En busca de la estabilidad perdida

Los precios del pescado fresco y del congelado estuvieron sujetos a grandes oscilaciones durante 2004

Las importaciones, el incremento de los costes de explotación y los recortes de las capturas influyeron para que 2004 fuera un "año raro", también para los mercados. Los testimonios de armadores y comercializadores coincinden en que los altibajos en los precios redujeron la rentaibilidad. La experiencia y el conocimiento son las principales bazas de los operadores para superar una situación que consideran coyuntural. En lo que respecta a la merluza de Gran Sol, la competencia de las importaciones se ha mostrado creciente y los empresarios reclaman medidas de control, similares a las aplicadas a las descargas de pez espada.



Frigoríficos del Morrazo, cuando los clientes se muestran fieles

Hermanos Gandón, una armadora con sede en Cangas, Pontevedra, controla también el 50 por ciento de **Frigoríficos del Morrazo**, una empresa que vende pescado a grandes distribuidores y a plantas de elaboración de ámbito internacional. Uno de los propietarios de la armadora, el empresario **Joaquín Gandón**, coincide con la valoración generalizada en medios pesqueros de que 2004 fue *"un año complejo, con altibajos. Sabemos que a algunos les costó vender el producto y que en algunas ocasiones hubo mercancía parada en las cámaras. Afortunadamente, ese no ha sido el caso de* ***Frigoríficos del Morrazo.*** *Aunque aún no hemos hecho las cuentas, de manera que no conocemos con precisión el resultado económico del ejercicio, sabemos que la demanda fue muy intensa y constante"*.

Las principales especies que comercializa **Frigoríficos** son las que se capturan en el Atlántico Norte, en aguas reguladas por NAFO y NEAFC: fletán, mendo, gata, talismán, granadero, sable y camarón, entre otras.



Joaquín Gandón.

Como se sabe, el pescado llega a los muelles de descarga de la empresa de Cangas a bordo de grandes pesqueros, manipulado en los parques y congelado, listo para clasificar y almacenar en las cámaras. *"No hemos tenido problemas de stocks, nuestra cartera de clientes ha mostrado una conducta similar a la de los últimos seis o siete años, que se pueden calificar comercialmente de buenos"*, dice **Gandón**.

Las complejas circunstancias que han mediatizado la actividad extractiva, y que se comentan en otras páginas de este mismo número de **PESCA INTERNACIONAL**, parecen no haber influido en el desenvolvimiento de esta industria frigorífica, una de las más grandes y activas de la provincia de Pontevedra.

En este aspecto hay que mencionar que la reciente, progresiva y drástica reducción de las capturas de fletán negro, un producto con un alto nivel de demanda, no afectó la buena marcha de **Frigoríficos**. **Gandón** explica que la disminución de la presencia de esa especie en los mercados originó *"una subida de precio inasumible para los costes de la industria transformadora. La cotización que alcanzó, rompió el mercado y los elaboradores buscaron una especie sustitutiva, que resultase tan accesible a la industria y a los consumidores, como lo era el fletán"*.

El empresario de Cangas insiste en que el precio de los productos pesqueros, en esa etapa de la cadena de comercialización, **"tienen un límite".** Advierte, sin embargo, que el mercado de pescado muestra un comportamiento *"que a veces es difícil de interpretar. Por ejemplo, el filete de talismán, un producto cuyo valor comercial no es muy alto, es muy consumido por las plantas de los países del Este. Por otra parte, la merluza de Namibia, un producto de más calidad, hay ocasiones, momentos, en que cuesta venderlo"*.

Gandón asegura que en el campo de la comercialización pesquera, la dinámica económica suele presentar un aspecto de dientes de sierra, es decir, está sujeta a ciclos: *"A tres años buenos le suceden tres años malos o regulares. No obstante, estamos pasando un período sin crisis de verdad, de aquellas que ocasionan desaparición de empresas, como la que se produjo tras lo que se conoció como la guerra del fletán"*.

Pesquerías Marinenses, PESMAR, el mercado es sabio

Pesquerías Marinenses, PESMAR, cumple 40 años de actividad en este 2005, un dato que avala experiencia y conocimiento de la actividad extractiva y comercializadora de pescado. Su presidente, **Álvaro Martínez Riva**, define a la armadora y a la industria frigorífica, como una *"empresa atípica; cuando se creó, a raíz de una crisis que se produjo a mediados de la década de los años 60, participaron 15 empresas familiares de Marín. Ahora somos más de 50 socios y el de más edad tiene 84 años y el de menos, un año y medio"*.

El caso es que la flota pesquera de **Pesquerías Marinenses** ha experimentado en los últimos años un proceso de modernización y ahora mismo está compuesta por cuatro grandes congeladores: **"Playa de Galicia"**, **"Playa de Tambo"**, **"Playa Pesmar Uno"** y **"Playa Pesmar Dos"**, que capturan prácticamente en todos los caladeros del Atlántico Norte y Sur, merluza raya, brótola, róbalo, vaina de pota y calamar. En Marín, Pontevedra, las instalaciones de



Álvaro Martínez Riva.

los 36.000 metros cúbicos, entre los propios y los de otra empresa participada mayoritariamente. Además de vender a grandes distribuidores y transformadores de pescado, tienen dos puntos de venta al público.

Martínez Riva enumera, entre los factores que hicieron de 2004 *"un año raro"*, las reducciones en las capturas, ocasionadas por las regulaciones de las organizaciones inter-

¡¡NUEVA!!
SONDA MULTI-HAZ FCV-30

Los mejores atuneros tienen algo en común:

La electrónica de FURUNO

Cuando la tecnología se adapta a las necesidades de captura y la fiabilidad responde a las exigencias del mar, los armadores confían siempre en **FURUNO**.

Porque saben que detrás del líder mundial en equipos electrónicos para pesca, está el servicio y la capacidad de innovación necesarios para un óptimo rendimiento en la pesca del atún. Está la calidad tradicional de **FURUNO** reconocida por todas las flotas atuneras del mundo.

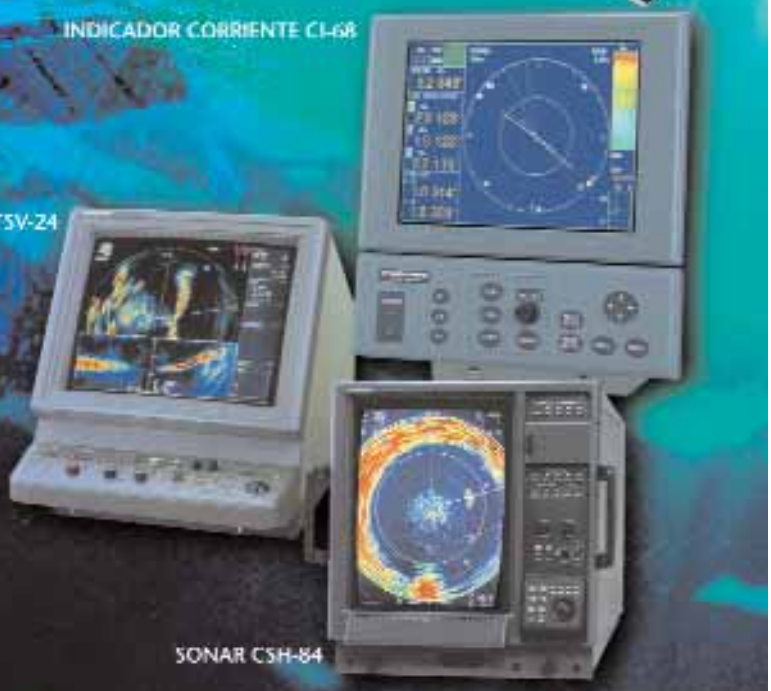
FURUNO, la respuesta del líder.



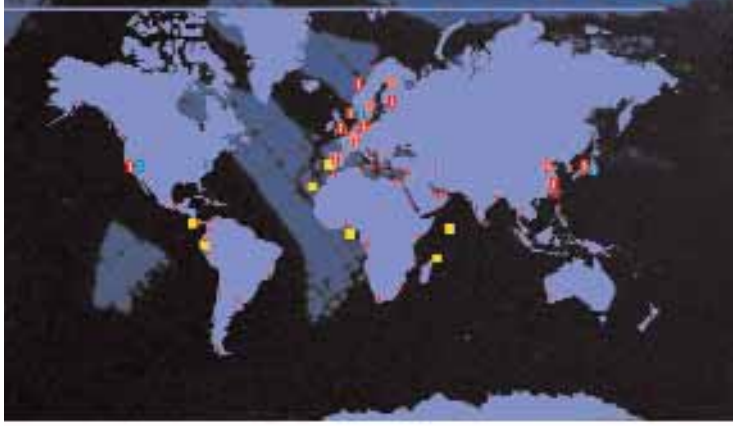
INDICADOR CORRIENTE CI-68

SINAVAL 2005
Pabellón 5
Stand D13

SONAR FSV-24



SONAR CSH-84



- CENTROS DE SERVICIO FURUNO CONTINENTAL ES
- OFICINAS SUBSIDIARIAS
- AGENTES DE SERVICIO NACIONAL
- OFICINAS Y SERVICIO DE NAUTICAL

Tel. 91 654 94 11

Tel. 91 725 90 88 FURUNO

las organizaciones internacionales y también atribuibles a factores climáticos, como en el caso de la pota del Atlántico Suroccidental. Por otra parte, la competencia comercial fue más intensa, un proceso que el empresario relaciona con la dinámica evolución de las comunicaciones y facilidades en el transporte. "*Antes se comercializaba en toneladas, ahora hay operadores que mueven kilos de ciertas especies y obtienen ganancias",* dice el presidente de **PESMAR**.

A este complejo escenario, hay que añadir el incremento en los costes, en particular el derivado del alza del precio del combustible, que repercute no sólo en los gastos directos de explotación, sino también en los suministros de todo tipo.

Para **Martínez Riva**, *"los precios no han acompañado y, en otros casos, las reducciones de las capturas de fletán, ocasionaron una pérdida de mercado a favor de especies sustitutivas. Las plantas de elaboración demandan grandes volúmenes de pescado. Cuando escasea un producto, tienen que buscar otro pescado similar en cantidad, calidad y precio"*. A pesar de que el conjunto de estas circunstancias ha generado una disminución en la rentabilidad del ejercicio, el empresario cree que *"se trata de ciclos, hay que esperar que el río vuelva a su cauce"*.

Gordejuela Pesca, Pesca Berbes y Farpesca, el poder de los consumidores

Javier Gordejuela, joven pero experimentado directivo de tres empresas armadoras y comercializadoras de pescado en fresco con sede en Vigo, define 2004 como *"un año no excesivamente bueno"*. La cautelosa fórmula retórica utilizada, responde a la complejidad de hacer valoraciones acerca de la evolución del mercado de



Javier Gordejuela.

fresco en primera venta. **Gordejuela** explica que la competencia comercial –*"viene mucho pescado de fuera…"*–, los hábitos de los consumidores, la época del año y la reducción de las capturas han condicionado en alguna medida la rentabilidad de la actividad comercializadora durante 2004. *"El ejercicio no ha sido un desastre –dice el empresario– pero se produjeron altibajos, porque también hubo muchos frentes que atender, entre ellos también el alza del precio del combustible"*.

Los compradores habituales de pescado en fresco en la lonja del puerto de Vigo son exportadores, abastecedores de mercados centrales, y minoristas, unos públicos altamente especializados que demandan una optima relación calidad precio en los productos que adquieren, además de un abastecimiento regular y constante. **Gordejuela** advierte que *"en este sector nunca hay que bajar la guardia, el pescado en fresco es, como se sabe, perecedero y su precio en primera venta y en lonja está sujeto a grandes oscilaciones"*. El volumen de producto que gestiona este empresario es de unas 300 toneladas por año, procedentes de las captura de cuatro arrastreros que faenan en Gran Sol, en unas 16 mareas anuales.

"El mercado de pescado en fresco se parece a una bolsa de valores; a más producto más comprado-

res, pero también más competencia. Hay ocasiones en que lo conveniente es pescar poco, para amortiguar el impacto de los precios bajos", explica el empresario. La relación entre los hábitos de los consumidores y la demanda es mencionada con insistencia por **Gordejuela**, para explicar las frecuentes oscilaciones en los precios del producto: *"Los últimos días del mes se notan, a veces la competencia de nuestro pescado en fresco no son otras especies, es la forma que tiene la gente de administrar su presupuesto familiar: se produce un desplazamiento del gasto en calidad de la alimentación hacia el ocio o la ropa, por ejemplo"*.

Aunque **Gordejuela** reconoce que la rentabilidad se redujo durante 2004, su apuesta es que la experiencia y el conocimiento permitirán superar las dificultades coyunturales que se han presentado. *"Los que estamos en esta actividad, creemos en lo que hacemos, esa es nuestra gran fuerza"*, afirma finalmente el empresario, perteneciente a segunda generación de armadores.

Pesquerías Josrumar y Josmar, lo deseable es la estabilidad

Las empresas viguesas que dirige **Rubén Cabral Balado** descargan y venden en fresco en las principales lonjas del mar Cantábrico de 150 a 180 toneladas anuales de merluza, capturada en aguas de Gran Sol. Como nadie ignora, se trata de un producto de reconocida calidad, que en los últimos años debe enfrentarse a la creciente competencia de las importaciones procedentes, principalmente, de Chile, Argentina, Sudáfrica y Namibia. La valoración que hace **Cabral Balado** del año 2004, es la de que los mercados han tenido *"un comportamiento muy variable, una*



Rubén Cabral Balado.

mos en anteriores ejercicios, aunque los resultados del primer semestre fueron bastante buenos".

El empresario asegura que las cantidades "*ingentes*" de pescado que entra por los aeropuertos de Madrid y Vitoria, han distorsionado a la baja la cotización de la merluza que descarga la flota comunitaria en las lonjas del Cantábrico. *"Aún cuando la oferta de producto es reducida, los precios no se recuperan"*, dice **Cabral Balado**, quien además se pregunta si esas importaciones *"¿cumplen con la normativa exigible por las Administraciones?"*. El armador cree que controles similares a los que se aplican al pez espada, *"ordenarían el mercado, evitaría la lucha entre pequeños y grandes y nos permitiría convivir a todos, sin hacernos daño"*.

La cotización de la merluza del Gran Sol en primera venta se mantuvo estable en 2003, pero durante el pasado año la rentabilidad de la actividad se redujo, una situación extrapolable a los 60/70 barcos dedicados a esa actividad, explica **Cabral Balado**. La mayoría de esas armadoras, como en el caso del pez espada, son empresas familiares que han visto como en los meses del verano y otoño pasado *"los ingresos han caído, hasta rozar los costes de explotación"*, asegura el armador.

La próxima entrada en vigencia de la normativa de la trazabilidad de los productos pesqueros, augura **Cabral Balado**, servirá para ordenar el mercado y para que los consumidores puedan seleccionar calidades, una circunstancia que seguramente influirá en el comportamiento de los mercados.

Markets, in search of lost stability

Imprts, the increase in exploitation costs and cutbacks in catches marked 2004 as an "odd year", as it also was for the fresh and frozen fish markets. The four reports given Pesca Internacional by shipowners and commercializers coincide in the fact that the ups and downs in prices have reduced profitability. Even so, the alarm signals have not sounded out. Experience and knowedge are the main trump cards played by the operators to overcome a situation, which they consider as short-term. As regards Grand Sole hake, the competence of the imports has been increasing, and entrepreneurs call on the administrations for control measures similar to those applied to swordfish landings.

Also, agents commercializing fresh fish equate market behaviour with the habits of public consumption, in terms of the time of month and year, as well as taking into account the strategies of the large shopping outlets that buy at source. Although the results for last year are still unknown, the impression is that the general tonic was price unstability. In the case of Greenland halibut, the lesser presence of the product made prices increase, but the industry then looked for an alternative species, with similar characteristics in price, quality and quantity. The sector considers it a complex matter to adopt measures that maintain prices and trust that the difficulties will be overcome so that "waters will return to a safe level".