

## Este es nuestro último viaje

*El Nacional*, 1956-05-15.

Es un hombre joven, este pescador margariteño que se despide de La Guaira como si aquí le hubiesen hecho algún mal: "Este es nuestro último viaje. Regresamos a La Blanquilla y nos quedamos"...

Es el Capitán de la "Tía Juana", una lancha de pesca de diez toneladas pintadas de blanco y gris que está amarrada al muelle del "terminal" o "petrolero" o "pesquero", como llaman a este remanso de barcos pesqueros de La Guaira.

Es una de las pocas lanchas de tripulación criolla que encuentro en el muelle. Hay más, pero están en la mar. Los ochenta o cien que cargan hielo o descargan pescado temprano esta mañana de sábado tienen tripulación gallega, isleña e italiana. Hay en total unas doscientas lanchas de dos, tres y hasta cinco y diez toneladas que entran y salen todos los días de este espeso bosque multicolor de palos y jarcias en que se ha convertido al estrecho refugio de barquitos de pesca. Hace un año había la mitad. Hace cinco años había la décima parte, "unas veinte lanchas", que son las mismas de tripulación criolla que quedan pescando hoy, o poquito más. Este rápido crecer de la flota pesquera en el primer puerto venezolano ha ido parejo al desarrollo de Caracas, y la ha nutrido la misma gente que ha venido llegando de fuera, la mayoría de estos pescadores arriesgando todo a la postura del cascaroncito de nuez que lanzaron un día en una orilla del Atlántico con la esperanza de topar en la otra un poco más de justicia y de pan.

Con la nueva gente que llega se van introduciendo nuevas costumbres en la vida venezolana. Antes no se comía el atún (la albacora criolla), un exquisito pescado azul de muy buen tamaño a que se dedica el "Tía Juana" desde hace un año. Y el bonito barquito pintado de blanco y gris no es sólo Bartolomé Marcano (Capitán), Víctor Vázquez, Gerardo Marín, Gerónimo Marcano, Víctor Maquiavelo y Abraham Hernández, que dependen de él, sino es además el resto de un grupo de 50 modestos pescadores de La Blanquilla o Isla Blanca, sola en el Caribe, aunque ellos se sientan unidos a Margarita, que están asociados en esta empresa de pescar atún y transportarlo a La Guaira. Por eso que cuando me dice el Capitán del "Tia Juana" que "nos tendremos que retirar" piense cuántas bocas habrán abiertas en estas cincuenta familias que habitan en la lejana isleta venezolana de La Blanquilla.

2

El problema es con el "Maru", un barco grande de pesca japonés que se dedica también al atún.

El "Tía Juana" se dedica a transportar el atún que pescan los demás socios a la altura de las 20 o 22 millas de La Blanquilla que les permiten sus barquitos de cuatro y cinco toneladas. Cuando reúnen los 5.000 kilos de pescado que puede cargar el "Tía Juana", que es labor de seis o siete días, éste emprende un viaje que dura, entre camino y gestión de venta, otra semana. Los 50 pescadores que dependen del atún que transporta el "Tía Juana" necesitan, pues, quince días para pescar con palangre y colocar sus 5.000 kilos. El "Maru", un barco grande, especialmente preparado para esta pesca, "entra" 50.000 kilos (diez veces más) en una semana (la mitad del tiempo), y no hay que saber muchas matemáticas para deducir que tienen una utilidad veinte veces mayor, sin contar con que la tripulación del "Maru" no será de 50 hombres, y que ni aún estos veinte o treinta hombres tienen esposas e hijos que comen en bolívares que sumando todas estas ventajas para los japoneses hace que estos 50 pescadores margariteños están pensando seriamente en abandonar la competencia.

– ¿Y en qué consiste la competencia?...

– Muy sencillo: los costos del "Maru" permiten al empresario dejar el atún a los revendedores a bolívar y muchas veces más barato; los revendedores esperan que llegue el barco japonés o nos obligan a venderles el pescado al mismo precio, un precio que no nos permite cubrir los gastos y comer. Si, "el japonés" está aquí no podemos trabajar.

Estos pescadores de La Blanquilla no aspiran a eliminar el barco japonés, "que tendrán su permiso en regla cuando pescan aquí", ni a que el público consumidor tenga que sufrir las consecuencias de una regulación de precios. Ellos aducen que esta ventaja de precios que consiguen los japoneses no llega al consumidor, quien paga igual por el atún que pesca el "Maru" que por el cargado en La Blanquilla, sino que queda en manos de intermediarios interesados en el beneficio.

### 3

Es difícil descubrir y dar todos los hechos que regulan esta vida bulliciosa y dura de reclamos y descontentos que descubrí cuando fuí a hacer un reportaje amable de estas bravas gentes de mar. El periodista tiene que conformarse con recoger algunos signos y darlos de la manera más objetiva y mesurada posible.

A quien se refieren los tripulantes del "Tía Juana" no son seguramente estos pequeños revendedores de camioneta que cambian misteriosamente impresiones en el muelle. Pero éstos ("los que lo venden") y son los que están en contacto con los pescadores ("los que lo cogemos") y es fácil verlos discutir y obtener algunos datos de interés para descubrir algunas piezas del rompecabezas.

Los dos, el pescador y el revendedor de camioneta, no se entenderían aunque estuviesen discutiendo a gritos, como estuvieron, durante cien años. Cada uno defiende, en verdad, un mundo distinto. El pescador revive sus días largos sin pescar, sus largas jornadas en pleno sol, sus días de tormenta, sus noches acurrucado sobre unos cordeles en cubierta, sus largos viajes de cuatro y cinco días y después sus llegadas a puerto con el temor de verse obligado a entregar sus pescados, cogidos uno a uno, como una realización de ganga a precio avaricioso de tonelada. El intermediario recuerda, a su vez,

la incertidumbre de los precios que van a regir en plaza; el volumen de pesca que puede llegar del interior: de Cumaná, de Puerto Cabello, de Coro, de donde lo traen los italianos con la ventaja de ser los que lo pescan y transportan hasta Caracas; las madrugadas en el muelle, esperando el pescado; a veces la lucha de precios entre ellos mismos, los intermediarios que se abastecen en el muelle.

Los pescadores están por "una regulación moderada", que permita garantizar un precio mínimo. Están contra el libre juego de la oferta y la demanda que permite a los intermediarios jugar con sus necesidades de salir de su pescado, creando a veces crisis artificiales, "aguantando" el pescado hasta que llegue un lote mayor y tengan los pescadores que reducir sus pretensiones.

Los revendedores siguen manteniendo que la mejor manera es la actual, del libre juego, porque una regulación discal encarecería el pescado.

Acaso podré dar una visión más clara del problema si refiero brevemente la forma en que se efectúan las diversas operaciones y menciono algunos elementos que participan en los procesos de pescar y vender.

#### 4

Los barquitos de pesca salen generalmente de 10 a 12 de la noche para llegar a la mañana siguiente a Las Aves ("al saliente") o El Placer o El Morro o Centinela o Los Roques o La Tortuga o algún otro lugar, según experiencias, según corazonadas o según manías, que en el mar hay espacio para todo. Se demoran en el mar tres, cuatro o cinco días, según habilidad o según suerte, casi siempre más suerte que habilidad. Estos barquitos de pesca de dos y tres toneladas se dedican a pescar con alambre o anzuelo con el barco "fotiado" (anclado), práctica de "los isleños y portugueses", o lo hacen con palangre, cordel con anzuelos ("los gallegos e italianos"). Y llegan con su carga de pargo, cachicato, conoro, cunaro, jojón, dorado, corcovado, cataco, carvacora, blanquilla, rompehierro, cabaña, pez de rata, sardina ("sólo en oriente"), morocoto, en diversas proporciones y con buenas cargas de 600 kilos (cuando mucho), medianas de 300 o 400 y malas de casi nada.

En el muelle esperan los intermediarios, con sus camionetas. Son unos 20 o 30. Pero nunca están juntos, como tampoco están reunidos nunca los casi 200 barquitos que llegan a La Guaira. Se alternan naturalmente, sin reglamentación. En cuanto al precio, depende de la cantidad de pescado que llega en el momento y también de las conversaciones en voz baja que constituyen las "conferencias" a que se refieren los pescadores, que los ven reunirse "como zamuros" desde sus barquitos de pescado amarrados en el muelle. Los pescadores también podrían hacer un frente, pero no lo hacen por diversas razones de temperamento y de circunstancias. El pescado "se aguanta" (sin vender) hasta a veces el día siguiente por interés de unos o de otros, pero hay que venderlo pronto, porque "los peces no son ladrillos". El pescado de más valor ahorita es el pargo, que cuesta 3 bolívares el kilo, se vende hasta 4,50 por Semana Santa y baja en ocasiones hasta a 1,50 y un bolívar el kilo. "El promedio del pargo al por mayor es de 2-2,50 Bs. el kilo", se ponen por una vez de acuerdo pescador e intermediario. El

pescado más barato es el bario, que no cuesta arriba de 1,50 Bs., el kilo y en ocasiones baja bastante más. La venta a los intermediarios se hace normalmente a precio dado, pero hay ocasiones en que los pescadores se ven obligados a venderlo a crédito y a un precio "según den en Quinta Crespo", con un margen de medio por kilo para el intermediario.

Los que vienen a comprar el pescado al muelle lo revende a los segundos revendedores detallistas en el mercado de Quinta Crespo.

- ¿Y por qué no vienen estos detallistas a comprarlo directamente al muelle?  
-pregunté a un pescador.

- Es que lo consiguen allá (y con menos problemas de transporte) al mismo precio, porque los intermediarios han conseguido unificar estos precios.

El pescado, pues, se reúne en Quinta Crespo. El muelle se cierra para los revendedores a las cinco de la tarde. Para medianoche suben de La Guaira alrededor de treinta toneladas de pescado, que se unen a más o menos 5.000 kilos que llegan en las camionetas del interior. La venta, "por costumbre", se efectúa de 2 de la madrugada a las 5 de la mañana a pescaderías, vendedores ambulantes y hoteles, y cuando amanece ya está todo el pescado vendido y distribuido. Ahora van a pasar el mercado de pescado de Quinta Crespo que es insuficiente, a Coche. El pescado que se ha pesado en básculas al sacarlo a tierra en La Guaira pesa en la madrugada en el mercado un tres por ciento menos, por la evaporación. Los pescados que se venden más fácilmente son el pargo, el mero y el carite.

Uno de los problemas de la venta en el mercado consiste en que uno puede comprar en La Guaira un pescado a 3 bolívares el kilo, encontrarse con 2 o 3.000 kilos de igual clase traída del interior, que lo venden más barato, supongamos a 2,75 y tener que venderlo perdiendo medio por kilo. Porque el vendedor tiene elementos para prever lo que llega a La Guaira, pero no lo que se pescó en Cumaná o Puerto La Cruz. A veces llegan de la misma Guaira 10.000 kilos de pescado "de calidad", porque la pesca ha estado buena, y se "chotean" (sabotean) uno a otro "por cobardía", por miedo a quedar sin vender. "Un miedo sin motivo -me decía un pescador- porque ya se conoce el poder de adquisición de la plaza (unos 40.000 kilos) y no hay por qué asustarse por ver tres o cuatro toneladas de pescado juntas".

## 5

Los problemas de estas gentes de mar son muchos y complejos. No habrá seguramente normas que los resuelvan totalmente. Pero hay algo que es fundamental y estaría más o menos de acuerdo con lo que dice la gran mayoría: el establecimiento de un precio mínimo y un máximo, topes, que eviten los abusos que arruinan al hombre de mar.

Mientras se carga hielo y se descarga pescado en un trajín constante, de puerto ocupado y mientras los barquitos de colores lavados se mecen despaciosamente, pegados uno al otro, los hombres discuten su problema diario, y entre ellos hay una voz de Capitán sin uniforme, con tez morena de sol y salitre, que piensa en las familias que dependen del "Tía Juana" en una lejana isleta del Caribe, y dice:

– Este es nuestro último viaje...

Y en el barquito contiguo están sacando metidos en sacos las últimas langostas de la temporada, porque ahora comienza la época de cría, hasta octubre, cuando podrán volver a pescar.