

## El sector reflexiona sobre su viabilidad

### THE SECTOR PONDERES ITS VIABILITY

The fisheries sector is once again immersed in a period of profound changes in its internal structure and competitive strategies, to which limits to fishing possibilities, increased production costs - above all fuel - and low fish prices at first sale have to be added.

Producer associations and organisations would like to see a strategic plan for the fisheries sector and demand that their voice be heard by the Administrations. Any changes that are to be made should take into account the opinion

**E**l sector pesquero atraviesa una vez más, un momento de profundas transformaciones en su propia estructura y en las estrategias de competitividad, al que se suman limitaciones en las posibilidades de pesca, incremento de los costes de producción, sobre todo el combustible y bajos precios en primera venta del producto.

Las asociaciones y organizaciones de productores desean una planificación estratégica del sector pesquero y demandan que su voz sea escuchada por las Administraciones.

Cualquier cambio que se produzca merece contar con la opinión y con las necesidades estratégicas del sector. En los últimos meses se ha podido comprobar que el sector de otros Estados comunitarios, como el francés, han logrado de sus Gobiernos la firma de acuerdos y condiciones de carácter estratégico que le permiten afrontar el futuro con más información y conocimiento.

**PESCA INTERNACIONAL** ha pulsado la opinión del sector con tres cuestiones básicas que ha dirigido directamente a profesionales y empresas la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI). A continuación reproducimos para nuestros lectores algunas de las valoraciones más relevantes, recogidas a través de este trabajo de campo.

En las páginas que siguen a esta breve introducción encontraremos algunas de las claves para articular el futuro del sector.

and the requirements of the sector. In these last few months, the fisheries sector of other community member States, such as France, has obtained agreements and strategic conditions from their governments which will allow them to face the future better informed.

Pesca Internacional has sounded the opinion of the sector by asking professionals and companies three basic questions via the Vigo Fishing Boat Owners Cooperative (ARVI). The following is a reproduction of some of the more relevant opinions on the future of the sector gleaned from this field work.

**1.** - La primera cuestión que formulamos en esta macroencuesta realizada a través de la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI) ha sido:

**¿Cuál cree que debe ser el papel de las Administraciones para garantizar la viabilidad y la competitividad del sector pesquero, teniendo en cuenta que la actividad pesquera está limitada por las propias Administraciones en aspectos tan importantes como "cuánto se puede pescar," "dónde se puede pescar o "qué se puede pescar"?**

La mayor parte de los encuestados coinciden en asegurar que el sector no solo está condicionado por estos aspectos sino por cuestiones tan importantes como el tipo de barco, el GT, el volumen y potencia. Citan

**1 – The first question we asked during this macro survey was:**

**“What, in your opinion, should be the role of the Administrations in order to guarantee the viability and competitiveness of the fisheries sector, bearing in mind that the fishing activity is limited by the same Administrations in aspects as important as; “how much can be caught”, “where it can be caught”, “what can be caught”.**

The majority of the replies coincide in that the sector is not only hampered by these matters but also other aspects such as the type of vessel, gross tonnage (GT), volume and power. Other aspects are mentioned such as the resources the operator has to employ for its construction and the cost involved. They do not believe that the fishing sector can be thrown into the same sack as other sectors of the economy and it is considered that the Administration has the obligation to grant aid in order to compensate the increase in fuel prices “at least half and in the short term, without having to wait two or three years for payments”.

**Lack of charisma, lack of interest and lack of knowledge of fishing realities.**

For others, one of the reasons for the crisis situation currently affecting the sector is brought on by the Spanish Administration's lack of charisma, “they don't have the necessary charisma to achieve what other countries in the European Union have achieved”. They recommend that the Spanish Fisheries Administration seek first hand advice and information on the

otros aspectos como lo que aporta el armador para construirlo, con el costo que implica. No creen que la pesca se pueda meter en el mismo saco que otros sectores de la economía y atribuyen al Gobierno la obligación y deber de proteger al sector. Así, sostienen que las Administraciones deberían otorgar ayudas para paliar el alza del carburante “al menos la mitad y a corto plazo, sin tener que esperar dos o tres años para cobrar las subvenciones”.

### **Poco carisma, desinterés y desconocimiento de la realidad pesquera**

Para otros, una de las causas de la situación de crisis que atraviesa el sector actualmente está provocada por la falta de peso específico de la Administración española, “que no tiene el carisma necesario para conseguir lo que otros países de la UE han logrado”. A este respecto, aconsejan a las autoridades pesqueras españolas que busquen asesoramiento de primera mano para conocer mejor la auténtica situación real del sector. Afirman que el Gobierno español tiene la obligación y el deber de proteger al sector pesquero nacional. Entre las respuestas seleccionadas para esta encuesta, algunas se quejan del escaso interés por parte de la Administración española en potenciar el sector pesquero y de preferir dirigir sus esfuerzos hacia la acuicultura.

Por otra parte, algunas respuestas a esta pregunta apuntan la necesidad de incidir en el control de las importaciones procedentes de la pesca IUU, que suponen una competencia desleal para el sector. Otras opiniones obtenidas en la encuesta realizada por ARVI apuestan por potenciar colaboración con los científicos que evalúan la situación de los caladeros.

**2.-** La segunda pregunta formulada hace referencia a los precios de venta en lonja. En concreto, ARVI lanzó a los empresarios del sector la siguiente pregunta:  
**En su opinión, ¿cómo se pueden mejorar los precios, en primera venta de los productos de la pesca?**

La mayor parte de las respuestas obtenidas muestran el malestar y la preocupación del sector por el bajo precio que obtiene el producto en su primera venta, en contraposición con el alto precio que paga el consumidor en la pescadería. Una de las posibles acciones que se señalan para mejorar los precios en lonja y atajar las notables diferencias que existen en la actualidad, es establecer un precio mínimo de salida y realizar una subasta al alza de la mercancía que se descarga en lonja. Proponen además la retirada del pescado, si no se alcanza el precio mínimo de salida fijado. En este caso, la Administración debe abonar la diferencia estimada.

### **Control de importaciones e intermediarios**

Además de un precio mínimo de salida, otras propuestas que hemos recogido son acometer una regulación de la flota nacional, realizar un control de las importaciones en calidad y origen y un seguimiento a los intermediarios y superficies comerciales “para que no se lleven márgenes de ganancia desorbitados que perjudican al sector extractivo y al consumidor”. Uno de los empresarios encuestados ilustra sus valoraciones con el siguiente ejemplo:  
*“El pez espada alcanza en primera venta un precio aproximado de 3,70 euros/kilo, mientras que el ama de casa cuando acude a la plaza*

real situation within the sector. It is considered the Government's duty and obligation to protect the national fishing sector. Amongst the replies to the questionnaire, some complain about the Spanish Administration's lack of interest in supporting the fishing sector and preferring to concentrate their efforts on aquaculture.

Other replies to this question indicate the need to control imports from IUU fishing which imply unfair competition for the sector.

Other opinions gathered from the ARVI survey indicate the need to potentiate cooperation with scientists in order to evaluate the situation with regard to the fishing grounds.

**2 – The second question asked by ARVI is related to the price of fish at first sale.**

**“In your opinion, how can first sale prices of fisheries products be improved?”**

The majority of replies indicate the unrest and unease within the industry for the low fish prices obtained at first sale in contrast to the high prices paid by the consumer at the fishmongers'. One suggested line of action to raise first sale prices and reduce the considerable differences existing at present would be to establish a mandatory minimum price for fish landed at the wharf and bid upwards. They also propose withdrawing fish that does not reach the stipulated minimum price. In this case the Administration would cover the estimated price difference.

**Controls on imports and intermediaries**

In addition to a minimum starting price, other proposals we have seen include regulations for the national fleet, control of imports both in quality and in origin, and

## Forum

## El Foro

follow-up of intermediaries and commercial centres, "so they don't obtain exorbitant profit margins which prejudice both the consumer and the fishing sector". One of the businessmen illustrated his point with the following example: "Swordfish obtains around 3.70 Euros/kilo at first sale, while the housewife pays 15 Euros/kilo when she goes to the market, fishmongers' or supermarket". Who makes the profit? Who benefits from this situation? What is clear is that the consumer and the sector are the losers in this imbalance in the distribution chain.

**3 - The third and final question that the industry was asked was clearly aimed at the steps each company needs to take in order to overcome globalisation**

*de abastos, a la pescadería o al hipermercado paga la misma pieza de pescado a 15 euros/kilo.* ¿Quién se lleva la ganancia?, ¿a quién beneficia esta situación? Lo que está claro es que el sector y el consumidor son los más perjudicados por este desfase de precios en la cadena de distribución.

**3.-** La tercera y última de las cuestiones formuladas a los armadores y empresarios del sector, incide claramente en las medidas que cada uno debe acometer en su empresa para superar la globalización y garantizar su propia competitividad. La pregunta fue formulada de la siguiente manera:

**¿Qué pueden hacer las empresas para afrontar esta situación? ¿Está preparado el sector para competir?**

Para algunos, el panorama está un poco oscuro y el horizonte es cada vez menos nítido para un sector primario "con muchas limitaciones y escasas compensaciones". Critican que España se considera un país perteneciente al denominado "primer mundo" y sin embargo pretende deshacerse de un sector, el pesquero, en detrimento de una región, Galicia, altamente dependiente de la pesca.

**Toque de atención a la Administración**

Consideran que si la Administración no reconsidera su postura, el sector pesquero por sí mismo no podrá afrontar la gravísima crisis actual que se cierne sobre él. Para algunos, es necesario aunar esfuerzos y pre-

**and guarantee their own competitiveness. This question was:**

**What can the industry do to face up to this situation? Is the industry prepared to compete?**

For some the panorama is somewhat bleak and the horizon is increasingly blurred for a primary sector "with many limitations and scarce benefits". They criticise the fact that Spain considers itself a country belonging to the so called "first world" but which is prepared to sacrifice a sector, the fishing sector, and a region, Galicia, highly dependant on fishing.

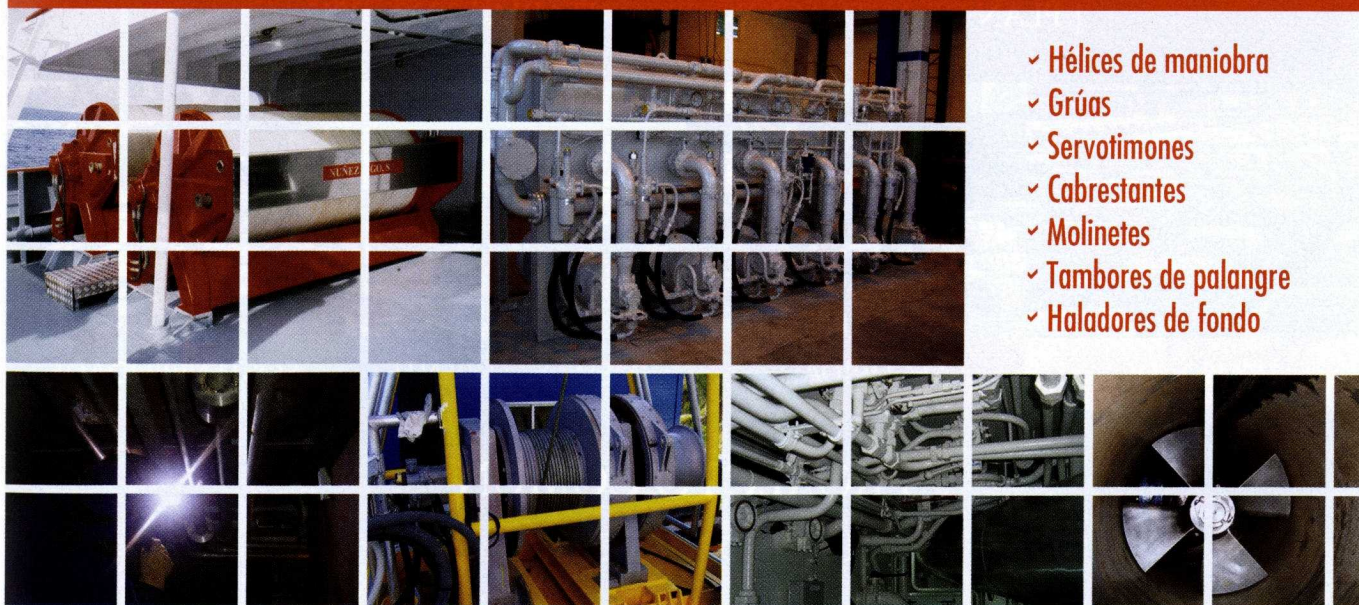
**Warning to the Administration**

It is considered that if the Administration fails to reconsider

**NV nuñez vigo**

SUMINISTROS NAVALES E INDUSTRIALES

FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS HIDRÁULICOS Y NEUMÁTICOS



- ✓ Hélices de maniobra
- ✓ Grúas
- ✓ Servotimones
- ✓ Cabrestantes
- ✓ Molinetes
- ✓ Tambores de palangre
- ✓ Haladores de fondo

**ATLAS**  
TEREX

**NAVALIA**

VISÍTENOS EN EL STAND

**C-20**

## Forum

## El Foro

its position, the sector by itself will be incapable of overcoming the present major crisis. For some it is necessary to join forces and pressure the Administrations so that the fishing sector can begin to perceive a brighter horizon. However, they are conscious that joining forces to present a united front will be complicated due to the individualism of some and to the diversity of members within the sector. Apart from organising demonstrations to "draw attention to the Administration", other owners coincide in pointing out that the industry has two clear options in order to mitigate the effects of the crisis: draw in its horns and stick it out as best they can, or the creation of a fish dealers corporation made up of all the vessel owners (somewhat complicated for many reasons).

sionar a las Administraciones para que el sector extractivo comience a vislumbrar un horizonte más positivo. Sin embargo, reconocen que es complicado unir esfuerzos para hacer un frente común debido al individualismo de algunos y a la diversidad de miembros que integran este sector.

Además de la vía de la movilización para "dar un toque de atención a la Administración", otros armadores coinciden en señalar que las empresas tienen dos opciones claras para subsistir y paliar los efectos de la crisis: apretarse el cinturón y aguantar como se pueda, o crear una empresa de remitentes de pescado integrada por todos los buques de pesca (algo complicado debido a múltiples causas).

En cualquier caso, la mayor parte, cree que sector español está preparado técnicamente para competir gracias a los avances que existen y matiza que lo que falla en este caso es la mentalidad del propio sector y la colaboración por parte de las Administraciones.

### El sector está preparado para competir, pero falla la Administración

A este respecto, denuncian la falta de ayuda para reducir los estragos que ha ocasionado al sector el alza en el precio del combustible. "Sería necesario que estudiaran quienes se llevan los incrementos en el precio del pescado, desde la lonja hasta el supermercado. Se potencia demasiado el pescado de piscifactoría y no se frena la entrada masiva del producto procedente de otros países", apunta uno de los empresarios encuestados. Otro de los profesionales encuestados critica la entrada en vigor de la

However, the majority believe that the Spanish fishing industry is technically prepared to compete thanks to the progress that has been made and clarify that what is needed in this case is the sector's own mentality as well as collaboration from the administrations.

### The sector is prepared to compete but the Administration is lacking

In this regard, criticism is aimed at the lack of aid to reduce the effects of damage caused by rises in fuel costs. "It is necessary to find out who is reaping the benefits from fish price increases from first sale to the supermarket. Too much emphasis is being placed on fish farming and no curb is being placed on massive imports of fish from other countries", as one person said. Another

# PORTO DE VIGO

| PLAN DE ACTUACIONES PRIORITARIAS 2008 - 2015 |



CALIDADE

SEGURIDADE

MEDIO AMBIENTE

SOSTENIBILIDADE

## PROXECTO COMÚN

| CIDADE, PORTO E RÍA |

Porto de Vigo

Autoridade Portuaria de Vigo

Forum

El Foro

professional from the sector criticised the establishment of the Community fishing policy and the limitations that this will mean. He says that the Galicians, "are pioneers in extracting products from the sea" and points out that without making considerable effort, Galician fishermen, "were capable of sailing the seven seas in defence of the crew's bread and butter and the owner's capital, while nowadays sending out a ship is a

política de pesca comunitaria y las limitaciones que la acompañan. Afirma que los gallegos "somos pioneros en extraer productos del mar" y recuerda que sin realizar mucho esfuerzo, los pescadores gallegos "fuimos capaces de recorrer los cinco continentes para defender las habichuelas de los tripulantes y el capital del armador, mientras que ahora enviar un barco a faenar es una hipoteca segura". Así las cosas, los más pesimistas aseguran que solo queda la vía del desguace. "Opino que el que pueda desguazar debe hacerlo sin demora. El que no pueda, como en mi caso, no creo que pueda comer el turrón este año por Navidades", afirma. Y es que la globalización de los mercados no va a permitir fijar un precio de mercado suficientemente justo para afrontar los costes de explotación que tienen algunas de las empresas del sector. ↴

guarantee for debt". This is how things are, the most pessimist claim that the only road is to the breaker's yard. "I believe that those who can scrap should do it as soon as possible. Those who can't, as in my case, won't be having "turrón" for Christmas this year". Globalisation of markets will not permit market prices high enough to face the running costs of some of the companies within the sector.



Nace de la unión de un grupo de profesionales con más de 20 años de experiencia en el sector con un importante grupo empresarial Gallego



Su objetivo, suministrar equipos de comunicaciones y de ayudas a la navegación a la flota pesquera española e internacional de las marcas punteras

Dado que hoy en día la flota pesquera española faena en otras aguas, lejos de nuestras costas



Servicio Técnico Oficial



nace con vocación de servicio, para atender las necesidades de la flota pesquera tanto en puertos españoles como en aquellos puertos donde este nuestra flota pesquera

Servicio técnico de los principales fabricantes y suministradores de equipos electrónicos y de ayudas a la navegación







Una empresa a su disposición

Muelle de Reparaciones de Bouzas Nave 2  
 36208 Vigo Pontevedra  
 Tfno. 34 986 133 621  
 Fax 34 986 133 623  
 E.mail : enaradio@enaradio.es



VISÍTENOS EN EL  
 STAND Nº C-20