

# La estrategia comercial pesquera comienza a bordo

Las presentaciones y elaboraciones del pescado en los grandes congeladores se realizan en función de las demandas del mercado y de acuerdo con un reglamento comunitario

Escribe Jorge García

El reglamento comunitario que regula las nomenclaturas y elaboraciones del pescado a bordo de los grandes buques congeladores permite a los pescadores gallegos desarrollar diferentes estrategias comerciales, en las que uno de los principales criterios es la versatilidad. Es el caso del armador **Joaquín Gandón**, directivo de **Hermanos Gandón** con sede en Cangas do Morrazo, Pontevedra, que posee seis barcos y que está integrada en la Asociación de Armadores de Buques Congeladores de Pesca de Merluza (ANAMER), una de las organizaciones integradas en la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo.

*“Las distintas elaboraciones y presentaciones de nuestras capturas dependen de lo que demanden los compradores”, explica Gandón.* Cuando se trata de pescados –también captura distintas especies de mariscos y cefalópodos–, se les quitan la cabeza, cola, vísceras y, según las necesidades comerciales, también la piel e incluso se les recortan las espinas de los bordes. Luego, según la demanda, se hacen filetes con o sin piel o se dejan enteros. Las presentaciones del producto congelado, asegura **Gandón**, también las determina el mercado en función del consumo a que esté destinado. La armadora oferta hasta seis presentaciones: laminado, interfoliado, envuelto, chorizo, “fish block” y fileteado.

La hostelería y otros grandes consumidores, como pueden ser comedores escolares, de hospitales y otros, tienen necesidades muy específicas en



Joaquín Gandón.

cuanto a la presentación del pescado congelado y están determinadas por la mayor facilidad de su manipulación a la hora de cocinarlo. Otros compradores están más interesados en el precio y hay casos en que asumen alguna etapa de la elaboración, para obtener un precio más conveniente. *“El pescado congelado a bordo se vende a compradores que, en general, no ven el producto. Tenemos un cliente japonés que una vez por año nos visita para ver los productos y establecer el tipo de elaboración y presentación que prefiere; pero se trata de un caso aislado. La continuidad en el abastecimiento y la capacidad de adaptarnos a los distintos tipos de demanda son fundamentales”, dice Gandón.*

Naturalmente, esta versatilidad –que constituye finalmente una estrategia comercial–, tiene sus reglas de juego en un reglamento comunitario de obli-

gado cumplimiento, acerca de procesos y nomenclatura comunes a todos los pescadores que congelan a bordo sus capturas. En este aspecto **Gandón** es concluyente acerca de que la fijación de unos estándares comunes a todos los productores, en cuanto a elaboración y presentaciones, *“restaría capacidad de maniobra comercial a los productores”.*

## Valor añadido

Aunque se entiende que la manipulación a bordo de las capturas está destinada, también en el caso de los grandes congeladores, a preservar en las mejores condiciones las capturas y también a añadir valor al producto, el empresario matiza en el sentido de que las instalaciones de proceso, el parque, tiene sus limitaciones en beneficio de las dimensiones de la zona de almacenaje, la bodega. **Hermanos Gandón** faena en aguas de NAFO y, alternativamente, en los caladeros de Irminger, Groelandia y también en Hatton Bank. Esta circunstancia, común a otros muchos armadores gallegos, hace que las mareas sean muy prolongadas, en razón de la lejanía de los caladeros y, para asegurar la necesaria rentabilidad, es necesario completar la capacidad de la bodegas.

Finalmente el empresario pesquero destaca como un aspecto importante los constantes controles de calidad de los procesos que se realizan tanto a bordo como en tierra. Para **Gandón**, estas comprobaciones periódicas colaboran en que la comercialización se desarrolle con un alto nivel de eficacia. ↓

## FISHERIES TRADE STRATEGY STARTS ON BOARD

The community ruling on fish processing at sea on freezer ships allows Galician fishermen to develop various trade strategies. Such is the case of the shipowner, Joaquín Gandón, head of Hermanos Gandón, based in Pontevedra, member of the Association of Hake Freezer Vessel Shipowners (ANAMER), one of the organizations under the umbrella of the Port of Vigo Shipowners' Cooperative.

“The various processings and presentations of our catches depend on buyers' demand”, Gandón explained. “When it is a matter of fish, they are headed, tailed, gutted and, depending on trade requirements, skinned or even the bones are cut along the edges. Then, depending on demand, they are filleted skin-on or skin-off, or left whole. Product presentations, according to Gandón, are also determined by the market depending on the end consumer. The hotel and restaurant sector and other large consumers have specific needs as far as the presentation of frozen fish is concerned, and that is determined by handling when cooking. Other buyers are more interested in price, and in some cases, they take over part of the processing to obtain a better price. Continuity in supply and the capacity to adapt to demand are vital”, Gandón adds. Needless to say, such versatility has its rules – a community regulation that must be complied with – on processes common to all fishermen freezing their catch on board. On this aspect, Gandón is categorical about setting common standards for all products as far as processing and presentations are concerned. “It would take away trade manoeuvring capacity from the producers”.