



# "INTEGRACION DE UNA EMPRESA PESQUERA EN EL ARCO ATLANTICO"



D. Jean Marie Zarza

22 de abril de 2016

## INTEGRACION DE UNA EMPRESA PESQUERA EN EL ARCO ATLANTICO

### INTRODUCCION

- Entrada de España en la CE en 1986.
- Actividad pesquera en Francia en los 90s.
- Oportunidades.
- Como optimizar la explotación.
- Nuevas tendencias.
- Evolución necesaria de la Administraciones nacionales.

## **ENTRADA DE ESPAÑA EN LA COMUNIDAD EUROPEA.**

Tras largas negociaciones llevadas a cabo por los Sres. Fernando Moran y Manuel Marín, la entrada de España en la Comunidad Europea en enero de 1986 supuso para el sector pesquero español una disminución muy importante del número de barcos autorizados a faenar en aguas comunitarias. En los caladeros tradicionales de Gran Sol y de la Costa de Francia de las **420** unidades que podían faenar solo quedaron **300**.

Después de haber sido la cuarta flota a nivel mundial y la primera en Europa, los 300 barcos de la flota que quedaron en la Zona Exclusiva Europea disponían además de muy pocas cuotas para ser rentables.

La prueba esta que treinta años después, solo quedan **73** barcos españoles en activo de la lista de los **300**.

Parece ser que la apertura de mercados para la agricultura, sobre todo para el sector de la hortaliza de Almería y de Huelva se haya hecho en detrimento del sector pesquero.

Vista la falta de rentabilidad, los armadores vascos tenían 3 opciones:

- desguazar los barcos y cobrar las ayudas correspondientes.
- montar una sociedad mixta en un país con recursos pesqueros (Marruecos, Argentina, Namibia por ejemplo). Pocas han resultado rentables.
- o buscar oportunidades en Europa en países con recursos pesqueros pero con poca actividad pesquera. (Irlanda, Reino Unido, Francia).

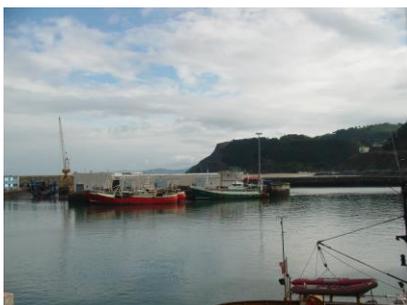
En general el armador prefería buscar soluciones en un sector que dominaba, antes que invertir en una actividad nueva y desconocida.

Las ganas, los conocimientos y el capital estaban disponibles.

## **ACTIVIDAD PESQUERA EN FRANCIA EN LOS 90s.**

La actividad pesquera en Francia en los 90 estaba en declive. Las razones fueron varias:

- la falta de interés por parte de los jóvenes por una actividad dura y poco gratificante.
- la subida del precio del gasoil y el desplome de los precios en las lonjas, que tuvieron un impacto directo sobre las nóminas de los marineros.
- las oportunidades que ofrecía el sector petrolero off-shore, entonces en pleno auge.
- la búsqueda de una mejor calidad de vida en general.



Las crecientes dificultades para retener las tripulaciones, las huelgas sucesivas y la falta de rentabilidad llevaron a muchos armadores franceses a vender sus barcos.

Sin embargo, la flota francesa que operaba en Gran Sol era lo suficientemente atractiva para despertar el interés de algunos armadores vascos. El acceso a los recursos pesqueros europeos parecía

fácil, los barcos bien contruidos, más modernos que los españoles y podían ser operados con menos personal.

La disminución de la flota española ponía a disposición una marinería abundante y experimentada.

## **OPORTUNIDADES.**

Los primeros barcos fueron comprados en Bretaña a precios muy bajos y disponían de un buen potencial pesquero, en particular de sapo, gallo y merluza especies de mucha demanda en el mercado español.

Además el acceso a la propiedad era rápido y muy sencillo, si lo comparamos con los trámites administrativos en España.

El temor a la adaptación a las leyes francesas e irlandesas y la obligación de manejar una cartera con francos, libras irlandesas y pesetas se supero rápidamente.



En muy poco tiempo se prepararon los barcos al gusto de los patrones vascos, se contrataron tripulaciones y se mandaron los barcos a faenar al sur y al oeste de Irlanda.

Como podemos ver ya se dibuja una dinámica dentro del arco atlántico:

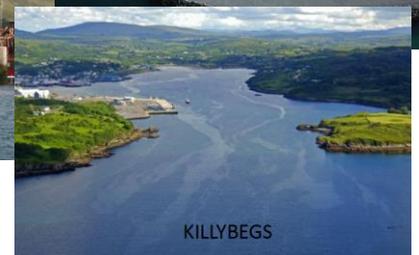
- capital y tripulaciones vascas.
- barcos de bandera francesa.
- caladeros irlandeses principalmente.
- mercado del pescado con fuerte demanda en España.

Durante los primeros años se siguió un modelo de explotación clásico: salida desde Ondarroa, faena en Irlanda y vuelta a Ondarroa para vender la pesca. Unos 14 días de marea, de los cuales 4 días de ruta entre ida y vuelta al caladero y 10 de pesca. En el año se totalizaban unos 240 días de pesca.

Este modelo de explotación ya resultaba rentable pero se pensó rápidamente que se podía mejorar.

## **COMO OPTIMIZAR LA EXPLOTACION.**

Un barco de pesca esta hecho para pescar y no perder tiempo en rutas innecesarias. Además, durante las rutas el consumo de gasoil es más elevado que cuando se está en acción de pesca. Con lo cual reducir rutas se convierte en un ahorro importante, teniendo en cuenta que el tipo de pesquero que explotamos consume unos 3000 litros de gasoil diarios (en la actualidad a 40 cts. el litro, pero que estuvo a 1 euro hace tan solo 2 años).



Para mejorar la explotación estaban a la vista otras ventajas ofrecidas por el Arco Atlántico:

- la cercanía de los caladeros de algunos puertos irlandeses.
- las conexiones con autopistas y las líneas de ferris de Irlanda a Francia.
- el transporte por tierra, ágil, rápido y a precio razonable (3500 euros para un camión frigorífico completo Irlanda/ España con 18 t de pescado)

Un camión cargado el viernes por la tarde en Irlanda llega a Ondarroa el domingo por la noche, para la venta del lunes de madrugada.

Teniendo en cuenta estos factores, se prueba un nuevo tipo de explotación. Al terminar la marea se pone rumbo al puerto irlandés más cercano (entre **5 y 10** horas), para descargar la pesca de la semana.



Mientras el pescado baja en camión, el barco vuelve a faenar a las pocas horas... Esto permite aumentar rápidamente la productividad de los barcos y pasar de **240** días de pesca a cerca de 280. Un día de pesca representa unos 8000 euros de facturación.

Después de probar varias fórmulas se puso en marcha un modelo de campaña que seguimos usando campañas de 2 meses, con descargas semanales, seguidas de 10 días de descanso para la tripulación y mantenimiento del barco en Ondarroa. Estos ciclos de 2 meses fueron acordados con las tripulaciones: acortándolos perdíamos en productividad, alargándolos el cansancio de las tripulaciones era palpable y nefasto.

A la vista del éxito de las empresas vascas con barcos abanderados en Francia, armadores santanderinos, asturianos y gallegos siguieron nuestros pasos. Hoy son 50 las embarcaciones francesas con capital español, con alrededor de 600 marineros embarcados y más de 140 millones de euros de facturación, operados y dirigidos desde puertos españoles.

## **NUEVAS TENDENCIAS.NUEVOS RETOS.**

Dos tendencias importantes son destacables hoy:

- la procedencia de las tripulaciones.
- el acercamiento entre la producción y el sector de la distribución del pescado.

## **PROCEDENCIA DE LAS TRIPULACIONES**

Cuando se formaron las primeras tripulaciones allá por los noventa los tripulantes eran oriundos de Ondarroa y Pasajes, principalmente vascos y gallegos residentes en el País Vasco. Al jubilarse estos tripulantes, tuvimos que recurrir a marineros gallegos residentes en Galicia. Este movimiento migratorio del oeste hacia el centro del arco atlántico era solo el inicio. Poco a poco muchos marineros gallegos fueron remplazados por portugueses de los puertos de Viana do Castelo y Vila do Conde.

Este movimiento sigue, y cada día más marineros oriundos de Marruecos, Senegal o Perú, nacionalizados españoles (es necesario que sean comunitarios para trabajar en un barco francés) embarcan para cubrir los puestos vacantes. Se puede notar una migración primero de oeste hacia el este del arco atlántico y ahora del sur.

La historia se repite y como pasó en Francia en los 90, los jóvenes españoles descartan este tipo de empleo y aspiran a una calidad de vida que no es compatible con este oficio, a pesar de las mejoras aportadas en los barcos actuales.

- camarotes individuales o con un máximo de tres, insonorizados con calefacción y aire acondicionado.
- servicios básicos de calidad, lavadoras, secadoras.
- agua dulce y hielo hecho a bordo fácil de manejar.
- cintas transportadoras para facilitar la manipulación del pescado.
- sueldos atractivos. Desde **2000** euros mensuales para un marinero hasta **10000** para un patrón de pesca.



Hay que señalar que en los barcos de bandera francesa un marinero raso tiene un mínimo garantizado de **1440** euros netos al mes, muchísimo más que en un barco español o portugués. Frente a este coste salarial alto, hay que resaltar unos cupos de pesca muy superiores a los atribuidos a los barcos españoles o portugueses.

Una tripulación bien pagada y estable garantiza unas maniobras más efectivas en un entorno hostil. Un marinero a gusto a bordo cuidará mejor de los equipos y del pescado. La calidad empieza ahí.

#### **NUEVA FORMA DE COMERCIALIZAR LA PESCA.**

La otra nueva tendencia tiene como actores los armadores y las cadenas de supermercados, cuyas pescaderías comercializan cada vez más productos del mar. Tradicionalmente los mayoristas, instalados en las lonjas, compran en subastas el pescado que luego se distribuye a pescaderías o supermercados.

Hoy estamos experimentando relaciones comerciales directas con las cadenas de supermercados, para ofrecerles el pescado en el lugar de desembarco en Irlanda.

Los cambios fundamentales son:

- Las cadenas de supermercados, eliminan intermediarios, se hacen con un producto de más calidad y se aseguran un suministro más regular. Sin olvidar que el pescado se prepara a su gusto en el puerto de descarga (fileteado, por ejemplo), así no viajan los desperdicios y se rebaja el coste del transporte. (En algunos pescados puede representar el 50% del peso). Pueden también organizar los lotes en función del destino final y se acorta el tiempo entre la descarga del pescado y la oferta al público.
- Por otro lado, el armador se desentiende del pescado cuando el barco toca puerto en Irlanda y no cuando se vende en lonja a los 2 o 3 días. Se dedica más a la explotación de su barco dejando la logística a otro.
- Pero lo más novedoso es que las dos partes establecen unos precios que se revisan mensualmente para todas las especies, en vez de esperar el precio hecho en las subastas, que puede ser muy variable de un día para otro.

Los armadores pueden dirigir la pesca hacia especies solicitadas por el mercado, a sabiendas del valor de la pesca. Por otro lado, los supermercados pueden mantener unos precios más estables al consumidor final y acabar con el baile de etiquetas.

Las comunicaciones vía satélite ofrecen la posibilidad de conocer día a día lo que hay en bodega y organizar promociones de alguna especie en particular, cuando es abundante.

También hay que tomar en cuenta al consumidor, que es cada vez más exigente y quiere conocer: el lugar, la fecha y el método de pesca utilizado. Todos estos datos están ya en las etiquetas, que en algunos casos incluyen hasta el nombre del barco.

Las certificaciones, otorgadas por organismos independientes, garantizan una pesca sostenible y respetuosa de criterios ambientales y sociales.

La trazabilidad y la cercanía dan confianza y es un “plus” en una economía globalizada. El aeropuerto de Vitoria se ha convertido en el mayor puerto pesquero de Euskadi, con pescado proveniente de Argentina, Chile, Suráfrica, Namibia.

Todo lo que llega no es de buena calidad y proviene, a veces, de barcos donde las condiciones sanitarias y sociales están muy por debajo de los criterios establecidos por la UE.

Esto no impide que sean nuestros grandes competidores. Pero, en vez de lamentarnos, tenemos que ofrecer calidad, trazabilidad y servicio al consumidor, para fidelizarlo.

La vida moderna hace que la gente tenga menos tiempo para dedicar a la compra y cada vez se vende más pescado en filete o, inclusive, en platos ya preparados; hay que adaptarse a ello.

Hay que recordar que España es el mercado de pescado más importante de Europa y el más exigente, el consumo medio por persona es de 28 kilos por año y va en aumento.

## **EVOLUCIONES NECESARIAS DE LAS ADMINISTRACIONES.**

Las iniciativas del sector han sido posibles gracias a la Integración Europea, que ha facilitado la circulación del capital, de las mercancías y de las personas.

Sin embargo, las distintas administraciones nacionales siguen manteniendo una rigidez, que choca con las necesidades de la empresa privada y su necesario pragmatismo. Ha costado mucho que se reconozcan las titulaciones emitidas por un país, para que puedan ser utilizadas en otro (capitanes, motoristas).

Las adaptaciones de las directivas europeas son lentas y sujetas a trabas constantes. Los lobbies son poderosos y poco favorables a los cambios.

Cada país tiene una visión reducida de nuestro negocio, cuando éste es la utilización óptima de las oportunidades que ofrece nuestra localización en el Arco Atlántico, sin tener en cuenta los antiguos límites.

Evidentemente hay falta mucha coordinación para luchar contra la pesca ilegal y los productos dudosos. El problema es que los países del norte de Europa, poco consumidores de pescado y con

poca flota no tienen las mismas prioridades que los países del sur. Al ser éstos minoritarios, tienen que hacer frente a un liberalismo que desprotege, tanto a los armadores como a los consumidores. Esperemos que esto no termine de vaciar los puertos y reduzca la oferta de los productos del mar.

La aplicación del tratado internacional del comercio tiene sus límites, las administraciones nacionales y europeas tienen que ponerse al servicio de los emprendedores, creadores de riqueza en EUROPA y proteger un mercado demasiado abierto y vulnerable.

Solamente así, la pesca europea del futuro será sostenible y responsable tanto con el mar como con el pescador y el consumidor. Todos estamos implicados.

El lema podría ser: DEL BARCO AL PLATO CON GARANTIAS.



Bilbao, 22 de abril de 2016