

On the other hand, he claims that requirements in fish labelling lose force the further they get from the wharf. "It is difficult to understand why in an important segment of processed fish, information on origin is not required". Freshness, which consumers associate with quality, tends to decrease in certain retail outlets such as supermarkets due to a lack of more competitive information with regard to other products. Tizón also points out that there are "many types of freshness and the best is that offered by the Spanish fleet". Tizón rejects alternatives for increasing income for the seiner fleet by establishing points of sale near the

muelles. "Es complicado entender que en un segmento importante del pescado transformado no sean exigibles los datos de su procedencia", critica el directivo.

El argumento de la frescura, que los consumidores asocian tradicionalmente con la calidad, tiende a diluirse en los puntos de venta de, por ejemplo, las grandes superficies, por ausencia de una información más completa y competitiva respecto a otros productos. Tizón también advierte que respecto a la frescura del pescado habría materia de matización, ya que hay "muchas clases de frescura y la mejor es la que ofrecen las capturas de la flota española".

En plan de revisar alternativas para mejorar los ingresos de los titulares de la flota de cerco, Tizón rechaza la posibilidad de crear puntos de venta al público en las proximidades de la lonja y gestionados por los propios armadores. "Nuestras aliadas naturales son las pescaderías, los puestos en mercados y comercios tradicionales y, seguramente, con ese tipo de puestos, que se han creado y funcionan en otras lonjas gallegas, estaríamos perjudicando a ese tipo de comercio".

Por último y con respecto a la abundancia de pescado, en momentos en que la demanda de los consumidores está debilitada, Tizón la atribuye en parte a la abundancia de algunas especies, en particular la caballa del Cantábrico, especie objetivo de una nutrida flota que la captura con diversas artes y que ha sobreabastecido las lonjas gallegas, con la consiguiente caída de los precios. La solución instintiva para subsanar las bajas cotizaciones es, cuando es posible, pescar más para vender más y es esa práctica, la que derrumba los precios en primera venta. ↓

wharfs managed by fishermen. "Our natural allies are the fishmongers, market fish stalls and traditional shops, and we would almost certainly prejudice this type of commerce if we established these sales points, as has occurred in other Galician wharfs". Finally and with regard to the abundance of fish at a time when consumer demand is weakest, Tizón attributes this partly to the abundance of certain species, in particular mackerel from Cantabria which is fished by a large fleet using various methods and which has flooded Galician markets with the resultant fall in prices. The instinctive reaction to low prices is, where possible, to fish more to sell more and it precisely this which affects first sale prices.

"THE MARKET HAS COLLAPSED"

Manuel López Garrido. Fish wholesaler.

It is difficult to say what measures should be adopted to solve the serious situation that the fish wholesale sector is going through with price reductions of 50% in the main Galician markets. The Galician fisheries sector is facing the economic crisis with plummeting prices and consumption in equal proportions. It is clear that at times there isn't much fish, depending on species and if there is little fish



"El mercado está roto"

Manuel López Garrido.
Comercializador mayorista de pescado.

Es difícil precisar qué tipo de medidas se deberían adoptar para salir de la difícil situación que atraviesa el sector de comercialización de mayoristas de pescado, marcada por un descenso de precios del 50% en las principales plazas gallegas. El sector pesquero gallego acusa el golpe de la crisis económica con una vertiginosa caída de los precios y del consumo a partes iguales. Lo que está claro es que hay momentos en que hay poco pescado, y según que especie, si hay poco pescado aún se mantiene el precio pero hay momentos determinados en que esto ocurre porque el mercado no puede. El principal problema es que el cliente (el restaurador, por ejemplo) no quiere ni siquiera oír hablar de precio, porque la mercancía no tiene salida. Al día siguiente, la historia se repite. El problema es que el consumidor no tiene dinero y las ventas están paralizadas. Esta grave situación aprieta a todos los mayoristas de igual manera, con una plantilla de personal que pagar y con las mismas infraestructuras que cuando había mercado. En este momento se registra un 30% menos de la venta normal con la que este sector acostumbra a funcionar. ¿Medidas para hacer frente a la situación? Pues por nuestra parte ninguna, si el Gobierno no es capaz de aportar medidas que solucionen estos proble-

then prices can be maintained but there are times when this happens because of market conditions. The main problem is that the customer, caterers for example, do not want to talk about prices because the goods cannot be sold. The following day the same thing happens. The problem is that the consumer has no money and so sales are at a standstill. This situation is affecting all wholesalers the same, with a payroll and the same infrastructures as when there was a market to support. At present there is a 30% reduction in the usual level of sales the sector is accustomed to. Measures to resolve the situation?

Forum

El Foro

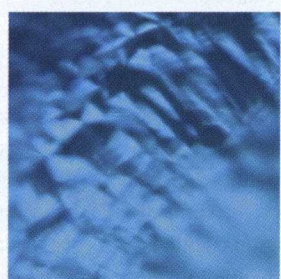
From our point of view there are none; if the Government is incapable of providing measures to solve the problem then the sector has very few at their disposal. Until there is a reactivation in the market which generates normal fish consumption, things will continue the same and some companies will have to close because there will be no way of paying salaries. One day fish prices are high and the next day they plummet with price differences of 4 or 5 Euros from one day to the next and this is not normal. Although this situation affects almost all species, maybe hake is the most affected. Hake, which is one of the principle products, occasionally suffers incredible falls in price. Under the present imbalance, a kilo of small sardine can cost as much as a kilo of hake. This makes it impossible to maintain a business as the market has collapsed, one day hake costs

mas porque el sector tiene muy pocas a su alcance. Mientras no haya una reactivación del mercado que genere un consumo normal de pescado, todo seguirá igual, y es posible que algunas empresas tengan que echar el cierre porque la situación no da ni para pagar salarios. Ocurre que el pescado un día valdrá y al día siguiente habrá unos descontrolados terribles con diferencias de precios de un día respecto a otro de cuatro a cinco euros (que no es normal). Aunque esta situación afecta a casi todas las especies, quizás la merluza es una de las más castigadas. La merluza que es uno de los productos más punteros hay momentos que alcanza unas caídas increíbles. El desequilibrio actual provoca que un kilo de "xouba" llegue a valer tanto como uno de merluza. Y de esta manera es imposible mantener una línea empresarial, porque el mercado está roto: un día, la merluza vale 14 euros el kilo y al siguiente no llega a tres. Los comercializadores se defienden como pueden y para evitar excedentes de pescado almacenado lo que hacen es no comprar. Si esto sigue así será difícil aguantar el tirón, los pequeños irán cayendo unos detrás de otros. Si no se busca una solución a corto plazo se vivirá una situación similar a la del año 90, cuando se registraron caídas entorno al 50-60% en las empresas pequeñas. A corto plazo no vemos una solución práctica. Puede haber pescado muy barato en lonja, puede haberlo en el mercado, pero si no se reactiva el consumo no habrá solución. No quedará más remedio que ajustar las empresas a las necesidades reales de trabajo. Si la actividad cae al 50%, indudablemente las empresas tendrán que hacer una reestructuración del 50% de la plantilla, con todo el drama social que conlleva, porque de lo contrario, su destino es el cierre. ⚓

14 Euros and the next it doesn't even reach three. Traders are doing what they can and to avoid accumulating stored fish they just don't buy. If this continues, it will be difficult to withstand the crisis and small operators will fall one after another. If solutions are not forthcoming in the short term, a situation similar to the 90's will arise when there was a 50% reduction in small firms. We don't see any short term practical solution. There may be cheap fish on the wharf, there may be cheap fish in the markets but if consumer spending doesn't improve, there can be no solution. There will be no alternative but to readjust the companies to the real work situation. If the activity falls by 50%, undoubtedly the companies will have to reduce the payroll by 50% with the social drama that this entails, as the only alternative would be closure.



salas de elaboración
fabricación de hielo



sabemos de congelados

depósito aduanero
cámaras frigoríficas



f
FRIGORIFICOS DE VIGO S.A.



túneles de congelación
importación y exportación de pescados y mariscos