

## EL FUTURO DEL SECTOR PESQUERO ESPAÑOL

### REESTRUCTURACION Y SUPERVIVENCIA

■ VICENTE DE SANTIAGO

Redactor Jefe de la revista "PRODUCTOS DEL MAR".

**E**n los últimos años la crisis ha marcado de forma inexorable la historia del sector pesquero español. Los conflictos se han sucedido uno tras otro y está claro que todavía van a continuar en los próximos meses. Desde todos los sectores se piden soluciones, pero la realidad es muy clara: la crisis del sector pesquero afecta de lleno a su propia estructura y, aunque sea duro decirlo, no puede solucionarse sin traumas. La cuestión, como sucedió en la tan alabada "transición" española, es reducir al mínimo los efectos negativos y crear opciones de futuro para todos los que se vean arrastrados por una situación que no tiene retorno.

Los problemas estructurales que arrastra nuestro sector pesquero desde hace años no sólo afectan a nuestra flota, que es la que más limitado tiene su futuro, sino también a nuestra industria transformadora y a nuestro sector acuícola. Ambos han crecido con la convicción de que todo lo que es pescado se vendía sólo y se han encontrado, de pronto, con que España es uno de los puntos de atracción de los grandes productores pesqueros mundiales, que invaden nuestros mercados con todo tipo de productos frescos, congelados y en conservas.

Sin embargo, el sector transformador está todavía a tiempo de reaccionar y debe utilizar sus armas (saber hacer, calidad, imagen, etcétera) para no dejarse comer el terreno en el mercado nacional y buscar su introducción en los mercados exteriores. El sector acuícola, por su parte, tiene más difícil corregir en parte los muchos errores que ha cometido en su corta andadura, consiguiendo los

objetivos para los que se creó: ofrecer al mercado especies en las que es deficitario, a un precio competitivo y, a la vez, rentable para las empresas productoras.

En los próximos años el sector pesquero español debe transformarse profundamente, afrontando de una vez por todas sus graves problemas estructurales.

En este sentido, será imprescindible apostar por un sector transformador fuerte, que sea capaz de tirar del sector productor que quede de las sucesivas reducciones que está sufriendo, redefinir el papel del sector acuícola para que sea rentable y eficaz, y marcar una política de mercados que defienda la calidad de los productos españoles (como ocurrió este verano con la creación de una chapa verde para diferenciar el bonito pescado por nuestra flota artesanal).

En estas breves reflexiones sobre la situación de la industria pesquera española es obligado analizar la situación de futuro que se plantea para estos cuatro subsectores: la flota pesquera, la industria transformadora de



conservas y congelados, y la acuicultura. Sectores todos ellos en dificultades pero que deben salir adelante, afrontando los problemas de cara y aceptando su responsabilidad.

Esta claro que la Unión Europea no está dispuesta a mantener eternamente las ayudas a un sector que aporta muy poco a la economía europea. Por ello, los casi 180.000 millones de pesetas previstos en el IFOP para España, en los próximos cinco

años, pueden ser la última oportunidad para reestructurar profundamente el sector pesquero. El reto es importante pero cuenta con un claro punto a nuestro favor: un país donde se consumen 40 kilos de pescado por habitante y año debe contar siempre con un sector pesquero fuerte.

ma desorbitada, amparada en la idea de que el mar no tenía dueño.

Así, han pescado nuestros barcos en aguas de todo el mundo, prácticamente sin control ni límite alguno. Sin embargo, la implantación de la Zona Económica Exclusiva, que ampliaba a 200 millas las aguas jurisdiccionales

de los países ribereños, supuso el fin de los buenos tiempos para nuestra flota. Cada país, como es lógico, quiere proteger sus aguas y explotar sus recursos, y expulsan a las flotas extranjeras o piden otro tipo de contraprestaciones (económicas, tecnológicas, sociales, etcétera).

Esta pérdida de caladeros tradicionales ha tenido dos efectos evidentes: por un lado, sobran muchos barcos y, por otro, cada vez es más difícil y costoso volver a entrar en esos mismos caladeros. Las cifras avalan claramente la continua pérdida de unidades en las grandes flotas industriales de

nuestro país: la denominada "flota de los 300" cuenta ahora con 224 barcos y se reducirá a 207 buques con los nuevos abandonos de actividad; la gran flota congeladora (principalmente con base en Vigo) se ha reducido un 30% en los últimos tres años pasando de 190 unidades a unas 140; la flota que faena en aguas de Marruecos se enfrenta en los próximos meses a una nueva reducción del 50% (según las pretensiones del Gobierno

marroquí); la flota bacaladera se ha reducido al mínimo; y, por último, la flota atunera es la única que podría aumentar el número de unidades.

Hay que reconocer que las reducciones de flota han sido importantes pero, tal y como está el panorama internacional, es muy posible que se tenga que reducir aún más la gran flota industrial. Si en aguas comunitarias no se aumentan las cuotas pesqueras, si en Marruecos quieren reducir a la mitad nuestra presencia, si ni siquiera en aguas internacionales (como ha ocurrido con la pesquería del fletán negro) nos permiten mantener una actividad acorde con los recursos existentes, es evidente que la flota tendrá que ajustarse más y modernizarse para rentabilizar al máximo las posibilidades pesqueras de los caladeros en los que podamos entrar.

Por tanto, de cara al futuro será fundamental gestionar a la perfección el negocio pesquero: estudiar los caladeros, sus posibilidades de pesca, el número de barcos que pueden faenar de forma rentable en el mismo, el coste total que supone enviar un barco a ese caladero, las necesidades del mercado de las especies que allí se pescan, el precio incluso que se está pagando por esas especies, etcétera.

En definitiva, profesionalizar al máximo la gestión pesquera. Los tiempos de las grandes mareas se han acabado y ahora el que quiera sacar beneficio del negocio pesquero tendrá que atar muy bien todos los cabos. En este sentido, la Administración española debería actuar con lógica y dirigir sus ayudas a aquellas flotas con posibilidades de futuro (tanto en modernización como en construcción de nuevos barcos), analizando su posible rentabilidad y sin discriminar a los grandes buques pesqueros.

Además, sería fundamental el que la gran flota industrial y la industria transformadora llegasen a acuerdos sólidos que beneficien a ambas partes y sean la base para mantener un sector pesquero nacional fuerte.



### UNA FLOTA MODERNA Y RENTABLE

En los últimos años se ha hablado hasta la saciedad del agotamiento de los recursos marinos y de la necesidad de reducir el esfuerzo pesquero de nuestra flota. Sin embargo, ésta, aún siendo importante, no es la causa principal del sobredimensionamiento tan exagerado de la misma. La flota pesquera española creció de una for-

### LAS CONSERVAS BUSCAN EL MERCADO EXTERIOR

Dentro del difícil panorama que vive el sector pesquero hay que reconocer que es el subsector de conservas el que con mejor mentalidad está afrontando los retos del mercado. La reciente inauguración de CECOPES, un centro privado de investigación y desarrollo promovido por ANFACO (Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas), es un claro ejemplo de la apuesta de futuro de este sector por la mejora de la calidad a través de la investigación y la alta tecnología.

El sector conservero también ha sufrido una fuerte crisis estructural que ha llevado al cierre de multitud de empresas. En 1975 existían en España un total de 450 empresas, que en la actualidad se han quedado en 153.

Esta importante y necesaria reducción tiene que continuar por la vía de dar una mayor dimensión a las empresas, a través de procesos de fusiones o convenios comerciales que abaraten costes y les den más fuerza en el mercado. Pensar que en una misma zona de Vigo existen varias conserveras, que hacen la guerra por su cuenta, va en contra de la máxima empresarial actual, que es la concentración de esfuerzos. Los empresarios conserveros son conscientes de ello y en pocos años asistiremos, con toda seguridad, a uniones de este tipo.

Otro aspecto que están trabajando bien nuestras empresas conserveras es la búsqueda de mercados exteriores, muy interesantes en estos momentos gracias a las sucesivas devaluaciones de la peseta. Así, de 1992 a 1993 las exportaciones de conservas aumentaron un 25% y de 1993 a 1994 han vuelto a subir un 27%. Las promociones en el exterior, la asistencia a ferias internacionales y la organización de misiones comerciales que está realizando el sector se están notando y hay que seguir por ese camino buscando mercados como el de Norte y Sur América donde tenemos un enorme

potencial. En este sentido hay que destacar el apoyo que instituciones como el ICEX o la Xunta de Galicia están dando al sector para abarcar los mercados exteriores.

Junto al mayor dimensionamiento de las empresas y a la búsqueda del mercado exterior, el sector conservero tiene que conseguir diferenciar de alguna manera la calidad de sus conservas (calidad que, dicho sea de paso, está bajando preocupantemente en los últimos tiempos). La invasión de conservas marroquíes y de otros países (que están ya en casi todas las grandes superficies) con una calidad muy inferior, pero con un precio sin posible competencia, puede perjudicar gravemente al sector. Hay que trabajar, junto con la Administración, para crear una Denominación de Calidad que diferencie las "conservas de España" de otro tipo de conservas, apoyándolo con una buena campaña de promoción. Por último, sería fundamental mejorar la situación financiera del sector que sufre, por un lado, el aplazamiento de pagos de las grandes superficies, y por otro, el retraso continuado en el pago del IVA por parte de Hacienda (un problema que también tiene la industria transformadora de congelados). Aquí es la Administración Central la que debe dar soluciones para evitar la quiebra por problemas financieros de muchas empresas.

### ESTANCAMIENTO DEL SECTOR DE CONGELADOS

Otro sector en plena reestructuración es de industrias transformadoras de pescados congelados, que año tras año pierde empresas. Tras unos años que se llegaron a calificar como el "boom" del congelado, se ha llegado a una situación de estancamiento que han roto todas las previsiones realizadas por las empresas. Muchas de ellas habían acometido fuertes inversiones en nuevas instalaciones y no han podido hacer frente a las mismas. Las razones de este estancamiento están, por

un lado, en la impresionante oferta de pescado fresco que llega a España de todo el mundo y a precios muy asequibles, pero, por otro, en la mala política comercial llevada a cabo por el sector. La falta de una promoción genérica del congelado y las prácticas fraudulentas de algunas empresas han llevado a que los consumidores tengan al pescado congelado en un segundo



plano frente al pescado fresco. Si el fresco está barato las ventas de congelado bajan. Cambiar ahora esta tendencia es muy difícil, pero se puede conseguir si el sector deja sus rencillas particulares y se une en defensa de un producto con muchas cualidades, persiguiendo a toda costa a los que cometen fraudes a los consumidores.

Por otro lado, las empresas tienen que apostar firmemente por la imagen de marca y por acercar a los mercados europeos los productos españoles. Cuántos turistas de toda Europa vienen a España y disfrutan en nuestras costas de todo tipo de pescados y preparaciones. Ahí tenemos un impresionante potencial que debemos aprovechar con una política agresiva de cara

importante que la Unión Europea aceptase la petición del sector de reducir al mínimo los aranceles de los productos pesqueros destinados al sector transformador, siempre que sean especies deficitarias en el mercado europeo. Por último también hay que solucionar el lastre financiero que sufren estas empresas, que ya hemos comentado en el apartado anterior.

### LOS ERRORES DE LA ACUICULTURA

De todos los sectores tratados el que peor situación tiene en estos momentos, aunque parezca increíble, es el de la acuicultura, que en su corta andadura ha cometido gravísimos errores. Esto es doblemente grave si pensamos el potencial que España tiene tanto en acuicultura marina como continental, pudiendo ser una auténtica potencia europea. Sin embargo, Grecia e Italia nos están empezando a invadir el mercado y ni siquiera los mejilloneros (donde España es líder mundial se salvan de una crisis causada, además de por catástrofes naturales, por una pésima política comercial. En estos momentos las empresas que funcionan en el sector acuícola viven a duras penas vendiendo truchas, doradas, rodaballos y lubinas (principalmente) a unos precios muchas veces por debajo de los costes de producción.

El sector acuícola recibió grandes ayudas que atrajeron a muchos que creían que la cría de peces era coser y cantar. Así surgieron un gran número de empresas que se han ido hundiendo por diversas causas, principalmente por falta de profesionalidad o por no haber podido aguantar el enorme esfuerzo financiero que una instalación de este tipo supone (aguantar dos años criando los primeros peces sin vender nada).

Si a esto le unimos que los que han logrado salir adelante no han sabido comercializar sus productos, entrando incluso en la guerra de precios, pues tenemos un sector total-

mente roto. Para colmo la recientemente aprobada Ley de Costas ha acabado de rematar la situación ya que los bancos no quieren financiar empresas situadas en terrenos dados por concesiones de 25 años, que son propiedad del Estado.

Ante esta situación no cabe más que intentar salvar lo que se pueda: dar ayudas y apoyos financieros a las empresas que estén funcionando con garantías, apoyar la comercialización de los productos (para lo que las empresas deberían unir sus fuerzas intentando conseguir mejores precios) y hacer estudios de mercado y científicos para desarrollar nuevas especies comercialmente interesantes.

Como conclusión final a estas reflexiones sobre el sector pesquero español diremos que muchos de los problemas que sufre se derivan de que, hasta hace muy pocos años, era un sector sin competencia de ningún tipo. No había restricciones de pesca, las importaciones eran pequeñas, los productos transformados tenían fuertes aranceles, etcétera.

Ahora las cosas han cambiado, como en muchos otros sectores, y la modernización hay que hacerla prácticamente a la fuerza. Por ello, el sector pesquero debe pedir a la Administración que luche al máximo en su defensa dentro de la Unión Europea y que de salidas dignas a los afectados por la reestructuración, pero también debe asumir sus responsabilidades a la hora de ser competitivo en un mercado abierto.

Si noruegos, franceses, irlandeses, escoceses o italianos vienen aquí a hacernos grandes campañas de promoción de sus productos pesqueros, nosotros tendremos que actuar con sus mismas armas. Tendremos que convencer a nuestros consumidores y a los de fuera de que hay diez, veinte o cien razones para consumir pescado fresco, congelado, o en conserva de España. Seguro que por calidad y saber hacer no nos gana nadie. Lo que nos falta es el marketing. □



al exterior (un claro ejemplo de ello es la Paella Congelada, creada por una empresa española, que ya se vende hasta en Japón). Las grandes empresas del sector transformador de congelados ya lo están haciendo, introduciéndose en países como Francia, Inglaterra o Italia. Por otro lado es fundamental el abaratar costes. Para ello, sería