,5	1.383.330,9	13,0
1976	21.724,3	5,8	1.678.321,5	10,3
1978	13.921,4	4,1	1.761.611,9	7,0
1982	13.097,3	3,3	4.028.760,9	8,6

Fuente: Anuario de Pesca Marítima.

ochenta, pierde su destacada posición para situarse a niveles inferiores al 5 por 100 en ambos conceptos» (4). Sin embargo, la reciente subida de los precios del bacalao se refleja claramente, tanto en cifras absolutas como relativas, en los datos de 1982 en que su valor pasa a suponer el 8,6 por 100 del total de peces.

El sistema de pesca tradicional era el anzuelo, que sigue siendo el utilizado por los pescadores artesanales cercanos a los caladeros y que ahora parece volver a incrementarse. Este arte da lugar a que la pesca llegue viva al barco y que al darle un pequeño corte se desangre perfectamente, lo que no sucede siempre con el arrastre, en que mucha de la pesca llega muerta y por lo tanto con la sangre coagulada (5).

El arte utilizado por los bacaladeros españoles es el *arrastre* por dos barcos a la vez (pareja). Las capturas suelen ser de varias toneladas en cada lance de red (uno o dos al día). A pesar de usar este sistema, la manipulación de la pesca a bordo es en la actualidad mucho más cuidadosa y, por lo tanto, más competitiva.

Una vez la pesca en el barco, se descabeza, pasando luego a las máquinas abridoras, que realizan una labor magnífica, abandonándose el sistema manual, ya que la diferencia es muy grande. De las abridoras pasa a las lavadoras, también mecánicas, y, finalmente, a las bodegas, donde se sala para su conservación hasta la llegada a puerto. Este pescado salado se llama «verde». También hay que tener en cuenta el bacalao fresco (sin salar), que procede de la pesca de altura, si bien sus capturas son muy inferiores, suponiendo solamente el 9,8 por 100 del tonelaje en 1982.

Los puertos base de las grandes compañías eran Pasajes de San Juan y El Ferrol, de PYSBE; Vigo de COPIBA (estas dos empresas han desaparecido) y La Coruña de PEBSA, y en ellos se efectuaban la mayor parte de las descargas. Junto a ellos hay que mencionar otros pequeños puertos, como Santa Eugenia de Riveira, Puebla del Caramiñal y Villagarcía de Arosa, todos de la ría de este nombre, destacando el primero hasta los años setenta, en que, por falta de la infraestructura portuaria adecuada, dejaron de tener lugar el las descargas. En la actualidad, al lado de

los grandes puertos de Vigo y La Coruña, dentro de la región gallega, sobresale Villagarcía de Arosa.

Una vez descargado el bacalao, pasa a las factorías industrializadoras, donde se clasifica por tamaños: grande, más de 2.100 gramos; mediano, de 1.100 a 2.100; pequeño, de 700 a 1.100; barajilla, de 400 a 700, y menudo, de menos de 400 gramos. En ocasiones se hace una clasificación todavía menor, el menudillo, de menos de 250 gramos, cuando la abundancia de las piezas de este peso lo hace necesario. Estos distintos tamaños tienen, como es lógico, precios diferentes; en la actualidad los normales son los siguientes: 354 pesetas, 335, 319, 265, 226 y 150 pesetas, respectivamente.

Después de clasificado, el bacalao pasa a las cámaras frigoríficas para su conservación, de las cuales se va sacando según las necesidades. También se utiliza el sistema de «lagar» o pilas, donde, metido en salmuera, no necesita el frío para evitar los hongos que invaden la sal y el propio bacalao. Este procedimiento lo usa solamente la empresa Pérez Colomer, Hnos., aprovechando sus antiguas instalaciones.

A medida que se produce la demanda, el bacalao se saca de las cámaras frigoríficas o de los lagares para proceder al lavado y secado. El lavado, necesario para librarle de las arenas de sal incrustadas, grasas o sangre coagulada, se realiza bien con cepillos de mano o bien con máquinas de muy distintos tipos. El secado posterior puede ser por aire natural cuando éste es seco o en túneles, siendo éste el sistema utilizado en las factorías situadas en el litoral. La forma de colocar el pescado puede ser colgado o extendido. De una forma u otra, el bacalao se pone en unos carros móviles dentro de los túneles a los que se hace pasar aire con capacidad de secado. Sabido es que el aire cuanto más temperatura tenga más capacidad de absorción tiene de humedad, por lo que si no es seco se calienta e impulsa por medio de fuertes ventiladores. La forma de calentar el aire es también variada: con calderas de vapor pasando éste por radiadores que se calientan y a través de los cuales pasa el aire; por aire que se hace pasar por tuberías calientes; por radiadores con aceite caliente; por resistencias, etc. En la ope-

ración de secado es donde radican las dificultades y desventajas de los secaderos situados en la costa frente a los del interior peninsular. El aire caliente no debe superar los 28/30° C, puesto que si se pasa de ellos puede deteriorarse el bacalao.

Una vez seco se reclasifica de nuevo para separar debidamente los tamaños demandados, que corresponden generalmente a la siguiente escala: 8/12; 10/20, 20/25, 28/32, 33/45, 40/60, 60/80, 80/100, 100/120, 120/150, 150/200 y más de 200 colas, todo ello en función del número de piezas que constituyen de una manera uniforme los 50 kilogramos; una vez separado, se procede a su envasado en cajas o en fardos, según la demanda, quedando todo dispuesto para su facturación, comenzando en este momento la etapa de comercialización.

LA IMPORTANCIA DE LA RIA DE AROSA

Dentro del sector industrial bacaladero destaca por su importancia, a nivel no sólo regional sino también nacional, el denominado grupo Arosa, compuesto por tres empresas independientes entre sí, pero unidas por estrechos vínculos. Dos de ellas se localizan en el municipio de Riveira —Pérez Colomer, Hermanos, y Bussoms— y la tercera, COINBA, en Villajuán (municipio de Villagarcía de Arosa).

La más antigua es Pérez Colomer, Hnos., fundada en 1883 por Emilio Colomer Soler, que se estableció como salazonero en Riveira, llegando a ser el más importante industrial de este gremio en las rías, trabajando en cinco factorías de salazón (Castiñeiras, Aguiño, Corrubedo y dos en Riveira) al mismo tiempo y siendo armador de siete barcos sardineros. Esta empresa tuvo un gran bache a finales de la guerra del catorce, como la mayor parte de las salazones y conservas de Galicia, pero no obstante fue de las pocas que logró sobrevivir. En 1923, la empresa pasa a denominarse Hija de E. Colomer, la cual engloba dos ramas de la familia del fundador, gerentando una la flota pesquera y otra la industria de salazón y secado. En la década de los cincuenta esta empresa comienza a dedicarse a la preparación del bacalao, abandonando definitivamente

te el prensado de sardina. En 1970 la firma se escinde en dos: Manuel Fernández Colomer (que desaparece a los dos años) y Pérez Colomer, Hnos. Esta empresa cuenta con dos factorías situadas en Aguiño y en Riveira; en la segunda apenas se trabaja, ya que se encuentra en el centro del casco urbano.

Factoría Bussoms, S. A. En 1942 se establece en Riveira el industrial catalán Tomás Bussoms, gran conocedor del interesante mercado que para el pescado seco suponía su tierra natal. A pesar de la fuerte competencia que encuentra en sus inicios, sobre todo por parte de la anterior empresa, se convierte en poco tiempo en un importante industrial capaz de hacer frente a la compra de una «pareja» completa. En 1966 amplía sus instalaciones con cámaras frigoríficas con capacidad para más de 4.000 toneladas, convirtiéndose en centro de compra y depósitos de las tres factorías de la ría. Este papel pronto tuvo que ser abandonado por defecto de las instalaciones portuarias que dificultaban las descargas de bacalao.

COINBA (Compañía Industrializadora de Bacalao, S. L.). Su fundación, en 1961, se debe a la iniciativa del catalán Guillermo Solernou, director-gerente de CHISA (Compañía Hispano-Islandesa), que se asocia con los sucesores de Rodríguez de Dios, propietarios de una antigua fábrica de salazón en Villajuán. En principio su principal objetivo era el suministro de mercancía a CHISA, como había sido la idea de F. Heredia al fundar COPIBA. Dado que los intereses de los receptores, grandes almacenistas de Barcelona, no coincidían con los de la factoría de secado, esta sociedad no pudo continuar mucho tiempo. Las factorías han de comprar las parejas de bacalao en su totalidad, es decir, con todas las clases y tipos de pescado que traigan y procurarse un mercado lo más diversificado posible —nacional e internacional—, así como intentar vender al mejor precio posible y no estar supeditadas a los intereses comerciales de los almacenistas catalanes.

Sin dejar de dar prioridad al bacalao, estas tres empresas han aprovechado la ampliación de sus instalaciones para diversificar sus actividades. Bussoms se dedica también a la congelación y conservación de sardina y túndidos, destinados a la exportación o a las



Localización espacial de las factorías de bacalao en la Ría de Arosa

fábricas de conservas. Pérez Colomer, a secar otras especies afines, como la maruca por ejemplo, llegando a abrir y salar más de 1.000 toneladas. COINBA, a ser base de descarga y reparto de bacalao, aprovechando las buenas instalaciones del puerto de Villagarcía.

En los años sesenta existían en Galicia, además de estas tres empresas otras de distinta envergadura. Entre las más potentes cabe mencionar a PEBSA en La Coruña y MAR en Vigo. De menor importancia eran Bonjoch, Bodelón, Aredondo y J. Gómez, en La Co-

CUADRO 2

Evolución de las compras de bacalao

Año	Bussoms (%)	Coinba (%)	Pérez Colomer (%)	Total (kgs.)
1962	29,0	30,9	40,0	4.698.831
1964	31,5	28,4	40,0	7.375.613
1966	33,4	31,5	34,9	7.360.588
1968	34,1	32,2	33,5	10.611.090
1970	37,1	47,0	15,8	4.105.138
1971	32,2	44,0	23,1	5.250.054
1972	33,2	34,0	32,6	5.789.378
1973	40,4	42,3	17,1	5.101.262
1974	36,2	41,2	22,5	2.681.048
1975	30,2	35,6	34,1	3.316.340
1976	28,1	41,5	30,2	3.939.026
1977	26,4	41,5	31,9	5.876.959
1978	30,2	28,7	41,0	4.719.869
1979	25,1	46,6	28,2	4.493.816
1980	29,2	40,6	30,1	3.456.088
1981	25,8	44,8	29,3	4.285.285
1982	26,9	44,6	28,3	3.073.445
1983	27,2	31,1	41,6	3.762.119

Fuente: Información proporcionada por las respectivas empresas y elaboración propia.

ruña. Todas estas empresas absorbían las capturas realizadas por las parejas gallegas y gran parte de las vascas.

Desde 1962, año en que inicia sus actividades COINBA, el grupo de la ría de Arosa va aumentando progresivamente sus compras de bacalao hasta alcanzar los 10.611.090 kilogramos en 1968. Sin embargo, precisamente en esta fecha, la gran abundancia de pescado pequeño produjo una debacle que afectó tanto a las factorías como a los armadores, puesto que hubo una fuerte alteración en los precios de compra (se comenzó a comprar, en esta campaña, la barajilla a 18,5 pesetas/kilogramo, bajando después a 12) y lo que fue más grave para los industriales es que el precio de venta descendió a más de la mitad. A partir de este bache el negocio varió bastante, tanto por el golpe comercial como por dejar de ir al mar muchas de las parejas de poco tonelaje, ya que para las pequeñas cantidades que podían capturar no les compensaba el precio.

El fuerte descenso de las compras que se registra en 1970 es fiel reflejo de las difi-

cultades que atraviesa la industria del bacalao en general y de las de la empresa Pérez Colomer en particular, puesto que es en este momento cuando se produce la división de la firma Hija de Emilio Colomer en dos, Manuel Fernández Colomer y Pérez Colomer, Hnos., y la capacidad adquisitiva de esta última queda muy mermada. A pesar de ello irá, paulatinamente, aumentando sus compras y equiparándose a las otras dos, en especial a Bussoms, a la que pronto rebasa mientras que COINBA es la que presenta los índices más elevados con carácter general.

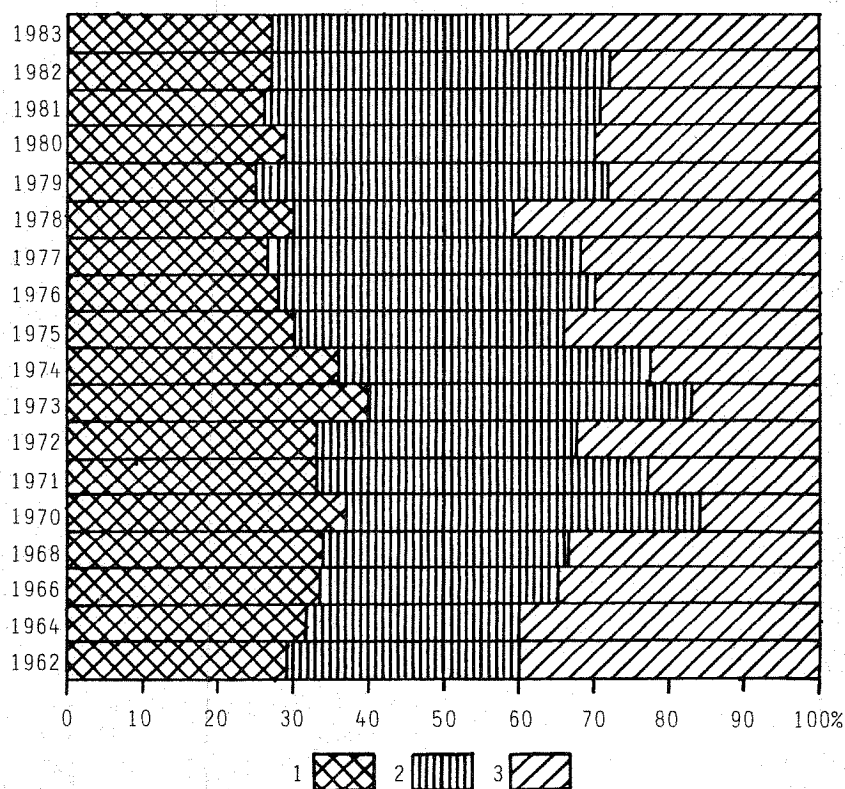
A partir de los primeros años del pasado decenio estas tres empresas, conocidas en el argot bacaladero nacional como «grupo Arosa», aun actuando de forma independiente y sin ningún compromiso firmado, efectúan sus compras conjuntamente según las siguientes proporciones: 37,5 por 100 para COINBA; 37,5 por 100 para Pérez Colomer, y el 25 por 100 restante para Bussoms. Ahora bien, esto no impide que alguna de ellas compre por su cuenta si lo considera necesario.

Las compras de bacalao se hacen mayoritariamente a armadores españoles, gallegos y vascos, pero, como puede observarse en el cuadro anterior, se ha producido un profundo cambio aproximadamente desde los años finales de la década del sesenta y comienzos del setenta. Hasta este momento los mayores porcentajes de compras se realizaban en el País Vasco, pero desde entonces, sobre todo en el caso de las empresas de la margen septentrional de la ría, aquéllas se hacen a la flota gallega preferentemente. La razón principal radica en la paulatina reducción del número de bacaladeros que son, además de los congeladores, los más afectados por la crisis. Esta disminución de la flota bacaladera ha sido más intensa en el País Vasco que en Galicia, donde, no obstante, también se ha dejado notar.

Por lo que se refiere a las importaciones son poco significativas, con excepción de algún año aislado, y proceden de los Países Nórdicos (Noruega y Dinamarca, sobre todo).

En cuanto a la distribución anual de compras por tamaños, queda reflejada en el siguiente cuadro, en el que se expresan los porcentajes medios de las empresas del grupo Arosa.

Como puede observarse, existe un claro predominio de la barajilla sobre los demás tipos. En casi todas las fechas es el de mayor porcentaje seguido generalmente por otras clases de pescado corto o pequeño. Hace algunos años, cuando la pesca era abundante en los caladeros, los barcos la seleccionaban procurando capturar los de mayor tamaño. Hoy día,



Evolución de las compras de bacalao. 1, Bussoms; 2, Coinba; 3, Pérez Colomer.

CUADRO 3

Distribución porcentual de las compras, según el origen de la flota

Años	Bussoms			Coinba			Pérez Colomer		
	Flota gallega (%)	Flota vasca (%)	Importación (%)	Flota gallega (%)	Flota vasca (%)	Importación (%)	Flota gallega (%)	Flota vasca (%)	Importación (%)
1962	38,4	61,5	—	45,5	54,4	—	59,7	40,3	—
1964	35,4	64,5	—	38,7	61,2	—	44,0	55,9	—
1966	17,5	48,6	33,8	40,5	59,4	—	45,0	54,9	—
1968	56,1	43,8	—	34,8	65,1	—	37,0	62,9	—
1970	61,2	38,7	—	69,8	30,2	—	33,9	66,0	—
1971	65,3	34,6	—	37,7	62,3	—	76,8	23,1	—
1972	75,4	24,6	—	77,8	22,1	—	97,8	2,1	—
1973	88,1	11,8	—	92,1	7,8	—	92,6	7,3	—
1974	85,4	14,5	—	84,3	15,6	—	67,6	8,1	24,2
1975	90,1	9,8	—	65,4	2,0	32,4	90,1	9,9	—
1976	92,3	7,6	—	87,4	12,5	—	100,0	—	—
1977	91,5	8,5	—	97,7	2,2	—	100,0	—	—
1978	98,7	1,2	—	95,8	4,1	—	100,0	—	—
1979	93,2	—	6,7	93,6	6,2	—	95,2	—	4,7
1980	97,8	—	2,1	98,7	1,2	—	97,9	—	2,1
1981	96,2	—	3,7	72,4	23,4	4,1	94,6	—	5,4
1982	98,3	—	1,6	66,5	23,8	9,6	100,0	—	—
1983	95,9	—	4,0	100,0	—	—	94,6	—	5,3

Fuente: Información facilitada por las respectivas empresas y elaboración propia.

CUADRO 4

Distribución porcentual de compras por tamaños

Años	Grande	Mediano	Pequeño	Barajilla	Menudo	Rotos
1970	22,13	13,52	16,68	42,76	2,52	2,38
1971	28,45	17,64	11,20	32,45	6,65	3,61
1972	33,93	17,74	13,39	16,51	14,87	3,56
1973	20,35	11,54	11,32	26,33	24,29	6,17
1974	14,27	12,96	14,10	20,25	32,46	5,96
1975	4,93	9,24	30,09	39,42	10,32	6,00
1976	8,31	18,18	21,56	23,71	19,71	8,53
1977	8,30	20,49	18,77	26,74	23,92	1,78
1978	10,85	12,20	13,38	31,34	27,65	5,93
1979	6,84	15,59	14,78	32,68	23,29	6,82
1980	18,05	13,85	18,07	36,47	9,88	3,68
1981	16,01	18,39	20,18	25,88	12,48	7,06
1982	21,97	17,45	14,37	30,01	15,59	0,61
1983	22,96	10,95	11,80	33,93	19,86	0,50

Fuente: Información facilitada por las respectivas empresas y elaboración propia.

por razones conocidas, eso no sucede y no existe elección posible. De todas formas, las empresas necesitan contar con suficiente variedad de tamaños, puesto que la demanda es asimismo variada y es frecuente que, aun teniendo en los secaderos cantidades apreciables de distintos tamaños, se vean obligadas a comprar de uno determinado porque su mercado así lo exige.

El grupo Arosa, que actúa conjuntamente, como hemos visto, en las compras, no adopta el mismo sistema al efectuar las ventas al menos en lo que se refiere al mercado nacional en el cual pueden encontrarse como competidores. No sucede lo mismo, sin embargo, por lo que respecta al mercado exterior.

CUADRO 5

Evolución porcentual de las ventas de bacalao

Años	Bussoms	Coinba	Pérez Colomer	Total
1962...	30,0	32,3	37,6	4.059.145
1964...	31,1	30,3	38,5	6.134.616
1966...	33,5	32,7	33,7	6.025.438
1968...	33,8	32,5	33,6	7.844.626
1970...	42,3	50,0	7,6	3.226.401
1971...	40,1	48,0	11,7	3.854.855
1972...	40,4	42,0	17,5	4.103.837
1973...	41,6	42,5	15,8	4.465.310
1974...	33,9	48,8	17,2	1.554.213
1975...	29,1	51,5	19,3	1.476.673
1976...	28,6	38,3	33,0	3.349.551
1977...	30,5	38,3	31,1	2.504.154
1978...	27,3	37,5	35,1	3.756.474
1979...	26,5	39,1	34,3	4.028.584
1980...	29,0	38,4	32,5	3.799.481
1981...	30,2	34,1	35,6	3.392.203
1982...	29,3	34,3	36,3	2.848.033
1983...	26,6	31,9	41,3	3.537.763

Fuente: Información facilitada por las respectivas empresas y elaboración propia.

En este cuadro se refleja claramente la crisis del sector bacaladero, como habíamos visto ya al hablar de las compras, que se inicia en 1968, cuando el fuerte descenso de los precios —por la abundancia de pescado pequeño— hizo que se hundiesen los mercados de Brasil e Italia así como el nacional. Se

celebraron varias reuniones con el fin de contener los precios, pero sin resultado positivo, puesto que no se respetaron los acuerdos (6). Desde esa fecha, el tonelaje comercializado presenta un acusado descenso en consonancia con el observado en el apartado de compras.

Hemos dicho anteriormente que en el mercado nacional el grupo Arosa no está unido por compromiso alguno para realizar sus ventas, pudiendo, incluso, chocar sus intereses. Sin embargo, salvo en el caso de Galicia, cada empresa se mueve preferentemente en unas regiones determinadas.

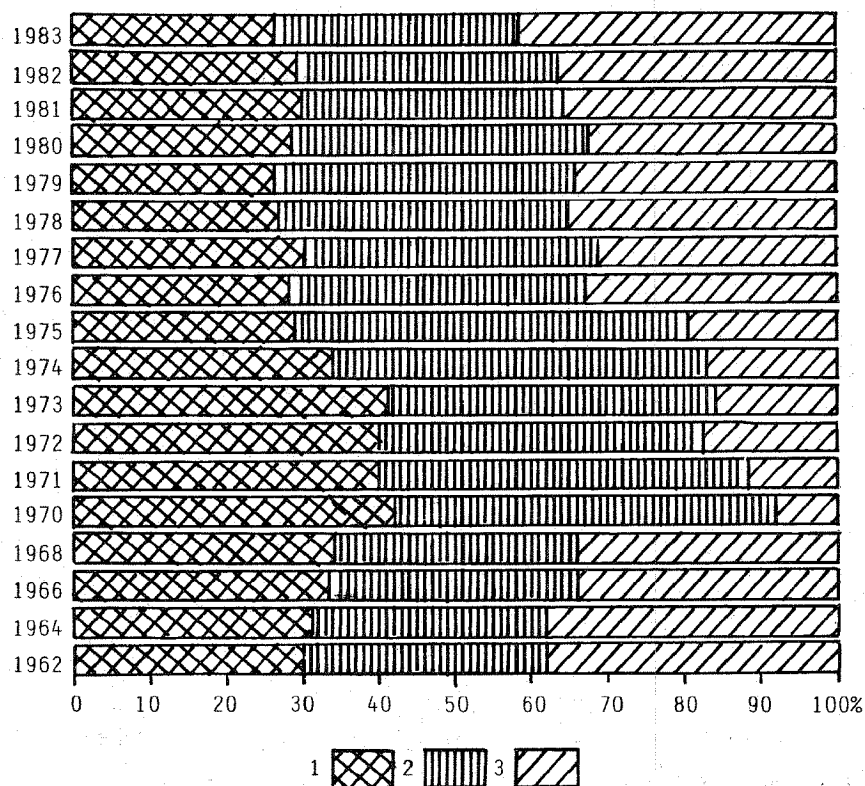
Así Bussonis comercia sobre todo en la región Centro, Extremadura, Norte y Cataluña, mientras que COINBA lo hace preferentemente en el este peninsular, regiones levantina y catalana. Por su parte, Pérez Colomer tiene mayor difusión en Andalucía, con unas ventas en 1982 superiores incluso a las del mercado gallego, en el Centro y Levante.

Galicia constituye, en general, el mejor mercado para las tres empresas, realizándose las mayores ventas en las provincias de Orense y Pontevedra y, dentro de ellas, en las zonas fronterizas con Portugal, país en el cual el bacalao tiene un gran consumo, siendo muy activo su comercio al por menor, ya que son muy numerosos los ciudadanos portugueses que se desplazan diariamente a las localidades de este lado de la frontera para adquirir en ellas determinadas mercancías, entre las cuales el bacalao ocupa un destacado lugar.

El mercado exterior del bacalao tuvo en los años sesenta su época álgida, sobre todo en la segunda mitad de la década, momento en que las exportaciones del grupo Arosa doblaban a las ventas realizadas en el territorio nacional.

En 1969, para facilitar la exportación y poder competir con las grandes compañías, se gestiona una unión particular de secaderos y se funda EXBANOSA (Exportadores de Bacalao del Noroeste, S. A.), que agrupa a E. Bonjoch y A. Bodelón, de La Coruña, además de las tres empresas del grupo Arosa. Si bien no llegó a registrarse oficialmente, en la práctica actuó como tal sociedad exportadora repartiendo a partes iguales los cupos de exportación o distribuyendo proporcionalmente lo que cada uno de sus miembros tenía (7).

Esta alianza comercial se mantiene hasta 1976, en que desaparece la firma A. Bodelón



Evolución de las ventas de bacalao. 1, Bussoms; 2, Coinba; 3, Pérez Colomer.

CUADRO 6
Distribución porcentual de las ventas en el mercado nacional

Años	Galicia			Centro			Levante			Andalucía			Cataluña			Extremadura			Norte		
	B.	C.	P.C.	B.	C.	P.C.	B.	C.	P.C.	B.	C.	P.C.	B.	C.	P.C.	B.	C.	P.C.	B.	C.	P.C.
1980	45,6	43,2	39,4	25,4	—	10,1	2,3	35,6	29,2	1,6	—	15,6	7,5	15,7	2,9	12,1	3,8	2,5	4,6	—	—
1981	51,3	38,2	44,2	29,2	—	14,2	—	34,3	12,4	—	—	22,8	3,9	20,8	—	6,2	4,2	1,0	7,3	—	—
1982	44,5	40,1	24,8	32,3	—	17,5	—	28,4	16,8	—	—	35,5	0,4	29,2	—	13,0	2,3	1,3	9,0	—	3,7

Fuente: Información facilitada por las respectivas empresas y elaboración propia.

CUADRO 7

Evolución porcentual de las ventas de bacalao, según su destino

Años	<i>Bussoms</i>		<i>Coinba</i>		<i>P. Colomer</i>	
	<i>España</i>	<i>Exportación</i>	<i>España</i>	<i>Exportación</i>	<i>España</i>	<i>Exportación</i>
1962	91,3	8,7	89,2	10,8	90,5	9,5
1964	71,6	28,4	78,2	21,8	64,0	36,0
1966	35,4	64,6	38,9	66,1	33,7	66,3
1968	32,6	67,4	36,1	63,9	38,2	61,8
1970	77,9	22,1	34,5	65,5	80,5	19,5
1971	61,2	38,8	59,6	40,4	100,0	—
1972	66,5	33,5	65,6	34,4	70,0	30,0
1973	86,2	13,8	85,8	14,2	84,8	15,2
1974	75,4	24,6	75,3	24,7	76,9	23,1
1975	85,9	14,1	86,2	13,8	85,7	14,3
1976	92,7	7,3	93,2	6,8	92,5	7,5
1977	96,5	3,5	97,8	2,2	96,9	3,1
1978	98,3	1,7	99,4	0,6	98,6	1,4
1979	94,2	5,8	92,2	7,8	91,7	8,3
1980	99,1	0,9	98,3	1,7	98,4	1,6
1981	97,9	2,1	97,5	2,5	98,1	1,9
1982	99,2	0,8	100,0	—	94,8	5,1
1983	100,0	—	100,0	—	100,0	—

Fuente: Información facilitada por las respectivas empresas y elaboración propia.

(E. Bonjoch había cerrado ya en 1973); a partir de entonces se constituye el grupo Arosa que exporta a partes iguales. Sin embargo, como reflejan los datos del cuadro 7, el mercado exterior se va haciendo cada vez más débil, puesto que la escasez de capturas por parte de nuestra flota encarece los precios del bacalao nacional que son más elevados que los ofertados por los países competidores —Canadá, Dinamarca y Noruega sobre todo.

En la actualidad, además de los secaderos de la ría de Arosa existen en Galicia los de

PEBSA, en La Coruña, y los de PESAIBA, en Domayo, ría de Vigo, que son también empresas armadoras.

Habría resultado de gran interés el poder contar con los datos de dichas empresas para así poder compararlos con los del grupo Arosa y conocer la importancia de éste dentro del sector bacaladero gallego. Esto no ha sido posible, sin embargo, dada la ausencia de información referida a las restantes empresas de la región.

NOTAS

(1) Agradezco profundamente la colaboración prestada por los señores E. Pérez Colomer, A. Pérez Colomer, J. Suau y J. L. Colomer, cuyas informaciones me han resultado de suma utilidad en la elaboración de este trabajo.

(2) A. BERNARDEZ: «La pesca en Galicia». En *Geografía de Galicia*, dirigido por Carreras Candi. Barcelona, s.f., t. I, pág. 525.

(3) J. J. OYA: «Las pesquerías españolas de onda larga: la gran pesca del bacalao en los bancos del Atlántico noroccidental». *Rev. de Geografía*. Dpto. de Geografía de la Universidad de Barcelona. X, n.º 1-2, 1976, pág. 58, y BERNARDEZ, *op. cit.*, pág. 525.

(4) M.^a L. PEREZ IGLESIAS y R. G. ROMANI BARRIENTOS: *Galicia y sus puertos. Pesca y tráfico marítimo*. Monografías de la Univer-

sidad de Santiago de Compostela, n.º 87, Santiago, 1983, pág. 27.

(5) En los años cuarenta se discutía el por qué el abadejo de Aguiño era más blanco que el de Corrubedo, cuando estos dos puertos están situados a poca distancia. La explicación radicaba en que los marineros de Aguiño usaban anzuelo y lo desangraban al momento, mientras que los de Corrubedo utilizaban red que recogían horas después de largarla y la pesca estaba ya muerta en su mayor parte.

(6) En concreto, en una reunión celebrada en San Sebastián en agosto de 1968, se adoptó el compromiso de no vender a menos de determinado precio y durante la comida ya se tuvo conocimiento de que alguien había telefonado a Brasil ofertando un dólar menos.

(7) Los principales países clientes eran Portugal, Brasil, Italia y Puerto Rico.