

VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica
Santiago de Compostela, 13-16 de septiembre de 2005

Sesión "Instituciones y Empresas en las industrias marítimas (siglos XVI-XX)".

De la roca a la cuerda. Orígenes y desarrollo de la industria mejillonera en Galicia (1946-2005)¹

Ángel I. Fernández González

Universidad de Santiago de Compostela

ÍNDICE

1. Nacimiento y crecimiento extensivo del cultivo de mejillón en Galicia, 1946-1976.

1.1 *Echando la vista atrás: ¿por qué no hubo bateas en Galicia en la primera mitad del siglo XX?*

1.2 *Los pioneros y el 'efecto demostración' (1946-1959). Los factores del crecimiento.*

1.3 *Crecimiento rápido (1960-1976).* 1.3.1 Las causas de la expansión. 1.3.2 Canales de comercialización y tímidos procesos de integración empresarial.

2. La mitilicultura gallega en su etapa madura (1976-2005): crecimiento intensivo y poder de mercado.

2.1 *Los límites del crecimiento extensivo y la aceleración del progreso técnico.*

2.2 *Asociacionismo y poder de mercado.*

2.3 *Comentario final. El sector mejillonero desde una óptica comparativa.*

Abreviaturas. Bibliografía.

El mejillón, pariente 'pobre' de la ostra y la almeja, ha sido la especie marina cultivada más importante en la España del siglo XX. Desconocemos si ya en el XIX existían instalaciones dedicadas a la cría de este molusco, pero sí está comprobado que el puerto de Barcelona contaba en 1909 con 119 "viveros flotantes" o "bateas" –nombre común actual- que abastecían de mejillón fresco a la ciudad. Este sistema de cultivo se extendió a otros puertos del litoral mediterráneo de manera que a principios de los años 1920, según Rodríguez Santamaría (1923: 792-802), existían en España 156 "bateas" –las 119 de Barcelona, más 21 en el puerto de Tarragona y 16 en el de Valencia- que llegaban a producir algo más de 2.700 Tm anuales. En los años 1920 y 1930 se van instalando también en otras localidades levantinas. Y aunque es verdad que el litoral atlántico y cantábrico disponía de importantes poblaciones naturales de mejillón que eran recolectadas para su consumo por los habitantes de las poblaciones costeras, o para abastecer a las fábricas de conservas, también lo es que hasta 1946, en que se establecieron las primeras bateas en la costa gallega, el cultivo del mejillón se ha concentrado en las costas del Mediterráneo.

¹ Este trabajo contó con el apoyo del Proyecto SEJ 2004-07130 de la Dirección General de Investigación del M.E.C., cuyo investigador principal es Xoán Carmona Badía.

La segunda mitad del siglo XX será, en cambio, una historia atlántica. La rápida difusión en Galicia del cultivo de mejillón en bateas convirtió a España en torno a 1970 en su primer productor mundial, superando a países que como Holanda o Francia habían estado en la cabeza del ranking ². El liderazgo español durará aproximadamente hasta 1987, en que es sustituido por el de China. En el camino, al mejillón, a la ostra, y a otras especies cultivadas tradicionalmente, se ha sumado desde los años 1970 el cultivo en piscifactorías, estanques, o jaulas flotantes, de especies como el salmón, el rodaballo, la dorada o la lubina, hasta hacer que la acuicultura haya llegado a convertirse en un componente cada vez más importante de la oferta de productos pesqueros, y no sólo, por supuesto, en España. Las cifras son bien expresivas: en la actualidad más del 30 % del consumo mundial de productos pesqueros procede de la acuicultura.

El objetivo de este trabajo es dar a conocer la historia de un sector que ha sido pionero y protagonista de la acuicultura española del siglo XX. Ya tienen cierta entidad, en relación a la importancia general del tema, las investigaciones realizadas sobre el mejillón desde las más diversas ópticas. Biólogos, economistas, sociólogos, han prestado atención a su cultivo e industria especialmente en Galicia, dada la importancia social y económica que ha llegado a alcanzar ³. Pero carecemos de una visión general que, desde la óptica de la historia económica, nos muestre el desarrollo de esta importante rama de la acuicultura. Trataremos, pues, de conocer las razones de su implantación y rápido desarrollo en Galicia, quienes fueron sus impulsores, y cómo consiguió mantenerse hasta la actualidad. El enfoque comparativo será particularmente útil en la explicación de la historia del sector. Son muchas las preguntas que surgen de una perspectiva comparativa, algunas ya hace tiempo con respuesta, y otras no tanto. ¿Por qué las costas gallegas y no las cantábricas o las mediterráneas?; ¿por qué se desarrolla el cultivo del mejillón y no el de la ostra?; ¿por qué el marisqueo ‘de playa’ en las propias costas gallegas no alcanzó ni de lejos los niveles de producción y rentabilidad del cultivo de mejillón en batea?.

A efectos expositivos, y también por razones de fondo, conviene distinguir dos etapas en la trayectoria de la mitilicultura gallega cuyo punto de inflexión se sitúa en 1976. Un año que puede parecer elegido a propósito para dividir los 60 años de su historia en dos subetapas iguales, pero no es así. Porque además de que se corresponde a una línea divisoria usual en la historia económica y política española –del franquismo a la democracia–, una serie de hechos en la propia trayectoria del sector

² FAO, Fishstat, *Producción de la Acuicultura 1950-2003* (marzo 2005). Holanda obtuvo en ese año 86.000 Tm y España saltó a las 150.000, después de alcanzar 92.500 en 1969.

³ La revista *Industrias Pesqueras* (en adelante IP) ha dedicado muchas de sus páginas al sector, con contribuciones de especialistas como Andreu o Figueras. Una buena introducción general a todos los aspectos biológicos, técnicos, y productivos del sector sigue siendo la de Durán et al. (1990). El informe promovido por *SOMEGA* (Porto 1975), el trabajo de Porta et al. (1987) y las distintas publicaciones de Uxío Labarta -entre ellas una muy reciente (2004)- son también de imprescindible consulta. Con distintos enfoques sobre la importancia económica y las características del sector en la actualidad, disponemos de la obra dirigida por García Erquiaga (2000) y de las recientes tesis doctorales de Fernando Miranda (1998) o Gonzalo Rodríguez (2003). La mejor y más amplia panorámica internacional sobre el tema en los tres volúmenes editados por C.L.MacKenzie, Jr. (1997). Y una visión sintética de la mitilicultura europea en Smaal (2002).

recomiendan escoger dicha fecha. En primer lugar, el más evidente: es en 1976 cuando por primera vez las autoridades paralizan la concesión de nuevas bateas, una política que será mantenida en las décadas siguientes por la Xunta de Galicia, después de asumir las competencias en el asunto. Se cierra, pues, el ciclo del crecimiento extensivo, basado en la instalación de más y más bateas.

En segundo lugar, porque es también el año en el que el sector recibe el primer impacto serio de un problema que persiste: las ‘mareas rojas’, de las que hablaremos más adelante. En tercer lugar, porque es desde mediados de los 1970 cuando surgen las primeras asociaciones y cooperativas de propietarios de bateas y los productores pasan a ejercer un poder de mercado del que antes habían prácticamente carecido. Y habría que añadir, por último, porque es también cuando otras ramas de los cultivos marinos experimentan puntos de inflexión: la ostricultura –la gran ‘esperanza blanca’ de la acuicultura- recibe un duro golpe en los 1970 que coarta su crecimiento y, a la inversa, la acuicultura de piscifactoría comienza a dar sus primeros pasos a principios de los 1980.

1. NACIMIENTO Y CRECIMIENTO EXTENSIVO DEL CULTIVO DE MEJILLÓN EN GALICIA, 1946-1976.

Como ya he señalado, 1946 es el año cero de la historia de las bateas de mejillón en Galicia. Tras los titubeos iniciales, un conjunto de pioneros recibió en los diez años siguientes más de 1.100 concesiones de fondeo y en las dos décadas siguientes el crecimiento se hizo explosivo hasta alcanzar en torno a 1976 una cifra total aproximada de 7.500 concesiones otorgadas, aunque el número de bateas no llegase a superar la cifra de 3.300 porque muchas de las autorizaciones no fueron aprovechadas ⁴. En tres décadas, las Rías Bajas gallegas –y alguna de las Altas- se vieron cubiertas por una extensa ‘flota inmóvil’ de artefactos que son todavía hoy una de sus señas de identidad . ¿Cómo sucedió todo y por qué no empezó antes?

1.1 Echando la vista atrás: ¿por qué no hubo bateas en Galicia en la primera mitad del siglo XX?

La razón de la ausencia de bateas en Galicia hasta 1946 no reside, desde luego, en la incapacidad local para imitar un sistema de cultivo que, si bien es cierto que requería ser adaptado a las condiciones del Atlántico, no encerraba grandes secretos técnicos ni suponía inalcanzables desembolsos iniciales. Se trataba de colgar cuerdas desde una plataforma flotante –un barco viejo, por ejemplo- y ayudar a que se desarrollasen en ellas las larvas de mejillón que de modo natural lanzaban al mar las abundantes colonias de mejillón de roca existentes en la costa o, lo más frecuente, transplantar las crías del molusco –la ‘mejilla’- de las rocas a las cuerdas. Pero una cosa era llegar a dominar la

⁴ Todas las concesiones y transferencias de dominio de los ‘viveros flotantes’ de mejillón fueron publicadas en el B.O.E. hasta que las Comunidades Autónomas recibieron competencias sobre el tema.

secuencia roca-cuerda-mejillón adulto, y otra bien distinta era cerrar el ciclo hasta el final con venta-beneficios.

Volvamos al Mediterráneo. Los mitilicultores con viveros flotantes instalados en el mismo puerto en Barcelona o Valencia tenían fácil acceso a amplios mercados urbanos para la venta en fresco que se habían habituado al consumo del molusco, y su mayor problema era conseguir la cría, que a partir de cierto momento se vieron obligados a importar de las costas cantábricas y noratlánticas de la península. El potencial mitilicultor gallego tenía cría en abundancia, pero ¿a quién vender mejillón de cultivo?. Los mercados urbanos de Galicia eran exigüos, y el poder adquisitivo relativamente bajo. La población costera tenía a su alcance una oferta variada de pescado y marisco, incluido mejillón de roca, y no cabe pensar que el mejillón de cultivo pudiese ser vendido a un precio tan bajo como para desplazar a otros productos pesqueros. El mercado madrileño, que absorbía cantidades crecientes de pescado fresco procedente de Galicia, no tenía al mejillón entre sus platos favoritos. Y la otra alternativa para la venta en fresco era exportarlo a los mercados mediterráneos, pero el coste y las dificultades de transporte para un producto perecedero eran considerables. La industria conservera era el otro gran mercado potencial, mas ésta tenía al mejillón como una especie subsidiaria frente a la omnipresente sardina, y si la sardina faltaba siempre podía recurrir a enlatar otras especies de peces o bien moluscos recolectados en playas y rocas.

No es extraño, pues, que los esfuerzos e inversiones en el cultivo de moluscos se orientasen casi en exclusiva al engorde en playas de almejas o de ostras -¡y eran muchas hectáreas las disponibles!-, o al engorde en cetáceas de crustáceos como la langosta. A esto hay que añadir que la creciente disponibilidad de pescado en los años 1920 y 1930 hizo que los conserveros no tuviesen que preocuparse de fomentar la producción de otras especies enlatables ⁵. Y también que el propio desarrollo del sector pesquero -más y mejores buques y en nuevos caladeros- ofrecía alternativas de inversión más prometedoras.

En definitiva, aún siendo conocidas las prácticas mitilicultoras del Mediterráneo, las expectativas de rentabilidad de negocios como la pesca, el marisqueo o la propia conserva eran con toda probabilidad mejores que las de engordar mejillones. Hay constancia, sin embargo, de que en 1932 es otorgada concesión para instalar una batea de mejillón próxima a Moaña, en la ría de Vigo, a Pedro Vázquez de Puga ⁶. Y sabemos también de los ensayos llevados a cabo en las rías gallegas en los años previos a la Guerra Civil por un biólogo de la Dirección General de Pesca -Manuel Sánchez y Sánchez- para el cultivo de mejillón con el sistema francés de estacas ('bouchots') y empalizadas quien, tras el paréntesis de la guerra, colaboraría con los hermanos Ozores Saavedra y su empresa *Viveros del Rial SL*, los grandes pioneros del sector mejillonero. Cabe decir, en suma, que con anterioridad a la

⁵ Según las cifras de Giráldez (1996: 95), las medias anuales de la producción pesquera gallega fueron las siguientes: 55.405 Tm en 1908-17; 121.074 en 1918-23; 89.849 en 1924-29; y 126.448 en 1930/1932-34, y superiores en los años inmediatamente anteriores a la guerra civil.

⁶ Orden de 15-8-1932, Gaceta nº 233, p.1341.

Guerra Civil los incentivos para el cultivo del mejillón habían sido escasos y que las primeras iniciativas para su desarrollo quedaron aparcadas por el conflicto.

1.2. Los pioneros y el ‘efecto demostración’ (1946-1959). Los factores del crecimiento.

Es a lo largo de la posguerra cuando, tímidamente al principio y a un ritmo cada vez más rápido después, se inicia la ‘colonización y conquista de las rías’ por las bateas. En 1946, la empresa de los Ozores Saavedra instala una batea experimental y, antes de finalizar el año, fondea las diez primeras destinadas a la producción, bautizadas “M1” a “M10”, cerca del muelle de Vilagarcía de Arousa. En 1948 dos personas más se suman a la actividad: Luis Fonseca Quinteiros, propietario de un aserradero en Pontevedra, recibe una concesión para esta ría; y José Sirvent Colomina –de Vigo, y que por aquel entonces tenía fábrica de conservas en Vilagarcía y de salazón en Vilanova de Arousa, no sabemos si en propiedad o como arrendatario- consigue asimismo autorización para instalar otras doce en las rías de Arousa y Ferrol.

Habrá que esperar a 1950 para que se amplíe la lista: cuatro concesiones a Fernando Molíns Soto -arquitecto vigués, que en ese mismo año constituye junto al ingeniero de caminos y constructor Ramón Beamonte del Río la conservera *Mejillonera Vigués SA* (inscrita en el Registro Mercantil en 1953)-; y otra más a Francisco Fernández Cervera –conservero de Cangas-, todas en la ría de Vigo. En 1951 se incorporan cinco nuevos concesionarios, de los que cuatro eran conserveros y el quinto era un pequeño armador de Redondela ⁷. Estos diez pioneros del sexenio inicial de la mitilicultura gallega (1946-51) recibieron un total de 62 concesiones: 29 para la ría de Arousa, 21 para la de Vigo, 8 para la de Pontevedra y 4 para la de Ferrol. Siete de ellos estaban vinculados a la conserva y si tenemos en cuenta que, en 1948, los Ozores Saavedra fundan también una conservera ⁸, no cabe duda de que el arranque del sector mejillonero estuvo íntimamente ligado a empresarios conserveros.

Es justamente este protagonismo inicial lo que ha llevado a atribuir el nacimiento de la mitilicultura gallega a la imperiosa necesidad de los conserveros de encontrar una nueva fuente de suministro de productos pesqueros para sus fábricas, porque justamente en 1946 se inicia un ciclo desastroso de casi 10 años de descenso de las capturas de sardina en las rías ⁹. Una tesis plausible y muy citada, pero que requiere algunas matizaciones.

⁷ Si la conservera de Fernández Cervera era una de las pioneras pues había iniciado sus actividades en 1899, las otras cuatro eran más recientes: Peña Oubiña (Cambados) y Baltar Teijeiro (Vilagarcía) desde 1934; Gondar Padín desde 1941 en O Grove; y Vicente López García-Mosquera (Poio) desde 1945. El armador citado era Eduardo Portela Casqueiro, quien había sido “*armador de buques de pesca litoral con ejercicio en Pasajes y en Vigo*” (IP, 1978, nº 1221, p. 17).

⁸ Llamada *Conservas Pompeán SL*, en la que participaba también *Industrias Gallegas* –empresa de Barrié de la Maza-, y que en el *Catálogo de Pesca* de 1953 proclamaba su ‘*Especialidad en Mejillones en escabeche*’.

⁹ Las cifras referentes a la Lonja de Vigo son bien expresivas (IP 1956, nº 706, p.7): de una media anual de 24.550 Tm subastadas en el decenio 1936-45, se pasa a sólo 3.390 en el decenio 1946-55.

Empecemos por algo evidente: los Ozores Saavedra no deciden instalar bateas a causa de la escasez de sardina, que en 1946 todavía no constituía un problema. La orientación de *Viveros del Rial* hacia el mejillón fue más bien consecuencia, como comprobaremos a continuación, de las dificultades por las que atravesaba la actividad principal de la empresa: el cultivo de ostras. Veamos, pues, cuál fue la trayectoria de las iniciativas marisqueras de nuestros personajes.

Los hermanos Ozores pertenecían a una familia de la nobleza gallega que acumulaba los títulos de marqués de Aranda –con *Grandeza de España*–, marqués de Guimarei, Señor de la Casa de Rubianes, o marqués de Villagarcía, y con residencia principal en el Pazo del Rial, a la orilla de la ensenada del mismo nombre, próxima a Vilagarcía. Data de 1927 la primera noticia de su interés por el cultivo de moluscos, año en el que el padre de ambos había recibido una concesión de aprovechamiento en dicha ensenada para el cultivo de almejas, concesión revocada en 1931, bajo la República, y otra vez repuesta en 1939.

En 1944 se constituye *Viveros del Rial SL* con un capital inicial de 2,5 millones de pesetas. Sus socios fundadores principales fueron los ya citados hermanos, Gonzalo –que suscribió el 27,6 %- y Alfonso –el 29 %-; y Pedro Barrié de la Maza –presidente del *Banco Pastor* e impulsor de *FENOSA* y *ASTANO*- en representación de su empresa *Industrias Gallegas SA*, que suscribió el 22,4 %. El restante 21 % quedó repartido entre diversos parientes y amigos de los Ozores.

Los avatares de la empresa en su etapa inicial nos son conocidos por sus cuentas de los ejercicios 1944-49 y por los trabajos publicados en *Industrias Pesqueras* por el citado Manuel Sánchez. Este biólogo había sido enviado a Francia en 1935 a estudiar los sistemas de cultivo de ostras empleados en Arcachon, y a su retorno había logrado el apoyo de la Diputación coruñesa para realizar ensayos de cultivo de moluscos en la ría de Pasaxe. Después de la guerra actuó como asesor de Ozores y consiguió, según su propia versión, resultados alentadores en la captación de semilla de ostra por medio de colectores, fase crucial de la actividad ostricultora. Experimentaron también con *bouchots* [estacas] y empalizadas para el cultivo del mejillón, como puede apreciarse en la fotografía publicada por Durán et al. (1990: 11). Pero que la ostra, reina de los moluscos, era el objetivo primordial lo atestiguan tanto las cuentas como los anuncios que la empresa publicó durante años en *Industrias Pesqueras* y que recalcan “*Especialistas en ostras de cultivo*”.

Las dificultades de *Viveros del Rial* no tardaron en llegar y las pérdidas en la actividad ostricultora se acumularon rápidamente ¹⁰. Manuel Sánchez atribuyó las causas del fracaso a que la empresa “(...) *no podía competir en precios con los que se limitaban a rastrear las ostras en los bancos naturales y venderlas a los exportadores; cuando la citada empresa cultivó la ostra estaban en pleno rendimiento [los bancos naturales*

¹⁰ Tal como se comprueba en las cuentas presentadas por la empresa para los ejercicios 1944/45 a 1949/50. Archivo Histórico Provincial de Pontevedra, caja G.1853.

de] *San Simón y Rianxo y la competencia era imposible*”¹¹. Por el contrario, Buenaventura Andreu, primer director del *Instituto de Investigaciones Marinas* de Vigo –creado en 1951- y que también había sido enviado a estudiar las explotaciones ostrícolas francesas en 1953, no dudó en atribuir la debacle a los errados métodos de Sánchez (IP 1955, nº 673-74, p.30). Fuese como fuese, el caso es que *Viveros del Rial* se vio forzada a experimentar con el sistema mediterráneo de cultivo del mejillón en bateas, abriendo los ojos a lo que con el tiempo acabaría siendo una legión de imitadores. Ser el primero, sin embargo, no sirvió de gran cosa, y *Viveros del Rial* transfirió sus activos en 1956 a *Conservas Pompeán*, que a su vez cesó sus actividades en 1962.

Podemos matizar todavía más la ‘tesis del origen conservero’ de la mitilicultura gallega si extendemos el análisis al conjunto del período 1946-57, un período en el que el abanico de concesionarios se hizo más amplio, como es lógico, pero en el que sigue apreciándose el peso de los conserveros. Fueron cerca de 250 personas las que recibieron casi 1.110 concesiones, y con 5 o más encontramos a 70 personas –que obtuvieron 672 concesiones, más del 60 % del total- de las que 20 tenían fábrica de conserva en este período y consiguieron 265 autorizaciones. Si añadimos otros 8 conserveros a los que se asignaron 19 concesiones más, tenemos un grupo que constituyó, en definitiva, en torno al 11 % de los peticionarios y recibió el 26 % de las autorizaciones. Un grupo, pues, de 28 ‘conserveros-mejilloneros’ que constituían en torno al 16 % de los 175 empresarios de la conserva que, por término medio, se mantuvieron activos en Galicia durante estos años¹². Sólo cuatro de ellos tenían sus fábricas en las rías de Vigo y Pontevedra (que contaban con 61 empresas): *Fernández Cervera e Hijos SL* (Cangas, 7 concesiones), *José R. Curbera SA* (Vigo, 4), Vicente López (Poio, 4), y *Mejillonera Vigués SA* (Vigo, 37). Las más importantes conserveras de la provincia de Pontevedra, según la relación elaborada por el Sindicato Provincial de Pesca en 1961, quedaron al margen¹³.

Está claro, entonces, que fueron muchos los conserveros que o bien no confiaban en resolver el problema de la falta de sardina instalando bateas, o bien no disponían de la financiación necesaria, o bien, simplemente, esperaron año tras año a que la sardina retornase a las rías. Los que tenían fábricas fuera de Galicia concentraron allí su actividad, y otros conserveros se instalaron *ex profeso* durante estos años en el litoral mediterráneo, donde sí abundaba el cupleido. También, por último, una serie de

¹¹ IP 1956, nº 676, p.11. Una tesis compartida por Cabañas (1956: 53), que atribuía el fracaso, entre otras razones, a la “*abundancia del producto natural, por lo cual su explotación dejaba márgenes comerciales satisfactorios a los exportadores, quienes se limitaban, todo lo más, a la acotación de depósitos para el más cómodo comercio del producto; es la misma razón por la que tampoco en Francia, y en todos los países en general, no comenzó a cultivarse la ostra hasta después de haberse agotado, a pesar de las medidas protectoras, los yacimientos naturales*”. Y doce años más tarde por el propio Andreu (1968: 318), cuando destacaba que la “*ostricultura en bateas flotantes va teniendo más importancia cada año, a causa de la baja producción de ostras nativas de los bancos naturales*”, que habían sido esquilados en los años 1950.

¹² Manejo aquí la base de datos elaborada para el trabajo de Carmona; Fernández González (2001).

¹³ Se trata de la relación elaborada por el Sindicato Provincial de Pesca en 1961 para actualizar los coeficientes de distribución de materias primas al sector: entre las 10 con mayor cupo (casi el 39 % del total, y todas de la ría de Vigo) sólo figura *J. R. Curbera*, y entre las 10 siguientes (que suman otro 15 % del cupo, y de ellas 8 en la ría viguesa), sólo encontramos la de Cervera y la de Peña (A.H.P.Pontevedra, Sindicato Provincial de Pesca, archivo 73).

fabricantes optaron por el más difícil todavía: adquirir la materia prima en el Levante y transportarla en camiones hasta Galicia ¹⁴.

No estamos, en definitiva, ante un movimiento masivo de conserveros desesperados que se lanzan a la mitilicultura para sostener la actividad de sus fábricas. Sino ante un grupo de los mismos, en su mayor parte de la ría de Arousa, que fuese para suplir a la huidiza sardina o fuese para involucrarse en un negocio nuevo, tomaron la iniciativa y contribuyeron decisivamente a marcar el camino. Junto a ellos, entre los 250 concesionarios del período 1946-57 que he podido identificar, figuran personas vinculadas a la cría y la comercialización de marisco; algunos armadores, salazoneros o carpinteros de ribera; varios propietarios de aserraderos; profesionales liberales, agentes comerciales y comerciantes; o algún contratista de obras. Y entre los no identificados, lo más probable es que se tratase de familias de las poblaciones costeras cuya principal ocupación había venido siendo la pesca y el trabajo en las fábricas de conservas, dos actividades que pasaban por sus peores momentos en estos años iniciales de la mitilicultura.

Muy pocos pioneros tenían su residencia fuera del litoral galaico o fuera de Galicia. La excepción más significativa es la de Arturo Cruz Burguete, valenciano, propietario de bateas en los años 1930 y que en 1942 cuando la Sociedad ‘Unión Mejillonera’ recibió “*la concesión única para los viveros flotantes del puerto de Valencia*” figuraba como ‘Delegado Asesor’ de la misma. A él y al barcelonés Francisco Altés, que obtienen sus primeras concesiones en Galicia en 1952-53, debía aludir Veiga (1958: 532) cuando señalaba la presencia entre los ‘bateeiros’ de la ría de Vigo de “*algunos asentadores de mejillón de Levante [que] se decidieron a convertirse en cultivadores para conseguir la mercancía objeto de su comercio en mejores condiciones*”. Son, junto a Vicente Peralta, con residencia en Tarragona, y que publicó anuncios en las páginas de *Industrias Pesqueras* en 1949-50 como “*Ex Presidente de la Unión Mejillonera de Barcelona. Especialista en el montaje y dirección de viveros flotantes de mejillones*”, los únicos personajes de las costas mediterráneas de los que podemos atestiguar su interés o participación en el desarrollo inicial del sector en Galicia.

No es fácil precisar cuantitativamente los resultados de esta fase inicial de la mitilicultura gallega. Las cifras sobre el número de bateas efectivamente instaladas y la producción obtenida presentan serias lagunas o son contradictorias. Por un lado, las estadísticas oficiales no ayudan gran cosa, por inexistentes o por deficientes. El *Anuario Estadístico de España* no recoge la producción de mejillón de viveros hasta 1960, y tampoco son de utilidad las *Estadísticas de Pesca* españolas porque al igual que las estadísticas de la FAO, que se basan en ellas, incorporan por primera vez la producción en bateas en 1962. Y por otro, los cálculos publicados por distintas personas relacionadas con el mundo de la pesca y el marisqueo o por estudios posteriores sobre el sector presentan también considerables

¹⁴ Algunas fábricas de conservas gallegas “(...) vienen recibiendo sardinas de África descargadas en Málaga, o del Mediterráneo descargadas en Vinaroz o en Castellón, atravesando en camiones bastante más de mil kilómetros”, en *Industria Conservera*, 1953, nº 173, p.289.

discrepancias. Todos se basan en estimar el número de bateas, imputar un número de cuerdas a cada una de ellas y suponer que de cada cuerda se obtenía cierta cantidad de mejillón. Nada sabemos sobre las ventas reales, porque gran parte del mejillón comercializado no pasaba por lonja ¹⁵.

Ni siquiera sobre las bateas instaladas hay datos fiables. Las cifras recogidas en los artículos publicados en *Industrias Pesqueras* no concuerdan, y en algunos casos el informante llega a confundir concesiones con bateas existentes. Las más útiles y concluyentes deberían ser las publicadas por Felipe Porta (1984), en las que se recogen el número y la superficie de las bateas gallegas entre 1946 y 1983 con datos obtenidos “*de los Libros de Asiento de las Comandancias Militares de Marina y de los archivos de la Dirección General de Marisqueo y Cultivos Marinos de la Xunta de Galicia*”. Pero, aparte de que no ofrezcan datos de algunos polígonos, son cifras que parecen infravalorar la dimensión real del sector si las comparamos con fuentes alternativas. Resulta, así, que mientras este autor cifraba entre 400 y 500 las bateas existentes en 1960, Andreu (1976) ofrecía cifras cercanas a las 1100.

Los factores que impulsaron al sector, tanto en su fase pionera como en la explosiva de los años sesenta y setenta, son, por el contrario, más fácilmente identificables. Consideremos en primer lugar los ‘factores de demanda’. El mejillón contaba con dos fuentes de demanda bien diferenciadas, como ya vimos: un mercado para fresco, concentrado en las poblaciones del litoral mediterráneo que se habían habituado a su consumo desde principios de siglo, y que tenía su epicentro en Barcelona; y la demanda alternativa de la industria conservera, de gran peso en Galicia.

En los años 1950, con un pie en la depresión económica de posguerra y el otro avanzando tímidamente hacia los ‘felices sesenta’, el mejillón gallego fue incorporándose a la dieta de los levantinos –la demanda ‘paellera’– porque por precio y disponibilidad constituía una mejor alternativa que otros alimentos proteínicos como la carne o los huevos, que seguían siendo casi artículo de lujo para muchas familias. Y también, claro, porque la oferta local mediterránea, pese a contar con la ventaja de su cercanía a los centros de consumo, era insuficiente. La mejora del poder adquisitivo de los sesenta, el crecimiento del turismo y la introducción del mejillón en otros mercados urbanos de la península contribuirían más tarde a ampliar todavía más el mercado en fresco del mismo.

En cuanto a la demanda de las conserveras, no cabe duda de que la ‘crisis sardinera’ de 1946-56 forzó a los empresarios al enlatado de otras especies, pero también hay que tener en cuenta que esta vía tardó en coger impulso por la sencilla razón de que la disponibilidad de hojalata y aceite se mantuvo bajo mínimos hasta los sesenta, justo cuando el retorno de la sardina dejó de hacer tan necesario el recurso al mejillón, y porque otros moluscos como la almeja y el berberecho también fueron muy empleados por los conserveros. De todos modos, el surgimiento de una oferta de mejillón cultivado y

¹⁵ Una carencia mencionada en los comentarios a las *Estadísticas de Pesca* que reproducía *Industrias Pesqueras* y lamentada asimismo por el estudio sobre el sector promovido por *SOMEGA* (Porto 1975: 79): “*Dado el poco grado de fiabilidad de las estadísticas oficiales respecto a las cantidades extraídas de mejillón, procedente de parques y viveros, pues una buena parte del mismo, por efectuarse su venta fuera de las lonjas de contratación, escapa a todo control estadístico (...)*”.

ya no sólo de roca, fue en sí mismo y con independencia de la falta de sardina, un factor que facilitó su elaboración en conserva porque, tal como señalaba Cabañas (1956: 51-52), el mejillón de roca:

“había empezado a escasear extraordinariamente, de tal modo que su recolección era ardua tarea, pues sólo podía encontrarse abundante en parajes cada vez de más difícil acceso; los conserveros que querían dedicarse a este producto tenían que estar dispuestos a recibir partidas escasas, insuficientes para un económico rendimiento de las fábricas, de calidades muy distintas, a veces francamente malas, lo que repercutía en la desigualdad y baja calidad del producto elaborado; (...). Todo ello determinaba que la cantidad de conserva fabricada fuese pequeña. (...) Por el contrario, el mejillón es actualmente abundante y de mucha mejor calidad; el aumento de su producción puede ser aún mayor, con el consiguiente descenso de su precio que lo convierta en producto popular de extenso consumo.”

Desde el lado de la oferta, no cabe duda de que la expansión y la dimensión alcanzada por el sector en Galicia fueron propiciadas por una combinación especialmente favorable de recursos naturales apropiados –las rías atlánticas- y una forma de cultivo relativamente sencilla y superior en rendimiento a las empleadas por franceses –en estacas- u holandeses –en viveros de playa-; por la disponibilidad local de todos los materiales necesarios para fabricar y explotar las bateas; por la existencia de una mano de obra con escasas oportunidades alternativas de empleo; y por la ausencia de trabas por parte de la administración.

La aptitud de las rías gallegas de la vertiente atlántica para el cultivo del mejillón en batea fue seguramente el factor que concedió una ventaja decisiva frente a ubicaciones alternativas como la ya clásica del litoral mediterráneo o las costas cantábricas. Los ‘bateeiros’ del Mediterráneo disponían de *know-how* y de la cercanía a los principales centros de consumo en fresco –aunque no a las fábricas de conservas-, pero necesitaban traer semilla foránea, las aguas no eran tan ricas en nutrientes, y los emplazamientos posibles para los viveros flotantes eran limitados. Y, por otro lado, los esfuerzos que desde los años 1950 se realizaron en el Cantábrico acabaron revelándose infructuosos. Sirvent, por ejemplo, recibió en 1951 cuatro concesiones para la ría de Avilés. Otros pioneros hicieron lo propio en diversas ensenadas de Cantabria o Vizcaya, como Galo Florentino Álvarez (1948, en Zumaya), José I. Aniel (1951, en el Abra de Bilbao), o José M^a López Tapia (1952, en Castro Urdiales).

El principal problema de la opción cantábrica estribaba en que, pese a la disponibilidad de ‘mejilla’, eran pocos los emplazamientos adecuados, bien porque carecían de protección frente a los temporales –que afectaban al propio vivero o hacían que el mejillón se desprendiese de las cuerdas- o bien porque se ubicaban en zonas urbanizadas o industrializadas cuyas aguas fueron perdiendo calidad. La costa cantábrica tampoco tenía ventajas especiales de acceso a los centros de demanda –para fresco o para conserva-, y desde luego a partir de cierto momento la competencia de la creciente producción gallega le puso la puntilla. Que estas iniciativas no dieron el fruto deseado lo atestigua el *Catálogo de Pesca* de 1969 que no registra batea alguna en estas provincias septentrionales.

Las rías atlánticas gallegas, por el contrario, se revelaron muy apropiadas porque la abundancia de nutrientes y la relativa protección frente a los temporales permitían elevados ritmos de crecimiento del molusco y minimizaban el riesgo de desastres, totales o parciales, derivados de las inclemencias meteorológicas. La producción de fitoplancton –de las más altas del mundo- en combinación con los nutrientes arrastrados por los ríos que en ellas desembocan, hacen de las rías un medio idóneo para la alimentación de los moluscos. A esto hay que añadir su idoneidad para el cultivo a flote, un sistema que ofrece dos importantes ventajas frente al francés de estacas o al holandés de fondo: las cuerdas permanecen sumergidas las 24 horas del día y a cierta distancia del fondo marino, con lo que el mejillón se alimenta permanentemente y queda fuera del alcance de depredadores como las estrellas de mar, muy aficionadas al bivalvo.

No fue, en todo caso, un camino de rosas la adaptación y mejora de la producción en bateas y su conversión en un negocio rentable en las primeras etapas. Hay hechos indiscutibles que explican el auge, como ha quedado señalado. Es sabido que en estos años fueron numerosos los sectores cuya actividad se vio trabada por la falta de inputs esenciales típica de la “larga posguerra”, fuese porque la producción interior de los mismos era escasa y/o deficiente o porque era difícil o imposible importarlos. Para los conserveros el problema era la escasez de hojalata o de aceite. Para los empresarios pesqueros la de combustible, hielo, o repuestos. Y así sucesivamente. Los mejilloneros no tuvieron este problema: madera, cuerdas, embarcaciones o ‘mejilla’ estaban al alcance de cualquiera y en gran medida, además, sin tener que salir de las rías. Otro tanto cabe decir de la mano de obra. La crisis sardinera y los momentos bajos que atravesaba el sector conservero habían dejado sin ocupación a marineros y trabajadoras de la conserva; y las familias dedicadas a la agricultura también disponían de tiempo para echar una mano en las labores del cultivo del mejillón, muy intensivo en trabajo en este período.

Lo mismo cabe decir respecto a la actitud de la administración, que no apreció ningún inconveniente en que se instalasen viveros flotantes ni puso trabas a la recolección de ‘mejilla’. La instalación de viveros de cultivo había venido estando regulada por una R.O. de 1930, y en 1953 (Orden de 16-XII, BOE nº 356) se modificaron las normas de otorgamiento de concesiones de viveros flotantes de mariscos y se establecieron unos requisitos mínimos a los solicitantes. No tuvo, por consiguiente, la mitilicultura especiales obstáculos administrativos para desarrollarse. También es cierto, sin embargo, que durante varias décadas el sector careció de cualquier apoyo financiero o tecnológico estatal, del que sí disfrutaron la construcción naval o, desde los 1980, otras ramas de la acuicultura española. O como ocurrió en otros países. La mitilicultura chilena, por ejemplo, estuvo desde sus inicios y durante años en manos de empresas estatales que soportaron los costes del pionero (IP 1974, nº 1140, p.5). En Nueva Zelanda, los inicios de la mitilicultura se basaron en el “Spanish Raft System” y:

“Durante los 1970 la industria se extendió rápidamente en ‘Marlborough Sounds’. En 1972, el ‘New Zealand Fishing Industry Board’ inició un programa de I+D de 9 años sobre cultivo del mejillón. El resultado del mismo fue la introducción del sistema japonés de ‘longline’ que no tardó en convertirse en el predominante. Un sistema que reducía tanto los impactos visuales como sobre la navegación de las instalaciones de cultivo, era más eficiente, y facilitó una creciente mecanización. El programa también fijó procedimientos para predecir el período de obtención de ‘mejilla’ asegurando un suministro regular y fiable de la misma para la nueva industria.” (Seager 2003: 13)

Y otro tanto en el caso noruego, cuyo gobierno “*ha desempeñado un papel muy importante en la financiación del sector de la acuicultura a través del ‘Regional Development Fund’*”, según Bjorndal (1990: 10).

Facilidades, pues, pero también por supuesto dificultades, dificultades que surgieron en dos frentes: la técnica de cultivo y la comercialización del producto. En cuanto a lo primero, el procedimiento de ensayo-error fue el único empleado durante bastante tiempo, a diferencia, como acabamos de ver, de lo sucedido en Nueva Zelanda. Las decisiones a tomar eran múltiples. ¿Cuáles eran los emplazamientos en los que el mejillón crecía con mayor rapidez?; ¿dónde eran menores los peligros de hundimiento de la batea o de fuertes desprendimientos?; ¿cuántas cuerdas por batea, a qué distancia entre ellas, qué longitud debían tener?; ¿cuerdas o varas de madera?; ¿engordar mejilla de roca o captar mejilla con cuerdas?; ¿uno, dos o más flotadores, y de madera o de hierro? ¹⁶.

Fue un proceso de innovación a pequeños pasos basado en el empirismo que podemos ilustrar con algunos casos significativos de caminos equivocados o notorios fracasos. Siguiendo un orden cronológico, nos topamos con Manuel Sánchez (IP 1948, nº 519, p. 12) y su propuesta de recoger las larvas de mejillón en pinos clavados en las playas, sistema que nunca llegó a ser empleado. Veiga (1958: 527), por su parte, señalaba que debido “*al encarecimiento del esparto, algunos viveros están haciendo ensayos para sustituir las cuerdas por varas de eucalipto o viguetas de pino articuladas, de igual longitud que las mismas que cuelgan del emparrillado (...)*”, una sustitución que tampoco llegó a efectuarse. El propio Valentín Paz Andrade, reconocido experto en temas pesqueros –director de la revista *Industrias Pesqueras* entre 1942 y 1987 y uno de los impulsores de *PESCANOVA-*, seguía albergando dudas trece años después de la *M1* sobre cuál debería ser el sistema de cultivo idóneo:

“Los temporales de noviembre y diciembre [de 1958] han originado grandes destrozos en la industria mejillonera de Galicia. (...) [la ría] de Arosa ha resultado especialmente castigada. Los daños han sido generales en cuanto a pérdida de cuerdas cuajadas de cría en plena fase de engorde del molusco, pero en muchos casos han producido la destrucción o el hundimiento del artefacto completo. (...) Hace falta pensar en si el sistema de viveros flotantes es el adecuado para este tipo de producción, y si no valdría la pena estudiar su transformación en instalaciones fijas. No tenemos elementos de juicio para optar por una u otra solución, pero parece innegable que la adopción del vivero se ha hecho rutinariamente, a imagen y semejanza de los que desde muchos años antes funcionaban en la bahía de Barcelona, donde la exposición a los temporales es mucho menor que en la costa atlántica.” (IP 1959, nº 784, p.431)

¹⁶ Sobre las técnicas de cultivo del mejillón, véanse Porta; Pardellas; Arnáiz (1987) y Pérez Corbacho; Labarta (2004).

Otro ejemplo sobre los esfuerzos por mejorar las características de las bateas que mostró cuál no era el camino:

“La fragilidad de las primeras bateas ocasionaba cuantiosas pérdidas al llegar los inviernos, con el hundimiento de un mayor o menor número de ellas, dependiendo de las agresiones meteorológicas. Tras la construcción de los primeros flotadores metálicos, la tentación no se hizo esperar: construir una gran batea totalmente metálica podría ser la solución. Así en 1964, y por iniciativa de D. Guillermo Poyán Vega, se bota la gran batea [de hierro] que pretendía desafiar los temporales más duros que penetrasen en la ría de Arosa. El resultado de tal osadía fue el fracaso, ya que el comportamiento agresivo de la estructura rígida al oleaje se transmitía a las cuerdas de cultivo, produciéndose enormes pérdidas por desprendimiento de mejillón, a la vez que se veían afectadas prematuramente por la oxidación.” (Durán et al. 1990: 16).

Y uno más, de principios de los 1970, cuando los neozelandeses se inician en el cultivo flotante del bivalvo:

“uno de los objetivos que quieren alcanzar los industriales neozelandeses es, por ejemplo, evitar tener que sujetar el mejillón a la cuerda por medio de la redecilla, tan apreciada por nosotros; y no por la redecilla en sí, sino por la carestía de la mano de obra que supone su empleo; intentaron lograr que el mejillón se agarrara solito a la cuerda, dejando cuerda y mejillón en una especie de canalón largo con agua de mar, pero resultó que antes se fijaba a las paredes del canalón que a la cuerda. (...)” (Figueras 1973: 185).

No cabe duda, pues, de que la mejora de los procedimientos de cultivo se basó en un constante recurso al ‘ensayo-error’ cuyos resultados se fueron transmitiendo entre los mejilloneros, es decir, de que el ‘efecto demostración’ fue fundamental. Ya Cabañas (1956: 52) insistía en que el cultivo del mejillón “(...) *no se extendió, a pesar de la insistencia con que el Laboratorio Oceanográfico de Vigo lo aconsejaba, hasta que el rendimiento de los primeramente establecidos sirvió de ejemplo que incitó a tantos otros a seguirlo.*”

Si en el ámbito de la producción se fueron dando pasos positivos, no sucedió lo mismo en el otro gran frente, el de la comercialización. Ya en esta etapa inicial, buenos conocedores del sector pesquero como Paz Andrade y otros articulistas de la revista por él dirigida, insistían en que la oferta crecía más rápidamente que la demanda y que ésta estaba manejada por pocas manos. No deja de ser curioso que, en fecha tan temprana como 1955, un editorial de *Industrias Pesqueras* (nº 668, p.5) pudiese llevar por título “*La superproducción mejillonera*”, y que se presentase la situación en los siguientes términos:

“¿Qué hacer, por tanto?. Ésta parece ser que es la pregunta difundida entre los industriales mejilloneros gallegos, y tal vez entre los catalanes, desde que el temor de una caída en su negocio ha comenzado a asaltarles, dada la insuficiencia creciente de la demanda. Un temor que, en verdad, debía experimentarse desde que se ha advertido que mientras la producción de mejillón emparcado aumentaba aceleradamente, el mercado se mantenía estacionario. Si se hubiera previsto lo que era tan presumible, los mismos industriales se habrían unido y organizado, para intentar la prospección de mercados nuevos, para intensificar el consumo, para lograr que su excelente producto tuviera acceso franco a mayor número de mesas.”

En ese mismo año se elogiaba la iniciativa de

“un grupo de productores arosanos de mejillón, [que ha] constituido una central de ventas para evitar oscilaciones injustificadas en la cotización de la mercancía. Esta organización ha comenzado a dar pasos interesantes en su labor. El más positivo ha sido, sin duda, el de adquirir una casilla en el mercado central de la capital catalana, para la venta directa de los mariscos preferidos por aquel público.” (IP 1955, nº 683, p.7).

Para meses después señalar que

“Como es lógico, el incremento de la oferta ha debilitado los precios al mayoreo. El mejillón selecto que producen las cuerdas sumergidas en el fértil plasma de nuestras ensenadas, antes de comenzar la multiplicación de los viveros flotantes se cotizaba en Barcelona a más de 4 pesetas el kilogramo. Ahora apenas rebasa el promedio de 2 pesetas.” (IP 1956, nº 693, p.5).

El diagnóstico era claro: un aluvión de pequeños productores que lanzan al mercado su producto sin la más mínima capacidad para ejercer control sobre la comercialización y los precios, por mucho que instalasen una ‘casilla’ en el mercado barcelonés. Andreu (1958: 44) era más optimista y prefería destacar las posibilidades que se ofrecían:

“Hasta hace muy poco el mercado del mejillón se reducía, casi exclusivamente, a las regiones de Cataluña y Levante. La saturación de un área de consumo tan limitada constituía la principal preocupación de los cultivadores. Sin embargo, a pesar de la acusada inercia para introducirlo en los mercados del interior, su demanda aumentó en el año último en casi un 20 %. La espléndida calidad del mejillón en conserva es quizás el mejor estímulo, cada vez mayor, de este molusco entre los consumidores españoles.”.

En los años 1960 y 1970, la irrupción de los depuradores de moluscos como nuevos intermediarios entre productores y consumidores y los esfuerzos de integración empresarial de algunos propietarios de bateas no alterarían sustancialmente este estado de cosas.

1.3. Crecimiento rápido (1960-1976).

Sea cual sea la variable considerada, no cabe duda de que entre finales de los cincuenta y mediados de los setenta, el sector mejillonero gallego experimentó un crecimiento considerable que convirtió a España en el primer productor mundial en 1970. El número de concesiones otorgadas se disparó, de modo que si hasta 1959 contabilizamos en torno a 2.000, entre 1960 y 1976 se otorgaron otras 5.600; aunque en muchos casos, por supuesto, y como ya he resaltado, los concesionarios no llegaron a instalar bateas. Volvemos aquí a encontrarnos con el problema de las estadísticas. El número de bateas pasó de 900-1100 en 1959-60 a 3100-3300 en 1976, según las estimaciones, es decir, creció a

una tasa media anual entre el 6,7 y el 7,8 %¹⁷. Y la producción pasó de 51.000-61.500 Tm en 1959-60, a 175.500-192.000 en 1975-76, lo que supone tasas de crecimiento medio anual entre 7,2 y 8,1 %. Según las cifras de la FAO para la producción española de mejillón de acuicultura el aumento habría sido de un 8,76 % anual (1962-76), mientras que para el período 1960-76 las correspondientes a Francia y Holanda fueron del 4,96 % y del 1,26 %, respectivamente. La producción por batea, según los distintos cálculos, no experimentó un crecimiento similar, oscilando entre 56 y 60 Tm¹⁸, lo que nos da a entender que, efectivamente, el crecimiento de la producción fue de carácter extensivo.

En cualquier caso, y a la espera de que la maraña estadística sea clarificada, no cabe duda de que uno de los fenómenos más llamativos de este período y revelador de la ‘explosividad’ del crecimiento fue la ingente cantidad de concesiones de fondeo solicitadas y otorgadas. Una avalancha de concesiones que tiene su momento culminante en 1964, año en el que se otorgan nada menos que 1.500. Si le sumamos las 570 de 1965, nos encontramos con que en sólo dos años se otorgaron tantas concesiones como en todo el período 1946-59.

¿Cómo se explica esta especie de ‘fiebre del oro’?; ¿era tan elevada la rentabilidad esperada de una batea como para atraer a tanto inversor?. Si atendemos a los observadores del sector, no parece probable que fuesen tanto las expectativas de rentabilidad de la actividad mitilicultora como la esperanza de revender unas concesiones que la propia regulación legislativa había hecho tan fácil conseguir. Estaríamos, pues, ante una especie de burbuja especulativa que no tardaría mucho en reventar.

En primer lugar, por decreto de 30-11-1961 se aprobaba una “*nueva reglamentación para la explotación de viveros de cultivo, situados en la Zona Marítima*” justificada por el “*extraordinario desarrollo adquirido por los viveros de crustáceos y moluscos situados en la zona marítima y la conveniencia de revisar las disposiciones que actualmente rigen su concesión*”. Esta norma definía el marco jurídico en el que se habría de desarrollar el sector y fijaba, entre otros aspectos, que las concesiones podrían renovarse cada 10 años y que una de las causas de su caducidad era la demora superior a 2 años en la puesta en explotación del vivero.

Con posterioridad, a lo largo de 1963, el Ministerio de Comercio –competente en estos asuntos- afrontó por fin la ordenación espacial de los puntos de fondeo de los viveros flotantes para el cultivo de moluscos, diseñando un conjunto de polígonos que fijaban las “*zonas del litoral aptas para el cultivo de moluscos (...) de acuerdo con sus condiciones biológicas y su salubridad*”. Una oferta que no pudo sino deslumbrar a los aspirantes a instalar bateas o a hacer negocio con las concesiones: se fijaron nada más

¹⁷ Según Andreu (1976) –citado en Durán et al. (1980: 50)- pasan de 909 en 1959 a 3200 en 1976; las cifras de Martínez-Cáceres; Figueras (1997: 169) son 1099 bateas en 1960 y 3095 en 1976.

¹⁸ Andreu (ibid.) estimaba un rendimiento por batea muy similar en 1960 y 1975, entre 55 y 56 Tm. Durán et al. (1980: 51) calculaban 56 Tm para 1961 y 60 para 1976.

y nada menos que 4.750 posiciones susceptibles de ser ocupadas por viveros flotantes en las rías gallegas ¹⁹.

No es de extrañar, por tanto, que los peticionarios tendiesen a solicitar “a lo grande”. Un caso extremo de esta euforia lo tenemos en Agapito Trigo Menlle, del que únicamente sabemos, a través del BOE, que en 1963 adquirió dos bateas a otro concesionario y que en 1967 fue autorizado a ocupar una parcela en la zona marítimo-terrestre para “*la construcción de un galpón para pertrechos de pesca*”, lo que lleva a pensar que se trataba de un simple ‘bateiro’. Pues bien, en 1965 este personaje recibió autorización para instalar 73 viveros de cultivo de mejillón en varios polígonos del distrito del Caramiñal (BOE n° 149, p.8912). Si consideramos que, según la cifra reseñada por Paz Andrade en 1960, la inversión necesaria para la construcción y habilitación de una batea “*se acerca a las 250.000 pesetas, cuando no pasa*” (IP n° 808, p.453), y que Durán et al. (1990: 20) cifraban ese coste en medio millón para 1966, cabe deducir que Agapito Trigo no era más que un testaferro que puso la firma para que otros instalasen bateas o para que hiciesen negocio con las concesiones. Dicho de otro modo, la fiebre fue propiciada porque el coste de solicitar una concesión era mínimo, porque las autoridades no tuvieron en cuenta si el peticionario estaba en condiciones de efectuar la instalación del vivero, y porque la cláusula de caducidad de los dos años debió ser, en la práctica, papel mojado.

Ahora bien, con independencia de que muchas de las peticiones tuviesen este carácter especulativo, lo cierto es que el número de bateas y la producción mejillonera creció a ritmos elevados, superiores en promedio anual acumulativo al 8 % durante este período, como vimos. Y todo pese a que, según se había venido destacando en las páginas de *Industrias Pesqueras* desde mediados de los cincuenta, el mercado mejillonero se estaba comportando como un oligopolio de demanda que mantenía los precios estancados mientras aumentaban los costes de producción. ¿Por qué, pues, este rápido crecimiento de la mitilicultura?

1.3.1. Las causas de la expansión.

Una vez que la experiencia acumulada en los años pioneros y siguientes había dejado claro que se podía vivir del cultivo del mejillón, que el espacio marítimo para instalar bateas era amplio, y que no se tardaba mucho en adquirir la pericia necesaria para cerrar el ciclo roca-cuerda-mercado, fueron cada vez más los que se animaron a involucrarse en la mitilicultura.

Gracias, por supuesto, a un mercado interior en expansión y con mayor hábito de consumo del mejillón que, con diferencia, seguía siendo el molusco con mejor relación calidad-precio, y a una creciente demanda del sector conservero impulsada por el aumento del poder adquisitivo de la población y favorecida, además, por la mayor disponibilidad de sus inputs indispensables. Y gracias

¹⁹ Órdenes del Ministerio de Comercio de 16 de enero (893 puntos de fondeo), 17 de julio (815), 5 de septiembre (1540), y 27 de noviembre (1502).

asimismo al crecimiento económico acelerado en los principales países consumidores de mejillón (Francia, Italia, Alemania) que, pese a la distancia y a los derechos arancelarios, empezaban a absorber cantidades crecientes del molusco, tanto en fresco como en conserva.

El empujón de la demanda no impidió, sin embargo, que el precio pagado a los productores se estancase o creciese menos que el nivel general de precios. Los cálculos realizados por Porto (1975: 86) muestran que el precio medio anual fue de 3,25 Ptas./kg. en el trienio 1962-64 y de 3,62 en 1970-72. De ‘precio envilecido’ llegaban a hablar los comentaristas, y volvían a salir las denuncias de que el ‘oligopolio de demanda’ imponía su ley. Es fácil imaginarse cuál sería el comportamiento de los demandantes a la hora de negociar el precio: conserveros y comercializadores (depuradoras, a partir de cierto momento) residían a pie de ría, buena parte de ellos eran propietarios de bateas y, en definitiva, no sólo tenían información de primera mano sobre la cosecha de cada año sino que sabían perfectamente y con sólo ojear el BOE que más y más bateas eran autorizadas. Con estas expectativas, con unos ritmos de crecimiento de la oferta efectiva elevados y con una mayor disponibilidad de productos sustitutivos del mejillón –carne, pescado, etc.-, resultaría extraño que el precio sufriese tensiones al alza.

Pero aunque el estancamiento del precio pudiese haber recortado la rentabilidad del cultivo del mejillón, está claro que no tuvo tal entidad como para disuadir al creciente número de familias de las localidades costeras que se introdujeron en la mitilicultura. Hay que tener en cuenta que se trataba de una actividad compatible con otras formas de obtención de ingresos por parte del núcleo familiar. Atender una batea podía compaginarse con otras actividades, todas con marcado carácter estacional, como las labores agrarias, las tareas domésticas, el marisqueo de playa, la pesca de bajura, o el trabajo en las fábricas de conservas. No sólo, pues, se diversificaban las fuentes de ingresos sino que al mismo tiempo se realizaba un mejor aprovechamiento de la fuerza de trabajo familiar, al reducir los períodos de desocupación de la misma. Otras alternativas de trabajo de la época como la emigración, la pesca de altura o la marina mercante no ofrecían esta ventaja, y en el caso de las dos últimas comportaban riesgos superiores por accidentes o naufragios.

Esta condición de “explotaciones familiares” cuyos ingresos procedían sólo en parte del cultivo de mejillón les permitía superar las coyunturas críticas por medio de la ‘retirada temporal’ de la actividad, tal como sucedió cuando la ‘marea roja’ de otoño de 1976 provocó una caída en picado de las ventas y *“muchos bateeros abandonaron temporalmente la producción en espera de mejores tiempos, y otros simplemente colocaron ese año menos cría de lo normal (lo que reducía los costes y también las pérdidas en caso de otra crisis).”* (Porta; Pardellas; Arnáiz 1987: 99).

Hay que considerar, en segundo lugar, que según los cálculos efectuados por Porto (1975: 189-194), los costes laborales por batea (‘Mano de obra’, ‘Cargas Sociales’, ‘Mutualidades laborales’) rondaban el 75 % del total de los gastos de explotación, lo que se traducía en la superior flexibilidad para afrontar el descenso de sus ingresos de aquellas empresas que podían minimizar dichos costes

laborales eludiendo la contratación de trabajo asalariado y aprovechando al máximo la fuerza de trabajo familiar.

Y conviene señalar, en tercer lugar, que estamos ante un conjunto de pequeñas empresas que con frecuencia mantenían vínculos familiares o de vecindad muy estrechos, con redes de solidaridad que debieron actuar en mayor o menor medida como un ‘colchón de seguridad’ para hacer frente a los momentos críticos.

La explotación familiar se consagra, pues, como el motor del sector en esta etapa. Y si otros grupos sociales, como los conserveros, se retrajeron fue sin duda porque, si en la etapa inicial de la mitilicultura había tenido cierto sentido su entrada para diversificar sus fuentes de materias primas enlatables o para explorar su potencial rentabilidad, el propio crecimiento de la oferta de mejillón, la recuperación de las capturas de sardina y la mayor disponibilidad de atún restaron incentivos a su participación en el negocio en los años 1960. Las crecientemente dudosas expectativas de rentabilizar la inversión habrían hecho el resto.

1.3.2. Canales de comercialización y tímidos procesos de integración empresarial.

Un cambio notorio que acontece en este período es la aparición de las empresas depuradoras de mariscos, que se convierten en participantes cada vez más importantes del proceso de comercialización del mejillón. La depuración no se regula con carácter general hasta el decreto de 14-6-1962 que aprueba el reglamento para “Reconocimiento de la Calidad y Salubridad de los Moluscos”. En su preámbulo se aludía a la necesidad de la norma: “*La producción creciente de estas especies, y en especial de los mejillones, se encuentra frenada por las dificultades con que tropieza para su exportación al extranjero por la falta de un Servicio de Inspección (...) para que los distintos Gobiernos reconozcan el certificado español de salubridad (...)*”. La disposición se aplicaba a los “*moluscos susceptibles de ser consumidos en crudo*”, y exigía que los procedentes de ‘zonas clasificadas como insalubres’ fuesen sometidos a “*depuración previa en estaciones depuradoras o mediante su estabulación en establecimientos situados en zonas salubres, bajo el control y durante el tiempo que fije en cada caso el Instituto Español de Oceanografía.*”

Las primeras depuradoras son instaladas en Galicia, en Cataluña, en el litoral atlántico andaluz (Cádiz y Huelva, donde el cultivo de ostras estaba en ascenso), y en Cantabria, como se aprecia en la Tabla 1. Son varios los autores que recogen la noticia de que la primera fue DEMARSA (*Depuradora de Moluscos SA*), ubicada en Aguiño (Ribeira), autorizada por orden de 16-5-1964. Y es cierto que figura con el nº 1 en la lista oficial de depuradoras, pero también lo es que el año anterior (8-7-1963) el Ministerio de Comercio había autorizado la solicitada por dos mejilloneros catalanes (Juan Durán Camps y Juan Carrasco Fabro) a instalar en la bahía de Roses (Girona). Y lo más chocante es que en febrero de 1963 *Industrias Pesqueras* reproducía un breve reportaje sobre “*La estación depuradora de mejillones de Tarragona*”:

“Ha visitado Tarragona un técnico norteamericano, afecto al Servicio de Sanidad Pública de los EE.UU., que se halla en viaje por el mundo, para estudiar las depuraciones del marisco. Después de su estancia en el Japón y en Francia, ha visitado España, y ha declarado que a la instalación depuradora de mejillones de Tarragona la considera como la más perfecta de cuantas ha visto. (...) No son, ciertamente, mejillones tarraconenses los exportados a los mercados extranjeros, sino mariscos de las rías gallegas que, periódicamente y en los meses propicios, son enviados a Tarragona. (...)” (IP nº 860, p.63).

Fuese cual fuese la primera, el caso es que el número de estaciones depuradoras y su capacidad de depuración crecieron rápidamente entre 1964 y 1975, y que estas empresas se convirtieron, en la práctica, en canal obligado para el envío del mejillón a los mercados de fresco. En la Tabla 1 se aprecia perfectamente que se instalaron casi 30 en esos años –dos inactivas- y que el crecimiento se ralentizó en los años 1980. La cantidad media anual depurada fue de 53.358 Tm en el trienio 1970-72 y 51.637 en 1975-77, entre un 30 y un 40 % de todo el mejillón cosechado ²⁰.

TABLA 1. Depuradoras de moluscos en España, 1963 - c.1985.

Nº	Empresa	Municipio	Tm/ día	Fecha de concesión o de inicio de actividad
1	DEMARSA (Depuradora de Moluscos SA)	Ribeira (CO)	72,2	BOE 1964. Cat-69
2	DEMARISA (Depuradora de Mariscos SA)	Roses (Girona)	27,6	BOE 1963, concesión a Juan Durán Camps y Juan Carrasco Fabro. Transferida a DEMARISA en 1969. Cat-69
3	LOSADA LAGO, Luis	Vilagarcía (PO)	43,9	Cat-69
4	OSTRADA	Puerto de Santa María (Cádiz)	26,2	BOE 1967, concedida a Manuel García de Velasco Pérez y Francisco Pérez López. Cat-69
5	OZORES DE URCOLA, Fernando	Vilagarcía (PO)	33,8	Cat-69
6	LÓPEZ SILVA, Francisco	Boiro (CO)	36,2	BOE 1968. Cat-69
7	ROCAFORT MARTÍNEZ, Manuel	Sanxenxo (PO)	35,3	Cat-69
8	FRANCISCO GÜELL MASDEU	Hondarribia (Guipúzcoa)	--	Cat-69. Inactiva en 1985.
9	DIMEVISA (Distribuidora Mejillonera de Vigo SA)	Baiona (PO)	--	BOE 1968. Cat-69. Inactiva en 1985.
10	DEMARCOsa (Depuradora de Mariscos Coruñesa SA)	Coruña	16,6	c. 1969
11	OSTRIMAR SA	Lepe (Huelva)	17,5	BOE 1969, concedida a Ernesto Chacartegui Goiri y Matías Martín Cruz. Transferida a OSTRIMAR en 1977.
12	DAPORTA LEIRO, Evaristo	Cambados (PO)	22,4	BOE 1969
13	DEGROMOSA (Depuradora Grovense de Moluscos SA)	Grove (PO)	39,2	c. 1969
14	DEMARLOSA (Depuradora de Mariscos de Lorbé SA)	Oleiros (CO)	15,1	c. 1969
15	DEVIMAR SA (Depuradora y Viveros de Mariscos SA)	L'Ampolla (Tarragona)	29,2	BOE 1969
16	INDEMOSA (Industrial Depuradora de Moluscos SA)	Grove (PO)	23,3	c. 1972
17	MARISCOS PIPLA SA	Vilagarcía (PO)	48,8	--
18	MARCELINO ACUNA SA	Vilaboa (PO)	27,7	BOE 1971.
19	BOIROMAR SA	Boiro (CO)	34,6	BOE 1970, concesión inicial a la Cooperativa

²⁰ Las cifras son las siguientes: 1970, 60.769 Tm; 1971 48.329; 1972, 50.977 (Porto 1975: 56). 1975, 50.954 Tm, 1976, 46.968; 1977, 56.988 (Porta; Pardellas 1987: 81).

del Mar Mejilloneras del Chazo.				
20	A.S. PRODUCTORES de Cabo de Cruz	Bueu (PO)	27,9	BOE 1971, concesión inicial a MEJIR SA.
21	BEA ALFONSO, Manuel	Grove (PO)	9,8	BOE 1971
22	ZALDUA ALBERDI, Javier	Comillas (Cantabria)	31,5	BOE 1971
23	MARISCOS ARCADE SL	Moaña (PO)	17,8	BOE 1972
24	DAPORTA LEIRO, José M ^a	Cambados (PO)	13,9	--
26	LÓPEZ SOTO, Ángel	Ribeira (CO)	23,0	BOE 1972, concesión inicial a Antonio Pérez Paz.
27	PESCADOIRO SA	Muros (CO)	18,9	BOE 1973, concesión inicial a Marcultura SA.
28	MARGROSA (Mariscos del Grove SA)	Grove (PO)	15,6	BOE 1975
29	TINAMENOR SA	Val de San Vicente (Cantabria)	18,3	c. 1975
30	VIVEROS BAHÍA DE ROSAS	Roses (Girona)	31,7	BOE 1976, concesión inicial a Juan Durán Camps y Luis Riera Carré.
31	BARLOVENTO SA	Grove (PO)	14,0	BOE 1976, concesión inicial a José Luis Méndez Prieto, uno de sus socios.
32	CALLEJO GARCÍA, Isidoro	Grove (PO)	14,3	BOE 1976
33	MARISCOS CURRÁS SL	Cangas (PO)	29,3	--
34	M. JIMÉNEZ SA	Cambados (PO)	6,7	--
35	DIOS TEIJEIRO, Fernando	Vilagarcía (PO)	2,0	--
36	BLANCO CASAS, Ramón	Poio (PO)	3,7	DOG (Diario Oficial de Galicia) 1983
37	VIDAL SANTOS, Salvador	Sanxenxo (PO)	2,6	DOG 1983
38	FERNÁNDEZ CARBALLA, José Benito	Poio (PO)	5,1	DOG 1983
39	SOUSA ANTON, J.	Sanxenxo (PO)	4,7	DOG 1983
40	VIVEROS SAN ANTON SA	Guetaria (Guipúzcoa)	6,0	--
41	MOLUSCOS ISLA DE AROSA	Illa de Arousa (PO)	35,6	DOG 1983
42	MARISCOS NOROESTE SA	Coruña	3,1	DOG 1984
43	MARISCOS CASTILLO DE SAN FELIPE	Ferrol (CO)	6,0	--
44	FARIÑA REY, Joaquín	Cambados (PO)	1,5	--
45	BOULLOSA VILA, Francisco	Grove (PO)	7,6	DOG 1983

Fuente: elaboración propia a partir de la lista ofrecida por Porta et al. (1987: 80-81).

Notas. El nº se refiere al orden temporal con que fueron inscritas oficialmente, y las nº 8 y 9, permanecían inactivas a mediados de los 1980. La columna Tm/día recoge la capacidad de depuración diaria máxima según las cifras facilitadas por los autores citados. Cat-69 hace referencia a las que figuran en el *Catálogo de Empresas* del Sindicato de la Pesca de 1969.

Entre los que inician esta actividad, se aprecia una tónica común: la gran mayoría eran ya concesionarios de viveros de moluscos y/o comercializadores de mariscos. Casi todos estaban, pues, introducidos en la producción o comercialización de mejillones, ostras o almejas.

Un repaso a la Tabla nos permitirá destacar algunos casos. Nos encontramos con empresarios individuales que ya habían recibido autorizaciones para bateas, parques de cultivo, cetáceas, etc. Entre ellos el de Fernando Ozores, hijo del ‘padre fundador’ de la mitilicultura gallega. Los más importantes industriales del mejillón y del marisco del área de A Coruña son los que fundan sociedades como *DEMARCOsa* (1967, 22 socios y 30 bateas en el *Catálogo de Pesca* de 1969) o *DEMARLOsa* (1968, 5 socios y 13 bateas). ‘Bateiros’ de Boiro y O Grove se unen con el mismo fin, y constituyen

cooperativas o sociedades que explotan depuradoras, como sucede con *DEGROMOSA*, inscrita en 1967 con 50 socios de los que una parte eran titulares, ellos o sus cónyuges, de más de 80 bateas ²¹.

El caso de *DEMARSA*, fundada en 1964, reúne las particularidades de haber sido la primera establecida en Galicia, de no poseer bateas en propiedad y de mantener durante muchos años la primera posición en el sector, incluso a nivel europeo ²². Fue constituida por dos ingenieros vigueses: José Valverde Viñas (que aporta, junto a su esposa, el 90 % del capital) y José L. García Sáenz Díez, socio minoritario. El ‘alma mater’ de la empresa era indudablemente Valverde, quien ya en años anteriores se había introducido en negocios pesquero-marisqueros: en 1960 contaba con un ‘depósito regulador’ de mariscos en una fábrica de salazón de su propiedad en Aguiño (Ribeira), convertido en cetárea en 1966. En la instalación de la depuradora contó con el asesoramiento del *Instituto de Investigaciones Marinas* de Vigo, perteneciente al CSIC, y en especial con el apoyo de B. Andreu (Durán et al. 1990: 158), reconocido especialista en cultivos marinos, y director del mismo desde su fundación hasta 1967 ²³.

No todas las sociedades constituidas en torno al negocio mejillonero lo hicieron después de que la legislación impusiese la obligación de depurar, por supuesto. Las hubo que tuvieron por objeto la explotación de bateas y/o la comercialización del producto. Algunas, como la ya citada *Mejillonera Viguésa SA*, también se concentraron en su elaboración en conservas. Por su carácter pionero y por su infeliz trayectoria debemos mencionar a *Mejillonera Coruñesa SL*, fundada en 1957 por 66 socios en su mayor parte coruñeses. Entre 1957 y 1958 recibió 40 concesiones de bateas; en 1962 fue autorizada a establecer un parque de cultivo de mariscos en Sada de casi 6 Has., otro más en 1965 de 17,7 has, y una depuradora en 1969. Y según el *Catálogo de Pesca* de 1969, contaba con un puesto de venta en Madrid, en la calle Mayor. Los problemas experimentados por esta empresa reflejan muy bien los riesgos a los que estaban expuestos los mejilloneros. Por ejemplo, las pérdidas sufridas por los temporales del

²¹ Los dos mejilloneros antes citados –Juan Carrasco y Juan Durán– están presentes en las tres depuradoras catalanas –ambos en *DEMARISA*, Carrasco en *DEVIMAR*, y Durán en *Viveros Bahía de Rosas*–. El propio Carrasco y algunas de las personas con las que tenía relación en negocios marisqueros (Salustiano Piqueras, Fernando Carreras, o Pedro Pastor) figuran entre los más importantes –por número de empleados– comercializadores de pescados y mariscos de Barcelona, en el mismo *Catálogo* de 1969. Y encontramos también a los valencianos Carabal –con bateas ya antes de la Guerra Civil, y armadores de arrastre en 1969– participando en la empresa *BOIROMAR SA*, constituida en 1975 junto a socios locales de Boiro, a los que se unen en 1978 el propio Durán y su socio en *Viveros Bahía de Rosas*, Luis Riera Carré. Manuel García de Velasco Pérez, por su parte, el pionero andaluz, figura en 1969 como armador de pesca de arrastre, con domicilio en Sanlúcar de Barrameda y 56 empleados.

²² Ya en 1970, mereció un reportaje en *World Fishing* (vol. 19, nº 10: 30-33). En IP (1992, nº 1555, p.27) se aludía a esta primacía: “con una superficie de 6.200 m² y una capacidad diaria para purificar 72.000 Kg. diarios de moluscos, está considerada como la más grande de su género en Europa.”

²³ En 1976 la sociedad pasa a ser controlada por Álvarez *Entrena SA* –propiedad de dos onubenses vinculados al sector, Juan Álvarez Cornejo y Antonio Entrena Cumbreña– hasta 1992, cuando por problemas económicos *DEMARSA* cambia de dueños. La empresa onubense figuraba en el *Directorio de Empresas* de 1972 con actividades de pesca de altura y barcos congeladores (64 empleados) y de transporte de pescado (108), que ampliará en años posteriores faenando en Marruecos o Argentina. *DEMARSA* se convirtió en los 1980 en la principal comercializadora de moluscos de España, habiendo llegado a depurar entre 1980 y 1991 una cifra total de aproximadamente 230.000 Tm de mejillón (IP 1992, nº 1555, p.27).

invierno de 1959-60²⁴. O lo sucedido diez años más tarde, cuando embarranca en las proximidades de la Coruña el buque *Erkowit* con 2.000 bidones de pesticida²⁵.

Otros ejemplos de sociedades constituidas para administrar y gestionar bateas son los de *Promotora Marsinas SA* (Vilagarcía), constituida en torno a 1958 por Francisco Sanmartín Rey, que también se dedicaba a la comercialización. O *Mejilloneras San Cayetano SA*, fundada en 1970 e integrada en 1975 en *Mariscos San Cayetano SA*, controlada por los Alfacame –conserveros de Vigo-, y otros socios vigueses y de Sanxenxo. O *PROINSA (Promotora Industrial Sadense SA)*, que acabará convirtiéndose en la más importante propietaria de bateas de mejillón de España, fundada en 1968 junto con otros socios por Juan Fernández Arévalo, un industrial que tendrá participación en diversos negocios relacionados con la pesca y el marisqueo.

La modalidad cooperativa también fue objeto de ensayo, y así en 1970:

“Los 80 propietarios de bateas de esta ría [de Vigo] han constituido una cooperativa mejillonera, primer paso para llegar a una asociación de carácter regional. En tal sentido se llevan a cabo gestiones con los mejilloneros de la ría de Arosa. La nueva cooperativa dispone de 500 bateas (...) Se espera conseguir una producción global anual de 20.000 Tm de molusco, que se enviará al mercado cocido, congelado y depurado. Se espera igualmente llegar a una necesaria estabilidad de precios, aspecto no logrado anteriormente por la competencia entre los mejilloneros. La cooperativa ha iniciado ya contactos con cadenas comerciales de Italia, Francia, Alemania y Argentina, habituales consumidores del mejillón gallego, para introducirse en el mercado de estos países.” (IP 1970, nº 1038, p.385)

Pero el caso más relevante y revelador del titánico esfuerzo por transformar las condiciones de comercialización fue la creación de *SOMEGA (Sociedad Mejillonera de Galicia SA)* en 1974. Constituida por iniciativa de *SODIGA*²⁶ y de las Cajas de Ahorros gallegas, el objeto social declarado era “*el ejercicio por cuenta propia o ajena de cualquier actividad relacionada con la extracción, cultivo, depuración, conservación, industrialización y comercialización de las especies del mar, y de sus derivados, singularmente del mejillón, (...)*”. Los planteamientos y objetivos de la empresa eran descritos, según noticia publicada al poco tiempo de su constitución, de la siguiente manera:

“Nos informan que los industriales suscribirán unas 20.000 Ptas., como máximo en acciones, conservando la propiedad de las concesiones, pero obligándose a entregar la producción a la

²⁴ Que eran reseñadas por su Presidente en *Industria Conservera* (1960, nº 252, p.152): “(...) los embates del mar lo destruyeron todo, tanto que llegamos a tener daños por más de 10 millones de pesetas. Casi toda nuestra flota, que era muy moderna y de gran capacidad, resultó dañada, y hundida buena parte de ella, y con ello, claro está, nuestra producción desapareció.”

²⁵ Lo que plantea a la empresa la necesidad de solicitar un préstamo al Banco de Crédito Social Pesquero de hasta 18,24 millones de Ptas. “para afrontar la situación que en 16-11-1970 decretaron las autoridades, en orden a suspensión de todas nuestras actividades de cría, desarrollo, depurado y venta de nuestra producción mejillonera, seguida de orden, ya cumplimentada, de destrucción de más de 800 Tm de molusco existentes en nuestros viveros flotantes, y la necesidad de reanudar cuanto antes los trabajos de colocación de cría etc. etc., que requerirán de 15 a 18 meses más hasta contar con artículo para la venta. (...)”. Registro Mercantil de A Coruña, Sección 3ª, libro 1, p.63v.

²⁶ *Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia*, constituida en 1972 por el INI (51 % del capital), las siete cajas de ahorros gallegas (34 %), y tres entidades bancarias: Banco Pastor (6 %), Banco del Noroeste (5 %) y Banco de Bilbao (4 %).

nueva Compañía, que se encargará de comercializarla, a precio naturalmente superior al que hasta ahora se vino pagando por almacenistas y fabricantes. La nueva Compañía se propone tratar y congelar el mejillón de las bateas, tenerlo en cámara y suministrarlo para la venta cotidiana y, especialmente, para suministrar a las fábricas de conservas en las épocas de escasez de otras especies, para mantener su ritmo de producción.” (IP 1974, n° 1127-28, p.67)

Su primer Consejo tuvo como Presidente al coruñés Manuel López-Companioni quien, además de Vocal del Consejo de la Caja de Ahorros de La Coruña y Lugo (1967-76) y presidente de la misma en 1977-80, era un empresario muy vinculado a la mitilicultura y la comercialización de productos pesqueros. Los demás consejeros pertenecían a *SODIGA* y a las restantes cajas (6), y estaban asimismo 6 accionistas del sector mejillonero (3 de la ría de Arousa, y 1 de las de Coruña, Pontevedra y Vigo).

Como puede apreciarse en la Tabla 2, la nueva gran empresa consiguió integrar como accionistas a un nutrido número de ‘bateiros’ y empresarios del sector mejillonero –algunos de los cuales eran socios o dueños de empresas depuradoras - y contó también con la participación de una depuradora –con bateas propias- y de dos firmas productoras-comercializadoras ²⁷.

TABLA 2. Accionistas fundadores de SOMEGA (Sociedad Mejillonera de Galicia SA), 1974.

Empresas	Nº	Capital (miles Ptas.)	% capital
	10	30.985	61,13
SODIGA (a)	1	8.500	16,77
Caja Ahorros Coruña y Lugo	1	5.000	9,86
Caja Ahorros Santiago	1	5.000	9,86
Caja Ahorros Municipal Vigo	1	5.000	9,86
Caja Ahorros Provincial Pontevedra	1	2.500	4,93
Caja Ahorros Ferrol	1	2.500	4,93
Caja Ahorros Provincial Ourense	1	1.500	2,96
Parcial	7	30.000	59,17
INDEMOSA (Industrial Depuradora de Moluscos de Melojo SA) – O Grove	1	500	0,99
UNIMARSA (Unión Industrial Marisquera SA) – A Coruña	1	380	0,75
INCOMARSA (Industrial Comercial de Mariscos SA) - Bilbao	1	105	0,21
Parcial	3	985	1,95
Accionistas particulares (b)	618	20.683	38,87
Galicia cantábrica	3	160	0,31
Rías Altas	19	1.880	3,71
Ría de Muros-Noia	10	430	0,85
Ría de Arousa - Norte	172	4.630	9,13
Ría de Arousa - Sur	306	6.853	13,52
Ría de Pontevedra	46	1.865	3,68
Ría de Vigo	62	3.880	7,66
TOTAL	628	50.683	100

²⁷ López Companioni decía de *SOMEGA* “que no es simplemente una Sociedad Anónima en el concepto frío que tal denominación puede significar, sino que está formada por socios que representan el 80 % de la producción mejillonera de España.” (IP 1975, n° 1166, p.13). Entre los depuradores cabe mencionar a Fernando Ozores (de la extinta *Viveros del Rial*, en Vilagarcía), Francisco López Silva (de Boiro), Jacinto Peleteiro (de *MEJIR SA*, en Bueu), Celso Parada (de *DIMEVISA, Distribuidora Mejillonera Viguesa SA*), buena parte de los socios de *DEMARCOSA* y *DEMARLOSA* (Coruña), los Bea Alfonso (Grove), etc.

Fuente: elaboración propia a partir del Registro Mercantil de A Coruña, sección 3ª, libro 58.

Notas. (a) SODIGA, *Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia S.A.* Ver nota 26. **(b)** Son, en su inmensa mayoría, personas y familias vinculadas al sector mejillonero y/o marisquero.

Desconocemos los detalles de la marcha de la empresa, salvo por las noticias recogidas en el Registro Mercantil y en la prensa. Consta, así, que amplía capital hasta 75 millones a los pocos meses de su constitución, o que acuerda participar –diciembre de 1975- en la creación de *SOMEGA MADRID S.A.* Ya en junio de 1976 se ve obligada a reducir capital hasta 41,25 millones y a ampliarlo en otros 141,35 para compensar las pérdidas acumuladas.

Labarta (2004: 24 y 43) señala que en 1977 se rumoreaba que tenía una deuda de 300 millones, y atribuye su fracaso a la “*gestión cuestionable de la sociedad, la inmadurez organizativa del sector mejillonero y la incidencia de factores externos en el mercado (...)*”. Un editorial de *Industrias Pesqueras* se refería también a la frustración de la iniciativa:

“Al lado del gran acierto que presidió el desarrollo y expansión de la recría del mejillón en las rías gallegas, se cometió la imprevisión de no establecer una organización paralela que defendiese el precio de la mercancía en la fase de comercialización. Ciertamente que este vacío trató de llenarse con Somega, pero tardíamente y con la tara invencible de toda ingerencia estatal en el área del comercio de los productos de la mar. Somega ha perdido muchos millones, que si se hubieran empleado a tiempo para realizar iniciativas idóneas nunca llegarían a ser una pérdida neta para el erario público. La prueba está en que algún proyecto sustitutorio de la iniciativa privada, como el de ‘Amegrove’, en O Grove, está logrando su objetivo.” (IP 1979, nº 1253, p.3).

Dejando a un lado las ‘taras invencibles’ de las empresas públicas y sin elementos de juicio para determinar si el modelo de gestión fue el apropiado, no cabe duda de que la entrada en funcionamiento de *SOMEGA* no pudo producirse en peor momento, justo cuando la crisis económica de estos años golpeó con fuerza en España y Europa. Justo, además, cuando las importaciones de chirla italiana habían comenzado, desde principios de los 1970, a hacer una dura competencia al mejillón en el mercado en fresco ²⁸.

Y también es cierto que las características productivas y la configuración empresarial de la actividad mejillonera imponían unos límites evidentes al control de la comercialización desde el lado de la producción que no se dieron en otro sector que experimentó un fuerte crecimiento en los años 1960: el del pescado congelado. En palabras de Paz Andrade:

²⁸ En el conflicto nos encontramos cara a cara a dos importantes protagonistas de nuestra historia: López Companioni, empresario del sector mitilicultor y presidente de *SOMEGA*, que reclama se impongan derechos compensatorios a la chirla y se queja de que pueda entrar sin depurar; y la empresa *Álvarez Entrena SA*, que era la principal firma importadora. Véase la exposición del propio Companioni, como presidente del Grupo Sindical de Crustáceos y Moluscos, en IP 1975, nº 1166, pp.12-13.

“El negocio de la mitilicultura en Galicia ha llegado demasiado tarde y creció con exceso de velocidad. Los viveristas se han dado prisa a producir, pero sin desarrollar paralelamente una adecuada organización de ventas. El brío con que nació la industria fue marchitándose ante la barrera de las organizaciones de compra, funcionando al principio en forma de monopolio, con base en Barcelona principalmente, y más tarde con la inyección de la demanda conservera, que constituye hoy una de las salidas principales. (...) Un fenómeno económico parecido al que acabamos de reflejar, se ha producido cuando en la escena comercial de la alimentación apareció la oferta masiva de pescado congelado. Los mayoristas del fresco observaron ante el fenómeno una actitud de reserva, ultraconservadora, que obligó a las grandes empresas armadoras a comercializar directamente, montando sus propias organizaciones de venta. Con el mejillón de viveros no ha ocurrido así. Esta industria fue desarrollada por empresas de poco capital y sin espíritu cooperativo ya formado, que si bien dominan la fase de producción no les ocurre otro tanto con la de mercado. (...)” (IP 1973, nº 1097, p. 9)

Es decir, a diferencia de la mitilicultura, que ofrecía un producto ya conocido y cuyas escasas barreras de entrada permitieron la proliferación de pequeñas empresas, el del pescado congelado era un sector nuevo que requería fuertes inversiones en buques e instalaciones y que tuvo que integrarse verticalmente invirtiendo en redes de comercialización propias por lo exigua que era la red de frío preexistente. Esto le supuso tempranamente no sólo ‘poder de mercado’ sino también ventajas competitivas frente a posibles competidores. La mitilicultura tardó mucho más. El fantasma de los problemas de comercialización siguió rondando.

2. LA MITILICULTURA GALLEGA EN SU ETAPA MADURA (1976-2005): CRECIMIENTO INTENSIVO Y PODER DE MERCADO.

A riesgo de simplificar en exceso, podemos decir que los dos factores que han sustentado la consolidación del sector mejillonero gallego en sus últimos treinta años de historia fueron tanto su viraje hacia un crecimiento intensivo como unos logros –bien es verdad que sometidos a vaivenes– en el ámbito organizativo que le hicieron ganar poder de mercado. La vía del crecimiento basado en la reducción de costes y el aumento de la productividad no es que fuese novedosa, pero sí pasó a ser la principal a partir del momento en que se congelaron las concesiones de nuevas bateas. La estrategia del asociacionismo, por su parte, se reveló, tras el sonado fracaso de *SOMEGA*, como la opción preferida por un sector poblado de numerosas pequeñas empresas con escasos incentivos o con excesivos costes para acometer procesos de integración. Y permitió a los mejilloneros adquirir desde los años 1980 un poder de negociación en el mercado y con las autoridades del que habían carecido durante casi cuarenta años. A estos dos factores habría que añadir que la competencia de otros países productores ha sido mínima, especialmente en el mercado español, y que con los años la industria conservera gallega ha acabado por erigirse en la más importante de la U.E. y en una fuente muy importante de demanda de mejillón.

2.1. Los límites del crecimiento extensivo y la aceleración del progreso técnico.

Si durante tres décadas la administración no había puesto trabas a la instalación de nuevas bateas, la Orden de 31-5-1976 estableció que “*durante un período de tres años, prorrogables a instancia del Sindicato Nacional de la Pesca, no se admitirán ni cursarán peticiones de concesiones para fondeo de viveros flotantes que se pretendan dedicar al cultivo del mejillón, ni cambios de cultivo para tal molusco (...)*”. La medida se justificaba por el “*evidente desequilibrio del mercado del mejillón por la retracción de sus demanda [y] la disminución de calidad que se empieza a detectar por el exceso de producción (...)*” y aducía asimismo el interés de favorecer “*los cultivos verticales de otras especies más rentables y de mayor demanda?*” (BOE nº 113, p.18131). No es, pues, que se hubiesen agotado los emplazamientos previstos en los polígonos, sino que por fin el gobierno fue sensible a las evidencias y a las quejas que desde años atrás recalaban el riesgo de sobreoferta y/o de sobreexplotación de las aguas. El freno se mantuvo hasta la Orden de 13-3-1981 (BOE nº 142, p.13644) sobre “*liberalización del sector del mejillón*”, pero la política posterior de la Xunta de Galicia, cuando asume las competencias sobre el asunto, mantuvo la misma tónica restrictiva.

Los argumentos medioambientales y los orientados a no impedir usos alternativos del espacio marítimo (navegación, turismo, otras modalidades de acuicultura) recibieron cada vez mejor acogida por parte de la opinión pública, de las autoridades y, por supuesto, de los mejilloneros ya establecidos. Éstos, a través de sus asociaciones, se encargaron de ejercer una presión constante sobre la Consellería de Pesca para evitar nuevas concesiones y para acelerar la retirada de bateas ilegales ²⁹.

Es evidente, pues, que el salto entre la cantidad máxima producida en la etapa de crecimiento extensivo (170-180.000 Tm obtenidas en torno a 1975-76) y el máximo de 250.000 Tm de esta segunda etapa (ya alcanzado en 1986, y que es la cifra aproximada actual), ha sido fruto de las mejoras en los procedimientos de cultivo y de un mayor control de aquellos factores susceptibles de afectar negativamente a los rendimientos. El aumento de la producción por batea lo pone de manifiesto, pues pasa de 50-55 Tm a valores próximos a 75 Tm, y esto pese a que en 1986 la Xunta de Galicia estableció límites a las características de las bateas (superficie máxima de 500 m² y 12 metros de longitud máxima de las cuerdas) con el fin de reducir la presión sobre el medio marino.

Tales resultados se han conseguido a través de la mecanización, que ha alcanzado niveles impensables en las primeras décadas de la mitilicultura. Pesadas labores manuales como empalillar, desgranar, encordar, o clasificar, pasaron a ser realizadas por máquinas especializadas. Las cintas transportadoras fueron reemplazando a las palas. Los barcos mejilloneros, de mayor porte y mejor equipados, permiten que las tareas que antes había que realizar sobre la batea se hagan con mucha

²⁹ Un ejemplo, entre otros, lo tenemos en la oposición frontal a que se les concediesen bateas a los trabajadores afectados por el cierre de la empresa *Industria Ballenera SA* a consecuencia de la moratoria internacional en la caza de ballenas. Véase IP 1989, nº 1504, pp.30-31.

mayor facilidad en la cubierta de los mismos. Las grúas incorporadas a los mismos, al evitar el esfuerzo físico de levantar las cuerdas, hicieron posible que éstas fuesen más largas.

También ha mejorado paulatinamente el diseño de las bateas (disposición de los flotadores, armazón, etc.), aunque sin escapar del patrón ya asentado y sin que, por el momento, la ya clásica madera de eucalipto con la que se construye la plataforma haya sido sustituida por otros materiales. La introducción del sistema japonés de cultivo en ‘*long lines*’ o palangres ³⁰, que ha sido adoptado con cierta rapidez en países de mitilicultura más reciente que la española (Nueva Zelanda, Escocia, Noruega, el propio Chile), no ha tampoco por el momento encontrado buena aceptación. *PROINSA* y algunas otras empresas lo han venido ensayando, pero da la impresión de que la ‘dependencia de la trayectoria’ impone su ley a la hora de desplazar un sistema tan asentado como el de los viveros flotantes. Y las ‘superbateas’ diseñadas en los últimos tiempos, que tratan de aumentar la resistencia a los temporales para ‘colonizar’ las zonas litorales menos protegidas y descongestionar las rías, o no recibieron todavía el ‘bautismo de agua’ o están en fase de ensayo ³¹.

La reordenación de los polígonos de bateas, tarea inevitablemente lenta tanto por su propia magnitud como por las resistencias que en ocasiones suscita, ha sido también uno de los caminos para corregir deficiencias heredadas del pasado pues, como destacaban Durán et al. (1990: 28), “*tanto el posicionamiento de los polígonos como la ordenación de las bateas en su interior, o el propio número de éstas, no ha seguido ningún criterio de tipo oceanográfico ni de rendimiento, lo que ocasiona una merma de la eficacia productiva de muchas [de ellas]*”. Al proceso espontáneo de reajuste a pequeña escala llevado a cabo por los propios productores por medio de transferencias de bateas, se ha unido la iniciativa de la administración para ejecutar cambios de mayor calado.

El uso de nuevos materiales ha tenido también su parte en las mejoras que venimos señalando. El empleo de fibras y materiales sintéticos, que se inicia en los 1960, se generaliza más adelante en la fabricación de cuerdas, palillos, redcillas, flotadores, embalajes, lo que ha contribuido a disminuir las pérdidas por desprendimientos y a incrementar la vida útil del conjunto de los medios de producción.

Mencionemos, por último, un factor cuya incidencia, aunque tardía, ha cobrado importancia creciente: la investigación científica. El cada vez más fluido trasvase de sus resultados hacia el sector productor ha contribuido a un mejor conocimiento acerca de los ciclos de reproducción y crecimiento del molusco, de las mejores ubicaciones de las bateas, de la más adecuada distribución de las cuerdas, etc. Un ejemplo especialmente llamativo de este proceso de interacción lo encontramos en algo tan básico como la identificación de la especie que es objeto de cultivo en las rías gallegas. Todavía en

³⁰ Un sistema en el que las cuerdas mejilloneras se suspenden no de una plataforma flotante, sino de largas cuerdas madres –*long lines*– sustentadas por boyas.

³¹ Dos ejemplos muy recientes: la ‘batea sumergible’ diseñada por dos ingenieros navales (*El Correo Gallego*, 7-2-2005, p.12), una propuesta que ya había sido apuntada en 1982 por Figueras (1982: 69); y la ‘batea circular’ apta para mar abierto y fabricada con polietileno recientemente instalada en la ría de Muros y diseñada por *CORELSA* (del grupo coruñés *Isidro de la Cal*) (LVG, 4-5-2005).

1986, no se habían despejado las dudas acerca de si se trata de *Mytilus edulis* (típico del Atlántico) o *Mytilus galloprovincialis* (del Mediterráneo), una distinción en absoluto irrelevante porque ambas especies “*presentan diferencias sustanciales en caracteres como la tasa de crecimiento, el período de desove y el grado de infestación a parásitos [de] enorme relevancia para el cultivo de estos organismos.*” (Sanjuán et al. 1986: 75). Nuevas técnicas de análisis han permitido confirmar plenamente resultados anteriores que inclinaban la balanza a favor de la segunda (Ramos 2005).

¿Por qué se aceleró y cómo se generó en este período el progreso técnico?. El primer factor fue que, obviamente, la dificultad de crecer consiguiendo nuevas concesiones condujo a una mayor demanda de mejores medios de producción y conocimientos sobre la actividad mejillonera, cuando ya existía un grupo suficientemente numeroso de ‘bateiros’ con capacidad financiera para adquirirlos, algo a lo que también contribuirían las ayudas oficiales. Y el segundo, por supuesto, el creciente interés en ajustar unos costes (de fuerza de trabajo, materiales, combustible, etc.) que la inflación de los años 1970 y 1980 habían disparado.

La generación de mejoras corrió a cargo de empresas locales fundadas por gente próxima al sector o relacionadas con actividades marítimo-pesqueras. Entre las primeras hay que señalar a *Talleres Agüín SL* (O Grove), que se orientó al diseño y fabricación de maquinaria específica para el sector desde principios de los 1980. En la actualidad, en declaraciones de su propietario, “*posee las patentes de la mayor parte de la maquinaria que se utiliza en los barcos mejilloneros de Galicia y del resto del mundo [pero] el mercado nacional se ha quedado pequeño. (...) Por eso, en los últimos tiempos se ha volcado hacia el extranjero, y ha adecuando sus productos a las necesidades de la forma de cultivo del mejillón que imperan en Europa, América del Norte, Sudáfrica y Australia*” (LVG 29-4-2001 Arousa). También *J.J. Chicolino SL*, de Boiro, que desde 1980 es el más importante suministrador de cuerdas, redecillas, embalajes, etc. de la industria mejillonera. Otra mejora digna de mención corrió a cargo del astillero *Rodman Polyships SA*, de Vigo, pionero y líder en la fabricación de embarcaciones de poliéster reforzado con fibra de vidrio, que sacó al mercado en 1990 el primer buque auxiliar mejillonero elaborado con ese material. Una innovación que ha sido adoptada por otros fabricantes, como *Astilleros del Ulla SL*, de Catoira³². También, por supuesto, participaron activamente por fin los organismos de investigación del Estado y de la Xunta, desde Universidades a centros de investigación sobre temas marítimos³³. Hay que destacar, de todos modos, que salvo casos aislados estamos ante innovaciones que no surgen de unos casi inexistentes departamentos de I+D de las propias empresas mejilloneras, por mucho que hayan prestado su colaboración en los proyectos de investigación desarrollados por los científicos³⁴.

³² Véanse IP 1990, nº 1519, pp.30-31 y LVG 1-10-2002 Arousa.

³³ Véase Ramos (2005).

³⁴ A la altura de 1993, el presidente de *OPMAR*, la principal asociación de mejilloneros con casi 1400 productores, reconocía que el ingreso de la misma como socia en *ANFACO*, la asociación de conserveros, “*se explica sobre todo por la necesidad de disponer de un servicio de laboratorio*” (IP 1993, nº 1594, p.28).

El ejemplo más notorio de apoyo institucional lo tenemos en el sistema de control de las ‘mareas rojas’. Éstas se producían por lo general en verano-otoño cuando, bajo determinadas condiciones climáticas y oceanográficas, la concentración de ciertas algas microscópicas –que dan un tono rojizo al agua- hace que el mejillón y otros moluscos acumulen una cantidad tal de toxinas (PSP o DSP) que los convierten en no aptos para su consumo en fresco aunque sean depurados. El molusco ni muere ni se deteriora, pero deja de ser comercializable.

Un fenómeno natural –no exclusivo de las rías gallegas- que se manifestó por primera vez como una amenaza para las ventas del sector en 1976, y ha pasado a ser desde entonces una pesadilla para los mejilloneros. El molusco debe permanecer en el mar hasta que disminuye la concentración de toxinas y se ‘autodepura’ y, si la situación se prolonga, tanto el proceso de producción como el de comercialización se ven seriamente estrangulados. Tal como señalaba la directora general de PROINSA, “*cuando ese mejillón lo puedes poner a la venta, en 15 días hay que hacer el trabajo de 3 o 4 meses*” (Vázquez Pozo 2003: 8). A ello se suman el peligro de que los temporales de invierno envíen al fondo el mejillón acumulado en las cuerdas y los problemas generados por la avalancha de producto inmediatamente posterior a que se vuelve a autorizar su comercialización. La ‘marea roja’ de 1992-93 fue la responsable de que en 1993 las estadísticas registrasen unas ventas de sólo 91.000 Tm de mejillón, y probablemente también de la quiebra de *DEMARSA-Álvarez Entrena*.

Para hacer frente al problema, ya desde 1978 se puso en práctica un programa de control y seguimiento de las mareas rojas que se volvió indispensable para garantizar la salubridad del molusco y, por tanto, la ‘buena salud’ del sector³⁵. Muestreos regulares de los distintos polígonos permiten detectar el problema y se paraliza la extracción y comercialización del mejillón hasta que remite. Fue, sin duda, la propia relevancia del sector en Galicia la que propició que se estableciesen controles exhaustivos sobre la materia, a diferencia de lo sucedido en Cataluña donde, en 1989, se llegó a atribuir la “marea roja” que afectó a las mejilloneras tarraconenses a la “*importación de mejillón gallego*”, ignorando por completo las causas naturales que desencadenan el fenómeno (IP 1989 n° 1490, p.33).

Entre los más recientes desafíos técnicos a los que se está intentando dar respuesta hay que destacar, en primer lugar, la eliminación de la ingente cantidad de conchas que las empresas conserveras acumulan –sobre todo en la ría de Arousa- y que, por las normas de protección del medio ambiente, no pueden ya tirar al mar o depositar en vertederos³⁶. Y, en segundo lugar, la adopción de un procedimiento para obtener la semilla del mejillón que evite tener que recogerlo de las rocas. La captación de ‘mejilla’ por medio de cuerdas colgadas de las propias bateas ya hace tiempo que se

³⁵ Los efectos devastadores provocados por las alarmas sobre las condiciones sanitarias de los moluscos son bien conocidos por el sector mejillonero. Los naufragios en las costas gallegas de buques con productos químicos y sobre todo petrolíferos (*Polycommander* 1970, *Urquiola* 1976, *Mar Egeo* 1992, *Prestige* 2002), o las intoxicaciones como las provocadas por el aceite de colza desnaturalizado (1981) o por latas de mejillón en mal estado (IP 1987 n° 1437, p.20), condujeron inevitablemente al descenso de las ventas, con independencia de que el producto estuviese o no en condiciones aptas para el consumo.

³⁶ Entre 60 y 80.000 Tm anuales, según un cálculo reciente (LVG, 30-10-2000).

práctica, pero no carece de inconvenientes, y ultimamente se han efectuado ensayos para conseguirla por medio de palangres (LVG 1-11-2000 Arousa). Ensayos que, de ofrecer buenos resultados, harán pasar a la historia el título de este trabajo.

2.2. Asociacionismo y poder de mercado.

Como hemos visto, el sector mejillonero gallego ha conseguido erigirse en el más importante de Europa gracias, entre otros factores, a unas condiciones naturales excepcionales y al acceso a un mercado que, como el español, es uno de los mayores consumidores de alimentos de origen marino. A base de *learning by doing* y más tarde del apoyo de la investigación, se ha llegado a dominar el sistema de producción en viveros flotantes. Lo que, por el contrario, más ha tardado en cambiar y se constituyó en el caballo de batalla omnipresente fue la estructura del mercado, siempre inclinado a la sobreoferta y con un elevado número de oferentes sin poder de negociación y un reducido grupo de demandantes que “imponía su ley”. Una situación ya diagnosticada en los años 1950, y que comprometía la rentabilidad de las empresas.

Las cosas empezaron a mudar en esta segunda etapa de la historia del sector. Ya hemos aludido al intento frustrado de *SOMEGA* que, por haber involucrado a tantos productores, de seguro removió la conciencia de muchos mejilloneros y les hizo más receptivos a adoptar fórmulas cooperativas para ganar poder de negociación. Ahora, una vez desmontado el aparato sindical franquista, y una vez establecidas barreras de entrada a nuevos ‘bateiros’, se incrementaron las oportunidades de constituir asociaciones de productores y de poner en práctica estrategias tipo ‘cartel’, fijando precios y asignando cupos de producción a sus miembros.

Ya en 1976, los representantes de los mejilloneros se organizaron para formar agrupaciones por puertos y comarcas y una Federación Regional (*Industria Conservera* 1976, nº 44, p. 269) . Una de las primeras y más sólidas fue *AMEGROVE*, creada en 1977. Su formación y sus funciones eran descritas de la siguiente manera:

“Reunidos en empresas familiares la sociedad mancomunada [Amegrove] está constituida por 300 familias desde 1977. En el año anterior [1976] hubo una gran depreciación y decadencia del producto mejillonero que fue lo que originó la concentración de los pequeños propietarios en una explotación común. La sociedad mancomunada cuenta con una zona de desahogo en ‘Porto Meloxo’, de 4.500 m² para industrializar el mejillón y es pionera en la gestión de mantener el precio y la calidad del producto marino, enjugando los excedentes y cuestionando la instalación de nuevas mejilloneras.”. (IP 1980, nº 1281, p.5)

Pero se crearon otras, como *AMC* (*Asociación de Productores Mejilloneros de Cabo de Cruz*), también en 1977, que instala depuradora propia cinco años más tarde, y fue “*la primera agrupación en poner en marcha un sistema de cupos por productor, «que aínda hoxe é a nosa columna vertebral», (...) y el pago por quincena. Y*

ha tenido un importante protagonismo en acuerdos que afectaron a todo el sector, como la consecución de los primeros avales [bancarios] de las fábricas cuando les suministraban materia prima.” (LVG, 16-10-2002 Barbanza).

Y así hasta las 22 asociaciones de mejilloneros que en 1979 constituyen *FEPMEGA –Federación de Productores de Mejillón de Galicia-*, con el fin de “*establecer precios y controlar la producción*” (IP 1988, nº 1457, p.22). Bajo sucesivas denominaciones, y con altas y bajas, adhesiones y deserciones, en un permanente tira y afloja, el sector mejillonero consiguió mantener desde la década de los 1980 hasta la actualidad una gran asociación mayoritaria que en sus mejores momentos llegó a representar a más del 80 % de la producción total de mejillón. Y aunque funcionaron al mismo tiempo otras de menor entidad (*AGAME, Arousa Norte*, etc.), es indudable que se alcanzó un poder de negociación inédito. Con la entrada en la C.E.E., y a fin de disponer de las competencias y ayudas que ésta concedía a las ‘Organizaciones de Productores’, *FEPMEGA* se integró en 1987 en *OPMAR (Organización de Productores de Mejillón de Arousa)*, y ésta a su vez se amplió en 1996 convirtiéndose en *OPMEGA (Organización de Productores de Mejillón de Galicia)*, que sigue siendo la predominante.

La labor desempeñada por estas asociaciones se centró en negociar con los compradores – fuesen depuradoras, grupos comercializadores o conserveros- para fijar precios, condiciones de pago y suministro, características del producto, etc. Actuaron también como ‘grupo de presión’ ante las autoridades para mantener barreras de entrada u obtener financiación. Y gracias a su tamaño y medios financieros desarrollaron iniciativas de marketing y diferenciación del producto que no estaban al alcance de los productores individuales.

La prioridad máxima de *FEPMEGA* y sus sucesoras fue fijar el precio del mejillón con conserveros y depuradores y obtener de éstos garantías de cobro por medio de avales bancarios. Conseguidos los acuerdos, la organización mejillonera establecía procedimientos para asignar a cada asociación miembro y a cada productor individual unos cupos de entrega. La tarea no resultó fácil, tanto por la resistencia ofrecida por conserveros y depuradores, como porque respetar los acuerdos sobre precios y cupos tenía costes para sus miembros, cuya coincidencia de intereses distaba de ser plena. Así, por ejemplo, los asociados de Arousa Norte vendían preferentemente al mercado de fresco y los de Arousa Sur al de conserva. En unas zonas la incidencia de las mareas rojas era mayor que en otras, o los costes unitarios diferían, o la propia calidad del mejillón. Algunas asociaciones tenían depuradora propia, y otras no. Y así sucesivamente. El resultado era que las tablas de precios o el reparto de cupos nunca se hacía al gusto de todos. Como recalca el presidente del *Consello Regulador*: “*Éste es un sector que agrupa a mucha gente y muy distintos intereses y llegar a acuerdos no es nada fácil*” (LVG 20-11-2001 Arousa) ³⁷.

A esto hay que añadir que la existencia de organizaciones y productores no integrados en la organización mayoritaria erosionaba la eficacia de sus acuerdos con los compradores. Las dificultades

³⁷ Y en su más reciente intervención, muy expresiva del disenso interno del sector, calificaba al presidente de *OPMEGA* de “*cáncer del sector mejillonero*” (LVG 15-5-2005 Barbanza).

de mantener los precios eran descritas por el presidente de *OPMEGA*: “*cuando hay mucha demanda, el resto fija los precios al nivel de los de Opmege, y cuando la demanda baja, ellos también bajan esos precios [aunque Opmege no lo haga]*” (LVG 5-7-2003). Esto era importante por tratarse de un producto perecedero y con picos de demanda muy marcados en el período navideño y en los inmediatamente posteriores a mareas rojas prolongadas. Un ejemplo notorio de estos obstáculos lo encontramos en 1996 cuando se constituye *CEMEGA* (*Confederación Central de Organizaciones de Productores Mejilloneros de Galicia*):

“La central de ventas, Cemega, comenzó a funcionar el 17 de febrero de 1997. Nació con un objetivo claro: organizar la llegada al mercado del mejillón que se cultiva en las costas gallegas. Para ello, en la directiva de este organismo estarían representados los tres grupos de productores más importantes: Opmege, la Federación Norte y la Confederación Sur. (...) El sistema planteado por Cemega consiste en el reparto equitativo de todos los pedidos de mejillón fresco. La distribución se efectúa a partir del número de bateas del que disponga cada una de las tres organizaciones que constituyen la central de ventas. Al mismo tiempo, Cemega permite garantizar los pagos a los bateiros, convirtiéndose así en solución al problema de falta de seguridad que padecían los productores hasta su entrada en funcionamiento. ‘Adiantouse moito desde que este sistema empezou a funcionar’, explicaba ayer el presidente del Consello Regulador do Mexillón de Galicia, José Figueira. Usando ese argumento, Opmege propuso que la centralización de las ventas se extendiese también al mejillón para conserva. Una propuesta que fue recibida con reticencias por parte de la Federación Norte, que alega la necesidad de un ‘período de adaptación’ ”. (LVG, 19-8-2000)

La experiencia duró poco, porque en agosto de 2000, y ante la negativa de la *Federación Norte* a aplicar el sistema de ventas centralizado a la industria conservera —que en ese momento absorbía cerca del 70 % del producto—, *OPMEGA* abandonó la central porque, en palabras de su presidente, “*mantener una organización para fiscalizar sólo el 30% de la producción no tenía sentido*” (LVG, 4-9-2000), y tras ella marchó la *Confederación Sur*.

Las funciones de cartel de las organizaciones mejilloneras se mantuvieron, pues, con altibajos desde 1980 hasta la actualidad. Y si el sector no llegó a estallar en mil pedazos fue porque también actuaron fuerzas aglutinadoras que lo impidieron. Ya he mencionado el acicate que para la acción conjunta debió suponer el desengaño de *SOMEGA*. Hay, además, que tener en cuenta que estamos ante organizaciones compuestas de asociaciones locales integradas a su vez por propietarios de bateas pertenecientes a pequeñas localidades y con lazos familiares y de amistad que podían llegar a ser muy intensos. Los propios logros iniciales debieron reforzar la cohesión, y las ventajas adicionales del ‘lobbismo’ y los proyectos conjuntos hicieron otro tanto.

Las acciones de *OPMEGA* como grupo de presión para obtener apoyo de las diversas Administraciones fueron muy amplias: financiación para infraestructuras, para campañas publicitarias, o para hacer frente a mareas rojas o negras; mantenimiento y mejora de la red de control de mareas rojas; regulación del sector en materia de concesiones, retirada de bateas ilegales, reordenación de polígonos, etc. Asuntos todos en los que era mucho más fácil conseguir una casi unanimidad.

También fue posible, gracias a la unión, embarcarse en proyectos que estaban muy lejos del alcance de las empresas y propietarios individuales o de las asociaciones locales, con resultados desiguales. Entre ellos hay que destacar los esfuerzos por abastecer directamente a clientes -como las grandes cadenas de alimentación- o a mercados que exigen un volumen de suministro elevado y regular³⁸. O los orientados a la diferenciación del producto, cuyo primer paso fue la obtención de la Denominación de Origen “Mejillón de Galicia”, tarea liderada por el *Consello Regulador do Mejillón de Galicia* (constituido en 1994) y que sería de difícil ejecución sin la colaboración de una organización amplia como *OPMEGA*. La D.O. fue reconocida por el Ministerio de Pesca en 2001, pero su penetración en el mercado está siendo lenta. Tal como señalaban fuentes de *Pescadona*, una de las primeras depuradoras en comercializarlo, “*La empresa hizo esta apuesta porque cuenta con clientela que prefiere el mejillón con marca, pero (...) no está resultando un factor fundamental a la hora de vender. El mejillón gallego es por sí mismo garantía de calidad de modo que el que se vende como genérico -la inmensa mayoría- tiene suficiente crédito entre el consumidor.*”³⁹.

Cabe concluir, pues, que en esta segunda etapa de su historia el sector mejillonero gallego se hizo consciente de que a través de la asociación podía ganar poder de mercado, apoyo de la administración, y medios para proteger su posición a través de estrategias conjuntas de promoción y diferenciación del producto y de penetración en la esfera de la comercialización. Con idas y venidas, dominada por la acción contrapuesta de fuerzas centrípetas y centrífugas, la trayectoria organizativa de la mitilicultura ha desembocado en una situación de equilibrio inestable que frente a posibles *shocks* – competencia exterior, problemas medioambientales, etc.- cuenta a su favor con una ya considerable experiencia acumulada de negociación y cooperación.

2.3. Comentario final. El sector mejillonero desde una óptica comparativa.

Hemos visto hasta aquí cuáles han sido los orígenes y los factores explicativos del crecimiento y la consolidación de la más importante rama de la acuicultura española del siglo XX. Las especiales condiciones de las rías gallegas para el cultivo de moluscos en plataformas flotantes; las circunstancias que posibilitaron el surgimiento de la primera generación de pioneros; las facilidades que encontraron las explotaciones familiares para convertirse en el motor del sector; la demanda creciente de los consumidores y de la industria conservera así como la falta de competencia exterior; y las mejoras alcanzadas tanto en el ámbito de la producción como en el de la comercialización, han sido sin duda las bases del desarrollo del sector. Pero no han sido las únicas.

³⁸ Que eran muy pocas o ninguna las empresas comercializadoras en condiciones de hacerlo lo atestigua el hecho de que en 1987 *DEMARLOSA*, del grupo *PROINSA* –la mayor productora de Galicia-, tuvo que asociarse con otras depuradoras para atender el pedido cursado por la cadena francesa *Intermarché*. (IP nº 1438 p.26).

³⁹ Véase, sobre la cuestión, LVG (17-11-2002, Pontevedra; 15-11-2001; y 17-11-2002 Arousa)

De ahí que, para concluir, sea conveniente ahora adoptar una óptica comparativa que nos permita resaltar con más nitidez otros factores diferenciales que explican el ‘éxito’ de la mitilicultura gallega. Y lo más lógico es empezar por compararla con el gran objeto de deseo de la explotación marisquera del siglo XX, en especial en su segunda mitad: la ostricultura. Desde empresarios como Ozores Saavedra, pasando por tantos otros vinculados al cultivo de moluscos, hasta biólogos, economistas y autoridades, la ‘niña bonita’ del marisco era la ostra. La existencia de bancos naturales de ‘ostra plana’ en las rías gallegas, y las posibilidades que las mismas ofrecían para su cultivo, incitaban a desarrollar el modelo francés de ostricultura. Las expectativas de negocio estaban en la exportación a otros países europeos –vistas las limitaciones del mercado interior en los años 1950-, tal como se venía haciendo en Portugal.

Dos eran las dificultades de carácter técnico que había que superar: captar la semilla y establecer instalaciones adecuadas para su engorde. Ya sabemos que con el mejillón estas tareas se resolvieron con relativa facilidad, recogiendo la ‘mejilla’ en los colectores naturales que forman las rocas y engordándola en cuerdas suspendidas de viveros flotantes. Pero en el caso de la ostra, cuya semilla se deposita en los fondos arenosos, el rastreo indiscriminado de los bancos naturales llevó al agotamiento del recurso. Y debido a que la configuración de muchas playas no era apropiada para las instalaciones ostrícolas al estilo francés y a la resistencia local al otorgamiento de concesiones privadas próximas a los bancos naturales, el cultivo de ostras quedó finalmente reducido al mero engorde en batea. Un sistema muy intensivo en trabajo porque al carecer las ostras de ‘biso’ con el que fijarse por sí mismas a las cuerdas, había que pegarlas una a una con una mezcla de cemento y arena (Andreu 1968: 318-320).

La regulación legal de la ostricultura llegó tarde o simplemente no se puso en práctica, y se dieron incluso episodios de enfrentamiento a los ensayos realizados por los biólogos. Los cultivadores en batea tuvieron que importar semilla francesa, con el sobrecoste que esto suponía y con resultados devastadores cuando a principios de los 1970 se introdujo un parásito, la *Bonamia*, que diezmo las poblaciones locales de ostras y provocó que se prohibiese su importación. Y como la *ostra plana* es una de las especies de bivalvos para la que resulta más difícil obtener semilla –por sus altas tasas de mortalidad- fueron pocas las empresas dedicadas a tal actividad (IP 1988, N° 1461, p.14). En definitiva, la deficiente regulación del sector y las prácticas depredadoras condujeron a una ostricultura amputada, vulnerable y a la larga insostenible. Lo opuesto a lo acontecido con el mejillón, que no tuvo problemas de abastecimiento de semilla ni de disponibilidad de instalaciones apropiadas para su cultivo.

Resulta más fácil todavía entender las dificultades vividas por el marisqueo recolector de playa, realizado a pie o desde embarcaciones, y que no fueron sino las propias de la *tragedia de los comunes*. Aquí es cuando se aprecia uno de los elementos que contribuyó con vigor a la sostenibilidad de la mitilicultura: derechos de propiedad bien definidos, por mucho que las concesiones fuesen en precario, y facilidad para evitar que personas ajenas se aprovecharan de los esfuerzos propios. La batea

pertenecía a su dueño, constituía un elemento patrimonial del mismo, y no estaba al alcance de los ‘furtivos’. Justo lo contrario de las playas marisqueras.

Las páginas de *Industrias Pesqueras* sobre el tema fueron muy numerosas. En los años 1950 la demanda conservera –por la ya citada falta de sardina- fue uno de los acicates de la sobreexplotación. Veamos, por ejemplo, la descripción que se hacía en 1957 de la campaña de la almeja en el Bao de Vilanova de Arousa:

“En la costera que empezó en 1º de octubre de 1955 y terminó el 31 de marzo de 1956, se arrancaron de este mar 15 o 20.000 cajas de almeja pequeñísima (...) Cuando terminó la costera, el gran banco de almejas de la ría de Arosa había quedado totalmente arrasado, y de nada valió que la autoridad de Marina hubiese establecido zonas de veda sobre los criaderos de almeja pequeña, y que la Unión de Fabricantes de Conservas de Vigo hubiese cursado circulares conminatorias a sus asociados para que se abstuviesen de su fabricación, porque su autoridad (la de la Unión y la de la Marina) parece que no alcanza a los comedores de feriantes de La Estrada, de Órdenes, de Lalín, o a los bares del Franco o de la Senra de Santiago, en donde por la módica suma de 5 o 10 pesetas podía uno plantarse ante la suculencia de un buen plato de almejas a la marinera.” (IP 1957, nº 719, p.11)

En un editorial de 1958, *Industrias Pesqueras* pintaba así la cosa:

“Los ‘raños’, los ‘angazos’ y hasta los ‘sachos’ [útiles de labranza] dejan el surco y bajan a la ribera, para hurgar en la arena de los playales, como antes removieron la tierra de las ‘leiras’. Pero mientras en éstas el ribereño gallego es un cultivador cuidadoso y sufrido, en la mar es simplemente un depredador. No ha entrado aún en su cabeza la noción de crear por su mano la riqueza en el campo marino, sino la de apoderarse de ella en forma directa e inmediata, sin mayor preocupación para el futuro,(...)” (IP 1958, nº 756, p.5)

Y podemos imaginar que, ante un recurso común explotado por mariscadores, labradores, pescadores, etc., las dificultades de coordinación para conseguir una explotación racional o rentable de los mismos fueron infinitamente superiores a los que tuvo que afrontar la mitilicultura de bateas. Fue mucho más fácil la regulación de la mitilicultura –aprovechamiento individualizado de un recurso común con una técnica nueva- que el marisqueo de playa, con una larga tradición de aprovechamiento en régimen de libre acceso y actividad secundaria o subsidiaria para gran parte de los participantes en la misma. Así era descrita la situación todavía en 1987 en una carta enviada a *Industrias Pesqueras* a la que se puso por título “*Un furtivo nos expone sus razones?*”:

“(...) Soy lo que ustedes y algunos señores de respetables cofradías llaman furtivo, el culpable del deterioro de los bancos que dicen ustedes. Desde hace un año se me acabó el paro y vamos tirando de lo que saca mi mujer limpiando casas y del marisco que vendo; es mentira que seamos millonarios; nosotros somos los auténticos profesionales del marisqueo; lo que pasa es que no podemos vivir todo el año de lo que sacamos, y cuando se abre la veda no tenemos más remedio que seguir trabajando después, y otros señores sacan millones con sus mejilloneras y luego también se aprovechan cuando se levanta la veda. Si sólo fueran a mariscar los que vivimos sólo del marisco (...) otro gallo cantaría. El carné ese de la Xunta no vale para nada porque no arregla nada y hay demasiada gente de otros empleos de los que podían vivir tranquilamente sin que vinieran a mariscar. En lo que se refiere a las Cofradías, no sé de que se

quejan (...) porque todos sabemos que tampoco respetan la ley ni cuidan las playas” (IP 1987, nº 1448 , p.29)

Fue muy difícil, por tanto, individualizar los aprovechamientos y conducir al sector a la profesionalización. Otra titánica tarea ésta que no empezará a dar frutos hasta los años 1990 y siguientes cuando ya se habla del “*éxito [del] asociacionismo [que] se tradujo en un incremento y racionalización de la producción. Los mariscadores fijan topes por trabajador y día, establecen vedas y deciden qué especies poner en el mercado, con lo que han conseguido estabilizar la oferta y, al mismo tiempo, mejorar las rentas del trabajo*” (LVG, 15-12-2002).

Otra comparación lógica es la que cabe hacer con otras ramas de la acuicultura que han llegado a alcanzar un peso considerable en Galicia, especialmente el cultivo de la trucha y del rodaballo ⁴⁰. En este caso, al igual que en la mitilicultura, los derechos de propiedad están bien definidos. Pero las dificultades técnicas eran muy superiores: la disponibilidad de cría, que requiere de técnicas especializadas, y la alimentación de los ejemplares, que no se realiza por procedimientos naturales como el mejillón sino a través de piensos. Es decir, para la obtención de pescado a través de piscifactorías son necesarias inversiones y conocimientos técnicos muy superiores a los exigidos por la mitilicultura. La empresa *Insuiña*, por ejemplo, pionera en el cultivo de rodaballo, inició sus actividades en 1983 y, después de pasar a manos de *PESCANOVA*, no consiguió autoabastecerse completamente de alevines hasta 1991 (IP 1990, nº 1528, pp.28-29).

Buena parte de las firmas pioneras fueron de carácter familiar y de pequeña dimensión, pero se veían obligadas a importar la cría, de Francia especialmente. Y también se encontraron con problemas de comercialización y sobreoferta similares a los sufridos por el mejillón gallego o por el salmón noruego, que intentaron resolver con acuerdos cooperativos inspirados en los practicados por los mitilicultores (IP 1990 nº 1522 pp.32-34).

Cerrar el ciclo de producción y comercialización constituía, pues, una ventaja competitiva que atrajo al sector a grandes empresas con capacidad investigadora y redes de comercialización propias. Así se explica que los noruegos –pesos pesados en el desarrollo de la acuicultura del salmón- o grupos como *PESCANOVA* hayan alcanzado tanta presencia en esta actividad, y que las pequeñas o medianas empresas tengan una participación decreciente en la misma.

La mitilicultura, al contrario, sigue siendo una actividad en la que los ‘bateeiros’, las empresas familiares, pueden por el momento seguir adelante. Tienen a su favor el fácil acceso a la cría y el hecho de que el engorde del mejillón se basa en los nutrientes que el propio medio marino proporciona, lo que afianza su imagen de ofrecer un producto ‘natural’, al contrario de lo que está pasando con otras especies marinas de piscifactoría. Su sostenibilidad sigue basada, pues, en la preservación de la calidad de las aguas y en su capacidad de mantener y/o ampliar sus mercados frente a una competencia

⁴⁰ Una visión exhaustiva sobre el tema en Labarta (2000).

exterior creciente. Otra cosa es que consiga superar la barrera de producción que actualmente alcanza, un objetivo difícil a no ser que se produzca un cambio técnico drástico.

ABREVIATURAS

- BOE** Boletín Oficial del Estado
IP Industrias Pesqueras
LVG La Voz de Galicia (edición digital)

BIBLIOGRAFÍA

- ANDREU, Buenaventura (1958). “Sobre el cultivo del mejillón en Galicia. Biología, crecimiento y producción”, Industrias Pesqueras, nº 745-746, pp.44-47.
- (1968). “Pesquería y cultivo de mejillones y ostras en España”, Publicaciones Técnicas de la Junta de Estudios de Pesca, vol. 7, pp.303-320.
- BJORNDAL, Trond (1990). The Economics of Salmon Aquaculture. Oxford: Blackwell.
- CABAÑAS RUESGAS, Félix (1956). “La explotación de moluscos y su crisis”, Industrias Pesqueras, nº 697-698, pp.50-53.
- DURÁN NEIRA, Carlos; ACUÑA CASTROVIEJO, Rosina; SANTIAGO CAAMAÑO, Javier (1990). El mejillón: biología, cultivo y comercialización. A Coruña: Fundación Caixa Galicia.
- CÁCERES MARTÍNEZ, J.; FIGUERAS HUERTA, A. (1997). “The Mussel, Oyster, Clam, and Pectinid Fisheries of Spain”, en MacKenzie, C.L. et al. (eds.), pp.165-190.
- CARMONA BADÍA, Xoán; FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, Ángel (2001). “Demografía y estructura empresarial en la industria gallega de conservas de pescado del siglo XX”, comunicación presentada al VII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica, Zaragoza.
- FIGUERAS, A. (1973). “El cultivo del mejillón en España. Su repercusión en la acuicultura mundial”, Industrias Pesqueras, nº 1103-1104, pp.181-185.
- (1979). “Sobre tecnología de cultivos marinos. El por qué del cultivo a flote del mejillón en España”, Industrias Pesqueras, nº 1263, pp.10-11.
- (1982). “Posibilidades de mejora en el cultivo de mejillón”, Industrias Pesqueras, nº 1319-20, pp.67-70.
- GARCÍA ERQUIAGA, Eduardo (dir.) (2000). La contribución de la actividad mejillonera al desarrollo local de Galicia. Vigo: SIPSA.
- GIRÁLDEZ RIVERO, Jesús (1996). Crecimiento y transformación del sector pesquero gallego (1880-1936). Madrid: M.A.P.A.
- LABARTA, Uxío (2000). Desarrollo e innovación empresarial en la acuicultura: una perspectiva gallega en un contexto internacionalizado. A Coruña: Fundación Caixa Galicia.
- LABARTA, Uxío (coord.) (2004). Bateiros, mar, mejillón. Una perspectiva bioeconómica. A Coruña: Fundación Caixa Galicia.
- LABARTA, Uxío; PÉREZ CORBACHO, Eduardo (2002). La industria del mejillón: mercados internacionales, productos y países. Santiago: Fundación Caixagalicia.

- MACKENZIE, C.L., Jr. et al. (eds.) (1997). The History, Present Condition, and Future of the Molluscan Fisheries of North and Central America and Europe. Vol. 3, Europe. U.S. Dep. Of Commerce. NOAA Technical Report 129. Seattle.
- PAZ-ANDRADE, Alfonso; WAUGH, G.D. (1968). "Spain may soon challenge Holland in the export of mussels. Raft cultivation of mussels is big business in Spain", World Fishing, vol. 17, nº 3, pp.50-52
- PÉREZ CORBACHO, Eduardo.; LABARTA, Uxío (2004). "Las tecnologías del cultivo", en U. Labarta (coord.), pp.79-95.
- PORTA VILA, Felipe (dir.) (1984). Capacidad de polígonos de viveros flotantes: Informe. Santiago: Xunta de Galicia, Consellería de Agricultura, Pesca e Alimentación.
- PORTA VILA, Felipe; PARDELLAS, Xulio; ARNÁIZ, Alvaro (1987). El sector mejillonero español. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- PORTO ROMERO, Miguel (dir.) (1975). Estudio de la situación de los tres sectores económicos del mejillón. Santiago: SOMEGA.
- RAMOS MARTÍNEZ, Ignacio (2005). "El estudio de la biología de 'Mytilus': Un ejemplo en investigación y desarrollo", en <http://www.usc.es/gl/xornal/opinions.action?id=277> (Conferencia de 28-1-2005).
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Gonzalo (2001). O modelo de crecemento na mitilicultura galega. Documento de Trabajo 16 – Dpto. Economía Aplicada. Santiago: Universidade de Santiago.
- RODRÍGUEZ SANTAMARIA, Benigno (1923). Diccionario de artes de pesca de España y sus Posesiones. Madrid: Sucesores de Rivadeneyra.
- S.A. (1970). "Cleansing 200 tons of mussels a day", World Fishing, vol. 19, nº 10, pp.30-33.
- SAN FELIU, José M^a (1972). "Estado actual de la acuicultura en las costas mediterráneas y suratlánticas españolas", Publicaciones Técnicas de la Dirección General de Pesca Marítima, vol. 10, pp.233-274.
- SANJUAN, A. et al. (1986). "Identificación del mejillón del NO. de la Península Ibérica como *Mytilus Galloprovincialis* LMK.", Acta Científica Compostelana, nº 23, pp.35-79.
- SEAGER, Vicki (2003). Overview of the New Zealand and Global Aquaculture Industry. Wellington: S.I.T.O.
- SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA (1969). Catálogo de empresas del Sindicato de la Pesca. 2 vols. Madrid: Ediciones y Publicaciones Populares.
- (1972). Directorio de empresas con más de 50 productores. Madrid: Ediciones y Publicaciones Populares.
- SMAAL, A.C. (2002). "European mussel cultivation along the Atlantic coast: production status, problems and perspectives", Hydrobiologia, 484 (1-3), pp.89-98.
- VÁZQUEZ POZO, Gonzalo (2003). "Entrevista a M^a Dolores Fernández: 'Como empresa privada productora de mexillón, somos a primeira de Galicia'", Eco. Revista del Eje Atlántico, nº 150, pp.4-9.
- VEIGA GONZÁLEZ, Camilo (1958). "El Cultivo del mejillón en la Ría de Vigo", Estudios geográficos, nº 73, pp.513-538.