

A sector with a future

UN SECTOR CON FUTURO

**GOVERNMENT OFFER FAILS TO ENSURE VIABILITY OF FISHING SECTOR**

The reactivation Plan for the Spanish fishing sector for 2008 designed to improve its competitiveness, passed by the Council of Ministers on 18th January last, is "insufficient and minimum", according to the analysis of its contents made at a CEPESCA meeting. Nevertheless, to all practical effects, this offer from the Spanish Administration has managed to put off the demonstration called for 25th January, outside the Ministry of Fisheries offices and resume negotiations between the fisheries employers' association and the Madrid Administration. The measures finally passed by the Spanish Government include, as regards the "minimum" funding to alleviate the increase in fuel price, a larger number of ships, so that the budget item for this purpose has been increased, as well as giving more flexibility to access this funding. As far as ICO (Official Institute of Credit) loans are concerned, also to fund getting over the negative economic effects of the crisis for the sector, an increase in the amounts of this credit line are expected to be increased. For the fleet operating in Grand Sole waters, also affected by the recovery plan for hake and Norway lobster, the fisheries Administration will grant funding for temporary stoppages made in 2007. Although initially, such measures were not within the framework of the negotiations on the fuel problem, this problem was tackled to reach this solution. The operational capacity of all the measures provided for in the Reactivation Plan will be the responsibility of a working committee, reported due to be set up soon, as we write these lines. Such announcements have aroused an internal debate in CEPESCA,

which considers that the measures are "of an urgent and minimum nature" since, to date, there is no firmly marked line of work aimed at solving the structural problems of the Spanish fishing sector. As stated above, the demonstration scheduled for 25th January has been postponed, but a decision will have to be taken in this regard before the end of this legislature. Negotiations with the Ministry of Fisheries and other departments of the Spanish State will continue over the next few days and will focus on securing further guarantees. One of the main objectives is to create a plan that will ensure both the viability and profitability of fishing companies. As far as the Port of Vigo Shipowners' Cooperative (ARVI) is concerned, at a joint assembly of its eleven associate organizations, the Government's reactivation measures were also viewed as "insufficient", particularly those for coping with the economic crisis in 2006 and 2007. ARVI is in favour of calling the demonstration since the headway made in the negotiations has only been "little". As regards CEPESCA, the Vigo based fisheries organization opts for continuing with the negotiations with the Madrid Administration, and urgently calls for setting up a joint working committee. ARVI is making a new call for unity in the fishing sector and maintains a permanent general assembly with its associations in order to look into the developments of the proceedings within the framework of the negotiations between CEPESCA and the Spanish Madrid Administration.

## La oferta del Gobierno no asegura la viabilidad del sector pesquero

**El Plan de Reactivación, aprobado por el Consejo de Ministros en enero pasado, ha sido valorado como de "medidas mínimas" por CEPESCA, pero ha servido para reabrir la negociación. El sector aguarda un plan más elaborado**

*Escribe Jorge García*

El Plan de Reactivación del sector pesquero español 2008 para mejorar su competitividad, aprobado por el Consejo de Ministros del pasado 18 de enero es "insuficiente y mínimo", según el análisis que ha hecho de sus contenidos una asamblea de la patronal CEPESCA. No obstante, y a efectos prácticos, esa oferta de la Administración española ha servido para aplazar la concentración convocada para el día 25 de enero frente a la sede del Ministerio del ramo y retomar las negociaciones de la patronal pesquera con la Administración central. Las medidas que finalmente ha aprobado el Gobierno español incluyen, en lo que respecta a las ayudas "mínimas" para paliar el incremento del precio del combustible, a un número mayor de buques, por lo que se ha incrementado la partida presupuestaria prevista para esa finalidad, además de flexibilizar las condiciones para acceder a esas ayudas. En lo referido a los préstamos ICO, destinados también a ayudar a superar los negativos efectos económicos que tiene esta crisis para el sector, se espera un incremento en las cuantías de esa línea crediticia.

A la flota que faena en aguas de Gran Sol y del litoral y Portugal, afectada por el plan de recuperación de la merluza y la cigala, la Administración pesquera concederá las ayudas de las paralizaciones temporales realizadas en 2007. Aunque inicialmente estas medidas no tenían como marco la negociación abierta por el problema del combustible, ese problema se abordó para llegar a la solución mencionada.

La operatividad de todas las medidas previstas en el Plan de Reactivación estará a cargo de una "mesa de trabajo" cuya creación se prevía próxima, a la hora de redactar esta información.

Estos anuncios han despertado el debate interno en CEPESCA, que ha valorado las medidas como de "choque y mínimas", ya que de momento no hay ninguna línea de trabajo firme encaminada a solucionar los problemas estructurales del sector pesquero español. Como se dijo, la concentración prevista para el día 25 de enero ha quedado aplazada, pero se considera que habrá que tomar una decisión en ese sentido antes de finalice esta legislatura.

Las negociaciones con el Ministerio de Pesca y otros departamentos del Estado español continuarán en los próximos días y estarán centradas en obtener más concreciones. Uno de los objetivos principales es la creación de un plan que asegure tanto la viabilidad como la rentabilidad de las empresas pesqueras.

Por su parte la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), en una asamblea conjunta de sus once organizaciones asociadas, también valoró como "insuficientes" las medidas de reactivación del Gobierno, en particular las destinadas a hacer frente a la crisis económica de los años 2006 y 2007. ARVI es partidaria de mantener la convocatoria de manifestación, ya que el avance en las negociaciones ha sido solo "pequeño". Con respecto a CEPESCA, la organización pesquera viguesa apuesta por la continuidad de las negociaciones con la Administración central y plantea como urgente que se constituya la "mesa de trabajo" conjunta. ARVI hace un nuevo llamamiento a la unidad del sector pesquero y mantiene, con carácter permanente, la asamblea general conjunta de sus asociaciones, para analizar el desarrollo de las gestiones que tengan como marco las negociaciones entre CEPESCA y la Administración central española. ⚓

# La pesca busca salidas a una crisis sin precedentes

El sector pesquero español está activamente comprometido en transmitir a la Administración, a los partidos políticos y a los agentes sociales la necesidad urgente de políticas de corto, medio y largo plazo para solucionar una crisis sin precedentes, que amenaza a la viabilidad de las empresas. Las medidas que CEPESCA demanda a la Administración y a otros grupos de interés, plantean una reconsideración de la pesca para asumir que se trata de un sector estratégico de la economía, entre otras cosas, por las características del producto que aporta a la alimentación humana. Para el corto plazo es necesario amortiguar el negativo impacto del continuo incremento del precio del combustible en los costes de explotación. Para el medio y largo plazo uno de los principales retos es posibilitar a los pescadores añadir valor a sus productos, para acceder a una cuota de las plusvalías que se generan a lo largo de la cadena de comercialización.

*Escribe J. G.*

**E**l sector pesquero español en su conjunto tiene la certeza de que las posibles salidas a su actual crisis económica, la más grave y prolongada que se recuerda, se concretarán cuando se obtenga por parte de la Administración la voluntad política de aplicar medidas de choque y de impulsar el diseño de un plan estratégico de acciones estructurales a medio y largo plazo, en el que deben participar las organizaciones pesqueras, el Estado y otros grupos de interés. En este aspecto hay que señalar que CEPESCA se ha dirigido en las últimas semanas a los principales partidos políticos españoles, para que se involucren activamente, de cara a las próximas elecciones generales, con los problemas de la pesca.

Respecto a las medidas más inmediatas, la demanda generalizada del sector es que deben estar orientadas a corregir la alta incidencia del incesante aumento del precio del combustible en los costes de explotación pesqueros, una circunstancia que ha mediatizado hasta límites insostenibles la rentabilidad de las empresas. En este último sentido la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), ha calculado esa pérdida de rentabilidad hasta en un 40% en algunos casos durante el pasado año, a raíz de los bajos precios que se obtienen por las capturas en primera venta y el desestabilizador incremento de los costes. Otro dato: según un informe reciente del CES, en los costes de explotación el combustible y los lubricantes representan hasta un

## FISHING INDUSTRY SEARCHES FOR WAYS OUT OF UNPRECEDENTED CRISIS

The Spanish fishing sector is actively committed to putting across to the Administration, to the political parties and to the social agents, the urgent need for short, mid and long term policies to solve an unprecedented crisis that is threatening the viability of companies. The measures that CEPESCA is calling on the administration and other interest groups for involve reconsidering the fishing industry as a strategic sector in the economy, among other things, for the characteristics of a product providing food for mankind. As far as the short term is concerned, it is essential to dampen the negative impact on exploitation costs of the continuous increase in the price of fuel. For the mid and long term, one of the main challenges is to make it possible for fishermen to add value to their products, to have access to an added value quota built into the marketing chain.

The Spanish fishing sector as a whole has no doubt about the fact that any possible way out of its current economic crisis – the most serious and prolonged that can be remembered – will become evident when the Administration shows its political willingness to apply urgent measures and to encourage drafting a strategic plan of structural actions, for the mid and long term, with the participation of the fishing organizations, the State and other interest groups. In this aspect, over the past few weeks, CEPESCA

has been addressing the main Spanish political parties so that they become actively involved, in terms of the up and coming general elections, with the problems of the fishing industry. As regards the most immediate measures, the generalized demand in the sector is for them to be orientated towards dynamically correcting the high knock-on effect of the non-stop rise in the price of fuel in the exploitation costs involved in fishing, a circumstance that has gone so far as to put the profitability of companies at unbearable limits. In this



Desde la derecha, Eduardo Vieira, Ramiro Gordejuela, J. R. Fuertes Gamundi y Álvaro Martínez Riva, durante una asamblea conjunta celebrada en ARVI en enero pasado.

respect, the Port of Vigo Shipowners' Cooperative (ARVI) has calculated this loss in profitability at up to 40%, in some cases, for last year, based on the low prices obtained for

catches at first sale, as well as the destabilizing increase in costs. Other data: according to a recent report by the CES on exploitation costs, fuel and lubricants account for

36,3% del total. Mientras que el combustible mantiene un ritmo sostenido de incremento, la cotización de algunas especies se ha estabilizado en niveles de hace más de 10 años, coinciden en asegurar los pescadores. Otro de los factores que deben to-

marse en cuenta para comprender la dimensión de esta crisis pesquera es que se trata de un sector estratégico de la economía, entre otros aspectos, porque aporta proteínas accesibles en precio y cantidad a la dieta humana, con productos de comprobados efec-



- Almacenamiento de mercancía congelada
- Descarga y clasificación de pescado congelado
- Paletización y expedición de mercancía



Camiño do Laranxo nº 17 (A Riouxá - Teis) - 36216 - VIGO  
986450252 - 986453111 - FAX: 986453397  
[www.frioteis.com](http://www.frioteis.com) - [frioteis@frioteis.com](mailto:frioteis@frioteis.com)

UN SECTOR CON FUTURO

A sector with a future



tos positivos para la salud de los consumidores. Por otra parte, también es de utilidad recordar que el economista **Fernando González Laxe**, define la política pesquera como *“la acción de velar por la coordinación de cuatro ejes principales: la conservación y gestión de los recursos pesqueros; el propósito de garantizar la rentabilidad de la flota pesquera; promover el empleo; y tomar en consideración los intereses de las localidades ribereñas”*. Si se asumen estos criterios de interpretación, es fácil concluir, por ejemplo, que una de las asignaturas pendientes que comparten la Administración y el propio sector pesquero es abordar, finalmente, la necesidad de que los productores añadan valor a sus productos, para ampliar su capacidad de influir en los mercados y acceder a las plusvalías que se generan a lo largo de la cadena de comercialización. Un sector en crisis difícilmente puede acceder, por sí solo, a los canales de comercialización donde se realiza el valor de sus productos. (Ver la entrevista a la economista María do Carme García Negro, en **PESCA INTERNACIONAL** 85, enero de 2008)

Campo de actuación

Ese proceso, aunque se sabe complejo y prolongado, es considerado por el sector como impostergable. El campo de actuación en esta materia

está definido, entre otros aspectos, por un volumen de producción de 2,6 millones de toneladas de las cuales más de 1,6 millones son importaciones procedentes de China, Vietnam, Corea, entre otros y que los últimos no han dejado de crecer. En este sentido hay que destacar que una buena parte de esas importaciones son productos de la acuicultura asiática, que compiten en los mercados con el pescado capturado por la flota española.

Lo que está sobre la mesa en estos momentos es el futuro de una flota pesquera cuya dimensión está calculada en unos 14.300 barcos en los que trabajan 55.000 tripulantes. A estos últimos hay que sumar los puestos de trabajo directos que genera la pesca en tierra que, según cálculos prudentes, son como mínimo cinco por cada tripulante.

Por otra parte, las *“Taboas Input-Output, pesca-conservas gallegas”* de **García Negro**, identifican hasta 64 sectores de actividad dependientes de la pesca.

En Galicia está censado el 40% de las embarcaciones pesqueras (unas 8.300), del Estado español y nadie ignora la posición de liderazgo del Puerto de Vigo en materia de descargas pesqueras. Estos datos, que deberían expresar la fortaleza económica de Vigo y de otros puertos gallegos, son

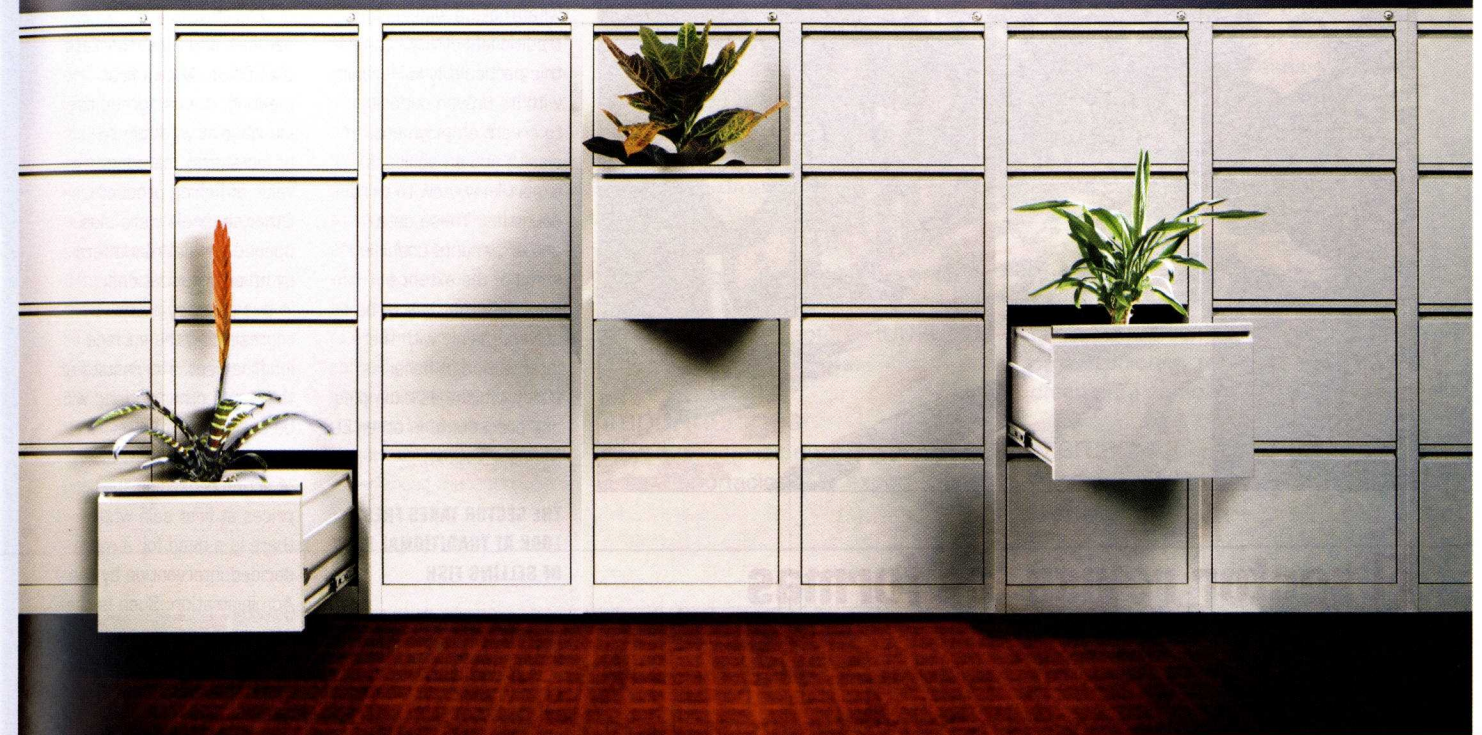
as much as 36.3% of the total. Whereas fuel keeps steadily increasing, the price brought for some species has stabilized at levels of more than 10 years ago, fishermen agree. Another factor to be taken into account in order to grasp the real dimension of this crisis in the fishing industry is that it is a strategic sector in the economy, among other aspects, because it provides proteins that are accessible price-wise and in terms of quantity for the human diet, with products that have been proven to have positive effects for consumer health. It is also useful to recall that the economist, Fernando González Laxe, defines fisheries policy as “the action of ensuring the coordination of four main axes: the conservation and management of the fisheries resources; the objective of guaranteeing profitability for the fishing fleet; promote employment; and take into consideration the interests of coastal lying areas”. If these criterion of interpretation are taken on board, it is easy to conclude, for instance, that one of the failings shared by the Administration and the fishing sector itself is, once and for all, to deal with the need for the producers to add value onto their products, to increase their capacity to exert an influence on the markets and to gain added value to be built into the marketing chain. A sector in crisis, on its own, will find it hard to access the stages involved in the marketing channels where value is put on their products (see the interview with the economist, María do Carme García Negro,

in *Pesca Internacional*, No. 85, January 2008).

Field of action

This process, although it is known to be a long, complex one, in the opinion of the sector, can no longer be put off. The field of action over this issue is defined, among other aspects, by an annual production of 2.6 million tonnes of fish, out of which more than 1.6 million tonnes come from imports from China, Vietnam, Korea and other countries, the latter of which have an unstoppable growth rate. The catching industry, and a further 28% from fishfarming, according to data by the Spanish Ministry of Agriculture and Fisheries. It is also noted that a fair part of these imports are products from Asian based fishfarming, which compete on the markets with fish caught by the Spanish fleet. What is on the table right now is the future of a fishing fleet with around 14,300 ships, on which some 55,000 crew are employed. On top of this are the direct jobs generated by the fishing industry on land which, according to conservative figures, means at least five for every crewman on board. Also, the “Input-Output Tables for the Galician fishing and canning industries”, by García Negro, identify up to 64 sectors of activity that depend on the fishing industry. The catching industry is considered by some researchers in economics as industrial, apart from indispensable. Therefore, it is separate from the primary sector, which is the politically incorrect place where the fishing industry now is. In

# EL FIN DE LOS ARCHIVOS FÍSICOS ESTÁ CERCA



CANON PRESENTA SU SOFTWARE PARA GESTIÓN DOCUMENTAL DIGITAL

**Muy pronto**, en el 2008, entrará en vigor la Ley de Archivo Digital. Ya no será necesario guardar **físicamente** durante 5 años sus facturas y documentos. El archivo digital tendrá validez legal, minimizará los espacios físicos de archivo y sus empleados no perderán un tiempo valioso buscando documentos.

El software de **Gestión Documental de Canon** le permitirá gestionar sus archivos con total eficacia, encontrando **al instante** cualquier documento y reduciendo el procesamiento manual.

Pídanos información sin compromiso. **No deje que la eficacia de su empresa prescriba.**

**GDD**  
**Canon**  
GESTIÓN DOCUMENTAL DIGITAL  
SOFTWARE

**Canon**

Canon  
Business  
Center  
Rías Baixas

! CANON BUSINESS CENTER RÍAS BAIXAS. Sistemas de Oficina Rías Baixas, S.L. |  
! Avda. de Madrid 122, bajo | 36214, Vigo (Pontevedra) | Tel: 986 414 133 | Fax: 986 425 917 |

UN SECTOR CON FUTURO

A sector with a future

los que hacen particularmente vulnerable a una extendida y tradicional actividad, con capacidad demostrada para crear empleo, riqueza y exportar conocimiento a terceros países. Estos datos y argumentos revelan al-

gunas de las dimensiones de la crisis que es necesario resolver, principalmente con una intervención de política pesquera, que tiene ejemplos y precedentes en otros Estados Miembros de la UE. ⚓



## El sector revisa las formas tradicionales de vender pescado

La crisis que vive la pesca está también ocasionada por una comercialización que no garantiza un nivel de precios en primera venta, en sintonía con la calidad de los productos.

Las acciones de CEPESCA han estado principalmente dirigidas a transmitir y debatir con la Administración un conjunto de propuestas que han sido elaboradas, consensuadas y respaldadas por la gran mayoría de las organizaciones del sector. Para la pesca, el consumo de combustible representa en muchos casos más del 40% de los costes de explotación. Esta crisis en el sector está ocasionada porque los ingresos generados por la venta de pescado no son suficientes para satisfacer los costes, lo que hace inviable la actividad. En los últimos meses del año pasado ya se escuchaba a los armadores preguntarse con frecuencia si sería rentable la próxima marea.

El precio del pescado en origen, otro de los factores que generaron la crisis, también ha sido abordado por CEPESCA y, a instancias del Ministerio de Pesca, la patronal se reunió en enero pasado con representantes de la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución (ANGED), y la Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados (ASEDAS). En esta primera toma de contacto se acordó iniciar un trabajo conjunto para incrementar el valor añadido de los productos pesqueros. También se han abierto algunas vías de diálogo con comercializadores por parte de otras organizaciones, en este caso, las que representan a la flota de palangre de superficie.

Galicia, 40% of the fishing vessels in Spain are on the census (around 8,300), and nobody can overlook the hegemony of the Port of Vigo in fish landings. These data, which should point to the economic strength of Vigo and of other Galician ports, are what make a widespread, traditional activity such as this particularly vulnerable, with its proven capacity to create employment, wealth and an ability to export know-how to third countries. These data and arguments underlie some of the extent of the crisis that has to be solved, mainly with the intervention of fisheries policy, which has examples and precedents in other EU Member States.

### THE SECTOR TAKES FRESH LOOK AT TRADITIONAL WAYS OF SELLING FISH

Actions taken by CEPESCA have mostly targeted conveying to and debating with the Administration a series of proposals that have been drafted, agreed on and backed by the majority of the organizations in the sector. As far as the fishing industry is concerned, fuel consumption in many cases accounts for over 40% of the exploitation costs. This crisis in the sector is because the income generated by the sale of the catch is not sufficient to meet the costs, thus making the activity non-viable. Over the last few months of last year, shipowners were already wondering if the following trip would work out to be profitable. The price of fish at origin – another of the factors that has led to this crisis

– has also been tackled by CEPESCA and, at the request of the Ministry of Fisheries, in January last, this employers' association held meetings with the National Association of Large Distribution Companies (ANGED) and the Spanish Association of Distributors, Self-services and Supermarkets (ASEDAS). At this first meeting, it was agreed to launch joint work aimed at increasing the added value of fishing products. Other channels were also opened up with marketers by other organizations, in this case, by those representing the surface longline fleet. The results of these and other actions will be seen in the mid term, but there are other fields of action regarding the prices at first sale where there is a need for a more decided intervention by the Administration. Such is the case of the growing imports of fish from third countries, generating oversupply on the markets and, as a result, having a negative influence on prices. Spain's fish product is insufficient to meet domestic demand, so that Spain annually imports 1.65 million tonnes of fish. Organizations in the sector have insisted that controls on the origin of these products need to be stepped up in order to avoid incoming illegal, unregulated, undeclared catches coming into the community markets.

### Imports

It should be pointed out, as regards imports and exports with other EU Member States, that Spain has a positive balance: imports are around 480,000 tonnes, whereas exports amount to around

510,000 tonnes. In the case of third countries, Spanish exports amount to 356,000 tonnes, whereas imports are set at 1.16 million tonnes, a large part of which comes from Asian countries. For the sector, ensuring the legal nature of these catches as well as the conditions for their accessing the market are management aspects where the administrations should go deeper in terms of compliance with the regulations. As far as some fisheries experts are concerned, the creative administrative engineering used by illegal fishermen to laundry their catches goes over and beyond the efficiency of the controls established by States and regional fisheries organizations to fight

against IUU fishing.

#### Markets

Although there are some shipowner companies that have gone into marketing as buyers, it is normal for fishermen so far has been to have a tenacious calling to be solely sellers of their products, at the start of the distribution process. For the fishing organizations, while steps are taken to add value to the product at first sale, it is also important to create channels of access for the producers where added value can be generated. This field of work is particularly complex since the logistics and specialization required here needs a high investment capacity and experienced managers.

Los resultados de estas y otras acciones se deben esperar a medio plazo, pero hay otros campos de actuación, con respecto a los precios en primera venta, en que se hace necesaria una intervención más decidida por parte de la Administración. Es el caso de las crecientes importaciones de pescado de terceros países, que generan sobreoferta en los mercados y, en consecuencia, influyen negativamente en las cotizaciones. La producción pesquera española es insuficiente para satisfacer la demanda interna, por lo que España importa anualmente 1,65 millones de toneladas de pescado. Desde las organizaciones del sector se ha demandado con insistencia que los controles acerca de la procedencia de esos productos deben extremarse, para evitar la entrada a los mercados comunitarios de capturas IUU, pesca ilegal y no reglamentada.

#### Importaciones

Hay que señalar que, con respecto a las importaciones y exportaciones

con otros Estados miembros de la UE, el saldo de España es favorable: las importaciones están situadas en unas 480.000 toneladas, mientras que las exportaciones suman unas 510.000 toneladas. En el caso de terceros países, las exportaciones españolas alcanzan las 356.000 toneladas, mientras que las importaciones son de 1,16 millones de toneladas, de las cuales una gran parte procede de países asiáticos. Para el sector, comprobar la legalidad de esas capturas y también las condiciones de su acceso al mercado, son aspectos de gestión cuyo cumplimiento debe profundizarse por parte de las administraciones. Para algunos expertos pesqueros, la creativa ingeniería administrativa que utilizan pescadores ilegales para blanquear sus capturas, supera la eficacia de los controles que Estados y organizaciones regionales de pesca crean para combatir la pesca IUU.

#### Mercados

Aunque hay algunas empresas arma-



## LA MEJOR CALIDAD EN ALMACENAJE FRIGORÍFICO



**Puesto de Inspección Fronterizo de la U.E., Depósito Aduanero, 27.000 Tm de capacidad en estanterías, carga y descargas de buques y contenedores, clasificación, paletización, picking, gestión de mercancías a través de Internet ...**

**Conózcanos mejor en nuestra web: [www.frigalsa.com](http://www.frigalsa.com)**



**FRIGORÍFICOS DE GALICIA S.A.**  
La Riouxa-Teis S/N (Ap:973)  
36216 VIGO - ESPAÑA

**Tel: +34 986 45 88 55**  
**Fax: +34 986 45 11 46**  
**frigalsa@frigalsa.com**

UN SECTOR CON FUTURO

A sector with a future



doras que han accedido a la comercialización también como compradores, lo habitual es que los pescadores han demostrado hasta ahora una tenaz vocación de ser solo vendedores de sus productos, al inicio del proceso de distribución. Para las organizaciones pesqueras, mientras se dan pasos para añadir valor al producto en primera venta, también es necesario crear vías de acceso de los productores a los canales de la comercialización en los que se generen plusvalías. Este campo de trabajo es particularmente complejo, ya que la logística y la especialización que demanda esa actividad, requiere una alta capacidad de inversión y gestores experimentados.

Una línea de trabajo en ese sentido es la aplicación de recursos telemáticos y uno de los modelos de referencia es el proyecto "Interpeix de transacción on line", creado hace más de un lustro por un equipo de biólogos y cibernéticos, dirigido por **Ramón Franquesa**. Este economista propone, entre otros aspectos, que los propios productores accedan a los mercados desde sus buques y vendan sus capturas a bordo. La propuesta de **Franquesa**, lonjas virtuales, estaba dirigida a impulsar un proceso de modernización de las formas tradicionales de vender pescado, para ingresar competitiva-

mente en el proceso de globalización de los mercados.

En la actualidad los consumidores adquieren pescado mayoritariamente en tiendas tradicionales (41,2%), seguidas de supermercados (39,9%), y finalmente en los hipermercados (14,8%). La restauración y la hostelería lo compran a distribuidores (57,4%), en tiendas tradicionales (12,3%), a mayoristas (10,8%), hipermercados (5,8%), y supermercados (3,8%). Una composición muy similar a la que pronosticó **Franquesa**, cuando presentó "Interpeix". Las especies con mayor demanda en el mercado español son la pescadilla y la merluza y después, los boquerones y sardinas. El consumo por habitante de pescado está calculado en unos 37 kilos por año, uno de los más alto de la UE. Ese es, a grandes rasgos, el escenario al que sería deseable acceder.

La revisión de los aspectos comerciales de la pesca y de los criterios de control de las importaciones que ha abierto esta crisis, también han puesto en evidencia que el sector debió haber hecho un mayor esfuerzo de análisis y gestión en estos sentidos. Pero ahora, cuando todas las luces de alarma están encendidas, los productores han asumido que deben ampliar su capacidad de influencia en los mercados y trabajan en esa dirección. ↓

One line of work on this aspect is the application of telematic resources. One of the reference models is the project "Interpeix for on-line transaction", created more than five years ago now, by a team of biologists and experts in cybernetics, headed by Ramón Franquesa. This economist proposes, among other aspects, that the producers themselves should access the markets from their ships and sell their catch on board. Franquesa's proposal – virtual fish exchanges – aimed at promoting a modernization process in the traditional ways of selling fish, designed to instil competitiveness in the market globalization process. Today, consumers most purchase fish in traditional outlets (41.2%), followed by supermarkets (39.9%) and finally, in hypermarkets (14.8%). The hotel and catering trade purchase from distributors (57.4%), in traditional outlets (12.3%),

from wholesalers (10.8%), from hypermarkets (5.8%) and from supermarkets (3.8%). A very similar distribution to that forecast by Franquesa when he presented "Interpeix". The species most in demand on the Spanish market are small hake and hake, followed by anchovies and sardines. Fish consumption per inhabitant is calculated at around 37 kilos per annum, one of the highest in the EU. Broadly speaking, this would be the target scenario. A review of the commercial aspects of the fishing industry and of the control criterion on imports that has opened up this crisis have also highlighted the fact that the sector should have made a greater effort in the analysis and management side in these areas. But now, when all the alarm bells are ringing out, the producers have realized that they must increase their capacity to exert an influence on the markets and are working along these lines.