

SECTOR PESQUERO EL FINAL DE UN CICLO

■ MIGUEL S. PEÑA



Expertos y profanos coinciden en afirmar que corren malos tiempos para el sector pesquero español, pero en lo que quizás costaría alcanzar el consenso es en hallar la causa o cau-

sas del declinar de nuestra flota pesquera, y del escaso relieve de la industria transformadora.

Para unos, la razón puede estar en el injusto tratamiento para con nosotros, los descubridores de cuanta playa de pesca existe en el mundo occidental; otros lo achacarán a una desastrosa

negociación ante la CE, pero muy pocos serán los que mantengan que simplemente se están recogiendo los frutos de una actuación propia (dejando de lado las supuestas influencias externas) preñada de errores y de intentar ir contra corriente.

El origen de la situación actual de la pesca en España —en todas sus facetas, extractiva, industrial y de consumo— hay que buscarlos, más allá de sus raíces históricas que se detallan en un artículo adjunto, en la creación de las ZEE (Zonas Económicas Exclusivas), en los últimos años setenta, que supusieron el final del “mar libre”, que para muchos países provocó, de forma casi inmediata, el final de sus flotas congeladoras, como ocurrió con Gran Bretaña, Francia, Italia o Alemania.

Nuestro país no siguió ese rumbo, y en vez del desguace eligió la fórmula de las empresas mixtas, que en la práctica suponía muchas de las veces el simple cambio de la bandera del buque, y la consideración por parte española de producto nacional para esas capturas. De igual modo se fomentó la política de firmar acuerdos de pesca con todos aquellos países que considerábamos interesantes para nuestra flota congeladora, y en el caso de Marruecos, tanto para la flota congeladora como para los fresqueros, fundamentalmente basado en puertos andaluces.

Los armadores de la flota congeladora vuelven a exponer sus quejas por el escaso consumo de pescado, y es que, más de diez años después de la introducción de ese método de conservación, la falta de un plan de marketing y la inercia de los armadores, remisos a entrar en la faceta comercializadora, hace que no se haya avanzado prácticamente nada.

COMERCIO EXTERIOR PESQUERO (1992)

		Mills. pts.	Tns.
EXPORTACIONES	TOTAL PRODUCTOS	73.351	312.193
Peces y Mariscos	55.445	240.918	
Conervas	14.945	29.520	
Otros productos	2.961	41.755	
IMPORTACIONES	TOTAL PRODUCTOS	296.716	845.637
Peces y Mariscos	268.823	749.159	
Conervas	25.065	50.919	
Otros productos	2.828	45.559	

La Comunidad Europea, una vez establecida su ZEE, impide el acceso a los barcos de terceros países, a menos que se establezcan tratados de reciprocidad, en caso de que interesen esas aguas a países comunitarios. España, cuyas aguas están muy sobreexplotadas y no interesan ya a los franceses, consigue un trato especial, y un puñado de licencias sólo en base a que es un país considerado candidato a pertenecer en su día a la Comunidad Europea.

EL INGRESO EN LA CE

España ingresa en la CE en 1986, cuando ya el acervo comunitario incluye muchos aspectos que no benefician para nada a nuestra industria pesquera, y la Europa de los 10, ante la situación establecida a raíz de la ampliación de las 200 millas, ha decidido que es preferible comprar a pescar.

Pero lo malo es que, además de llegar tarde, entrábamos pisando fuerte, creídos que, gracias a nuestra pujanza, España iba a convertirse en el motor dinámico de la política pesquera comunitaria, olvidando que nuestro tamaño (1/3 del total de la flota comunitaria) y nuestro empeño en mantener una enorme flota congeladora, ahora que no existían mares libres, eran precisamente los dos puntos más críticos de nuestra debilidad.

Aún hay más, a lo que parece, como de lo que se trataba era de entrar con la mayor cantidad de barcos posi-

bles, justo antes de nuestra incorporación se abrió la mano —una vez más— a la construcción naval, se sacaron de la manga desguaces inexistentes, y se añadieron varias decenas de miles de toneladas más, casi todas ellas de buques congeladores.

La Comunidad, que ya durante las negociaciones había mostrado su discrepancia en cuanto a los cupos concedidos a las empresas mixtas, fijó un período transitorio en el que, de forma decreciente se iban limitando esos cupos.

UN PANORAMA SOMBRIOS

Ahora, cumplidos ya siete años de permanencia en la Europa comunitaria, todo se vuelven quejas ante lo que consideramos incomprendión, cuando no puro y duro mercantilismo ansioso de medrar a nuestra costa. Mi impresión es que, si en estos años se ha empeorado, que efectivamente ha sido así, ha sido, por un lado, como consecuencia lógica de lo que ya veníamos arrastrando desde antiguo, y de como ha evolucionado el mundo —Namibia, Malvinas, Canadá, Marruecos, por dar un puñado de ejemplos— y por otra parte creo que, incomprendiblemente, opinamos estar en posesión de la verdad y hacemos oídos sordos a las indirectas —cada vez más directas— que constantemente nos llegan de Bruselas.

En estos años, el mundo ha llegado al convencimiento de que el mar no es una reserva inagotable, y se escuchan

voz de establecer sistemas de pesca más responsables y de eliminar el libre acceso, una vez aceptado que la propiedad común no encaja con los actuales métodos extractivos ni con los avances tecnológicos.

Las zonas económicas exclusivas han puesto ricos caladeros bajo la jurisdicción de países en vías de desarrollo que, descontentos con el resultado del sistema de licencias, piden algo más, solicitan participar en el valor añadido.

Es muy probable que la CE deje de ser el garante de los acuerdos de pesca con los terceros países y se limite a dar el visto bueno a las empresas que de forma privada se dedican a instalarse fuera de las fronteras comunitarias.

Estamos llegando a una globalización de la actividad pesquera, a una situación en que nada importa de donde venga el pescado, con tal de que resulte rentable su explotación y puesta en el mercado, cualquier mercado, y eso va a suponer una mentalidad mucho más abierta que la de nuestro empresario pesquero tipo, demasiado habituado quizás a moverse dentro de un sistema de economía dirigida, y a contar para todo con subvenciones y ayudas oficiales. Mucho nos tememos que el nuevo orden pesquero está pidiendo igualmente un nuevo talante empresarial.

LA ACUICULTURA,
¿UNA ALTERNATIVA?

A comienzos de los 80, en la FAO comenzó a plantearse que los aportes de pescados y moluscos gracias a los cultivos marinos alcanzarían una cifra similar al 50% de los desembarcos por captura de esas mismas especies, en un plazo de diez años. Unas expectativas que también se asumieron en España, aunque los resultados posteriores no han terminado ajustándose a esas previsiones iniciales.

Las decenas de miles de toneladas que en 1980 se pretendía producir en salmón, rodaballo o lubina, se han quedado, de momento, en cifras más modestas, con unas 550 toneladas de

SOMOS MUCHOS MAS PERO NO CABIAMOS EN ESTA PAGINA



Bacalao Fresco
Gadus Morrhua



Carbonero
Pollachius Virens



Salmón
Salmo Salar



Caballa
Scomber Scombrus



Cigala
Nephrops Norvegicus



Trucha
Salmo Trutta



Gallineta Nördica
Sebastes Marinus



Fletán Negro
Reinhardtius Hippoglossoide



Camarón
Pandalus Borealis



Arenque
Clupea Harengus Harengus



Eglefino
Melanogrammus Eglefinus



Merluza
Merluccius Merluccius



Buey
Cancer Pagurus



Bacalao



Rape
Lophius Piscatorius



CONSEJO DE PRODUCTOS DEL MAR DE NORUEGA

Para más información dirigirse a: Consejo de Productos del Mar de Noruega. Plaza de Castilla, 3-20A. Tels.: (91) 323 45 09. Fax: (91) 323 46 66 28046 Madrid.

salmón, 825 toneladas de rodaballo y 1.072 de dorada. Con el mejillón, se está pasando por graves dificultades de escaso crecimiento, por variadas y múltiples causas, habiendo descendido su producción de 245.000 toneladas en 1987 a 195.000 en 1991.

El propio desarrollo de la acuicultura, a nivel mundial, va a desembocar en algo que tendrá efectos negativos para ese subsector: la introducción en los mercados de capturas hasta ahora descartadas en los buques pesqueros, o subutilizadas. Intentaremos explicarnos:

— El éxito —entre comillas— de la dorada, tanto española, italiana o griega, se basa en que gran parte de esa producción se pone en el mercado compuesta por ejemplares de ración o individuales —250 a 350 gramos—. En la actualidad hay especies marinas, muy similares a la dorada (el besugo argentino del Golfo de San Matías, p.e.) que en cualquier momento pueden irrumpir en el mercado, ya hay indicios de ellos, y hundir en meses la rentabilidad de esas instalaciones.

— La lubina —striped bass— griega va a encontrar en las corvinas, tanto africanas como americanas, un muy serio competidor, y habrá que estar preparados para la irrupción en los mercados de una especie hasta ahora prácticamente desechada como es el bagre, abundantísimo en estado salvaje en las aguas tropicales, y que sin embargo alcanza grandes cotas de cultivo en Estados Unidos.

CONSUMO

Desde hace cuatro años, oficialmente se da como buena la cifra de 30 kilos/habitante/año de consumo de pescado y derivados. Si se considera que no hace mucho se aceptaba como válida la cifra de 35 kilos, y que incluso en los años 60 y 70 se aceptaban cifras aún mayores, de hasta 38 y 40 kilos, debemos admitir que el consumo de pescado en España está descendiendo. Incluso hay muchas personas del sector que no admiten como buenos esos 30

kilos de ahora e insisten en que las cifras son mucho más bajas, del orden de 20 a 25 kilos.

Respecto al consumo, y de cara a los consumidores, hay que destacar, en todo caso, algunas ideas y prevenciones generales:

— Se venden como frescos gran cantidad de pescado y marisco congelados (voladores, calamares, sepia, langostinos, gambas, cigalas, salmón, lenguado, etc.) y quede claro que no tenemos ninguna prevención hacia el pescado congelado, todo lo contrario.

— Lo que se vende como lenguado, filetes de lenguado, o incluso en algunos sitios lo hacen pasar por rodaballo, puede ser cualquier otro pescado tal como la platija, o el fletan negro.

— En la actualidad se está comercializando como filetes de mero los filetes de la perca del Nilo (*Lates niloticus*) y como mero blanco —en rajas o filetes, y tanto en fresco como en congelado— otro pescado del Atlántico sur y que nada tiene que ver con esa especie.

cie (*Disostichus eleginoides*).

— Es muy frecuente que los consumidores españoles, cuando compran pescado congelado, ya sea en piezas, trozos, anillas de calamar, trozos de pulpo, filetes de merluza, etc., hayan pagado al precio del cartel, hasta un 40% de agua que en forma de abusivo glaseo acompaña al producto.

— Si te acercas al mostrador del pescado fresco, es muy probable que las nécoras, los bueyes y las cigalas sean irlandesas, los percebes lo más probable es que si son gordos, sean canadienses, las ostras (bueno, lo que dicen que son ostras, porque generalmente son ostiones —crasostrea en lugar de las ostrea, mucho más vastas) lo más probable es que sean francesas, las almejas lo normal es que sean italianas o turcas, la merluza, aunque te digan que viene de Coruña —y no te están mintiendo porque allí la llevaron antes— puede que sea norteafricana, chilena o namibia, y así podríamos seguir por un buen rato.

CENSO FLOTA PESQUERA OPERATIVA

TOTAL NACIONAL

INTERVALOS TRB (MOTOR FIJO)	Nº.BUQUES	TOTAL TRB.	TOTAL TRIPUL.
0 - 24,99	10.471	62.242,26	30.746
25 - 49,99	1.201	46.896,98	10.482
50 - 99,99	931	68.237,78	10.057
100 - 149,99	477	60.512,48	6.397
150 - 249,99	503	99.797,52	7.778
250 - 499,99	330	108.973,16	6.075
500 - 999,99	106	76.729,36	2.868
1.000 - 1.999,99	65	89.912,97	2.164
2.000 Y MAS	2	5.578,88	68
TOTAL BUQUES CON MOTOR FIJO	14.086	618.881,39	76.655
TOTAL BUQUES SIN MOTOR FIJO	6.158	9.159,62	8.503
TOTAL BUQUES	20.244	628.041,01	85.158

Datos 1992.

DISTRIBUCION

El detallista de pescado, es decir, la clásica pescadería, sigue siendo el canal principal de distribución final, oscilando entre un 70% para marisco y congelados y más del 80% para el pescado fresco.

Sin embargo, la importancia paulatina de las grandes superficies (supermercados, hipermercados), así como las agrupaciones de compras, han desviado directa o indirectamente al público de sus puntos de compra tradicionales (que últimamente estaban compuestos por las pescaderías dentro de los mercados y galerías comerciales, con un claro retroceso de la pescadería de calle) hacia estos otros lugares, donde el pescado no tiene una gran importancia.

Pero el hecho de que las pescaderías estén perdiendo cuota de mercado, no quiere decir que sus competidores la estén ganando en la misma proporción, sino que la falta de presentación del producto idóneo, junto con la multitud de ofertas de productos sustitutorios, provocan un alejamiento paulatino de esta mercancía otrora tradicional.

Otros factores también influyen en esa pérdida de cuota. Por ejemplo, se ha perdido el hábito de la compra diaria, con lo que, sobre todo para la gente joven y de mediana edad, el uso del coche para hacer la compra es imprescindible. Es raro el mercado de barriada que dispone del complemento de un aparcamiento fácil, con lo que se dificulta el acceso al posible cliente, y a la larga, se reducen las ventas del pescadero tradicional.

Hoy en día, gran cantidad de pescado fresco viene de fuera de nuestras fronteras (hay provincias francesas en que más del 50% de sus capturas vienen directamente al mercado español, y alguno de sus puertos coloca más del 80% de su producción en nuestro país). Generalmente prefieren los Mercas, si bien, algo que no alcanzo a comprender, hay pescados que atraviesan la península (normalmente en dirección Sur/Norte) para ser vendidos en Coruña o Vigo y descender después a los distintos mercados centrales. Quizás lo que



se pretende con ello es buscar la etiqueta de calidad, o que no están muy satisfechos de la experiencia de su trato con los mayoristas de pescado.

Si seguimos lo que indicaba Jesús Laguardia, en su informe presentado en las "IV Jornadas nacionales sobre Valoración de los Productos de la Pesca", tenemos que:

— Las pescaderías tradicionales y desde la perspectiva del conjunto de los productos del mar pierden paulatinamente parte de su mercado, a pesar de que su cuota está en torno al 70%. Por el contrario las grandes superficies ganan rápidamente terreno. En tres años han pasado de una cuota global de mercado del 16% al 26,5% del consumo doméstico.

— También es interesante tener en cuenta desde la perspectiva de la distribución, que la restauración y los grandes colectivos representan el 15% del consumo del total en volumen y el 21% del valor.

— Las nuevas formas de presenta-

ción del pescado fresco (preembalado, fileteado) se están desarrollando más en las grandes superficies que en las pescaderías tradicionales.

— Cada vez son más numerosas las especies que, o bien se ofrecen fileteadas, en rodajas, descabezadas y limpias (merluza, salmón, pez espada, peces planos, sardina y anchoa). El mercado de fresco en España demanda productos de calidad y está dispuesto a pagar por ello.

— Los conceptos de rapidez y comodidad comienzan a ser valorados por los consumidores de las nuevas generaciones frente al tradicional criterio de preferir el pescado entero. Este hecho puede representar grandes cambios en un inmediato futuro.

En definitiva, lo que ocurre es que, al cambiar la sociedad están cambiando sus hábitos, y la antigua pescadería de barriada, incluso los mercados y galerías comerciales se hallan desfasados, necesitan remozarse y cambiar, para adecuarse al nuevo ritmo. Todo



DESEMBARCOS DE PESCA POR REGIONES

REGIONES	PESCADO FRESCO Y SALADO		PESCADO CONGELADO		PARQUES Y VIVEROS		TOTAL		%
	TM.	10 ⁶ Ptas.	TM.	10 ⁶ Ptas.	TM.	10 ⁶ Ptas.	TM.	10 ⁶ Ptas.	
CANTABRICO	96.455	30.630	-	-	80	71	96.535	30.701	12,5
NOROESTE	203.589	56.844	190.760	21.956	54.724	4.112	449.073	82.912	53,5
SURATLANTICA	64.124	25.513	23.295	27.029	11	36	87.430	52.578	10,4
SURMEDITERRANEA	28.822	10.541	-	-	-	-	28.822	10.541	3,4
LEVANTE	32.900	10.951	-	-	-	-	32.900	10.951	4,0
TRAMONTANA	66.200	21.900	-	-	4	4	66.204	21.904	7,8
BALEAR	4.712	3.645	-	-	-	-	4.712	3.645	0,5
CANARIAS	28.236	4.644	44.799	16.205	-	-	73.035	20.849	8,7
TOTAL	525.038	164.668	258.854	65.190	54.819	4.223	838.711	234.081	

(1) En este cuadro no están incluidos los desembarcos que no pasan por lonja ni los que se destinan a la industria transformadora.
Datos de 1991.

ello, quizás, dentro de un predecible claro descenso del consumo per cápita de pescado en España.

TRANSFORMACION

En cuanto a la situación de la industria transformadora de productos pesqueros en España, repasando la historia más reciente, podemos decir que, hasta los años 50, teníamos un pujante sector conservero, nuestra flota bacaladera proporcionaba un pescado seco/salado de gran calidad, mientras que nunca tuvimos un ahumado de pescado relevante...

Sin embargo, una vez desarrolladas las técnicas del frío, junto con el incremento del nivel de vida y el cambio de los hábitos de compra del consumidor, el despegue ocurrido en Europa y Norte de América en la industria transformadora de los productos del mar, no ha tenido un seguimiento acorde en nuestro país, y nos hemos quedado anclados en los filetes de merluza congelada (los filetes de pescado fresco, a excepción de las sardinas abiertas sin espina, son foráneos), algo de pulpo, gambas y langostinos cocidos, croquetas y empanadillas, en base a pescado, congeladas, y no muchas más novedades en el campo de las conservas y los platos preparados, congelados o no.

Solamente en los arenques, si suma-

mos las preparaciones que, en cualquier país del norte de Europa se presentan en fresco, congeladas o en conserva, se podrían contar varias docenas de productos, y en cuanto a los mejillones son cerca de una docena las formas en que cualquier consumidor comunitario puede adquirirlos. (En nuestro país se estaba anunciando como novedad en estos días que se había adquirido una máquina para preparar mejillones en media concha).

Hay una gran falta de imaginación en los industriales de nuestro país y, cuando ésta se utiliza, en muchas ocasiones es para manipular fraudulentamente el producto, añadiéndole gaseos abusivos que aumentan en un 30 ó 40% el peso. No otra cosa es lo que se busca al separar los filetes de merluza y los chipirones o lenguados del bloque, trocear la pata (eso que luego se vende como calamar) y el pulpo cocido, o separar las colas peladas de gambas y langostinos.

Las firmas conserveras, que han pasado por un período de adaptación muy difícil, del que algunas no han logrado sobrevivir y muchas otras han quedado maltrechas, se están salvando, en términos generales, gracias al enlatado de túnidos de muy baja calidad y a unos precios acordes con esa calidad. La internacionalización de las pesquerías les está permitiendo un aporte bastante estable de producto congelado

(aspecto éste desconocido por el consumidor), e igualmente se está imponiendo la mecanización de la totalidad del proceso productivo.

Un informe reciente establecía que en los seis países más importantes de Europa, el consumo de pescado totalmente elaborado o preparado, había crecido rápidamente, experimentando un aumento anual medio del 7,5% entre 1985 y 1990.

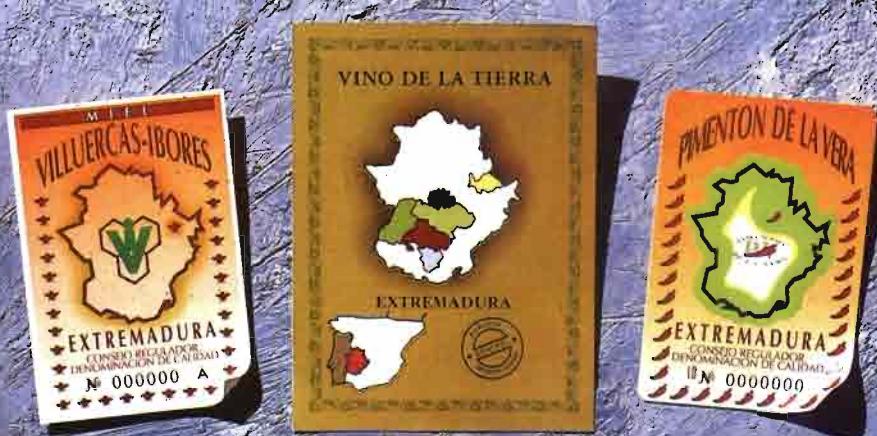
La producción europea de platos preparados de pescado ha experimentado también una buena tasa de crecimiento, aproximadamente un 6,5% anual, pasando de 1,23 millones de toneladas en 1985 a 1,6 millones de toneladas en 1990.

La incorporación de la mujer al trabajo fuera del hogar, con los cambios correspondientes en los hábitos de vida y consumo, obligan a ofrecer productos con nuevas preparaciones, y esta es una faceta en la que aún, y salvo algunas excepciones que no hacen sino confirmar la regla, no ha merecido atención alguna por parte de nuestra industria.

EXPECTATIVAS DE FUTURO

La situación actual del sector pesquero español, en todas sus facetas, obliga, finalmente, a diseñar un diagnóstico de futuro para la actividad

D.N.I. Documento Natural de Identidad



Se presentan -con mucho gusto- los **Documentos** que garantizan el Origen y la Calidad de estos Alimentos de Extremadura. Alimentos **Naturales**. Con personalidad. Con reconocida **Identidad**.

Jamones Dehesa de Extremadura
Encuentro con el origen del mejor Jamón del mundo.
el Jamón de Raza Ibérica.

Vino de la Tierra de Extremadura
Caldo noble. Con cuerpo y alma de la tierra extremeña.

Miel de Villuercas-Ibores

Dulce y viva esencia de campos en flor.

Pimentón de la Vera
Condimento mágico en el arte de cocinar.

Queso de La Serena
De leche de oveja merina. Serena tradición.
Son Etiquetas numeradas con la garantía de los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen y Calidad. El D.N.I. de cada producto.
Su Documento Natural de Identidad.

Son ... Alimentos de Extremadura. Arte Sano



Alimentos de Extremadura
arte sano

D.N.I.
Documento Natural de Identidad

JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Agricultura
y Comercio



extractiva, que, a nuestro criterio, podemos concretar en los siguientes puntos básicos:

— Las mejores posibilidades parecen centrarse en los 300 barcos que componen el censo de flota española que opera en los caladeros de la Comunidad Europea.

— Los caladeros propios se encuentran más que en clara sobre pesca.

— Marruecos cada vez se pondrá más difícil (hay que reconocer que 650 barcos pescando en sus caladeros son muchos barcos) y me gustaría saber que haríamos nosotros si la situación fuera a la inversa, y no esperamos que en el próximo acuerdo sea la CE la que ejerza directamente de contraparte.

— Los bacaladeros, expulsados de Canadá, sin ser aceptados en las cuotas —exiguas— de los países del norte de Europa, están llamados a desaparecer, o a aceptar acuerdos de dudoso resultado con los países del Este.

— La flota dedicada a los cefalópodos, perdido el cliente japonés, vuelve la cara al consumidor nacional, y se queja al verlo habituado ya a la pota disfrazada, y a los precios más baratos de ese producto, con lo que considera que no puede competir, y está solici-

tando diversas ayudas a la CE.

— La flota congeladora dedicada a la merluza se enfrenta a una situación de altos stocks invendidos y, a pesar de haber conseguido al fin que la CE firmase un acuerdo con Argentina, no es fácil prever las consecuencias finales de ese acuerdo.

— Tan mal está la situación, que la posibilidad de obtener algún tipo de concierto con Namibia no consigue despertar su interés, una flota que se encuentra totalmente descapitalizada y con muchas de las empresas en suspensión de pagos, o al borde de ella.

— La flota atunera, con el auge que la pesca del atún está adquiriendo en todas las zonas templadas del mundo, dudamos que pueda mantenerse en el futuro, y eso que aquí contamos con la ventaja de que hay otro país comunitario —Francia— que también dispone de ese tipo de flota, con lo que la protección que nuestro vecino quiera brindar a sus barcos podrá beneficiarnos a nosotros también.

— Nuestra industria procesadora es prácticamente inexistente, y lo que hay, muchas veces está basado en la transgresión a la normativa, cuando no en el fraude.

En resumen, después de esta breve retrospectiva, hay que valorar también que la actividad pesquera en la CE va a quedar reducida a la flota que pueda explotar de forma rentable los recursos de su ZEE, y adaptando en lo posible sus instalaciones en tierra para poder procesar el pescado importado.

Y a todo esto debemos añadir el anacronismo de mantener la única flota congeladora de gran porte de los 12, y que seguimos insistiendo en el sistema de licencias, dejando las joint-ventures y los acuerdos de segunda generación sólo como última alternativa, con lo que no estamos aprovechando las ventajas que podría ofrecernos el Fondo Europeo de Desarrollo y los sistemas de ayuda a los países ACP.

¿Y MAÑANA, QUE?

De no aprovechar las escasas oportunidades que aún nos quedan, no es aventurado predecir que el porcentaje de nuestras propias capturas no superará el 15% del total del pescado consumido en España, y que además corremos el riesgo de que una gran parte de ese 85% de consumo con origen forá-

neo llegue a nuestra tierra lista para ser consumido, con lo que se perderían gran cantidad de posibles puestos de trabajo.

En tal sentido, y de cara al futuro, cabe realizar algunas tendencias deseables, basadas en posibilidades ciertas, para recuperar el optimismo en la actividad pesquera española, centradas en los siguientes aspectos:

— Arco atlántico: Definir una zona de influencia que abarcaría la fachada atlántica francesa, suroeste británico y costas de Irlanda, y el África Occidental hasta la altura de Dakar (aproximadamente). Habría que diseñar la estrategia para participar en las pesquerías de esa zona, o cuando menos ser agentes principales de la manipulación y/o procesamiento de sus capturas.

— Europa del sur: En materia de pesca y consumo de pescado, la existencia de dos Europas es clara y evi-

dente, y debería fomentarse esa diferenciación que permitiría una laxitud en la aplicación de las normas sanitarias de los productos pesqueros, demasiado rígidas para nuestra mentalidad y actuales estructuras.

— Procesamiento secundario: Dado el carácter europeo de claro importador de productos de la pesca, deberíamos aprovecharnos de nuestra tecnología intermedia, de nuestra mano de obra cualificada y de nuestra posición geográfica, para convertirnos en los procesadores del pescado importado por Europa, un procesamiento que acercase el pescado al consumidor final, dejando en nuestro país el valor añadido.

— Acuerdos de segunda generación: Hasta el momento, nuestras empresas mixtas, salvo escasísimas excepciones, han sido un mero cambio de bandera, sin creación de puestos de trabajo en la tierra del país huésped. Es

evidente el interés de los países en vías de desarrollo por cambiar ese método, por lo que la CE ha dado en llamar acuerdos de segunda generación, que incluyen el procesamiento —al menos primario— en tierra, para así hacer participar en el valor añadido al país propietario del recurso. La adecuación de nuestra filosofía empresarial pesquera a esos principios supondría entrar en el engranaje comercial de esas exportaciones hacia la CE, situar nuestros barcos, tecnología y mano de obra en esos países, y encaminar esas exportaciones a través de España, con la posibilidad de realizar aquí el procesamiento secundario, y beneficiarse así de la creación de nuevos puestos de trabajo.

□

MIGUEL S. PEÑA. Consultor Pesquero.

No es lo mismo FREIR que COCER



PESCANOVA

Lo bueno sale bien

Y Pescanova lo sabe.
Por eso ha segmentado
el mercado de rodajas lan-
zando unas nuevas roda-
jas especiales para cocer
y horno, y reposicionando
sus tradicionales rodajas

como especiales para freír
y guisar.

Acompáñenos en nues-
tro próximo éxito comer-
cial y participe como
protagonista en el despe-
gue de un nuevo mercado.