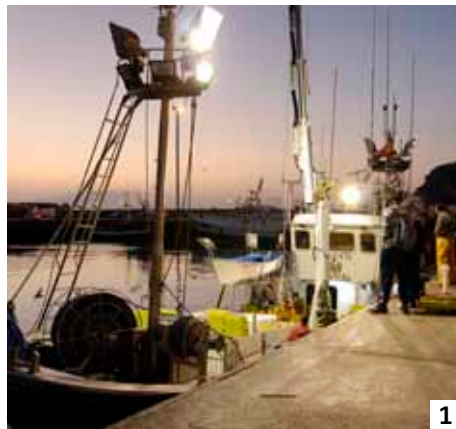


La venta de pescado en el puerto

La lonja: la Bolsa del mar

Han pasado ocho horas desde que el pesquero de bajura y sus diez marineros han atravesado la bocana del puerto. Se han alejado 12 millas mar adentro en busca de un caladero con el que llenar la bodega. En su brújula se ha marcado la ruta hacia el mejor género, el más demandado, con el propósito de regresar a puerto con una mercancía de calidad y ser el primero en ofrecerla en la lonja. Su entrada, anunciada por la sirena y coreada por las gaviotas, marcará el comienzo de una nueva jornada de subastas. Una actividad frenética que recuerda, y mucho, a la imagen del parqué de finanzas, sólo que aquí los trajes de faena no incluyen corbatas y sí botas de plástico, y los paneles digitales, que también los hay, se rodean de cajas de pescado, olor a salitre y básculas mojadas con agua de mar.



1



2



3



4



5



6

1. Suenan la sirena: amanece y arriban los barcos

La sirena anuncia que un pesquero se acerca al muelle. Los primeros en atracar son los primeros en ofrecer la mercancía. Tal vez eso beneficie la venta. Tal vez no. El mercado es caprichoso y lo que ayer funcionó, el pescado que todos querían, hoy puede no alcanzar el precio por el que el armador quiere vender, lo que le llevará a retirarse de la puja. A las 7 de la mañana, si ha entrado el pescado, comienzan las subastas. El proceso se reinicia cada media hora, siempre y cuando haya cajas que vender. Se suspende al mediodía, aunque en días difíciles o muy fecundos puede prolongarse hasta la tarde. Los lunes, pese a la creencia

popular, también hay pesca. En el mar no hay más días de descanso que los que obliga la naturaleza.

2. Cajas de muestras, orden y concierto

Un barco con la eslora de un pesquero de bajura puede llegar a acumular hasta 500 cajas de pescado. Hace dos décadas, hasta que no arribaba a puerto, el director de la lonja desconocía todo sobre la carga: qué cantidad, qué calidad y qué tipo de pesca iba a llegar. En la actualidad, con las nuevas tecnologías, esta información ya no es una incógnita. Hasta tal punto que el barco puede desviar su rumbo para atender la demanda de una plaza o dirigirse a una lonja con más garantías de venta. Ésta comienza

con la entrega de una muestra de la captura. Se describe en el expositor y se abre la puja en los paneles.

3. En la puja, con permiso

Para poder ser comprador en una lonja, es decir, adquirir el pescado que llegará al distribuidor o directamente al consumidor, es necesario estar respaldado por un aval, el de la confianza o el del dinero. De esta forma, minoristas, mayoristas y conserveros obtienen una bola, un permiso de compra con un número y un asiento que les permite pujar. A un profano le resultará muy difícil seguir la compraventa. Los nervios, ahora digitalizados, se traducen en cambios de cifras en milésimas de segundo. El subastador ofrece un valor de salida, que desciende

hasta que alguna bola acepta la puja. Si no hay demanda y se corre el riesgo de malvender, se opta por no vender. Se retira la partida y se espera mejor momento. Si se cierra el trato, al comprador se le entregan de inmediato las cajas que ha adquirido una vez han sido etiquetadas.

4. Con etiqueta

Las lonjas no sólo son el lugar de recepción, intercambio y entrega del pescado fresco, también realizan la labor notarial de acreditar el género. A cada una de las cajas que se comercializa se le añade una etiqueta en la que se indica el nombre comercial del pescado adquirido, el método de producción (pesca extractiva, criado o de acuicultura) y el nombre de la zona de captura o cría.

Ni una sola caja abandona el muelle sin etiquetar.

5. Carga y transporte

Pequeñas furgonetas de pescaderías con nombres propios, camionetas con destinos peninsulares, trailers con las últimas tecnologías que garantizan la cadena de frío e incluso camiones con dirección a aeropuertos. Los vehículos esperan la carga. Antes de apilar e introducir la mercancía, el responsable debe añadir dos datos a la etiqueta: el modo de presentación (viscerado, con o sin cabeza, fileteado) y la manipulación a la que está sometida la caja para su transporte: inclusión de agua salada, sal, frío. Se lucha contra el tiempo: el pescado fresco es un producto delicado.

6. Un país ictiófago

Lo importante para un pescador es conseguir pesca. Después llegará el momento de saber si se ha acertado con el cambiante gusto del mercado. En ocasiones se sale a la mar bajo demanda: se busca, por ejemplo, bonito del Norte, pero no siempre se encuentra. A ello se suma la presión del regreso. La lógica dicta que es más fácil vender a las 8 de la mañana que a las 10. Lo que tranquiliza es que el destino es favorable: nuestro país es el segundo con mayor consumo per cápita (14 kilogramos al año) de pescado del mundo, sólo superado por Japón. //