

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS PESQUEROS

Ing . Pesq. RONALD DURÁN

Gerencia de Pesca Artesanal-FONDEPES

El pescador artesanal, quien representa al primer eslabón de la cadena productiva de los recursos pesqueros que se consumen a nivel nacional, desarrolla un papel muy importante, considerando que es el encargado de proveer al mercado de un producto alimenticio con alto contenido proteico.

El problema del pescador es que no tiene ingresos definidos, dependiendo únicamente de la aleatoriedad de obtener una buena o mala pesca durante sus faenas diarias. Dicha labor, es una de las más riesgosas actividades productivas, no únicamente por las características de trabajar en altamar, además del tipo de materiales y aparejos usados y distanciamiento de las líneas de costa, sino también por las inclemencias atmosféricas y climáticas; sean temporales, maremotos y otros fenómenos naturales a los cuales son afectos. Todo esto no logra recompensar económicamente de manera eficiente dicho esfuerzo humano.

Más aún, el panorama se presenta sombrío si tenemos en cuenta que en nuestro país no existen estructuras normativas que regulen las actividades de comercialización de productos hidrobiológicos, en beneficio del pescador artesanal. Así pues, de acuerdo al Art. 30º del D. L. Nº 25977, Ley General de Pesca, se indica que La comercialización interna y externa de los productos pesqueros es libre de acuerdo a ley.

Esta situación es bien aprovechada por los intermediarios mayoristas, llamados también "acopiadores", quienes intervienen inmediatamente después que el pescador obtiene los pescados, mariscos o moluscos que llevará a puerto. Es que los adelantos de comunicación permiten, en la mayoría de los casos, enterarse al mayorista respecto a los volúmenes de pesca y tipo de especie capturada.

Por su puesto que, previamente, este ha proveído al pescador de los requerimientos económicos que necesita para realizar su faena. Esto quiere decir que, todos los gastos que se requieren para poner operativa una embarcación que sale a la pesca, son solventados por el comerciante mayorista; con el compromiso de que el producto de esa pesca sea entregado a dicho personaje.

Tal circunstancia se presenta así, por tres motivos fundamentales que es bueno analizar.

Primeramente, el comerciante mayorista tiene la solvencia económica para el financiamiento de esta actividad y, en contraparte, el pescador artesanal carece del mismo. La única alternativa que le queda a este último es recurrir al primero; lo cual trae como consecuencia la dependencia directa mayorista-pescador. Tal dependencia es netamente favorable al mayorista, ya que esto le da la posibilidad de "manejar los precios" de compra del producto. Por su puesto, el pescador se ve obligado a negociar en condiciones desfavorables y sin mayor poder de decisión al respecto.

Esto trae como resultado, que el intermediario sea quien obtenga mayores ganancias y el pescador, muchas veces apenas llega a cubrir sus costos operativos y demás gastos generados en sus faenas. Los signos exteriores son evidentes, ya que la mayoría de los pescadores artesanales viven casi siempre en condiciones económicas restringidas; asunto que limita grandemente las posibilidades de ofrecer buenas condiciones de vivienda, salud y educación a sus familiares. Por otro lado, los agentes que conforman el grupo de los intermediarios mayoristas, aumentan cada vez sus ganancias, lo cual se demuestra con los signos exteriores de riqueza.

Segundo, el Estado aún no implementa normativas definidas que regulen esta importante actividad, lo cual favorece la aparición de unos pocos poderosos, quienes prácticamente monopolizan la compra de productos hidrobiológicos en los diferentes puntos de descarga existentes a lo largo del litoral costero, ocurriendo lo mismo en sierra y selva.

Esto trae como consecuencia la evidente informalidad en el desarrollo de las actividades de comercialización, donde impera realmente la "ley de la selva" en el que siempre gana el más poderoso; y lógicamente, en este contexto desfavorable es el pescador artesanal quien siempre es el más débil.

Tercero, es bueno mencionar también el papel que cumple el propio pescador artesanal y su entorno. No debe escapar de análisis la pasividad con que este grupo social interviene en la búsqueda de alternativas de solución a la problemática de la comercialización. Es decir, el pescador está acostumbrado a simplemente pedir ayuda al Estado para que este le solucione todos sus problemas, sin proponer acciones y, peor aún, sin realizar el menor esfuerzo para que cambie la situación.

Hemos tenido experiencias personales que, lamentablemente, nos han demostrado la pasividad, poco interés al cambio y conformidad plena con esta dependencia que tienen con los intermediarios mayoristas; lo cual indica del poco interés de cambio.

CONSECUENCIAS

El análisis efectuado, nos lleva a concluir que si no se replantean cada uno los aspectos referidos, logrando buscar el financiamiento para las actividades extractivas, que el Estado implemente políticas integrales regulatorias y, además, que el propio pescador participe activamente en la búsqueda de soluciones; se continuará con la actual situación a lo largo de los años, observando desde lejos, la pobreza de las comunidades pesqueras y el mejoramiento económico de los intermediarios mayoristas.

ACCIÓN DEL ESTADO

El Estado debe velar por el mejoramiento de las condiciones diversas que permitan sentar las bases para que el pescador artesanal encuentre las alternativas necesarias que coadyuven a un mejor nivel de competitividad en todo sentido, para lo cual se debe considerar:

- Dictar normas regulatorias para la comercialización de productos pesqueros
- Brindar facilidades de descarga (implementar mejoras de los desembarcaderos)
- Dotar de equipos de frío que operen eficientemente
- Controlar/supervisar los volúmenes de descarga
- Fomentar la conformación de Comités de venta
- Brindar capacitación constante
- Etc.

OTRAS ALTERNATIVAS

§ Cada comunidad pesquera debe conformar un Comité de Ventas de sus productos. Es indispensable la intervención de los propios pescadores, sus esposas, hijos y jubilados; contando con apoyo del Estado.

§ Las asociaciones/gremios de pescadores deben acordar en Asamblea la reducción de los volúmenes de pesca, que muchas veces trae como consecuencia la sobre abundancia de oferta, minimizando los precios de venta. La capacidad negociadora del pescador aumentará.

§ Una forma de regular los precios es ofreciendo lo indispensable, como se practica exitosamente en otros países, como España y Japón.