



El mercado de mejillón en España

Efectos de la competitividad, el desarme arancelario y la deslocalización

FERNANDO GONZÁLEZ LAXE Y FEDERICO MARTÍN PALMERO. Universidad de A Coruña.

■ RESUMEN

Los años 50 del pasado siglo marcan un hito en el comienzo de la producción de mejillón cultivado en España (particularmente en Galicia) lo que a la postre llevó a nuestro país a ser un referente mundial. Recientemente las relaciones tradicionales del sector con los mercados (bien en fresco o como input de la producción conservera) se vieron afectadas por el Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre la Unión Europea y Chile que propicia el desarme arancelario en las importaciones de mejillón chileno hacia España y, al mismo tiempo, las inversiones españolas en aquel país. En la presente investigación se analiza la ruptura y cambio en dichas relaciones, las consecuencias económicas de dicho acuerdo sobre el sector y los consumidores, así como las perspectivas de futuro.

PALABRAS CLAVE: Producción, consumo, precios, mejillón, España, Galicia, Chile. Clasificación JEL: D12; Q22; F59

El mejillón es un molusco bivalvo con valvas idénticas, a través de las cuales filtra el agua para alimentarse. Existen dos especies predominantes en Europa, el *Mytilus edulis* y el *Mytilus gallo-provincialis*. Esta última es la que alcanza mayor producción en España¹.

Vive adherido a las rocas o se fija en cuerdas que penden de bateas (plataformas flotantes de forma rectangular). Su cultivo comienza por la fijación de la semilla. A partir de ahí, su progresivo crecimiento exige un desdoblamiento de la producción en nuevas cuerdas; y dicha dinámica se mantiene hasta que llega a su tamaño comercial, segmentado en función del mercado al que va dirigido. El tiempo que se necesita para este proceso es de aproximadamente entre 14-18 meses, en función de los aportes de nutrientes, características del polígono de cultivo en donde se ubica la batea y de las condiciones internas y externas derivadas de los rasgos del ecosistema.

A comienzos de este siglo España era el segundo país productor del mundo, detrás de China, y se situaba entre los principales paí-

ses exportadores. A lo largo de los últimos años ha mantenido dicha posición, aunque en el 2008 cedió a Chile ese lugar, para recuperarlo de forma inmediata. En la actualidad nuevos países disputan los mercados a los productores españoles.

La mayor producción de mejillones está concentrada en Galicia (en 2012 representaba el 98% del total de España) y más en concreto en la Ría de Arousa (tres cuartas partes de la producción gallega), en donde se ubican aproximadamente un total de 2.200 bateas.

Su cultivo supone identificar una actividad económica de enorme relevancia pero de gran complejidad, soporte de la economía local y, en muchos casos, primera fuente de rentas económicas para las familias que la llevan a cabo. De ahí, su trascendencia y su valor estratégico.

CIFRAS BÁSICAS

Analizando los datos relativos a la producción española de mejillón, se aprecia un elevado nivel de variabilidad, ya que está a expensas de numerosas condiciones exógenas, tales como la productividad primaria, climatología, salinidad, contaminación, etc. En particular, durante los últimos diez años (2003 - 2012), la producción gallega de mejillón (en la práctica, casi la totalidad de la española) alcanzó su máximo valor en el año 2006 con cerca de 300.000 toneladas, de las cuáles se destinaron al consumo en fresco el 39,48% y al abastecimiento de la industria el 60,52% (Gráfico 1)².

A partir de dicho año puede apreciarse un cambio de tendencia destacable: por una parte, la producción se estanca prácticamente en torno a las 200.000 toneladas y, por otro lado, tiene lugar una redistribución del destino de la misma: aumenta la oferta de mejillón fresco y la industria demanda cada vez menos materia prima. Como prueba de ello, reseñar que en 2012 el sector industrial solamente absorbe 79.420 toneladas, el 44% de lo que demandaba en 2006 (180.885 t).

El comportamiento de los precios en origen presenta dos singularidades: inde-

GRÁFICO 1

Producción gallega de mejillón según destino 2003 - 2012 (miles de t)

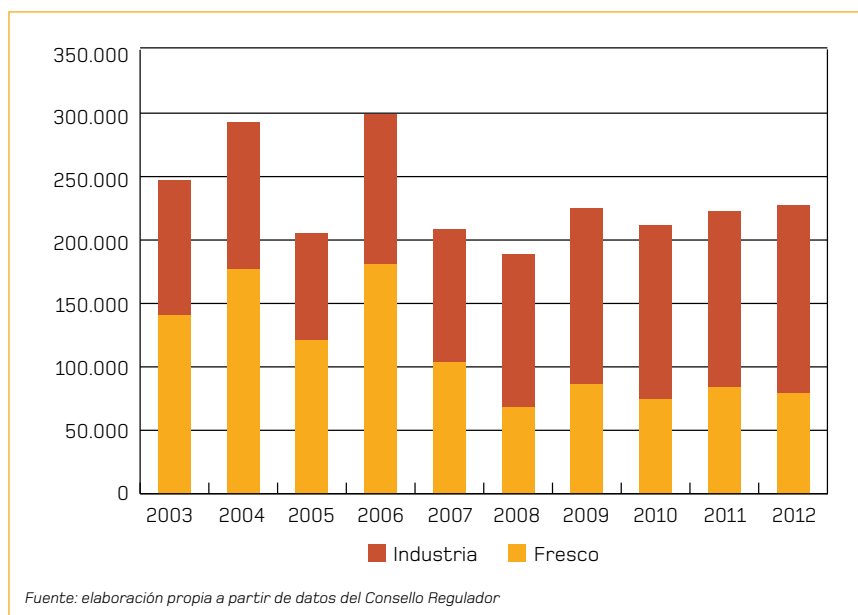
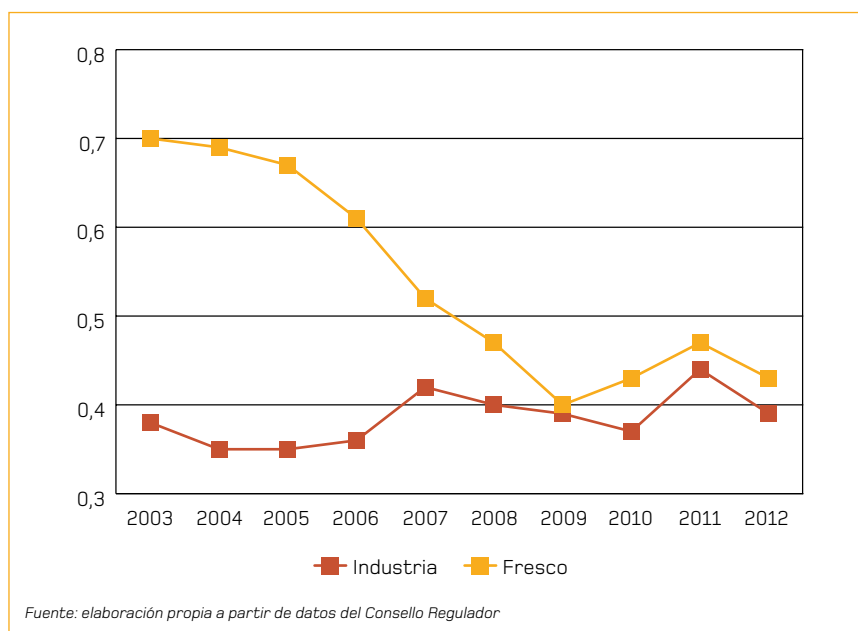


GRÁFICO 2

Precios en origen del mejillón gallego según destino 2003 - 2013 (€/kg) Precios corrientes



pendientemente de la cantidad demandada, el pagado por el sector industrial se sitúa para todo el período analizado alrededor de los 40 céntimos de € por kilo (Gráfico 2), comportamiento que es similar cuando se efectúa el análisis con los precios actualizados (Gráfico 3);

por otro lado, los precios de venta para el consumo en fresco sufren una caída constante desde el año 2003 (en que se pagaba a 0,70 €/kg.) hasta el año 2009, en donde prácticamente se estanca en 0,40 €/kg. Si se analiza este comportamiento con los precios deflactados, la

GRÁFICO 3

**Precios en origen del mejillón gallego según destino 2003 – 2013 (€/kg)
Precios deflactados 2012**

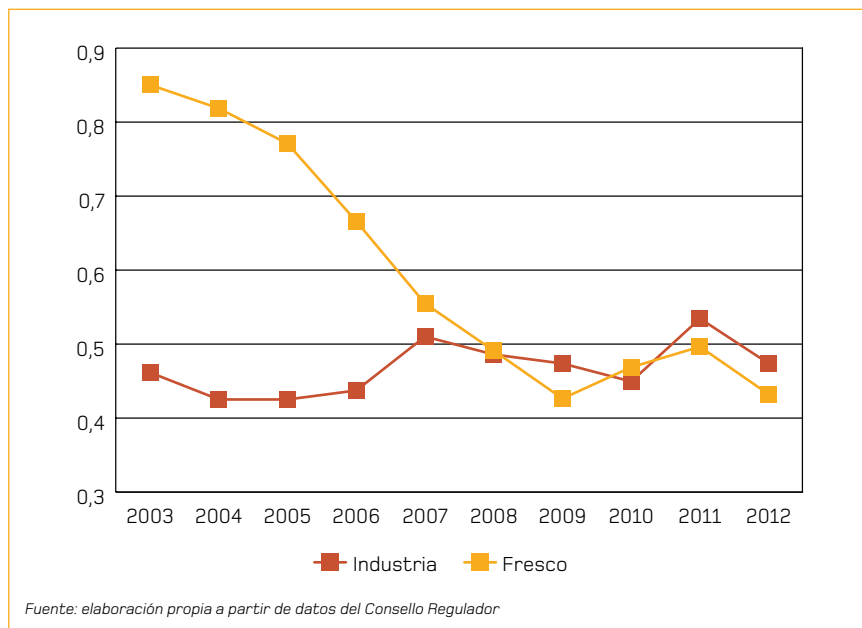
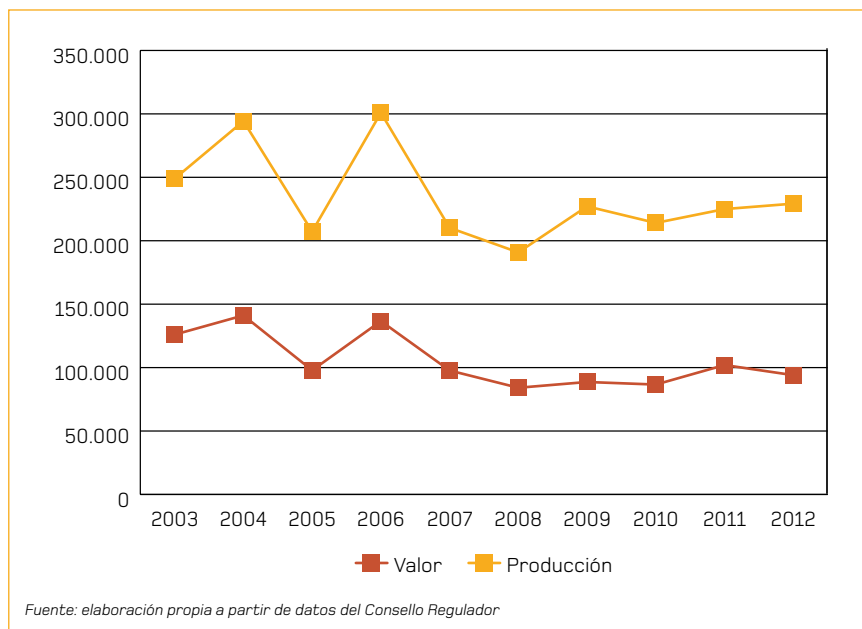


GRÁFICO 4

Producción de mejillón en Galicia 2003 – 2013 (t – miles €)



caída de precios resulta mucho más acusada y a partir del año 2007, los precios pagados por la industria y los de fresco prácticamente se igualan en los años posteriores³.

Esta breve radiografía del sector en la década analizada se completa con una referencia comparativa entre la producción y el valor en origen de la misma. Puede observarse en el Gráfico 4 que, en síntesis,

desde el año 2007 la producción se estanca y, lo que es lo más importante, como consecuencia de la bajada de precios del producto (especialmente en la venta en fresco) el valor de dicha producción se mantiene constante en los últimos años, en torno a los 100 millones de euros⁴.

En resumen, estancamiento de la producción, menor demanda industrial, caída de los precios en origen para fresco y estabilidad en el destinado a la industria, pueden citarse como rasgos más característicos del sector del cultivo del mejillón en Galicia durante el período analizado.

HIPÓTESIS DE PARTIDA

Para explicar este comportamiento del sector mejillonero gallego y averiguar las causas de que no se maximice su valor, por parte de los productores, se formulan las siguientes hipótesis:

- a) *Primera hipótesis.* Estabilización del nivel de consumo en fresco del mejillón en España, en donde apenas han cambiado sus hábitos de demanda y la preferencia de consumo, al igual que resultó muy escasa la captación de nuevos nichos de mercado tanto nacionales como internacionales. La combinación de estas dos razones viene a significar la constatación de la existencia de una demanda muy rígida, y una constante desvalorización en lo que concierne a la cadena de distribución del mejillón en fresco. Por el contrario, el mejillón congelado y en conserva presentan una demanda con relativo crecimiento.
- b) *Segunda hipótesis.* Hasta los primeros años del siglo XXI, podrían considerarse como variables que intervenían en la formación de los precios las siguientes:
 - a. Existencia de una fuerte interrelación con la industria conservera: el cultivo y la explotación del mejillón estuvo muy vinculada y relacionada con la industria de la conserva.
 - b. Debilidad relativa de la organización sectorial.
 - c. No llega a funcionar la ley de la oferta y la demanda. Es decir, la teoría clásica indica que a mayor produc-

ción, descenso de precios; y viceversa, a menor producción, un aumento del valor.

c) Tercera hipótesis. El modelo de funcionamiento tradicional reflejado en la hipótesis segunda, se rompe y evoluciona al introducirse un nuevo elemento: en el año 2003 y raíz del Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre la Unión Europea y Chile⁵, se establece la desaparición completa (a partir de enero del 2007), de los aranceles, con lo que se estimula la importación europea de mejillones procedentes de Chile para servir de materia prima a la industria conservera y satisfacer las demandas del mercado. Estas consideraciones estaban unidas a otra particularidad incluida en el propio acuerdo: el amparo a las inversiones comunitarias en Chile en dicho sector, hecho por el que muchos inversores españoles se dedicarían a especializarse en los cultivos de mejillones para, a su vez, suministrarlos a las empresas españolas. Estas acciones poseen una incidencia muy relevante en lo tocante a la presión a la baja de los precios del mejillón en el mercado español. Este proceso va a suponer un efecto sustitución del mejillón gallego por el procedente de Chile dentro del sector industrial.

CONTRASTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Evolución del consumo

Presentados los datos básicos por el lado de la oferta en la radiografía del sector, el análisis del comportamiento de la demanda no ofrece dudas sobre su estabilidad (Cuadro 1). En el período analizado (2008 - 2011) el consumo per cápita de mejillón fresco se mantiene prácticamente constante en España en torno a 1,2 kg por persona y año. El gasto se comporta de manera similar, aunque se constata una bajada del orden del 10% entre principio y final del periodo, a precios corrientes. Estas apreciaciones no son extensivas a las restantes categorías de presentación del mejillón que se incluyen en el cuadro: entre 2008 y 2011 el consumo per cápita

CUADRO 1

Evolución del consumo per cápita de mejillón en España (2008-2011)

	2008		2009		2010		2011	
	kg	€	kg	€	kg	€	kg	€
Congelado	0,07	0,43	0,07	0,43	0,06	0,36	0,10	0,40
Fresco	1,24	3,19	1,27	3,24	1,19	2,93	1,20	2,90
Conserva	0,24	1,89	0,25	1,93	0,26	1,98	0,30	2,20

Fuente: Elaboración propia a partir de MERCASA (varios años).

de las conservas se incrementa un 25% (con un aumento del 16,4% del gasto) y el relativo al mejillón congelado aumenta un 43% su consumo pero, por el contrario, disminuye el gasto en un 7%.

Formación de los precios en la etapa tradicional (previa al acuerdo preferencial con Chile)

Interrelación con la industria conservera. Tradicionalmente, los incrementos de los precios del mejillón han sido más bajos que los experimentados por otros moluscos, tales como los berberechos, almejas, ostras, etc., que pueden ser enlatados y servir de aporte alimentario para responder a fuertes incrementos de demanda. Al ser las conserveras los principales demandantes de inputs, son ellas mismas quienes marcaban los valores del mejillón (Porto, 1975, 27).

Eso es así porque una de las características fundamentales del sector gallego de miticultura fue "la estructura de mercado, siempre inclinado a la sobreoferta y con un elevado número de oferentes sin poder de negociación, y un reducido grupo de demandantes que imponían su ley" (Fernández, 2005); o lo que es lo mismo, por "el poder tradicional de oligopolio ejercido por la industria conservera" (Fernández y Giráldez, 2013).

Según Rodríguez (2008, 186), la capacidad de monopolio de la industria conservera con respecto a los productores se basaba en:

- Grado de concentración de la industria.
- Volumen de demanda que representan.
- Reducida dependencia de la miticultura.
- Capacidad de almacenaje del producto.
- Mayor capacidad financiera frente a los productores.

Debilidad de la organización sectorial.

Frente al oligopolio de demanda de la industria conservera tenía que surgir un "poder compensador" en la oferta como respuesta (Rodríguez, 2008, 173). Sin embargo, una característica muy peculiar de la organización sectorial son las actuaciones esporádicas y puntuales de carácter asociativo. Siempre estuvieron en línea con las necesidades de solventar tanto las oscilaciones de la cotización del producto como la baja valorización del mismo.

En los años sesenta se constituyó SOMEGA (Sociedad Mejillonera de Galicia) con el objetivo de acometer el establecimiento de normas de comercialización y regulación de los precios de primera venta. Fue un parto difícil dada la idiosincrasia de los productores familiares, atomizados geográficamente y que pugaban por el control de la producción y representatividad.

Luego de constatar el fracaso de esa unión frente a las oscilaciones de precios, emergen sociedades locales como la Asociación de Mejilloneros de Cabo de Cruz (AMC) y la Asociación de Mejilloneros de O Grove (AMEGROVE), ambas en 1977. En 1979 se constituye FEPMEGA (Federación de productores de mejillón

de Galicia) que pugna por conseguir la representatividad total del sector y configurarse como el órgano que pudiera servir para mantener, sostener y lograr una rentabilidad económica de la actividad a través de la defensa del sector tanto con respecto a la industria como ante las administraciones públicas.

En 1987, FEPMEGA se integra en OPMAR (Organización de productores de mejillón de Arousa), que se amplía y transforma en OPMEGA (Organización de productores de mejillón de Galicia), en el año 1996.

Siempre ha existido una conciencia y necesidad de asociacionismo, pero también siempre ha existido una fuerza interna o externa capaz de evitar la consolidación de dicha fuerza negociadora. Ello significa la existencia de un triple asociacionismo jerarquizado: local, espacial y de comunidad. Tal fue así que, en 2008, se crea el Consello Regulador de Mexillón de Galicia, que agrupaba a 41 asociaciones que integraban el 96% de las bateas existentes, en aras a potenciar y proteger la cultura del mejillón.

En suma, la estructura y el modelo de organización empresarial del mejillón manifiesta una amplia diversidad, especialización y profesionalización. Se constatan varios procesos de integración vertical (depuradoras, actividades de transformación, plantas de elaboración de transformados, empresas relacionados con la comercialización, etc.). Sin embargo, en lo que se refiere a las capacidades de negociación en lo tocante a los precios, los productores del mejillón muestran una amplia diversidad de criterios, producto de su amplia y disímil intensidad en lo que se refiere a las relaciones profesionales y de las expresiones de apoyo político.

El éxito del asociacionismo podría venir dado por la viabilidad económica de las explotaciones y dependía, muy directamente, de los bajos costes de la mano de obra y de las relaciones de complementariedad con otras tareas (agrícolas y comerciales, preferentemente).

Por tanto, siempre hubo necesidad y voluntad de agruparse, a fin de dar respuesta a los condicionantes existentes

(ya sean internos o externos). Sin embargo, la heterogeneidad de las asociaciones hacía muy volátil su fortaleza. De esta forma, se observa un grado de pertenencia muy variable, un número de productores no controlables y otros que no respetan las normas o las propias decisiones de sus organizaciones. Gonzalo Rodríguez lo explica claramente cuando señala las debilidades de este proceso: “en primer lugar, la existencia de productores no asociados a los que las organizaciones del sector no pueden controlar o imponer condiciones de venta, tanto en términos de precios, como volúmenes o plazos; y, en segundo lugar, a la dificultad para controlar plenamente a sus miembros, tanto en lo referente al cumplimiento de los acuerdos estipulados, como a la hora de limitar la entrada y salida en las organizaciones” (Rodríguez, 2008, 56).

Esta volatilidad en la organización de la oferta tiene sus consecuencias sobre los precios del mejillón destinado a la industria: cuando la estructura organizativa es débil y existe conflictividad (mediados de los años 90 del pasado siglo), los precios bajan; en los años 1995 a 1996 (mayor asociacionismo), suben los precios; entre 1998 y 2000 (menor asociacionismo) los precios disminuyen para -después de un ligero repunte en 2001 y 2002- a partir del año 2003

mantenerse ya en mínimos durante una década, fruto de la introducción de oferta foránea.

Funcionamiento de la ley de la demanda. Según Rodríguez (2008, 171 y ss.) en el periodo 1990-2004 existía una relación directa entre producción y precios. A medida que se incrementaba la producción, los precios también aumentaban. Asimismo, del análisis de dicho periodo podrían destacarse tres rasgos relevantes: a) se visualiza un aumento del precio del mejillón destinado a los mercados de fresco; b) variaciones irregulares en el precio del mejillón destinado a las conservas; y c) como consecuencia de lo anterior, no existe una correlación entre volumen de producción destinada a conserva y los precios pagados por ésta. En consecuencia, la evolución de los precios se manifiesta de manera irregular e inestable. Durante el periodo 1992-2002, el mejillón para fresco se incrementa un 57% y el destinado a la industria, un 61%.

Una de las razones que explicarían este comportamiento se encuentran explícita en los apartados anteriores: la interrelación con la industria conservera y el poder oligopólico de ésta (no compensado por la organización de la oferta), tiende a distorsionar la formación de los precios. En segundo lugar, la influencia de las mareas rojas es otra de las causas



CUADRO 2

Cronograma de desgravamen contemplado en el acuerdo UE-Chile para productos derivados del mejillón.

Código	Tasa base (%)	Arancel (%)			
		2003	2004	2005	2006
Vivo	6,5	4,9	3,3	1,6	0,0
Congelado	6,5	4,9	3,3	1,6	0,0
Procesado	7,0	5,3	3,5	1,8	0,0

Fuente: Elaboración propia

que contrae la demanda final, especialmente para el mejillón destinado al consumo en fresco. Y, por último, el papel de la depuración como elemento obligatorio en la comercialización del mejillón, ofrece otro elemento que actúa en la composición de los precios y, en consecuencia, sobre el no cumplimiento de la ley de la demanda (Rodríguez, 2008, 177).

La ruptura de las relaciones tradicionales

La firma del Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre la Unión Europea y Chile va a significar un cambio sustancial en las relaciones entre productores y conserveros y, en consecuencia, en la formación de los precios. En el Cuadro 2 se incluyen las etapas del desarme arancelario con este país.

Las importaciones de mejillones frescos han sido relativamente constantes, alcanzando un valor máximo en el año 2005 (7.438 t) y la cota más baja en el 2011 (2.715 t). En general, aunque las oscilaciones fueron pequeñas y poco abruptas, reflejan la variabilidad de la producción nacional y la demanda más o menos estable del consumo y del aprovisionamiento a la industria. Proceden fundamentalmente de países comunitarios (Francia, Grecia e Italia) pero, en cualquier caso, representan un escaso porcentaje de la producción nacional (Gráfico 5).

Los mejillones congelados importados han ido experimentando un aumento progresivo desde el año 1996 (1.427 t) hasta el 2006 (8.636 t). Es a partir de este año, cuando se empieza a visualizar un descenso progresivo de las importaciones de mejillones en esta presentación, hasta llegar a las 3.390 t en el 2011. A mediados de la década de los noventa, las importaciones de fresco duplicaban a las de los congelados; y en el año 2000, eran el triple. Sin embargo, en el año 2006, las compras de mejillones congelados en el exterior eran superiores a las de fresco en un 30%; tendencia que se mantiene a finales de la primera década de este siglo, aunque en menor medida. Proceden, preferentemente, de Chile (*Mitilus chilensis*) y, en menor volumen, de Nueva Zelanda (*Perna spp.*). Los mejillones de ambos países son vendidos en el mercado español con precios inferiores a los nacionales. Las importaciones españolas proceden, en gran parte, de las plantas existentes en dichos países que respondieron a decisiones de inversión de los agentes españoles (Espinoza, 2009). Los mejillones congelados importados cumplen con los estándares españoles y de ahí su consolidación en el mercado nacional en donde, como se ha mencionado anteriormente, el consumo per cápita en este formato aumenta. Estas importaciones corresponden a la carne de mejillón congelado, re-empacutado, o transformado a continuación en España.

Analizando el comportamiento de los últimos años, se observa una ligera disminución a partir del 2007 volviendo, a partir de dicho año, a los niveles de compras al exterior de finales de los años noventa.

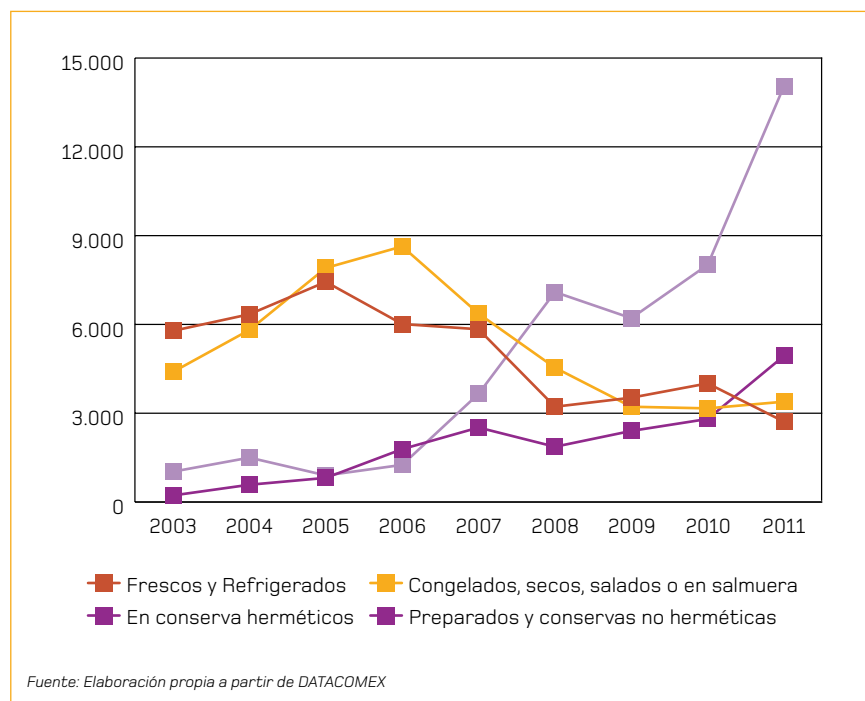
Los cambios en la composición de las importaciones en los últimos años, han ido asociados a las propias transformaciones de los mercados y de la misma actividad. Habría que tener en consideración dos elementos: el primero, hace referencia al nuevo rol que desempeña Chile; el segundo, al papel y la presión de las empresas de distribución y de la propia industria conservera.

Los mejillones importados destinados a la industria conservera española son los que presentan una evolución creciente desde la década de los noventa. Ya sean en conserva hermética, ya bajo la forma de preparados y conservas no herméticas, los volúmenes importados crecen sin parar (Cuadro 3). De contabilizarse menos de un millar de toneladas a mediados de la década de los noventa, se han alcanzado cerca de 20.000 t en el año 2011. La ruptura, esto es el gran salto en las ventas hacia España, tiene lugar a partir del año 2007. Proceden de manera prácticamente exclusiva de Chile. Su competencia con la producción comunitaria es elevada, tanto en términos de volúmenes de importación (creciente) como en términos de valor ya que el precio medio de las conservas importadas es menor: 2,90 €/kg, en 2007, por 6,73 €/kg para la producción española (Fernández y Giráldez, 2013).

El comercio bilateral con Chile ha experimentado un alza espectacular en estos últimos años. En lo que se refiere a la presentación en conserva hermética, las importaciones españolas entre 2003 y 2011 se multiplicaron por más de 2.000, pero las procedentes de Chile lo hicieron por 11.000. En esta categoría, las importaciones chilenas representan el 90,13% en el total del período, llegando a ser prácticamente el 100% en el año 2009. Por lo que respecta a la categoría de preparados y conservas no herméticas, crecen en este intervalo temporal más de un 1.300% y las procedentes de Chile

GRÁFICO 5

Importaciones españolas de mejillón según presentaciones (t). (2003 – 2011)



CUADRO 3

Origen de las importaciones españolas de mejillón (t). (2003 – 2011).

Años	En conserva herméticos			Preparados y conservas no herméticas		
	Total	Chile	%	Total	Chile	%
2003	223	36	16,24	1.027	979	95,33
2004	584	373	63,83	1.500	1.453	96,87
2005	816	617	75,60	899	861	95,74
2006	1.787	1.657	92,70	1.255	1.210	96,40
2007	2.517	2.425	96,35	3.656	3.628	99,24
2008	1.867	1.848	98,99	7.094	7.030	99,09
2009	2.402	2.390	99,50	6.211	6.131	98,72
2010	2.806	2.644	94,24	8.014	7.949	99,19
2011	4.938	4.179	84,63	14.054	13.937	99,17

Fuente: Elaboración propia

representan una media del 98,78%. La razón aunque resulte obvia hay que buscarla, como ya se ha mencionado, en los efectos de las condiciones establecidas en el Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y la Unión Europea que contemplaba la reducción progresiva de aranceles para los productos procedentes de la pesca y de Chile para el periodo 2003-2007, año en el que éstos se eliminaban. Y, al amparo de este nuevo marco favorable y dadas las excelentes condiciones para el cultivo del mejillón, los productores e inversores españoles decidieron, asimismo, establecerse en dicho país potenciando y promoviendo el cultivo del mejillón, estimulados y favorecidos por dicho Acuerdo de Asociación.

En lo que respecta al destino de las importaciones chilenas por comunidades, en el Cuadro 4 se desglosan las cantidades que fueron efectuadas hacia Galicia y al resto de España. Los resultados son bien elocuentes: la industria gallega, durante el período analizado, importa el 64,34% de mejillones en conserva hermética y el 89% de los de la categoría de preparados y conservas no herméticas.

Otra de las cuestiones que sin duda reforzarían la idea del efecto sustitución de mejillón chileno por gallego por parte de la industria, se basa en la estacionalidad de la producción. En Chile, la producción de mejillón (también denominado chorito) se concentra entre los meses de enero y julio (un 75%), con una mayor presencia en marzo, abril y mayo (Espinoza, 2009). Por el contrario, según los datos del Consello Regulador, en Galicia la época de cosecha del mejillón gallego depende, entre otras razones, de su destino. Así, el que se suministra a la industria conservera y a las empresas transformadoras se cosecha generalmente en el verano y el destinado al consumo en fresco se recolecta preferentemente durante el otoño e invierno, concentrándose el 60% del total de las ventas en el mes de diciembre.

En el Gráfico número 6 se recogen las importaciones mensuales para cada uno de los años analizados. Por una parte, se aprecia el constante crecimiento anual de las importaciones de mejillón chileno y,

CUADRO 4

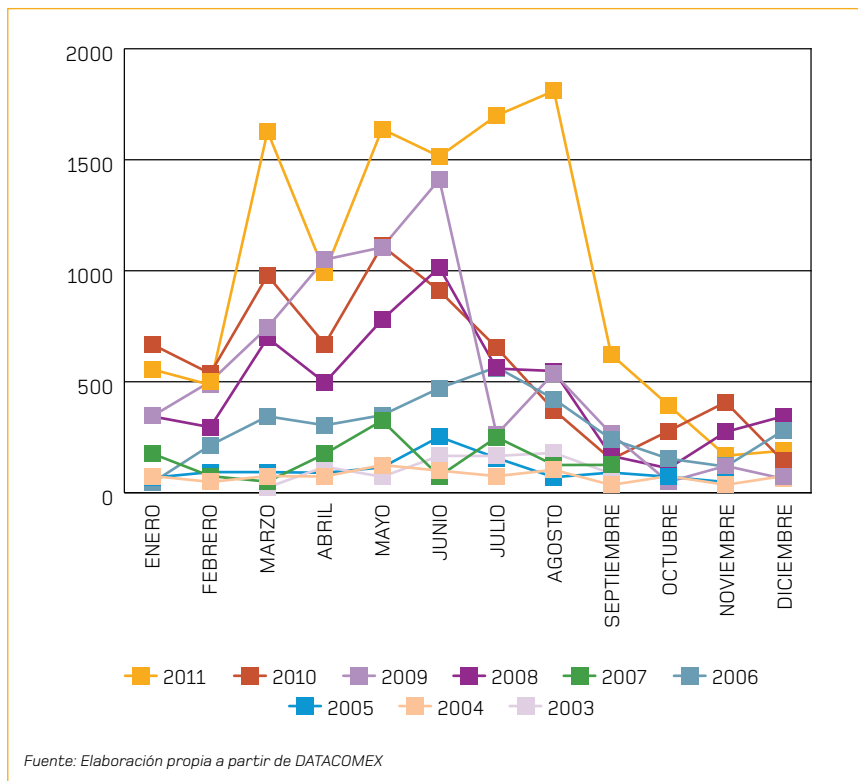
Destino de las importaciones españolas de mejillón. Galicia – Resto de España (t). (2003 – 2011)

AÑOS	En conserva herméticos				Preparados y conservas no herméticas			
	Chile	Galicia	Resto España	% Galicia	Chile	Galicia	Resto España	% Galicia
2003	36	9	27	25,76	979	896	83	91,56
2004	373	97	276	26,00	1.453	1.376	77	94,67
2005	617	144	473	23,35	861	811	50	94,21
2006	1.657	637	1.020	38,43	1.210	1.148	62	94,85
2007	2.425	1.788	637	73,72	3.628	3.511	117	96,76
2008	1.848	1.049	799	56,75	7.030	6.460	570	91,90
2009	2.390	1.432	958	59,91	6.131	5.628	503	91,80
2010	2.644	1.959	686	74,07	7.949	6.881	1.068	86,56
2011	4.179	3.289	890	78,69	13.937	11.697	2.240	83,93

Fuente: Elaboración propia a partir de DATACOMEX

GRÁFICO 6

Estacionalidad de las importaciones españolas de mejillón procedentes de Chile (t).



por otra, un grado de concentración de las mismas muy acusado entre los meses de febrero y julio. Este fenómeno, que es una constante para cada año, coincide con los períodos de recolección antes mencionados, de forma que la industria importadora se abastece de producto en los meses de máxima producción en Chile. Por lo tanto, no resulta difícil derivar de los datos analizados que, desde 2007, la bajada constante de la demanda de mejillón gallego para la industria es consecuencia de ésta ya que se encuentra abastecida por las importaciones chilenas realizadas secuencialmente y de forma coincidente, en meses anteriores.

Resulta también relevante la presión de las nuevas estructuras comerciales y el peso de la industria, tanto en la organización de los productores como en la formación de precios. Es evidente, que bajo una “nueva relación de fuerzas” definida entre los productores-ofertantes y los productos distribuidos, vinculada a la industria de la conserva-demandantes, los incrementos de las importaciones de mejillón ya sea congelado, ya sea bajo la modalidad de conservas o preparados (normalmente a menor precio que el mejillón para fresco en los mercados “tradicionales de origen”) hacen tambalear las economías familiares de los productores.

De igual manera, la compra directa de conservas chilenas ocupa una cuota de mercado, sustitutiva de las históricas opciones de venta del mejillón fresco nacional; y una nueva función de suministro y proveedor único de materia prima. Tal circunstancia, ha generado mucha conflictividad, siendo objeto de numerosos análisis y declaraciones sectoriales. Por eso, se puede llegar a establecer una relación muy sincronizada en lo referente a la valoración del mejillón en fresco, según existieran acuerdos para la determinación de los precios o ausencia de los mismos o de los flujos de comercio exterior.

Lo que no hay duda es la estrecha conexión entre la miticultura chilena y la industria transformadora española. A juicio de Espinoza (2009) y atendiendo a lo apuntado por Fernández y Giráldez (2013) dicha alianza “provocó el retroceso de las producciones gallegas en los mercados

de transformados". El destino de la producción podría abundar en esta hipótesis, en la medida que en la década de los noventa, más del 60% de la producción nacional se canalizaba hacia la industria y a partir del 2007, solo absorbía el 40%, con lo que el mercado fresco ganaba cuota de mercado en el consumo nacional; y la industria se fue aprovechando de los bajos precios derivados de las importaciones y del aumento del consumo per cápita de la presentación en conserva.

Este tipo de transformaciones, cambios y adaptaciones tuvieron una influencia muy determinante en la formación de los precios: el del mejillón en fresco se reduce un 40% entre 2002 y 2010; el precio del mejillón para la industria muestra una tendencia relativamente alcista hasta 2007 para luego estabilizarse. En lo que respecta al precio en conjunto (fresco y para la industria), se podría decir que aumenta hasta el año 2002 y luego desciende paulatinamente hasta valores mínimos y estables a lo largo del período⁶.

Por otro lado, después del año 2007, las conserveras (con el objetivo de contener costes) orientan su demanda hacia las producciones chilenas, lo que obliga a un replanteamiento de las estructuras comerciales del mejillón y a tener que concentrarse en el potenciamiento del consumo en fresco originando, en consecuencia, una acusada caída de precios (Fernández y Giráldez, 2013).

Conclusiones y perspectivas

La investigación llevada a cabo tenía como objeto verificar adecuadamente si las hipótesis de partida podrían refrendarse a través del análisis llevado a cabo y de los datos aportados. La primera conclusión es que esas hipótesis se verifican prácticamente en su totalidad, en base a los siguientes argumentos:

- El modelo tradicional de funcionamiento del sector mejillonero en Galicia se ha venido basando en tres aspectos fundamentales:
 - La interrelación con la industria conservera, que adquiere la forma de un oligopolio de demanda (además con



amplia capacidad financiera, alto grado de concentración y capacidad de almacenaje) es una de las razones por las que los precios del mejillón se fijan de forma poco competitiva.

- Los intentos de organización del sector como poder compensador del oligopolio de demanda han sido intensos pero de resultados dispares: en cualquier caso, se constata que las etapas de mayor organización han subido los precios en origen y en épocas de escaso asociacionismo, han bajado.
- Como consecuencia de las anteriores consideraciones es impensable que, en circunstancias habituales, se pueda afirmar que la ley de la demanda llegue a cumplirse.
- Con motivo de la firma del Acuerdo Preferencial de la UE con Chile, esta estructura tradicional de comportamiento se rompe: se produce un efecto sustitución del mejillón gallego para la industria por mejillón importado de Chile. El incremento de las importaciones chilenas en formatos industriales y la paralela disminución de la demanda de producción gallega para transformación industrial así lo confirman, especialmente a partir del año 2007, fecha de desarme arancelario completo. Las inversiones de empresas españolas en Chile en el sector al amparo de dicho Acuerdo, constatan una estrategia clara de sustitución⁷.
- La composición de los hábitos de compra de mejillón en España, ayudan a esta ruptura: el consumo per cápita en

fresco se estabiliza en los últimos años y aumenta ligeramente la demanda de congelado y conservas. En consecuencia, si el sector vende menos al sector industrial por efecto de las importaciones sustitutivas, ofrece más en fresco; y si la demanda en esta presentación se estabiliza, los precios bajan, como así ha podido observarse.

Una segunda cuestión no menos importante –que sin duda ha sido otro elemento a tener en cuenta en la ruptura de las relaciones tradicionales de explotación del sector– es la escasa diferenciación de cara al consumidor de los mejillones importados (especialmente en su presentación como conserva) con respecto a los procedentes de la producción nacional. Tradicionalmente, las asociaciones de productores han centrado sus objetivos en aspectos relacionados con la regulación de los precios y a las condiciones de pago. También han intentado mejorar sus posiciones competitivas en los mercados por medio de aumentos de la oferta, una nueva clasificación del producto por tamaños y la formalización de acuerdos con las grandes cadenas de distribución. Sin embargo, los esfuerzos por acentuar la diferenciación ya sea por medio de la incorporación de distintivos basados en la ADN o en la Denominación de Origen Protegida, no tuvieron efectos positivos en los precios, ni en la dimensión competitiva. Es decir, el hecho de tratar de reforzar la imagen de marca, "Mexillón de Galicia", denominación de origen concedi-

da por la UE (2008) no sirvió de acicate, sino todo lo contrario. Además, ese paso en la diferenciación del producto provocó un enconado conflicto entre el propio Consello Regulador del Mexillón y la industria conservera, en la medida que los primeros defendían la utilización exclusiva y distintiva del producto obtenido en el territorio; y los segundos, llamaban la atención sobre lo generalizado de la práctica del enlatado del mejillón chileno. Esto es, por parte de los productores se entrecruzan numerosos intereses con estrategias cortoplacistas que no abordan la esencia de su pérdida de competitividad, y tampoco se avistan enfoques que busquen abordar estrategias de integración vertical de cara a fortalecer su posición en los mercados.

En consecuencia, el futuro del sector mejillonero debe afrontar varios desafíos, ya sea en el campo productivo, en el plano de los mercados y en el ámbito de la organización. Por su parte, la industria conservera busca los aprovisionamientos de materia prima de cara a incrementar la oferta en los mercados emergentes. Pero lo que no cabe duda es el hecho de que no toda la industria especifica el origen de su producto en los envases. En este sentido, el consumidor apenas puede comprobar el tipo de especie que ha adquirido y está dispuesto a consumir.

Por último, el rol del Consello Regulador en su loable misión de defender y proteger su producto no tuvo capacidad de supervisar ni de controlar los flujos intraempresariales de materias primas. En ocasiones, sus reivindicaciones no plasmaron acertadamente las estrategias necesarias para una mejor línea tendente a maximizar su producto, centrándose preferentemente en labores de organización sectorial más que en los ámbitos comerciales y de mercado. ■

Páginas web

<http://www.mexillondeg Galicia.org/>

Notas

- ¹ En el año 2012, 231.734 toneladas (MAGRAMA, 2013).
² La caída de la producción en el año 2005 se debe al cierre de los polígonos



durante algunos meses, afectados por la marea roja.

- ³ En principio, no puede hablarse de correlación lineal alguna entre las cantidades ofrecidas y los precios según destino. En particular, el coeficiente de correlación de Pearson entre la oferta para fresco y sus precios respectivos alcanza un valor inverso de -0,7877 y entre la producción destinada a la industria y los precios pagados, de -0,6016.
⁴ El parque de bateas operativas en Galicia se mantiene también prácticamente constante en los últimos años. En el año 2012 aparecen contabilizadas 3.337 según el Consello regulador.
⁵ Firmado el 18 de noviembre del 2002, en Bruselas (D.O. de 1 de febrero de 2003).
⁶ La única excepción a este comportamiento tiene lugar en el año 2010 en

el que se produce un leve repunte de los precios del mejillón en origen, tanto como input de la industria conservera como para su consumo en fresco.

- ⁷ Las alianzas estratégicas entre empresas y las cadenas de distribución han ejercido una función y un rol muy importante en las dinámicas del sector en los últimos años. Tanto las mejores condiciones arancelarias, los precios del mejillón importado y el comportamiento no diferenciado de los consumidores, incidieron en consolidar una nueva situación. Hasta tal punto, que Juan Vieites, presidente de la patronal conservera, ANFACO, llegaba a afirmar “el mejillón de Galicia ya no es la referencia en el canal de distribución de nuestros productos” (Faro de Vigo, 24, IX, 2008).

Bibliografía

- Espinoza, C. J. (2009): *Estrategia de globalización a nuevos mercados en comercio del chorrito Pesquera San José, S.A. Tesis para optar al grado de magíster*. Universidad de Chile.
- Fernández, A. (2005): “De la roca a la cuerda. 60 años de industria mejillonera en Galicia (1946-2005)”. VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica. Santiago de Compostela.
- Fernández, A. y Giráldez, J. (2013). “Acuicultura y globalización: el caso de la industria del mejillón”. *Asociación Española de Historia Económica*. Doc. de Trabajo. nº 1301.
- MAGRAMA (2013): *Estadísticas de producción de acuicultura*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Madrid. Disponible en http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/acuicultura/produccion_engorde_2012_tcm7-1094.pdf. Consultado el 28/10/2013.
- MERCASA (varios años): *La alimentación en España*. Mercasa. Madrid. Disponible en http://www.mercasa.es/nosotros/alimentacion_en_espana. Consultado el 29/10/2013.
- Porto Romero, M. (1975). *Estudio de la situación de los tres sectores económicos del mejillón*. SODIGA. A Coruña.
- Rodríguez, G. (2008). *Economía de los cultivos de mejillón en Galicia*. Ed. Netbiblo. A Coruña.