

Amador Suárez

Amador Suárez

“Pescar menos para ganar más”

El presidente de CEPESCA considera que debe haber una mayor implicación del sector extractivo en la comercialización



Entrevista Alberto Alonso

Recién asumida la responsabilidad de presidir la patronal pesquera que representa la unidad y la voluntad de trabajo con visión estratégica, Amador Suárez demuestra en esta entrevista que tiene las ideas claras. Reconoce que las circunstancias han impedido al sector pensar en el futuro a medio y largo plazo, y cree que ha llegado el momento de conocer cómo es percibida la actividad pesquera por la sociedad.

PESCA INTERNACIONAL.- En principio, los efectos del incremento de los precios de los combustibles afectan a todas las actividades productivas. Sin embargo, es el sector pesquero el que con mayor intensidad reclama unas ayudas que, si se conceden de una forma directa, y según la legislación comunitaria, afectarían a la libre competencia. ¿Cómo explica CEPESCA a la sociedad que el sector pesquero debe ser apoyado desde la Administración en este momento?

Amador Suárez.- Es una pregunta muy oportuna, puesto que es posible que muchos ciudadanos no comprendan muy bien por qué estamos pidiendo apoyo a las distintas Administraciones. Por ello, permítame que me explye en la respuesta. Es importante que conozcan las especiales características de este sector primario, que es especialmente vulnerable, donde el combustible supone entre el 30 y el 40 % de los costes de explotación; que no puede repercutir los incrementos de los costes de explotación en

CEPESCA Chairman

“CATCH LESS TO EARN MORE”

Recently appointed as the new chairman of the employers, association for the fishing industry, representing the unity and will to work with a strategic view, in this interview, Amador Suárez shows that he has clear cut ideas. Aware that circumstances have prevented the sector from thinking about the mid to long term, he believes that the time has now come to realize how society views fishing as an activity.

Pesca Internacional.- Initially, the effects of the increase in fuel prices are affecting all production activities. Nonetheless, it is the fishing sector that is making the most intense claims for funding. If that is granted directly, in line with the community legislation, it will affect free competition. How does CEPESCA explain to society that the fishing sector should be backed by the Administration right now?

Amador Suárez.- A very appropriate question since it may well be the case that many people do not fully understand why we are asking for support from the various administrations. Which is why, if I may, I would like to expand on this point. It is important for them to know the special characteristics of this primary sector, which is particularly vulnerable, where fuel accounts for 30 to 40% of the exploitation costs. These increased exploitation costs can not be transferred to the prices of fish, which in the case of some species, are at levels of 20 years ago, as catches are subject to severe restrictions caused by the application of the Common Fisheries Policy (limits on quotas, on fishing effort, on capacity, technical measures, etc.), so that it is not possible to catch more to make up for the increased costs. Also, this is the only sector where the crew themselves – the workers – in some segments of the fleet, also pay the price for gas-oil due to the “salary on a percentage basis”. Lastly,

there is strong competition coming from lower cost fish product imports, some of illegal origin whose countries of origin often have their gas-oil subsidized.

All these circumstances lead to a serious structural problem affecting profitability since the exploitation costs soar sky high while income keeps stable or on a downhill slope over time.

I would like to recall the words used by the European Commission itself, in its Release to the Council and to the European Parliament, on how to improve the fishing sector’s economic situation to highlight the importance of the same: “the importance of the fishing sector goes beyond its direct contribution to the GDP of the European Union. Apart from supplying a substantial share of the proteins necessary for human consumption, it also contributes, to a large extent, to the socio-economic network of many coastal lying communities in the European Union”.

Both the Treaty of Rome constituent of the European Community, and the various Treaties that have amended it, in their articles acknowledge the existence of a patent inequality in the average level of income in the fishing sector in terms of the rest of the population. For this reason, the objectives of the fisheries policy include the need to ensure a fair standard of living for the fishing population, particularly by increasing the

Amador Suárez

Amador Suárez

personal income of those working in the fishing industry. Likewise, provision is given in drafting the common fisheries policy where the special characteristics of fishing as an activity should be taken into account, arising from the social structure of the fishing industry and from the structural and natural inequalities between the different fishing regions. In the case of Spain, the Spanish Constitution itself imposes on the public powers the duty to develop the fishing sector, paying attention to the modernization of this economic sector by giving it a special treatment. Furthermore, the Spanish Law of Maritime Fisheries, in its Explanation of Reasons, notes that "The economic fishing sector is a conglomerate of closely linked activities which, based on exploitation and use of live marine resources, covers catching, marketing, processing, shipbuilding, the auxiliary industry, related services, etc., that make up an inseparable socio-economic whole". For these reasons, the importance of the fishing sector in Spain and in the European Union justifies a political action that includes legal and fiscal measures, at state and community levels, allowing shipowners and fishermen wishing to continue with the dangerous, difficult activity, to do so under conditions that make it

profitable and competitive. P.I.- What changes do you consider are necessary in the market to be able to increase the value of fish products from the initial stages of production? A.S.- Firstly, I am quite clear about the fact that there is a need for all the shipowners to reach an agreement on how to regulate supply of product, with a "catch less to earn more" approach. We have examples of this in Spain that are giving good results. One of these is what is happening with megrim in Galicia where the shipowners have voluntarily agreed to limit their catches and, in this way, they have managed to increase the first sale price considerably. As regards the changes that are needed, I think that the catching industry should become more involved in marketing catches. We also have successful examples of this in Spain that could encourage others to get involved in the marketing side. A good example, perhaps, is that of the Marina Alta P.O., which since it was established, has set its sights on quality, innovation and marketing. Apart from that, 14 outlets have been opened where they sell their products directly to the consumer. In other words, not only do they catch, but they also grade the fish, prepare it, pack it, put it on pallets and market it.

"En algunos casos, los precios del pescado siguen en los mismo niveles que hace 20 años"

los precios del pescado, que siguen en algunas especies en niveles de hace 20 años; que está sometido a severas restricciones ocasionadas por la aplicación de la Política Pesquera Común (limitaciones de cuotas, de esfuerzo pesquero, de capacidad, medidas técnicas, etc.) que no permiten que se pueda pescar más para intentar compensar los incrementos de los costes. Además, es el único sector en el que los propios tripulantes, los trabajadores, en algunos segmentos de flota, también pagan el precio del gasóleo debido al "salario a la parte". Por último, existe una fuerte competencia de importaciones de productos pesqueros más baratos, algunos de ellos de procedencia ilegal, cuyos países de origen, en muchas ocasiones, tienen el gasóleo subvencionado.

Todas estas circunstancias generan un serio problema estructural y de rentabilidad, puesto que los costes de explotación se van por las nubes y en cambio los ingresos se mantienen estables o a la baja en el tiempo.

Me gustaría recordar las palabras que utiliza la propia Comisión Europea en su Comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la mejora de la situación económica del sector pesquero para destacar su importancia: "la importancia del sector pesquero va más allá de su contribución directa al PIB de la Unión Europea. Además de suministrar una proporción importante de las proteínas necesarias para el consumo humano, también contribuye en gran medida al tejido económico y social de muchas comunidades costeras de la Unión Europea".

Tanto el Tratado de Roma constitutivo

de la Comunidad Europea, como los diversos Tratados que lo han venido modificando, reconocen en su articulado la existencia de una clara desigualdad del nivel medio de renta del sector pesquero respecto al del resto de la población y, por ello, reflejan entre los objetivos de la política pesquera la necesidad de garantizar un nivel de vida equitativo a la población pesquera, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la pesca.

Asimismo, prevén que en la elaboración de la Política Pesquera Común se deberán tener en cuenta las características especiales de la actividad pesquera, que resultan de la estructura social de la pesca y de las desigualdades estructurales y naturales entre las distintas regiones pesqueras.

En el caso de España, la propia Constitución Española impone a los poderes públicos el deber de desarrollar el sector pesquero, atendiendo a la modernización de este sector económico mediante la dispensación de un tratamiento especial. Además, la Ley de Pesca Marítima de España, en su Exposición de Motivos, señala que "El sector económico pesquero es un conglomerado de actividades íntimamente relacionadas que, basadas en la explotación y aprovechamiento de los recursos marinos vivos, abarca la pesca extractiva, la comercialización, la transformación, la construcción naval, la industria auxiliar, los servicios relacionados, etc., que configuran un conjunto económico y social inseparable".

Por todo ello, la importancia que tiene el sector pesquero en España y en la Unión Europea justifica una acción política que incluya medidas legales y fiscales, de



KINARCA
 INSTALACIONES FRIGORÍFICAS NAVALES E INDUSTRIALES
 Ingeniería - consulting

KINARCA, S.A. Unipersonal - Camiño do Romeu, 25 - 36.213 - VIGO
 Telf.: +34 986 29 45 38 - Fax: +34 986 20 88 05

www.kinarca.com



- * INSTALACIONES FRIGORÍFICAS NAVALES E INDUSTRIALES
- * HIELO LÍQUIDO
- * ESCLUSAS NEUMÁTICAS



“Lamentablemente, creo que no queda más remedio que afrontar una nueva reestructuración”

ámbito estatal y comunitario, que permita a los armadores y pescadores que quieran continuar con esta peligrosa y dura actividad seguir haciéndolo en unas condiciones que le permitan ser rentables y competitivos.

PI.- ¿Qué cambios cree que son necesarios en el mercado para incrementar el valor de los productos de la pesca desde las primeras fases de la producción?

A.S.- En primer lugar, tengo claro que hay que intentar ponerse de acuerdo entre todos los armadores para regular la oferta, apostando por el “pescar menos para ganar más”. Tenemos ejemplos en España que están dando buenos resultados, entre otros, los que se están llevando a cabo para la sardina en el Mediterráneo o para el gallo en Galicia, donde los armadores han acordado voluntariamente limitar sus capturas y han conseguido que el precio aumente en primera venta considerablemente.

Con relación a los cambios necesarios, creo que debe haber una mayor implicación del sector extractivo en la comercialización de las capturas. También tenemos ejemplos exitosos en España que pueden animar a otros a involucrarse en la comercialización. Quizás un buen ejemplo sea el de OP de Marina Alta, que ha apostado por la calidad, por la innovación y por la comercialización desde su constitución. Así, han creado 14 tiendas donde venden sus productos directamente al consumidor. Además, venden directamente a mayoristas, a minoristas y a grandes superficies. Es decir, no sólo pescan, sino que también clasifican el pescado, lo preparan, lo envasan, lo pakeizan y lo comercializan.

Tenemos que intentar sacar adelante proyectos que permitan no sólo revalorizar el producto tradicional sino también obtener un mejor aprovechamiento de aquellas especies no comerciales, apostando por la calidad, por la innovación y por la comercialización.

Como **CEPESCA**, hemos iniciado una serie de contactos institucionales con las patronales de los sectores de la comercialización: mayoristas, mercas, gran distribución y detallistas, para analizar la situación e intentar fomentar acuerdos



comerciales, desarrollar campañas de promoción y explorar las posibilidades de constitución de organizaciones interprofesionales que, finalmente, permitan mejorar los precios en primera venta.

PI.- Desde la UE se insiste en que cada vez hay menos pescado. No obstante, productos como el pez espada ven caer sus precios en primera venta, entre otras causas, porque la oferta es cuantitativamente muy elevada. En otras especies de producción más restringida tampoco se ha logrado que la demanda favorezca un incremento, y a veces ni siquiera un mantenimiento, de los precios. ¿Queda pendiente una reestructuración en el sector pesquero extractivo?

A.S.- Lamentablemente, creo que no queda más remedio que afrontar una nueva reestructuración de la flota pesquera española. En **CEPESCA** nos hemos comprometido con el MAPA en preparar un plan de ajuste de nuestra flota para conseguir que aquellos que voluntariamente quieran abandonar la actividad, por falta de rentabilidad, puedan hacerlo, recibiendo las ayudas previstas en el Fondo Europeo de la Pesca. No podemos olvidar que el mercado de los productos de la pesca de la Unión Europea, en general, y de España, en particular, es uno de los más atractivos del mundo y que debido a la globalización y a la ausencia de barreras arancelarias, las importaciones en la UE son masivas. Con estas importaciones tenemos que competir, en muchos casos, en desigual-

We must try to launch projects that make it possible not only to revalue the traditional product, but also to obtain greater benefit from these non-commercial species, with the emphasis on quality, innovation and marketing. Along with CEPESCA, we have started up a series of contacts at institutional level with the employers' associations in the marketing sectors, both wholesalers, large scale markets, large distributors and retailers, develop promotion campaigns and explore the possibilities of setting up Interprofessional Organizations which, at the end of the day, will open up the way to improving first sale prices.

PI.- The European Union insists that there is less and less fish to be caught. Nevertheless, products such as swordfish fetch low prices at first sale, among other things, because the supply is quantitatively very high. In other species with a more restricted production nor has it been possible for demand to encourage an increase and, on occasions, it has not even managed to maintain the price level. Does this mean that the catching sector still needs restructuring? Are the laws of the market pointing us to the same scenario that the CFP reform regulations and the European Fisheries Fund point us to?

A.S.- Regrettably, I believe that there is no choice but to move into a new restructuring of the Spanish fishing fleet. CEPESCA has agreed with the Spanish Ministry of Fisheries (MAPA) to draft an adjustment plan for our fleet to enable those who want to leave the activity on a voluntary basis to do so, receiving the funding provided for in the European Fisheries Fund. We should not overlook the fact that the European Union fish product

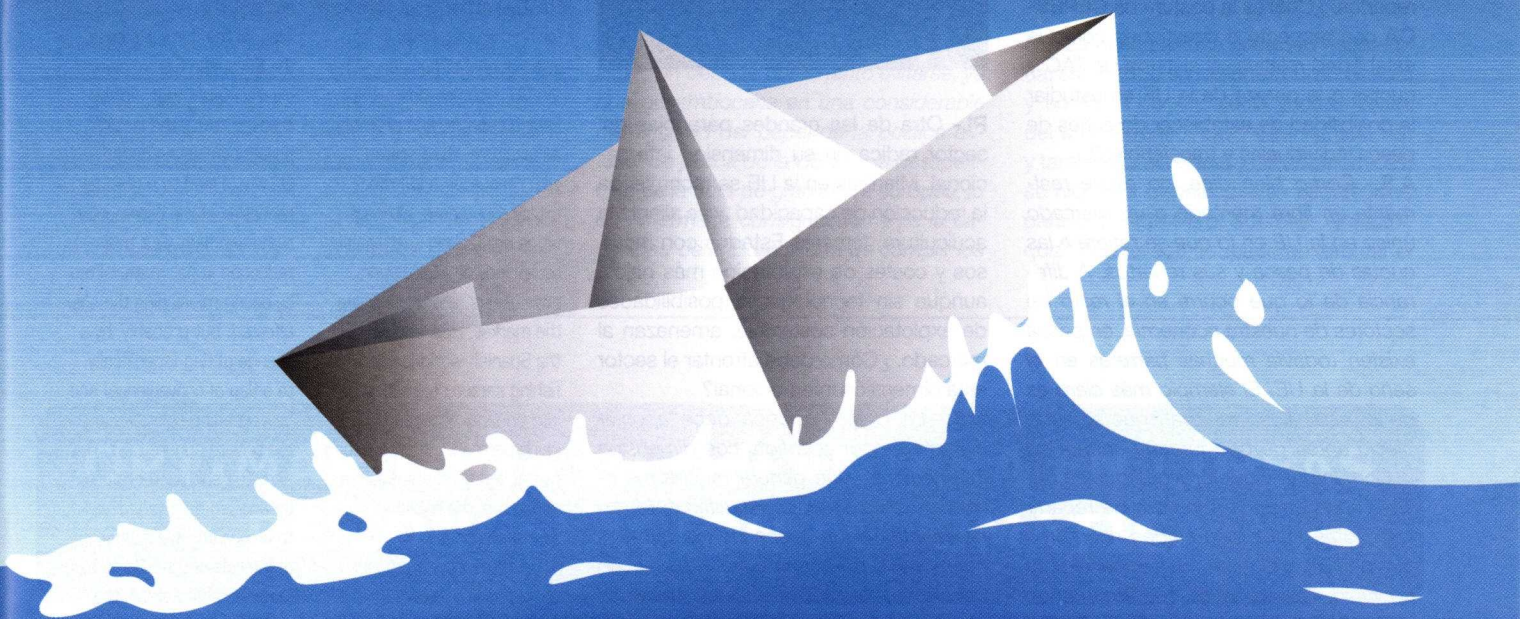
market, in general, and the market in Spain in particular, is one of the most attractive in the world, and that due to globalization and to the lack of customs barriers, there are large scale imports into the EU. With these large scale imports, in many cases, we have to compete on an unequal standing since our exploitation costs, by having to comply with the strict European regulations, are far higher than those for third countries.

PI. – Apart from the fuel prices and low first sale prices brought for fish, over the last few years, the Spanish fishing sector has been affected by a European resources management policy which, apart from being highly restricting on catch possibilities, fails to encourage equality or the free market as regards share-out. What is CEPESCA's position on issues such as relative stability, the TAC and quota system or the EU's reluctance to look into the possibility of setting individual, transferable fishing rights?

A.S.- As you rightly say, in the EU there is not really a free market or a single market as regards fish quotas and how they are shared out. Unlike what happens in the other sectors of our economy, there are still a good number of barriers in the EU as regards the fishing industry. The clearest example of this is that of “relative stability”, which was set up prior to Spain joining the Community. The upshot of that is that certain criteria were applied when sharing out the quotas among the Member States that clearly go against Spain. This principle, which has been confirmed in each of the reforms of the Common Fisheries Policy, should be amended or done away with. As regards fishing rights, our position is clear: they are the future. If we want fishing management to improve, it

Unidos en una mutua para lograr seguridad

EL RIESGO DE LA PESCA NO DEBE CONVERTIRSE EN AVENTURA



Navegación pesquera, Aparatos radio electrónicos, Aparejos,
Seguros Pesca, Desembolsos, Equipaje Tripulaciones, etc.

**SOCIEDAD DE SEGUROS
MUTUOS
MARITIMOS DE VIGO**

Desde 1896

Edificio "Virxe do Carme", 1º izq. Dársena Puerto Pesquero. El Berbés. 36202 VIGO
Tel. (986) 432 933 - Fax. (986) 437 047 - e-mail: smutuos@ctv.es

Amador Suárez

Amador Suárez

“Es indispensable que se empiecen a aplicar derechos de pesca que puedan ser transferibles”

dad, puesto que nuestros costes de explotación, por tener que cumplir con la estricta normativa europea, son mucho más altos que los de los terceros países.

PI.- Además de los precios del combustible y de los bajos precios en primera venta del pescado, el sector se ha visto afectado en los últimos años por una política europea de gestión que, además de ser muy restrictiva en cuanto a posibilidades de pesca, no favorece la igualdad o el libre mercado en cuanto a los repartos. ¿Cuál es la postura de **CEPECA** con respecto a cuestiones como la estabilidad relativa, el sistema de TAC y cuotas o la pereza de la UE en estudiar la posibilidad de establecer derechos de pesca individuales y transferibles?

A.S.- Como bien dice, no existe realmente un libre mercado o un mercado único en la UE en lo que se refiere a las cuotas de pesca y sus repartos. A diferencia de lo que ocurre en el resto de sectores de nuestra economía, en pesca existen todavía muchas barreras en el seno de la UE. El ejemplo más claro es de la “estabilidad relativa”, que se estableció antes de que España entrara en la Comunidad y que provoca que se utilicen unos criterios a la hora de repartir las cuotas entre los Estados miembros que perjudica claramente a España. Este principio, que se ha ido confirmando en cada una de las reformas de la Política Pesquera Común, debería modificarse o eliminarse. Con relación a los derechos de pesca, nuestra posición es clara: es el futuro. Si queremos que la gestión de la pesca mejore, es indispensable que se empiecen a aplicar criterios basados en derechos de pesca que puedan ser transferibles, ya sean individuales o colectivos. Quizás deberíamos empezar con la flota de altura y ver los resultados, puesto que en la flota de bajura existen todavía muchas “sensibilidades” con respecto a este asunto. No es lógico que, en el marco de la UE y de un mercado único, por ejemplo, un armador francés no pueda comprar o incluso alquilar la cuota a un armador del Reino Unido. Hoy en día, los intercambios de cuotas se pueden hacer entre gobiernos, pero no entre empresas.



PI.- Otra de las grandes paradojas del sector radica en su dimensión internacional. Mientras en la UE se recomienda la reducción de capacidad y se alienta la acuicultura, terceros Estados con recursos y costes de explotación más bajos, aunque sin tecnología ni posibilidades de explotación sostenible, amenazan al mercado. ¿Cómo debe afrontar el sector esta dimensión internacional?

A.S.- La Unión Europea debe apostar claramente por esta flota con dimensión internacional, que genera muchísima riqueza y empleo en zonas altamente dependientes de la pesca de los Estados miembros y que contribuye al desarrollo de terceros países. Tanto los acuerdos de asociación pesquera como la participación activa y decisiva en las Organizaciones Regionales de Pesca debe ser prioritaria para las instituciones de la UE. Me gustaría recordar expresiones que utiliza la propia Comisión Europea en su Comunicación sobre el marco integrado para la celebración de acuerdos de asociación pesqueros con terceros países, donde destaca que “la situación de la flota de gran altura se complica (...) y cada vez es menos competitiva en comparación con las flotas de nuevos países pesqueros, que funcionan con menos costes. Entre tanto, la generalización de los pabellones de conveniencia, la pesca ilegal, la falta de reglas transparentes y los efectos de las subvenciones públicas directas o indirectas están conduciendo a un creciente falseamiento de la competencia y al desarrollo de prácticas que

is essential to start applying criterion based on transferable fishing rights, be they individual or collective. Perhaps we should start with the high seas fleet then look at the results, since in the coastal fleet there is still a good deal of “sensitivity” over this issue. Within the EU and in a single market, it is not logical, for example, that a French shipowner should not be able to buy or even rent his quota to a shipowner in the United Kingdom. Nowadays, exchanging quotas can be done between governments, but not between companies.

P.I.- One of the great paradoxes facing the sector lies in its international dimension. While the EU recommends reducing fishing capacity and promoting aquaculture, third states with resources and lower exploitation costs, although some are lacking sustainable technology or exploitation possibilities, are threatening the market. How should the Spanish world leading fishing sector deal with this international dimension while being permanently threatened by the legal and management aspects of the public Administrations?

A.S.- The European Union should make a clear commitment to this fleet with an international dimension, a fleet that generates wealth and employment in areas that are highly dependent on fishing in the various Member States and which contributes to development in third countries. Both the agreements involving fishing association and active, decisive participation in Regional Fisheries Organizations should be priority for the EU institutions. I would like to underline some expressions used by the European Commission in its Release on the integrated framework for holding agreements of fisheries association with third countries,

as follows: “the situation of the high seas fleet becomes more complicated (...) and is increasingly less competitive in comparison with the fleets of countries that are new to fishing, which operate with less costs. Meanwhile, the spread of flags of convenience, illegal fishing, the lack of transparent rules and the effects of direct or indirect public subsidies are leading to a growing falsification of the competence and development of practices that offer fewer guarantees for maintaining a sustainable global fishing activity”.

Also, in the same Release, the European Commission clearly states that, “In the medium term, the lack of political initiatives by the EU would lead to a gradual reduction of the community high seas fleet. But this reduction is not materialized by decommissioning the ships affected, but probably, by a change of flag (specifically, to a flag of convenience) and by increasing solutions in the private sphere (...). This situation should, therefore, be avoided as it would lead to a considerable lessening of the role of the EC’s foreign fisheries policy and in the disappearance of the European high seas fleet, which would, as a result, reduce the Community’s capacity to comply with the commitments acquired in bilateral and multilateral fishing agreements. Furthermore, the European high seas fleet would be replaced by another high seas fleet whose criterion and conditions would not necessarily be in line with a global sustainable fisheries policy”.

I think that this speaks for itself. Clearly, there are sufficient reasons to allow this fleet to have access to the advantages of the merchant navy enrolled on the Special

Amador Suárez

Amador Suárez

Registers.

PI.- At first sight, it would appear that fishing is a strategic activity, especially in regions such as Galicia and in areas of Andalusia and in other areas of the Mediterranean. The Administrations, including the Madrid and regional based ones, have systematically refused to start up strategic plans for the fishing industry. But the sector, possibly with being too busy dealing with its day to day affairs, has neither devoted great efforts to thinking about the future. What needs to be changed in public management and also in entrepreneurial culture so that the real socio-economic importance of the fishing industry can be acknowledged and that subsequent actions be taken?

A.S.- Certainly it is up to the shipowners and us

representatives of the fishing industry in the European Union who, over the last few years, have had to deal with so many changes, restructuring and adaptations, that we have had to live more at the beck and call of what might happen tomorrow or this afternoon than coping with our activity from a strategic viewpoint. Thinking about taking decisions for tomorrow, or for this afternoon, does not guarantee us any competitiveness in a future rife with uncertainties. We have been so tied up in dealing with our instability that, all too often, we have forgotten to take a look outside, to see if such changes were being noticed by our interest groups (stakeholders) and, on the other hand, by public opinion: the fish "eaters" as well as those who, with their "states of opinion", have

"Para que nuestra actividad sea competitiva, necesita de una planificación estratégica"

ofrecen menos garantías para el mantenimiento de una actividad pesquera global sostenible".

Asimismo, claramente manifiesta la Comisión Europea en dicha Comunicación que "A medio plazo, la falta de iniciativas políticas por parte de la UE conduciría a una progresiva reducción de la flota de gran altura comunitaria. Pero esa reducción no se materializa mediante el desguace de los buques afectados, sino, probablemente, mediante un cambio de pabellón (concretamente, a un pabellón de conveniencia) y mediante el incremento de soluciones privadas. (...) Esta situación debería por lo tanto evitarse, ya que desembocaría en una considerable disminución del papel de la política exterior de pesca de la CE y en la desaparición de la flota de gran altura europea, lo que mermaría consiguientemente la capacidad de la Comunidad de cumplir los

compromisos contraídos en los acuerdos bilaterales y multilaterales de pesca. Además, la flota de gran altura europea sería sustituida por otra flota de gran altura cuyos criterios y condiciones no se ajustarían necesariamente a una política global de pesca sostenible".

Creo que es bastante elocuente y que no necesita más explicaciones. Está claro que hay razones suficientes para permitir a esta flota acceder a los beneficios que tiene la flota mercante inscrita en los Registros Especiales.

PI.- La pesca es una actividad estratégica, sobre todo en regiones como Galicia, y en áreas de Andalucía y otras zonas del Mediterráneo. Las Administraciones, y también la española y las autonómicas, se niegan a diseñar planes estratégicos para la pesca. Pero, además, el sector, quizá demasiado ocupado en afrontar el

OPTIMAR TOMA LA DELANTERA EN LÍNEAS DE CONGELACIÓN AUTOMÁTICA



optipall



opticonvey



optifreeze



optiservice



opticontrol

¡Optimizamos y robotizamos líneas de producción en la industria alimentaria haciendo su proceso más rentable!



Optimar Fodema SA - Rúa Parrocha 32 - E-36214 Vigo, Spain.
Tel: +34 986 483000 | Fax: +34 986 493094
E-mail: info@optimarfodema.es | www.optimarfodema.es

Visítenos en FROZEN Zaragoza • Pabellón 7 • Stand H4

“Una vez más hemos pedido a los políticos que se cree el Ministerio de Pesca y Asuntos Marítimos”

día a día, tampoco ha dedicado muchos esfuerzos a la futurología...

A.S.- Es cierto que los armadores y los representantes de la industria pesquera en la UE hemos tenido que afrontar en los últimos años tantos cambios, reconversiones o adaptaciones, que hemos tenido que vivir más pendientes de lo que sucedería mañana, o esta tarde, que de afrontar nuestra actividad desde un punto de vista estratégico.

Pensar en tomar decisiones para mañana, o para esta tarde, no nos garantiza la competitividad en un futuro lleno de incertidumbres. Tan ocupados hemos estado en afrontar nuestra inestabilidad que en muchas ocasiones hemos olvidado mirar hacia afuera, comprobar si esos cambios estaban siendo percibidos, por una parte por nuestros grupos de interés (stakeholders), y por la otra por la opinión pública: los “comedores” de pescado y también los que, con sus “estados de opinión”, condicionan a aquellos de cuyas decisiones dependemos.

Hemos cambiado, nos hemos modernizado, hemos asumido responsabilidad, conciencia sobre el desarrollo sostenible, hemos mejorado nuestros barcos, hemos avanzado en la calidad y conservación de nuestros productos, han mejorado las condiciones de trabajo. Pero, ¿han sido percibidos esos cambios?, ¿cómo han sido percibidos?

Para que nuestra actividad sea competitiva, necesita una planificación estratégica (la futurología que menciona en su pregunta). Y para esa planificación, es necesaria la implicación de tres ámbitos: El productivo (industria), el Conocimiento (Universidad, centros de investigación, plataformas tecnológicas...) y la Adminis-

tración. Esta colaboración nos permitiría ganar reputación corporativa, sobre todo en los valores relacionados con el desarrollo sostenible, la cooperación para el desarrollo y los recursos humanos. Debemos trasladar al producto como valor añadido los valores asociados a la imagen de la actividad extractiva, del ámbito de desarrollo de la actividad industrial y de servicios, además de los valores tradicionalmente asociados a la estrategia de mercado. Y debemos comunicarlo bien. Si aplicáramos todos estos principios, estoy seguro que nos iría mucho mejor.

PI.- Las elecciones están próximas. ¿Incluirán los partidos políticos a la pesca en sus programas electorales?

A.S.- Ese es nuestro deseo. Hemos enviado a todos los partidos nuestras propuestas y esperamos que nos hagan caso. Hemos pedido que se cree un Ministerio de Pesca y Asuntos Marítimos, porque no hay que olvidar que es una de las pocas actividades económicas en las que España es una potencia mundial. Además, les pedimos que institucionalicen de una vez la coordinación entre los científicos, el sector y las Administraciones; que doten con mayores medios a la investigación pesquera, devolviendo el Instituto Español de Oceanografía al ámbito de competencias del MAPA; que nos ayuden a poner en marcha una campaña de comunicación que permita mejorar la imagen de la pesca; que se comprometan a buscar soluciones a la escasez de tripulantes y de titulados españoles; que se apoye el desarrollo de proyectos de I+D+i; y que desarrollen un plan de viabilidad de las empresas pesqueras con garantías de futuro y de sostenibilidad. ↴

an effect on those on whose decisions we depend. We have changed, we have got ourselves modernized, we have taken on responsibilities, aware of sustainable development, we have improved our ships, we have steamed ahead in terms of the quality and conservation of our products, and working conditions have been improved. But have they noticed these changes? How have they noticed them? For an activity to be competitive, it needs strategic planning (thinking about the future, as mentioned earlier). And to implement planning, it is essential for three fields to be involved: production (industry), know-how (university, research centre, technological platforms ...) and the Administration. Such a collaboration would allow us to gain a corporate reputation in the scenario of the fishing industry, especially in the values related to sustainable development, cooperation for development and human resources. Likewise, we need to transfer to the product, in the form of added value, the values associated with the image of the catching sector, of the field of development of industrial activity and of services, apart from the values traditionally linked with market strategy. Finally, we need to be able to put it across correctly.

If we applied all these principles, I am certain that things would go much better for us. P.I.- The general elections in Spain are just round the corner. Will the political parties include fishing in their electoral programmes? A.S.- That is certainly what we are hoping for. We have sent our proposals to all the political parties and we trust that they will take notice of us. Our proposals include calling for setting up a Ministry of Fisheries and Maritime Affairs because it should not be overlooked that the Spanish fishing activity is one of the few economic activities in which Spain is a world power. We also call on them to institutionalize, once and for all, the coordination between the scientists, the sector and the administrations; to equip fisheries research with more means, once again putting the Spanish Institute of Oceanography under the competencies of the Ministry of Agriculture and Fisheries; to help us to launch a communications campaign designed to improve the image of the fishing industry; to agree to look for solutions for the scarcity of Spanish crew and officers; to back the development of R&D+i in fisheries projects and to develop a viability plan for fishing companies, with guarantees for the future and on a sustainable basis.

traducciones emmett **ieieieieieie**

ieieieieieie emmett translations

más de 14 años de especialización en la industria pesquera
over 14 years' experience specializing in the fishing industry