



CIRIEC-España, Revista de Economía
Pública, Social y Cooperativa
ISSN: 0213-8093
ciriec@uv.es
Centre International de Recherches et
d'Information sur l'Economie Publique, Sociale
et Coopérative

Rodríguez Rodríguez, Gonzalo

El poder compensador de las cooperativas frente a las prácticas restrictivas de la competencia. Las
relaciones entre la mitilicultura y la industria conservera en Galicia
CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 60, abril, 2008, pp. 183-
208

Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative
Valencia, Organismo Internacional

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17406008>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

El poder compensador de las cooperativas frente a las prácticas restrictivas de la competencia. Las relaciones entre la mitilicultura y la industria conservera en Galicia

Gonzalo Rodríguez Rodríguez

Universidad de Santiago de Compostela

RESUMEN

La producción de mejillón en Galicia se ha caracterizado históricamente por una oferta constituida por un gran número de productores, mientras que la demanda estaba concentrada en un número reducido de empresas conserveras. Además, mientras que la conserva representa más de la mitad de la demanda de la mitilicultura, el peso del mejillón en la producción de conservas es modesto. En este escenario los precios eran claramente favorables para la industria.

Desde mediados de los años 70 los productores de mejillón han invertido numerosos esfuerzos en la constitución de asociaciones, cooperativas y centrales de ventas que les permitan constituir un monopolio de oferta con el que hacer frente al poder de la demanda. Como resultado se constata que en las épocas de mayor solidez organizativa se alcanza un crecimiento mayor de los precios, mientras que las tensiones organizativas, son rápidamente aprovechadas por la demanda para actuar en sentido inverso.

PALABRAS CLAVE: Poder compensador, asociaciones y cooperativas de productores, monopolio, poder de mercado, mitilicultura, industria conservera.

CLAVES ECONLIT: O130, D430, D490, R320, P130.

Le pouvoir compensateur face au pouvoir monopolistique : les relations entre la mytiliculture et l'industrie des conserves en Galice

RÉSUMÉ: La production de moule en Galice s'est historiquement caractérisée par une offre constituée par un grand nombre de producteurs tandis que la demande ne portait que sur un petit nombre d'entreprises de mise en conserve. En outre, le poids de la moule dans la production de conserves est relativement modeste alors que la mise en conserve représente plus de la moitié de la demande de la mytiliculture. Dans ce contexte, les prix étaient clairement favorables à l'industrie.

Vers le milieu des années 70, les producteurs de moule ont investi de nombreux efforts dans la constitution d'associations et de centrales de ventes qui leur a permis d'établir un monopole d'offre avec lequel faire face au pouvoir de la demande. En conséquence, on constate qu'aux périodes de plus grande solidité organisatrice on atteint une croissance majeure des prix, tandis que les tensions dans l'organisation sont rapidement mises à profit par la demande pour agir en sens inverse.

MOTS CLÉ: Pouvoir compensateur, coopératives de producteurs, monopole, pouvoir de marché, mytiliculture, industrie des conserves.

The countervailing power of cooperatives versus anti-competitive practices. Relations between the mussel-farming and the canning industry in Galicia

ABSTRACT: The production of mussels in the Galicia region has been historically characterized by an offer consisting of a large number of producers, while demand was concentrated in a small number of canning companies. Moreover, while canning represents more than half of the demand for mussel farmers, the percentage weight of the mussel in the production of canned food is still modest. In this scenario, prices were clearly favourable to the industry.

Since the mid-70's, mussel producers, have made great efforts in building partnerships and sales outlets that have enabled them to create a monopoly of supply to cope with the power of the demand. This is the proof that in times of greatest organizational strength, a stronger growth in prices is achieved, while organizational tensions are quickly exploited by the demand to act in the opposite direction.

KEY WORDS: Countervailing power, co-operatives, monopoly market power, mussel-farming, canning industry.

1.- Introducción

Desde el origen de los cultivos de mejillón en las rías gallegas en el año 1946, hasta la actualidad, esta actividad se ha caracterizado por la existencia de fuertes interrelaciones con la industria conservera local, cuya materialización más significativa es la fuerte concentración de demanda en este último segmento de actividad.

El principal reflejo de esta relación, los precios de la producción, se han caracterizado, en términos generales, por un modesto crecimiento. Un buen ejemplo, que sustenta esta afirmación y nos permite, de paso, presentar los precedentes del período contemporáneo que vamos a analizar, es lo ocurrido durante el decenio 1962-1972, en el que precio medio ponderado del mejillón pasó de 2,77 pesetas kilogramo a 3,66, con un incremento del 32,13% (Porto Romero, 1975). Incremento que en términos absolutos parece escaso.

Si relativizamos esa evolución de los precios respecto a otros productos de referencia, y en particular a otros moluscos, tenemos que para ese mismo período el precio de la ostra se incrementó en un 666,49%, el berberecho en un 500,67% y la almeja un 356,50%. Tal diferencia pudo ser debida a diversos factores, sin embargo pensamos que no fue ajena al diferente peso en la balanza negociadora entre oferta y demanda, ya que mientras la mitilicultura se ha caracterizado históricamente por una elevada dispersión de la propiedad, en la conserva la concentración del capital era mucho mayor, rasgo que, además, ha tendido a acentuarse con el paso del tiempo².

Esta apreciación era ya ampliamente compartida en los años 60, período en el que se produce la consolidación de esta actividad y en el que según Fernández González (2005), de “precio envilecido” llegaban a hablar los comentaristas, volvían a salir las denuncias de que el “oligopolio de demanda” imponía su ley. Abundando en este argumento, Domingo Quiroga diagnosticaba en este sector una plusvalía excesiva de los productos del mar en manos de asentadores y mayoristas y la formación de monopolios u oligopolios comerciales en detrimento de los productores³.

1.- Quisiera mostrar mi agradecimiento a OPMEGA y, en particular, su gerente, Manuel Franco Leis, su inestimable ayuda y colaboración a la hora de obtener los datos que han hecho posible la realización de este trabajo.

2.- El máximo número de empresas conserveras se alcanza en 1949 (justo cuando la actividad mitilicultora está naciendo), a partir de ahí la desaparición de empresas y la concentración de la producción, iniciarán una tendencia que continúa en la actualidad, habiéndose reducido a la cuarta parte el número de empresas (Carmona y Fernández, 2001).

3.- Citado en Labarta (2004).

El poder negociador de la conserva se veía incrementado por la debilidad inherente a las bajas rentas de los productores y, por lo tanto, a la necesidad de vender para mantener a flote su economía e incluso a la compatibilización de la mitilicultura con otras actividades, lo que conllevaba que llegadas determinadas épocas fuera necesario vender la producción para poder centrar el esfuerzo productivo en otras actividades. Finalmente, la ausencia de observación de unos ciertos parámetros de calidad por parte de la oferta aportó también su grano de arena en esa configuración del precio.

En el período reciente, de 1990 en adelante, al que dedicaremos nuestra atención, los precios han evolucionado de forma irregular, si bien en términos globales se han incrementado. Si fijamos, por ejemplo, un período reciente comparable con el que va de 1962 a 1972, como sería el de 1992 a 2002, vemos que en este decenio los precios han crecido un 57,58% en el caso de la producción destinada a la venta en fresco y un 61,76% en la destinada a la industria conservera. Incrementos que casi doblan los registrados en la década de los sesenta.

En este sentido nos proponemos verificar, en primer lugar, si la mejor evolución de los precios (desde el punto de vista de la mitilicultura) puede ser atribuida al ejercicio del poder compensador frente a la conserva y, como consecuencia, si el poder compensador puede considerarse un instrumento eficaz para hacer frente al poder monopólico.

Consideramos tres explicaciones a efectos de contrastar que factores inciden efectivamente en la formación de los precios. Una primera sería la ley de la oferta y la demanda, de modo que la abundancia o escasez relativa del producto en el mercado determinaría los precios. La segunda sería la influencia de las mareas rojas, de modo que la alarma creada entre los consumidores por la presencia de biotoxinas en las rías contraería la demanda final. Finalmente, consideraremos la hipótesis de que la intensidad asociativa de la mitilicultura, es decir, la articulación de un poder compensador que contrarreste el poder de monopolio de la industria transformadora, es lo que determina los precios.

A efectos de verificar si es el poder de monopolio el determinante de los precios y si, el poder compensador es capaz de hacer frente al monopolio de demanda, compararemos las ventas a un sector oligopólico, la industria conservera, y a otro no oligopólico, las depuradoras de mariscos.

Para todo ello, en un primer apartado proponemos un contexto teórico, la teoría del poder compensador, y presentamos los antecedentes históricos en cuanto a los esfuerzos para la constitución de este tipo de poder en la mitilicultura. Así mismo definimos nuestro principal objeto de medición: la intensidad organizativa. A continuación, realizamos una descripción básica del sector mitilicultor gallego, presentando algunos datos centrales, como la estructura empresarial, la evolución de los precios, los cambios en la productividad, así como otras magnitudes relevantes que ayuden a la comprensión del patrón de actuación. En el tercer apartado, se desarrolla la caracterización de sus principales clientes, las industrias conserveras y las depuradoras, presentando esencialmente aquellas características que ayudan a comprender su distinto poder de mercado. A continuación se describen los distintos destinos de la producción de mejillón, al objeto de cuantificar sus relaciones de

mercado. Finalmente, en el quinto apartado se discuten las tres explicaciones que hemos considerado para la evolución de los precios, así como la capacidad del sector de hacer frente al poder de mercado de la conserva.

2.- Metodología

Una de las principales dificultades para analizar un sector como la mitilicultura gallega es encontrar los datos adecuados, ya que las fuentes son, en general, escasas y fragmentadas, de modo que habremos de complementar varias de ellas para poder realizar un análisis sistemático del objeto de estudio.

La principal fuente de la que dispondremos para intentar verificar si la intensidad asociativa de una determinada actividad es capaz de contrarrestar un monopolio de demanda, son las memorias anuales de OPMEGA (Organización de Productores de Mejillón de Galicia). Esta organización de segundo grado es la mayor de las que componen el sector mitilícola gallego, estando integrada durante el período considerado por entre 15 y 20 asociaciones de productores o, lo que es lo mismo, entre el 50% y el 65% de las bateas y la producción gallegas. En consecuencia, no solo las cifras de esta organización tienen una gran representatividad, sino que como principal organización de productores, juega un papel de liderazgo en las relaciones con la demanda, en particular, con la industria conservera.

Por otra parte, las memorias de OPMEGA nos proporcionan las estadísticas sobre precios más fiables que existen en la actualidad, ya que la administración gallega no proporciona series estadísticas oficiales al respecto y los datos de precios de la FAO resultan poco congruentes con otras informaciones disponibles. En este caso asumimos que, a pesar de su elevada representatividad, los precios percibidos por OPMEGA pudieran no ser exactamente los mismos que los precios medios del conjunto del sector, pero sin duda han de ser similares y, sobre todo, reflejarán similar tendencia en cuanto a su evolución.

Una segunda fuente de apoyo serán las Tablas Input-Output de la Pesca-Conserva Gallega, 1999 (TIOPC-99 en adelante), que nos permitirán contextualizar adecuadamente las cifras de OPMEGA en el escenario global del sector mitilícola gallego. Cuentan con la ventaja de proporcionarnos una visión sistemática y rigurosa del conjunto del sector pesquero gallego y de las interrelaciones entre los distintos subsectores. Sin embargo, sufren el problema de mostrar una foto fija, ya que en la actualidad solo están publicadas para 1995 y 1999. De ahí la relevancia, en este caso, de contar con una serie dinámica, como la de OPMEGA.

3.- Antecedentes para la constitución de un poder compensador e intensidad asociativa

De acuerdo con la Teoría del Poder Compensador (Galbraith, 1972, pp. 174-175) la presencia de un poder monopólico en un mercado engendra un poder compensador como respuesta al primero. Esto significa que las empresas a las que la industria monopólica compra tienen un estímulo para desarrollar el poder necesario para defenderse a sí mismas contra la explotación, neutralizando, para ello, la fuerza monopólica. Siguiendo a este autor, la emergencia del poder compensador es una fuerza *automática*, debido a la perspectiva de recompensa del ejercicio del poder compensador.

Este planteamiento ha sido ampliamente desarrollado por la literatura, en particular por la economía organizacional, siendo destacables contribuciones como las de Bonus, 1986; Staatz, 1987, Hansmann, 1996, Szabó et al., 2005 o, más recientemente, Valentínov, 2007, quienes vinculan la existencia de organizaciones de productores o cooperativas al ejercicio de un poder compensador (además de a la reducción de los costes de transacción).

En el caso del cultivo de mejillón en Galicia, se observa como efectivamente se produce una reacción ante el poder de mercado de la industria conservera. Así, ya en 1974, se produce una primera respuesta, en términos asociativos, destinada a transformar las condiciones de comercialización. El instrumento de esta primera tentativa fue SOMEWA (*Sociedad Mejillonera de Galicia, S. A.*), que liderada por SODIGA⁴ y varias cajas de ahorros, integraba a un importante número de productores de mejillón. Si bien esta iniciativa fracasó después de un corto recorrido, constituyó el germen de los múltiples esfuerzos que el sector ha acometido para reforzar su poder de mercado.

Fruto de esta toma de conciencia sobre el modo de abordar este problema se producen casi a la vez otro tipo de tácticas con idénticos fines, como es el caso de la constitución de AMEGROVE en 1977, sociedad cooperativa integrada originalmente por 300 familias de bateeiros. También AMC (*Asociación de Mejilloneros de Cabo de Cruz*) se constituye en este año y así hasta 22 asociaciones que en 1979 constituyen FEPMEGA (*Federación de Productores de Mejillón de Galicia*), organización que fija sus objetivos en establecer precios y controlar la producción (Fernández González, 2005).

FEPMEGA consiguió por primera vez dotar de una cierta cohesión y organización interna al sector, al tiempo que el tejido asociativo se densificaba. 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*),

4.- Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia, participada por el INI y varias cajas y bancos.

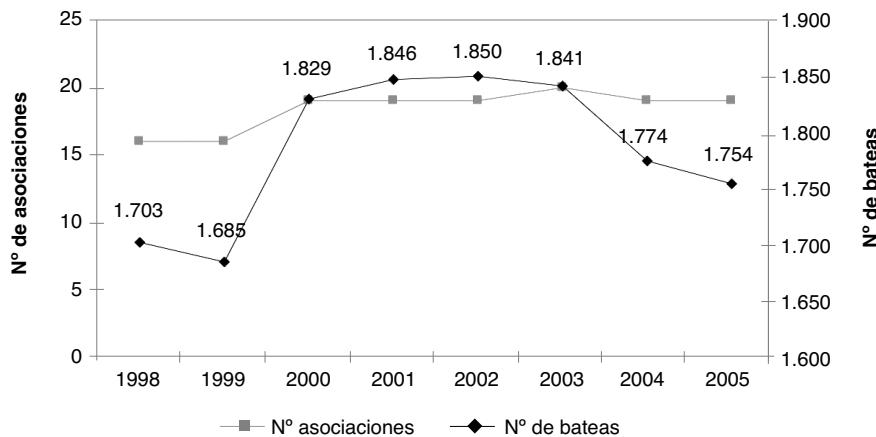
que actualmente sigue siendo la predominante. Como ya se ha señalado, a lo largo del período analizado el número de asociaciones que acoge varía entre 15 y 20, lo que representa entre el 50% y el 65% de las bateas y la producción gallegas

La constatación del prolongado esfuerzo realizado en la constitución de un poder compensador sugiere la existencia de una percepción clara de los beneficios o potencialidades que comporta. No obstante, más allá de este planteamiento estratégico es preciso verificar hasta qué punto existía cohesión en la acción colectiva y si de esta efectivamente se deriva una mejora de los precios negociados.

A tal efecto adoptamos como instrumento de medida la intensidad asociativa, que hace referencia al grado de compromiso con una determinada estrategia u organización. En el caso específico que nos ocupa se refiere al grado en el que los mejilloneros se comprometen con la estrategia de acción unitaria en materia de precios para hacer frente al poder monopólico de la demanda. Este compromiso se materializa en la pertenencia a la organización definida a fin de crear un poder compensador: OPMEGA. Consecuentemente nuestro objetivo será medir si el mayor o menor número de asociaciones y productores integrados en esta organización influye en la mejora de los precios obtenidos.

En aras de simplificar nuestro análisis y, a la vez, disponer de la serie más larga posible (no disponemos del número de bateas por asociación antes de 1998), verificamos a continuación si, a partir de ese año, el mayor o menor número de asociaciones se corresponde con un mayor o menor número de productores.

Gráfico 1. Evolución del número de bateas y del número de asociaciones integradas en OPMEGA. 1998-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

A lo largo del período, partiendo de las 16 organizaciones integradas inicialmente en OPMEGA, el número de asociaciones ha tendido a mantenerse en torno a 19, alcanzando un máximo en 2003 con 20. En cuanto al número de asociados presentes en cada año, si bien no guarda una estricta proporcionalidad con el número de asociaciones, su evolución sigue, en términos generales, una evolución similar. Así, centrándonos en los años en los que se producen cambios más significativos, constatamos como en 1999 mientras el número de asociaciones se incrementa en un 19%, el de bateas lo hace en un 9%. De igual modo, en 2004, mientras el número de asociaciones se reduce en un 5%, el de bateas lo hace en casi un 4%.

La menor dificultad de entrada y salida de bateeiros individuales en las diferentes organizaciones, frente a la mayor complejidad de movimientos similares por parte de estas organizaciones en OPMEGA, provoca la presencia continua de pequeños movimientos en el seno estas organizaciones, de modo que incluso en períodos en los que no hay altas o bajas de organizaciones se producen entradas y salidas de productores individuales, caso de los años 2001 o 2002.

En definitiva, constatamos como el mayor número de asociaciones es expresivo de una mayor intensidad organizativa, en la medida en que refleja un mayor número de productores sumados a una determinada estrategia.

4.- Caracterización económica del sector mejillonero gallego

La producción de mejillón, tal y como se practica actualmente en las rías gallegas, es fruto de una senda productiva y tecnológica relativamente corta, ya que no es hasta 1946 cuando se instalan las cuatro primeras bateas en la Ría de Arousa. El conocimiento productivo inicial de que se disponía era tan escaso, que el descubrimiento del método de cultivo (en bateas) se produjo después de varias tentativas fallidas en las que se pusieron a prueba las intuiciones que el promotor, Alfonso Ozores Saavedra, tenía. Desde entonces ha sido necesario desarrollar todos los aspectos técnicos de la producción: la estructura de la batea, el sistema de flotación, el sistema de fondeo, el número y colocación de las cuerdas, el método de cultivo, el diseño de los barcos, etc.

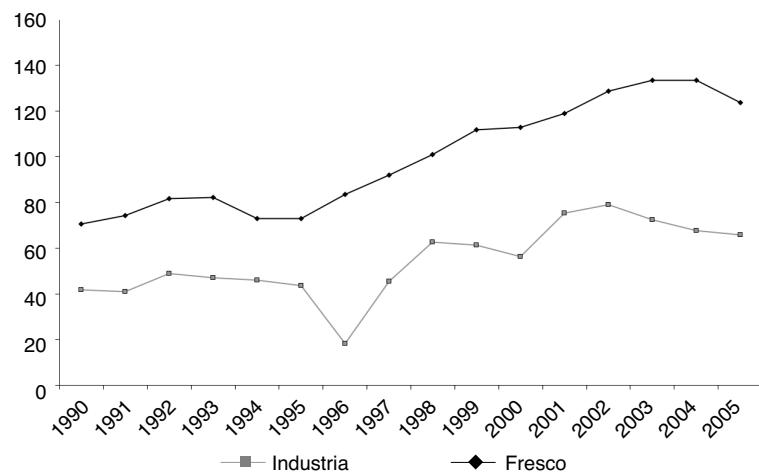
La supervivencia y consolidación de esta actividad, casi sesenta años después, da muestra de la capacidad de aprendizaje desarrollada, definiendo una trayectoria tecnológica propia. A efectos de caracterizar la estructura y dinámica actual de esta actividad en la actualidad expondremos a continuación aquellos elementos que resultan más representativos.

La producción de mejillón a la altura de 1999 generaba 7.141 empleos equivalentes a tiempo completo (Rodríguez Rodríguez, 2003), con una producción que si en términos de volumen viene situán-

dose en los últimos años en torno a las 250.000 toneladas, en términos de valor superaba para ese mismo año los 94 millones de euros (García Negro, 2003). Tal volumen de producción representa el 98% de la producción total española y la mitad, aproximadamente, de la producción europea. Datos, estos últimos, que reflejan el grado de consolidación de esta actividad.

A efectos de completar esta rápida caracterización de la estructura productiva, cabe indicar que el cultivo se lleva a cabo en 3.338 bateas, que forman parte de un máximo de 1.735 explotaciones⁵, siendo la tipología dominante la pequeña explotación (1 o 2 bateas) de carácter familiar. Aún existiendo un grupo de firmas de mayor dimensión con estructuras empresariales propias del capitalismo avanzado, la atomización empresarial es uno de los principales rasgos de esta actividad. Se trata, por tanto, de una actividad en la que originariamente el poder compensador es típicamente nulo, ya que la actuación de cada productor individualmente no tiene ninguna consecuencia para los precios o para el conjunto del mercado. Por otro lado, podemos avanzar que, en general, el mercado al que los productores primarios venden, está típicamente concentrado.

Gráfico 2. Evolución de los precios del mejillón⁶. 1990-2005. (Pesetas/kg)



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria Anual (Varios años).

5.- La presencia comprobada de relaciones productivas informales, generalmente en base a lazos familiares, hace que el tamaño real de las explotaciones (la unidad en la que se organiza el trabajo) sea superior a lo que indica la titularidad de las bateas (García Negro et al. 2002), sin que conozcamos con precisión la total extensión y determinación de estas relaciones.

6.- En la actualidad carecemos de series estadísticas oficiales sobre los precios de mejillón con suficiente amplitud y fiabilidad como para ser utilizadas en un análisis de estas características, por lo que hemos tenido que recurrir a un fuente alternativa. Se trata de los datos procedentes de la principal central de ventas mejillonera, que al agrupar a más del 60% de los productores, nos ofrece una imagen suficientemente representativa, cuando menos, de la tendencia seguida por la evolución de los precios.

En cuanto a la dinámica de esta actividad citaremos tres aspectos que consideramos representativos, la evolución de los precios, la inversión y el incremento de la productividad.

En primer lugar, en relación a los precios, se observa como, en conjunto, a lo largo del último lustro se han incrementado, siendo el crecimiento de un 57,9% en el caso de la producción destinada a la industria conservera y de un 75,3% para la producción destinada a comercialización en fresco. Este crecimiento no ha sido continuado, más bien ha existido una cierta inestabilidad, sobre todo en la producción destinada a industria. En particular se registran dos grandes puntos de inflexión en esta tendencia, el primero situado en 1996, cuando en un contexto de fuerte presencia de biotoxinas en la rías se produjo un abrupto desplome de los precios (para industria) y de la producción. El otro punto de inflexión lo identificamos en 2002, cuando a consecuencia de la marea negra provocada por el hundimiento del buque Prestige, en noviembre, cambia la tendencia alcista de los precios y, de hecho, se produce una desestabilización de los mercados.

Las bateas constituyen concesiones administrativas, estando congelada la autorización de nuevas concesiones en la actualidad. Está también regulado el número de cuerdas por batea, limitado a 500, o su longitud (12 metros), de modo que, tratándose de un sector con una tecnología de producción estandarizada, las variaciones en el volumen de producción son derivadas de factores naturales y, en ausencia de cambios en el entorno ambiental, escasas.

Fueron precisamente factores naturales, la prolongada presencia de biotoxinas en las rías, los que provocaron que la producción extraída en el año 1996 fuera reducida, sin embargo a partir de ese punto, el crecimiento de los precios se acompañó de incrementos en el volumen de producción (si bien este se encuentra ya estabilizado en torno a las 250.000 toneladas), lo que da muestra de su capacidad de valorización de la producción en el mercado.

Tabla 1. Variación de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) en la mitilicultura, 1995-1999

	FBCF 95 (Miles €)	FBCF 99 (Miles €)	FBCF/PE 95	FBCF/PE 99	Tasa de variación
Mitilicultura	17.215	34.964	32,6%	37,0%	103,1%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios empleados en TIOPC 95 e TIOPCE 99.

Como se puede observar (Tabla 1), la mitilicultura no solo ha incrementado el volumen de su inversión productiva, hasta duplicarlo en términos corrientes en el plazo de 4 años, sino que también ha incrementado su esfuerzo inversor, hasta alcanzar el 37% del valor de su producción efectiva y lo hace, además, partiendo de un nivel de esfuerzo ya elevado. Por otra parte, esta inversión es esencialmente neta, ya que el volumen de las amortizaciones se sitúa en el 13% del total de la FBCF, siendo

el principal componente la compra de barcos auxiliares (Rodríguez, 2003, pp. 178). Es decir, se está produciendo una notable ampliación y renovación de la capacidad productiva de esta actividad.

En cuanto a la productividad del empleo, si bien esta es aún baja en comparación a la media de la economía gallega y española, es de destacar su equiparación con las tasas de crecimiento gallegas y españolas, haciéndolo, además, con incrementos del empleo proporcionalmente superiores a los del conjunto de la economía.

Tabla 2. Productividad del Empleo. 1995, 1999

	Total sectores España	Total sectores Galicia	Total Pesca Galicia	Mitilicultura Gallega
1995				
VABpb (Miles €)	403.516.000	22.642.821	577.161	37.551(a)
Empleos	13.733.700	1.000.400	27.900	5.110
VAB por empleo (Miles €)	29	23	21	7,35
1999				
VABpb (Miles €)	511.115.000	27.695.374	614.304	62.518(a)
Empleos	15.402.600	1.026.100	30.300	7.141
VAB por empleo (Miles €)	33	27	20	9
Crecimiento de la Productividad 1995-1999	12,94%	19,25%	-2,00%	19,14%

(a): VABCf

Fuente: INE, 2003, Contabilidad Regional de España; TIOPC 95 y 99 y elaboración propia.

En definitiva, la mitilicultura gallega está inmersa en un proceso de cambio que está afectando a todos los elementos de su estructura productiva; el modo de empleo del capital y el trabajo están sufriendo modificaciones objetivables, cuyo fin es la mejora de la productividad y cuya consecución nos proporciona una cierta medida de éxito y dinamismo.

5.- Caracterización de los principales demandantes de mejillón: empresas conserveras y depuradoras

Los principales agregados de demanda de la mitilicultura son la industria conservera y las depuradoras de mariscos, que juegan el papel de empresas expendedoras de la producción en fresco para consumo doméstico.

Según ANFACO⁷ (2005) la industria conservera en Galicia comprende 67 empresas de las 147⁸ que existen en el Estado. Este grupo de empresas genera el 80% de la producción española en volumen (248.958 Tn.) y el 78% de las ventas, con una facturación de 967.024.000 €. Las principales especies que transforma son atún, bonito, sardina y mejillón, si bien este último representa solo el 4,3% de la producción de conservas españolas en valor y el 7,1% en volumen. No todas las conserveras comercializan mejillón, algunas de las de menor tamaño se especializan en otro tipo de productos, sin embargo, la mayor parte de ellas, particularmente todas las de tamaño mediano y grande, lo incluyen en su cartera de productos.

La aparición de las depuradoras como clientes del sector mitilicultor surge como consecuencia de la normativa europea que obliga a que los moluscos bivalvos frescos que vayan a ser comercializados sean sometidos a un proceso de depuración previo a su salida al mercado. La normativa obliga a mantener a los moluscos, durante un período de tiempo determinado, dentro de piscinas de agua salada tratada.

En la medida en que las depuradoras son un paso obligado para la salida del producto al mercado, han aprovechado esta condición para convertirse en expendedores de aquel mejillón destinado a ser consumido en fresco. Y si bien hay depuradoras pertenecientes al sector mitilicultor, la mayor parte de ellas son empresas independientes, que actúan como clientes de la actividad de cultivo.

En Galicia existen unas 50 depuradoras y aunque algunas no trabajan este producto, globalmente supone en torno al 67% de su facturación, existiendo algunas que se dedican única y exclusivamente a depurar mejillón (García Erquiaga, 2000). La facturación global de estas empresas es de unos 112 millones de euros en 1999.

Por tanto, tenemos que estos dos clientes muestran un desigual tamaño, capacidad económica y dependencia del mejillón.

7.- Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescado y Mariscos.

8.- 44 de ellas son semiconserveras de Cantabria y el País Vasco.

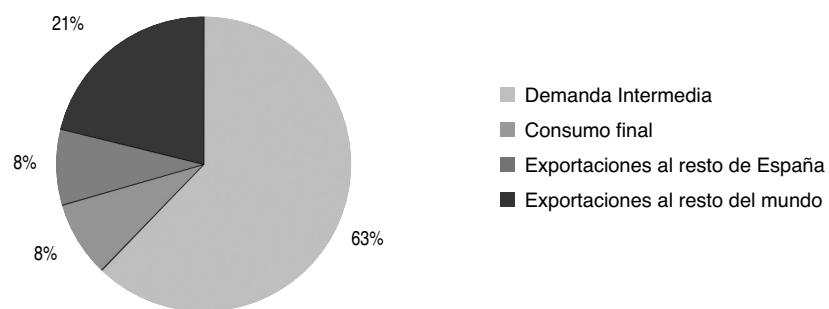
6.- Destinos de la producción de mejillón

El objeto de este apartado es presentar el destino de la producción de mejillón, tanto desde un punto de vista sectorial como territorial, a efectos de establecer el marco en el que se produce la fijación de los precios, destino último de nuestro análisis. Empleamos a tal efecto los datos procedentes de las TIOPC-99, ya que nos proporcionan una visión rigurosa y completa de estos aspectos.

En el Gráfico 3 vemos la distribución del *Total de empleos* de la mitilicultura, constituido por la Demanda intermedia, el *Consumo final*, las *Exportaciones al resto del Estado* y las *Exportaciones al resto del mundo*; las tres últimas constituyen la Demanda final. Desde un punto de vista teórico en esta última tendríamos que recoger también la *Formación bruta de capital*, siendo, no obstante, prescindible dado que el producto mejillón no constituye un bien de capital.

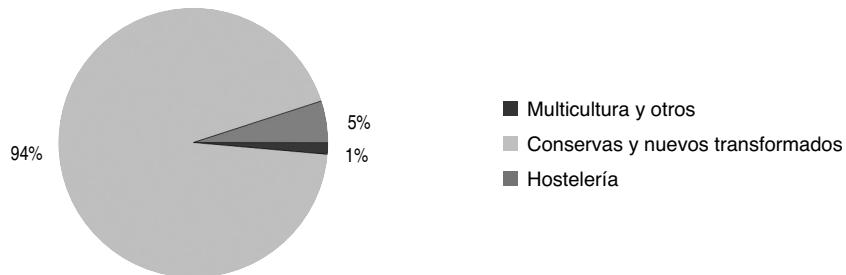
Como se puede observar, la demanda intermedia (la producción destinada a ser transformada por otras actividades), constituye el principal destino del mejillón, representando el 63% de la producción comercializada. Esta demanda está constituida fundamentalmente por la industria conservera (Gráfica 4) que resulta, con diferencia, el principal cliente de la mitilicultura. Los restantes componentes de la demanda intermedia, serían esencialmente consumo en fresco de las familias, tanto en el mercado gallego (Consumo final), como el del resto de España o en el exterior.

Gráfico 3. Distribución del total de Empleos de la mitilicultura. 1999



Fuente: Elaboración propia sobre TIOPC-99.

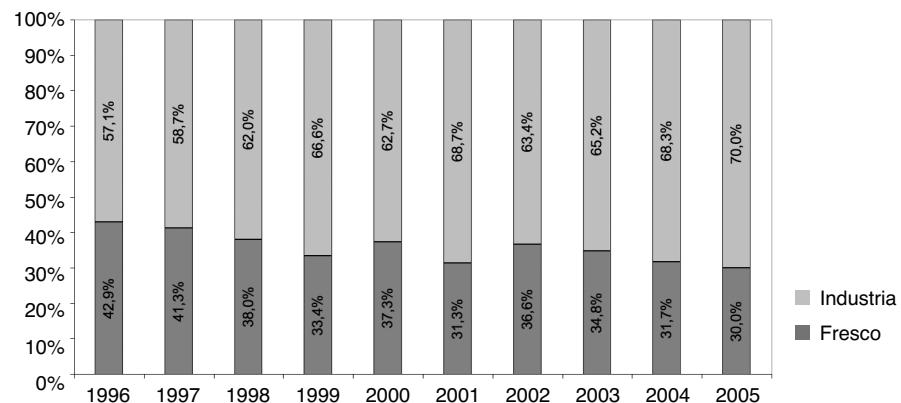
Gráfico 4. Distribución de los outputs intermedios de la mitilicultura 1999



Fuente: Elaboración propia sobre TIOPC-99.

Desde un punto de vista territorial, el grueso de las operaciones comerciales de la mitilicultura tienen lugar en Galicia, donde se consume directamente o se transforma el 74% de la producción. Aunque solo el 8% de la producción se destina al mercado del resto del estado, la presencia de importaciones de terceros países es poco significativa (Rodríguez, 2002), sobre todo en el mercado de fresco, careciendo en la actualidad de competidores relevantes. Existe, no obstante, en los últimos años una presencia creciente de importaciones de producto congelado destinado a la industria alimentaria para su transformación, sobre todo para su incorporación a comidas precocinadas.

Gráfico 5. Destino de la producción de mejillón de OPMEGA. 1996-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

En la medida en que la metodología input-output procura la definición de relaciones estructurales, los datos del año 1999 nos sirven aún hoy para ilustrar el tipo de relaciones establecidas por la mitilicultura. Siendo relevante conocer esta cifra global para poder contextualizar adecuadamente las cifras procedentes de OPMEGA, que, como se ha indicado, a lo largo de período estudiado agrupaba a entre un 50% y un 65% de las bateas o, lo que es lo mismo, de la producción.

La estructura de los mercados de OPMEGA es similar a la que reflejan los datos para el conjunto del sector, así, por ejemplo, en el año 99 destinaba un 66% de su producción a la industria transformadora. No obstante, esta estructura ha sufrido ciertas modificaciones a lo largo del tiempo, siendo el cambio más significativo el incremento del peso de la conserva sobre el total de la demanda, llegado a alcanzar un máximo histórico en 2005, con el 70% del total.

En este punto podemos ya constatar como la dependencia, entendida como la dificultad que tiene uno de los actores para sustituir al otro, es mucho mayor en la mitilicultura, ya que mientras que la conserva representa casi las dos terceras partes de la demanda de mejillón, este producto representa un porcentaje inferior al 10% de la facturación de las conserveras.

La concentración empresarial, el elevado volumen de demanda junto con la baja dependencia de la mitilicultura y la capacidad económica de la conserva constituyen los cimientos de su poder de monopolio. Por el contrario las depuradoras son empresas de menor tamaño y capacidad económica, con un volumen de demanda claramente inferior y con una dependencia de la mitilicultura superior.

7.- La formación de los precios del mejillón en Galicia

Tal y como indicábamos en la introducción, son tres las explicaciones que vamos a contrastar por separado para establecer cuales son los factores que determinan los precios en esta actividad. La primera de ellos sería la ley de la oferta y la demanda, de modo que ante aumentos de la producción los precios deberían reducirse. La segunda derivaría de los condicionantes naturales, en particular las mareas rojas, de modo que cuando éstas se producen el consumo tendería a contraerse. La tercera sería el poder negociador de la conserva, derivado de su condición de monopolio de demanda.

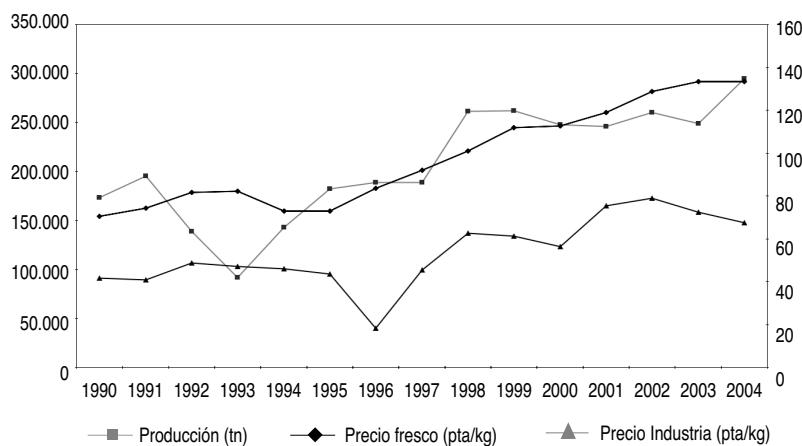
Para contrastar la primera hipótesis, la existencia de una relación inversa entre volumen de producción y precios, comparamos, en primer lugar, la evolución de la cantidad total producida en España con los precios alcanzados por OPMEGA, al efecto de establecer si, ante la abundancia o escasez de producción, es efectivamente el mercado el que determina los precios que percibe la organización (y por extensión el conjunto del sector, ya que esta organización tiene una gran representatividad). En

segundo lugar, compararemos la evolución de la producción comercializada exclusivamente por OPMEGA con los precios alcanzados. Debemos recordar en este punto que los cambios en el volumen de producción responden sobre todo a variaciones en las condiciones naturales, dado que la productividad apenas varía y la capacidad instalada es fija.

A lo largo de los quince años que constituyen el período estudiado se observa, predominantemente, una relación directa entre volumen de producción y precios. Es decir, a medida que aumentan la producción, los precios también lo hacen. Particularmente ilustrativo es el período comprendido de 1993 en adelante, en el que la producción tendió a crecer de modo más o menos continuado. A este proceso le siguió, con un cierto retraso una escalada continuada de los precios para fresco, que se inicia en 1995 y solo llega a frenarse en 2004. La evolución de los precios para industria se caracteriza, sobre todo, por su irregularidad. Así la escalada en los precios comienza en 1996, un año después respecto al producto para fresco, y a lo largo de los años siguientes sufre diferentes altibajos, frente al constante aumento del valor del producto fresco.

Se observa en la Gráfica 6, como son numerosos los años en los que se verifica una relación directa entre volumen producido y precios para industria, caso de los períodos 1992 a 1993, 1996 a 1998, 1999 a 2000 (en el que disminuyendo la producción bajan los precios) o 2001-2003 (en el que subidas y bajadas de precios y producción son paralelas). Consecuentemente, tampoco en este caso el volumen total comercializado parece explicar satisfactoriamente las variaciones en los precios.

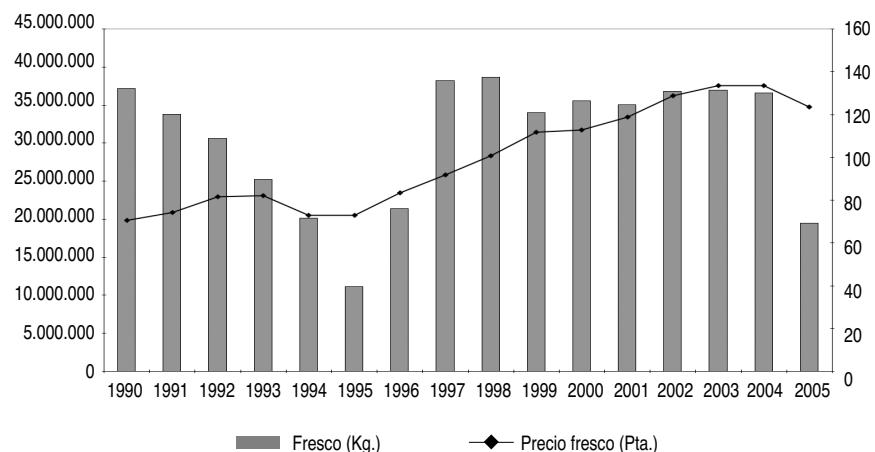
Gráfico 6. Evolución de la producción de mejillón en España y de los precios obtenidos por OPMEGA. 1990-2004



Fuente: Elaboración propia a partir de FAO, Dependencia de Información, Datos y Estadísticas de Pesca. 2006 Y OPMEGA, Memoria anual, varios años.

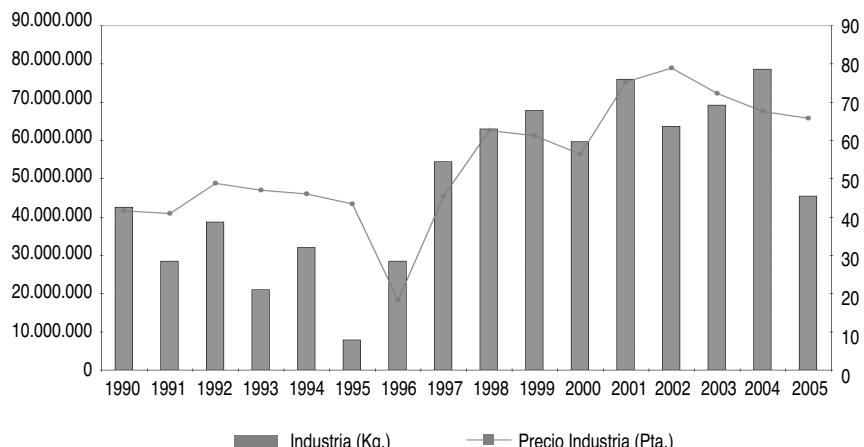
A partir del año 2003, ante incrementos en la producción sí parecen reducirse los precios, sin embargo, en este caso estamos ante un escenario particular, condicionado por la desestabilización de los mercado provocada por el desastre del Prestige. No obstante, queremos subrayar como esta circunstancia o este escenario incide de modo más significativo en los precios para industria, que en los precios para fresco. En sentido similar, podemos comentar que la abrupta caída de los precios para industria en 1996 se produce en un contexto de conflictividad y debilidad organizativa en OPMEGA, siendo relevante el hecho de que mientras los precios para industria se hunden, los de fresco incluso se incrementan. Esta desigual evolución nos remite ya a una desigual capacidad de intervención en los mercados.

Gráfico 7. Variación de los precios y cantidades de mejillón para fresco comercializado por OPMEGA. 1990-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

Gráfico 8. Variación de precios y cantidades de mejillón para industria comercializado por OPMEGA. 1990-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

Hasta ahora hemos relacionado los precios obtenidos por OPMEGA con la producción total de mejillón, es decir, con la cantidad total puesta a disposición del mercado en la que se incluye aquella procedente de otras organizaciones. Si comparamos los precios obtenidos con el volumen ofertado exclusivamente por OPMEGA, los resultados no difieren. De hecho podemos comprobar como, tanto si se trata de mejillón para fresco, como para industria, no se observa una traslación directa de la ley de la oferta y la demanda, por el contrario, se observa como, en general, los incrementos de producción se acompañan de aumentos en los precios y viceversa.

Particularmente ilustrativos son los años posteriores a 1995, en los que incrementándose de modo significativo los volúmenes puestos a disposición del mercado, los precios crecen de manera notable.

En consecuencia no es, en general, la abundancia o escasez de producto lo que determina su precio, interviniendo otras fuerzas en la determinación del mismo.

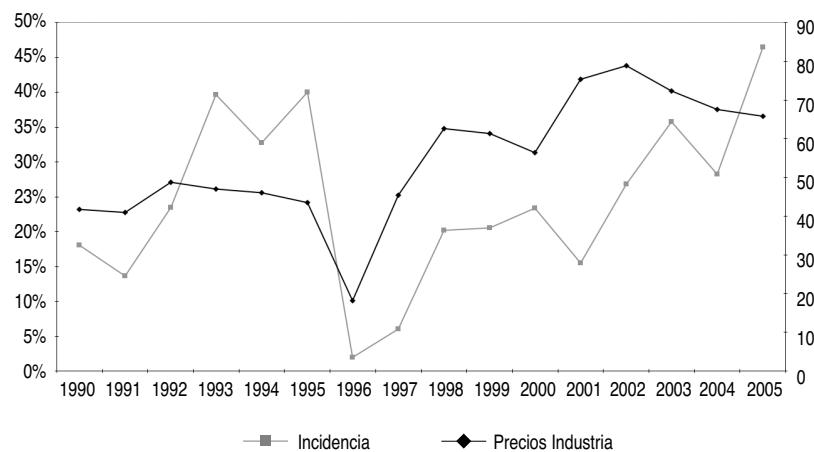
Una de las razones que puede incidir en este resultado está relacionada con la segunda hipótesis, la influencia de las mareas rojas en los precios. Tal y como se recoge en el Informe Socioeconómico del Sector pesquero (CES, 1996), *desde el punto de vista sanitario, lo que más ha perjudicado a la comercialización del mejillón han sido las mareas rojas. La primera conocida se detectó en 1976, y desde 1981 opera en Galicia un completo control de las rías que permite detectar la aparición de estas situaciones cerrando a la extracción de mejillón las zonas afectadas. Pese a este rigu-*

roso control de la Administración, la publicidad alarmante en prensa, radio y televisión afectó gravemente el consumo de mejillón en los últimos años.

En este sentido resulta plausible que ante una menor demanda derivada de la presencia de mareas rojas, los productores tiendan a reducir sus precios para colocar la producción en el mercado, de modo que las épocas de mayor incidencia de las biotoxinas deberían coincidir con menores precios medios de la producción.

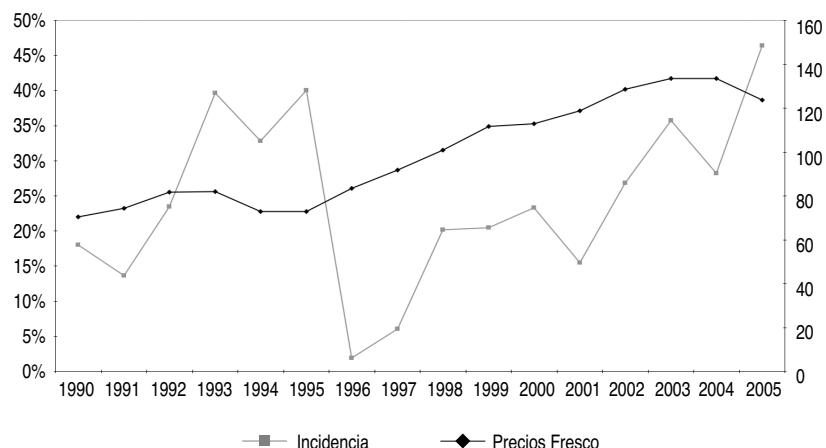
Las series estadísticas sobre incidencia de biotoxinas nos proporcionan el dato de número de días al año que los polígonos están cerrados, siendo el dato total la suma del número de días que cada polígono está cerrado. Así el máximo de días de incidencia será la multiplicación de 365 por el número de polígonos: 17.520 en la actualidad, de modo que los 8.134 días de cierre de 2005 suponen una incidencia del 46,4%.

Gráfico 9. Evolución de los precios de mejillón para industria y de la incidencia de las mareas rojas por año. 1990-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

Gráfico 10. Evolución de los precios de mejillón fresco y de la incidencia de las mareas rojas por año. 1990-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

Analizando los precios para industria, observamos que, aunque no existe una total correspondencia entre los precios alcanzados y la incidencia de la marea roja, si se observa como en determinados años o períodos ante una mayor incidencia se reducen los precios y viceversa. Así, entre 1993 y 1995 se produce una elevada presencia de biotoxinas en las rías, lo que coincide con una caída de los precios respecto a 1992, que dura hasta el año 96. Luego se produce una recuperación de los precios, partiendo de mínimos históricos y entre 1998 y 2001 se produce de nuevo una relación inversa entre precios y biotoxinas. En el año 2002, como ya hemos señalado se produce el impacto del Prestige, afectando significativamente al funcionamiento de los mercados.

Si observamos en cambio la serie de la producción para fresco, veremos que si bien entre 1993 y 1995 parece existir una relación inversa entre precios y mayor incidencia de las mareas rojas, a partir de ese año los precios tienden a crecer continuamente con independencia de la incidencia de las biotoxinas.

Este resultado resulta sorprendente ya que cabría esperar que fuera la producción para fresco la que más sufriera el impacto en los precios. El consumidor doméstico, alarmado ante las informaciones vertidas en los medios de comunicación y con una información modesta o nula acerca de los efectivos controles y garantías sanitarias de que goza la producción, debiera ser el que redujera su consumo, cuando menos hasta que la marea roja y la marea mediática hubieran pasado. Por el contrario, un consumidor experto y con capacidad de estocaje, como es la industria conservera, no debiera verse afectado por estos condicionantes un tanto coyunturales. Sin embargo, es al contrario, por lo que no deben ser las mareas rojas los determinantes últimos de los precios.

De hecho, si saltamos a las gráficas 11 y 12 veremos que hacia mediados de los 90 se produce una impactante caída de los precios para industria y una moderada caída de los precios para fresco, coincidiendo con un período de crisis para el sector en el que la estructura organizativa era particularmente débil, después de un cierto período de consolidación y estabilidad. De igual modo, a partir de 2002, se produce una caída inmediata de los precios para industria y un poco más tardía en el caso de la producción para fresco, coincidiendo de nuevo con un período un tanto convulso provocado por las dificultades en los mercados generadas por la marea negra.

Esta cuestión nos introduce de lleno en la tercera explicación, la intensidad organizativa, la constitución de un monopolio de oferta, como modo de hacer frente a un monopolio de demanda. Para contrastar esta explicación, hemos comparado la evolución de los precios, tanto para fresco, como para industria, con el número de asociaciones integradas en OPMEGA.

Si iniciamos la revisión de los datos por la producción para industria, se observan algunos períodos significativos para nuestro análisis. Así entre 1991 y 1995 se produce un continuado descenso del número de asociaciones en OPMEGA, que pasan de 18 a 12, siendo reflejo de una situación interna de conflicto en un marco de cierta crisis del sector. La reacción fue una continuada bajada de los precios entre 1992 y 1996. A partir de este año, la agregación de nuevas asociaciones, la generación de mayor masa crítica de oferta, provoca una significativa recuperación de los precios. Particularmente notable es como el paso de 12 a 17 organizaciones entre 1995 y 1996, provoca una abrupta subida de los precios para industria, que en el año anterior, con la mínima intensidad asociativa de todo el período analizado, habían alcanzado mínimos históricos.

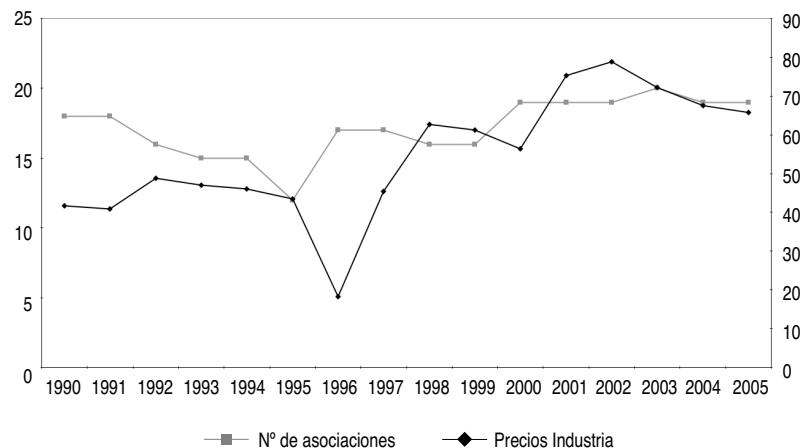
Ilustrativo de la sensibilidad de este principio de acción-reacción, es también la caída de precios entre 1998 y 2000, que sigue a la pérdida de una de las asociaciones durante los años 98 y 99. En el 2000 se incorporan tres nuevas asociaciones, pasando de 16 a 19 y los precios suben de nuevo. Alcanzada una cierta estabilidad organizativa los precios tienden a crecer hasta el año 2002, en que se produce la marea negra. A partir de este punto los precios para industria descienden continuadamente.

Dado que en 2003, se incorpora una nueva organización a OPMEGA, el descenso de precios que se registra respecto al año anterior parece contradecir nuestra hipótesis. Sin embargo, si profundizamos en la disección de la situación del sector veremos que los mecanismos que rigen la formación de los precios actúan, en esencia, del mismo modo que en períodos anteriores. Así, la primera reacción para afrontar la crisis es cobijarse a la sombra de la organización con mayor capacidad de comercialización, OPMEGA. Sin embargo, las dificultades para superar esta crisis y la sobreoferta generada al abrirse los numerosos polígonos que habían estado cerrados debido al vertido, provoca la aparición de fuertes tensiones organizativas o, dicho de otro modo, de debilidad organizativa. Estas se plasman primero en la salida de productores individuales, en la pérdida de una organización en 2005 y, aún con posterioridad al período estudiado⁹, con la expulsión de AMEGROVE¹⁰, la mayor empresa del sector, de la central de ventas.

9.- El número de asociaciones del año 2005 reflejado en las gráficas está tomado directamente de las memorias de OPMEGA y no recoge todavía la expulsión de AMEGROVE.

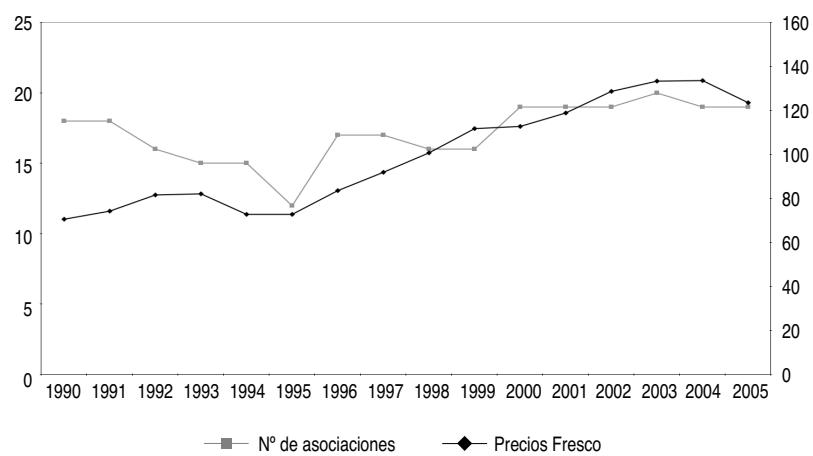
10.- AMEGROVE Sociedad Cooperativa, cuenta con más de 300 bateas, lo que la convierte en la mayor empresas del sector, habiendo estado tradicionalmente integrada en OPMEGA.

Gráfico 11. Evolución del número de asociaciones integradas en OPMEGA y de los precios para industria por año. 1990-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

Gráfico 12. Evolución del número de asociaciones integradas en OPMEGA y de los precios para fresco por año. 1990-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de OPMEGA, Memoria anual, varios años.

Si vemos la evolución de los precios para fresco, comprobaremos como la situación es radicalmente distinta, observándose como si bien la situación de crisis del sector se traslada a unos menores precios durante la primera mitad de los 90, a partir de 1996 los precios tienden a crecer continuadamente con una escasa sensibilidad a las variaciones en el número de asociaciones integradas en OPMEGA.

Este resultado nos remite a un desigual poder de negociación, claramente mayor en las conserveras que en las depuradoras, siendo atribuible a la condición oligopólica de las primeras. Este poder es el que le permite a la industria aprovecharse más favorablemente de los factores ambientales que inciden en la producción de mejillón. En realidad, no es la marea roja la que provoca la bajada de los precios, sino la capacidad de las conserveras de aprovechar un contexto de debilidad o vulnerabilidad de los productores. Como vimos, en idéntico contexto, las depuradoras tienen mucha mayor dificultad para conseguir precios tan provechosos.

De modo similar ocurre después de la catástrofe del Prestige, consiguiendo rápidamente la conserva una reducción de los precios, que en cambio tarda varios años en trasladarse al producto fresco.

Este poder de monopolio se basa en varios factores:

- La concentración de la industria conservera, sobre todo en relación al número de oferentes, y la actuación sindicada a través de intermediarios comunes.
- El elevado volumen de demanda que representan.
- La reducida dependencia respecto a la mitilicultura.
- La capacidad de almacenaje del producto disponible, frente a la escasa posibilidad de hacerlo de las depuradoras, que manejan producto fresco.
- La mayor capacidad financiera frente a los productores. Estos dependen fuertemente de los ingresos procedentes de las ventas de mejillón, mientras que para las conserveras estos representaban el 7,1% de sus ventas en 2005. En este sentido, también en el caso de las depuradoras la capacidad de aguante sin comercializar mejillón, es muy inferior a la de la conserva.

A pesar de esto, cuando la producción es capaz de agregar suficiente masa crítica de oferta aumenta perceptiblemente su capacidad de conseguir precios más elevados y de alcanzar una negociación más equilibrada con un demandante tan poderoso como es la industria conservera.

En este punto queremos señalar, que si bien la conserva cuenta con un elevado poder hacia atrás, es probable que su poder hacia delante, es decir, en relación a la distribución, sea mucho menor y que, en ese sentido, se encuentre a su vez condicionado por el poder de la distribución minorista. De hecho, de acuerdo con Méndez y Oubiña (2002), los intensos procesos de concentración que caracterizan la distribución minorista han producido cambios en las estructuras de poder del canal, de modo que estas empresas sostienen un elevado grado de control sobre las condiciones (precio, surtido, servicio, etc) en las que los productos fabricados por empresas industriales llegan a los mercados fina-

les. En este contexto, la mitilicultura sería el último eslabón de una cadena de negociación (y de poder) que va desde la distribución a la producción primaria pasando por la industria transformadora.

8.- Conclusiones

Forma parte de la lógica económica que los sectores industriales tiendan a alcanzar una concentración creciente, de modo que pueden estar constituidos por un número relativamente reducido de empresas. Este es el caso de la conserva, actividad en la que participan 67 empresas en Galicia, frente a los casi dos millares de explotaciones de la mitilicultura. Este diferencial provoca una sensible diferencia en el poder de negociación.

Como respuesta al poder oligopólico de la conserva, los mejilloneros han invertido ingentes esfuerzos en la creación de un poder compensador que les permitiese obtener mejoras en los precios. El estudio desarrollado en las páginas precedentes prueba como la mayor intensidad organizativa, esto es, la mayor cohesión de los productores en torno a la estrategia para la creación de poder compensador, provoca mejoras en los precios. Y, por el contrario, cuando la cohesión se debilita, los precios empeoran y, fruto del decantamiento de la balanza negociadora del lado de la industria, esta es capaz de aprovechar en su favor las diferentes situaciones de debilidad o vulnerabilidad que sufren los productores. Sería singularmente el caso de las mareas rojas.

A ese respecto, hemos verificado como en el caso de las depuradoras, más vulnerables a la contracción de la demanda que pudiera derivarse de la desconfianza entre los consumidores provocada por las mareas rojas, no son capaces de trasladar tal contingencia al sector productor en términos de menores precios de compra. La conserva, siendo un cliente experto y conocedor de que el producto que sale al mercado es seguro debido a los mecanismos de control y contando con capacidad de estocaje (lo que le permitiría eludir contracciones coyunturales de la demanda) en cambio si se beneficia de menores precios. Por consiguiente no son las mareas rojas las que justifican los precios, si no la capacidad explotar ese fenómeno desde una posición dominante.

Se comprueba, por tanto, como de entre los diversos factores que pueden influir en los precios, es precisamente el poder monopólico o, por el contrario, el poder compensador, el más determinante. De este modo, lo que también nos muestra el trabajo realizado es que frente al monopolio de demanda se pude contraponer un monopolio de oferta, constatándose que cuando es mayor la cohesión e intensidad organizativa de los productores, los precios tienden a subir. Siendo más difícil para las industrias transformadoras conseguir precios baratos.

Sin embargo, si para la industria la tendencia hacia la concentración y, en consecuencia, el oligopolio constituye un estadio *natural*, en el caso de sectores como la mitilicultura esto no es tanto así. Por el contrario, la libertad de entrada y salida de organizaciones en OPMEGA y, sobre todo, de productores individuales en sus respectivas organizaciones, constituye un factor expresivo de la mayor inestabilidad del poder compensador. Así, el esfuerzo que han de hacer los productores para preservar su poder compensador, es superior al que ha de hacer la industria para ejercer su poder oligopólico. Más aún, la industria podría encontrarse con una restricción a la hora de pagar mejores precios, debido a que, a su vez, habrá de enfrentarse al poder de la distribución minorista.

En definitiva, en su configuración actual la creación de un poder compensador en la mitilicultura gallega se verifica como una estrategia eficaz frente al monopolio de demanda, pero también inestable, de modo que su perfeccionamiento requerirá de mecanismos que fomenten o incentiven la durabilidad de los vínculos de los productores con sus organizaciones y de éstas con la central de ventas.

9.- Bibliografía

- ANFACO (2006): Presentación de los datos correspondientes al año 2005 del “el sector industrial transformador de productos del mar”. En www.anfaco.es
- BONUS, H. (1986): “The Cooperative Association as a Business Enterprise: A Study in the Economics of Transactions”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, pp. 310-339.
- CARMONA BADÍA, J. y FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, A. (2001): “Demografía y estructura empresarial en la Industria gallega de conservas de pescado del Siglo XX”. En VII Congreso de la Asociación de Historia Económica, Zaragoza.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (1996): *Informe 7/96 a petición propia de análisis socioeconómico del sector pesquero*. En www.ces.es
- FAO (2005): *Biotoxinas marinas*, Roma.
- FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, A. I. (2005): “De la roca a la cuerda. Orígenes y desarrollo de la industria mejillonera en Galicia (1946-2005)”. En VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica, Santiago de Compostela.
- GALBRAITH, J. K. (1972): *El capitalismo americano. El concepto del poder compensador*, Ed. Ariel. Barcelona.

- GARCÍA ERQUIAGA, E. (2000): *La contribución de la actividad mejillonera al desarrollo local de Galicia*, Consello Regulador do Mexillón de Galicia, Escuela de Negocios CaixaNova.
- GARCÍA NEGRO, M. C.; DOLDÁN GARCÍA, X. R.; CHAS AMIL, M. L.; LORENZO DÍAZ, M. C. y RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, G. (2002): "Aproximación aos Procesos de Concentración de Capital no Sector Mitilícola Galego". En M. Rey Méndez, J. Fernández Casal e M. Izquierdo Rodríguez (Eds.): *IV Foro dos Recursos Mariños e da Acuicultura das Rías Galegas*, O Grove.
- GARCÍA NEGRO, M. C. (Dir.) (2003): *Táboa Input-Output da Pesca-Conserva Galegas, 1999*, Xunta de Galicia.
- HANSMANN, H. (1996): *The Ownership of Enterprise*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- LABARTA, U. (Coord.), Fernández-Reiriz, M. J.; Pérez Camacho, A.; Pérez Corbacho, E. (2004): *Bateiros, mar, mejillón : una perspectiva bioeconómica*, Fundación Caixa Galicia : CIEF, A Coruña.
- MAHON LAGO, X. M: "Os retos do sector pesqueiro de Galicia".
- MÉNDEZ GARCÍA DE PAREDES, J. L. y OUBIÑA BARBOLLA, J. (2002): "La dependencia en los canales de distribución: un análisis de sus factores determinantes desde la perspectiva del fabricante", *Revista de dirección, organización y administración de empresas*, nº 28.
- OPMEGA (Varios Años): *Memoria Anual*.
- PORTO ROMERO, M. (1975): *Estudio de la situación de los tres sectores económicos del mejillón*, SODIGA, A Coruña.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, G. (2002): "Factores de competitividade na produción de mexillón nas rías galegas". En IV Foro dos recursos mariños e da acuicultura nas rías galegas, O Grove.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, G. (2003): *Dinámica Productiva Na Mitilicultura Galega. Mecanismos De Innovación E Cambio Estructural Na Actualidade*. Servizo de publicacións e intercambios científicos da Universidade de Santiago de Compostela.
- SZABÓ G. G. y BÁRDOS, K. (2005): "Contracting relationships and countervailing power of milk producers in hungary: Need for producer-owned organisations". In *XXII International co-operative research conference: The cooperative response to civil society's new exptactations*. Paris.
- STAATZ, J. (1987): "Farmers' Incentives to Take Collective Action via Cooperatives: A Transaction Cost Approach". In Jeffrey Royer (ed.), *Cooperative Theory: New Approaches*, Agricultural Cooperative Service, Service Report 18, Washington, DC: USDA.
- VALENTINOV, V. (2007): "Why are cooperatives important in agriculture? An organizational economics perspective", *Journal of Institutional Economics*, 3: 1, pp. 55-69.