

TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN PESCA

POR ÁNGEL LUIS LÓPEZ ROA

Introducción (1)

El objeto de este apartado, en el conjunto de trabajos que se presentan sobre *El mar en la defensa económica de España*, es el de sintetizar los principales aspectos relativos a la pesca en sus procesos de transformación y comercialización.

Es ésta una de las actividades productivas –de las relacionadas con el mar– con mayor peso en el Producto Interior Bruto (PIB). Tiene influencia directa en el conjunto de la sociedad tanto vía tipos de productos –en la composición de la dieta alimenticia– como vía rentas en el sector distribución interior y exterior.

Adicionalmente se trata de dos subsectores –transformación y distribución– de un sector base –pesca– con amplia tradición en España, que moviliza amplios recursos físicos, financieros y humanos y con sólida presencia en caladeros.

Acontecimientos relativamente recientes –acuerdos con Marruecos, Namibia, Argentina,... guerra del fletán, etc.– han puesto en evidencia la fragilidad de un

(1) Agradezco a Eva Cimadevilla y Ramón Valiente la ayuda facilitada así como los comentarios recibidos. Especial referencia quiero hacer a Rafael Centenera –Secretaría General de Pesca Marítima– por sus orientaciones y opiniones. Como es habitual, y de rigor, en todo caso la responsabilidad de los posibles errores es sólo mía.

sector en donde uno de los aspectos más relevantes –las capturas– han mostrado la fuerte dependencia que de las mismas tienen la industria transformadora y los mercados.

Un último aspecto, pero no menos importante, es que dentro de la crisis sectorial generalizada, la composición empresarial de los subsectores citados, la estructura interna de las empresas transformadoras y los canales de distribución presentan –en muchos puntos– desequilibrios, distorsiones e ineficiencias que perturban una más eficiente asignación de recursos y una mayor competitividad en los mercados.

La referencia de estas reflexiones se toma, en este papel, en términos de defensa; es decir, a la vista de la descripción de los procesos señalados, subrayar la dependencia que, un conjunto importante de actividades económicas relacionadas con la pesca, existe frente a unos aprovisionamientos de materia prima, unos canales de distribución, unos acuerdos internacionales y unos apoyos tecnológicos y de investigación en los que la defensa puede tener un papel relevante.

Por ello el acento se pondrá, en las líneas que siguen, en destacar, dentro de los procesos de transformación y distribución, junto a los factores estrictamente económicos, los que puedan representar una «frágil línea de flotación» para el normal desarrollo del sector y que sean susceptibles de ser considerados directamente dentro de planteamientos conjuntos de defensa económica.

Así se van a citar los potenciales puntos débiles en la protección no sólo de suministros de materias primas de pesca (caladeros y flota propiamente dicha) sino la protección de la flota industrial (de transformación de pescado), la tecnología aplicada, las dependencias de ciertos suministros básicos para los procesos de transformación (gases para congelados) o para envasados (plásticos), etc.

Principales variables del proceso de transformación en la pesca

Fases de transformación

IMPORTANCIA DE LAS MATERIAS PRIMAS

Dos referencias deben hacerse inicialmente. La primera es que del total del volumen de capturas, aproximadamente un 70% se destina a consumo humano y un 30% a la industria (básicamente harinas). La segunda es que el producto fresco –en estricto sentido– representa un porcentaje, dentro del consumo de

pescado, que se va reduciendo paulatinamente en favor de otras opciones, principalmente los congelados (2).

En otras palabras, la actividad de pesca que no sufre un proceso de transformación es relativamente reducida frente al volumen total de pesca.

Esto destaca, aún más, la importancia que los procesos de transformación tienen en la actividad económica y, más específicamente, la dependencia que los mismos tienen de la existencia de fuentes de suministro estables.

TIPOS DE PRODUCTOS (TRANSFORMADOS)

El Real Decreto 1.437/1992 –que sustituyó al Real Decreto 1.521/1984 de 1 de agosto (Ministerio de Economía y Hacienda [MEH] 1986, pp. 138-140)– reconoce una serie de tipos de productos de pesca que, en términos resumidos, puede ex-presarse como se recoge a continuación:

– Tipos de productos:

- | | |
|------------------------------|---------------|
| – Frescos. | – Congelados. |
| – Ahumados. | – Salazon. |
| – Secos-salados. | – Cocidos. |
| – Semiconserva. | – Conservas. |
| – Despiezados. | – Troceados. |
| – Picados. | – En pasta. |
| – Desidratados liofilizados. | – Prensados. |
| – Embutidos. | |

En esta clasificación por productos puede darse una simultaneidad de presentaciones y procesos de transformación.

De todos ellos, tres (congelación, conservas y semiconservas, y ahumados) representan más del 90% de la industria transformadora que se nutre tanto de las capturas nacionales como de importaciones.

EL PROCESO DE CONGELACIÓN

La producción nacional de congelados oscila en torno a las 330.000 toneladas. En el cuadro 1, p. 216, se recoge la distribución de dicha producción.

(2) Las cifras son contravertidas. Una de las razones es que buena parte del pescado que se vende como fresco –en los diversos escalones de la distribución– procede de prefases de congelación. Para el caso de España se podría fijar, después de analizar distintas fuentes, que el consumo de pescado fresco se situaría en un 25-30% del total, el que haya pasado por fases de congelación (que puede ser vendido después como fresco) entre un 40-50% y el resto en conservas, fundamentalmente, y otros preparados.

Cuadro 1.— Producción de congelados, media en los años 1991-1995.

<i>Productos</i>	<i>Distribución en porcentaje</i>
Pescados elaborados	33 (a)
Preparaciones de pescado	19 (a)
Cefalópodos	30
Crustáceos	18
Producción anual media en los años 1991-1995: 330.000 toneladas.	

a) Merluza 45%.

Fuente: *Productos del Mar*, p. 10.

Hay, básicamente, dos «procesos de congelación»:

Congelación a bordo, y congelación en tierra.

«Estos procesos son comunes a la mayoría de las especies pero el *marketing* de distribución suele presentarlos como «congelación a bordo.»

En los figuras 1 y 2, pp. 218-219 se presentan ambos procesos.

Dos notas conviene destacar:

- La primera es la importancia de los procesos robotizados. Son procesos que requieren alta tecnología pero que, además de específica, sufre, con frecuencia, modificaciones a corto plazo en función de los cambios de suministros de materias primas. Esto encarece fuertemente las inversiones.
- La segunda es que la presión de la oferta, los cambios en las preferencias de los consumidores –inducidos vía promoción y/o vía precios–, las exigencias normativas –básicamente higiénicas y de presentación y mantenimiento–, y los requisitos empresariales de reducción de costes a medio y largo plazo obligan a materializar notables inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D).

Estas inversiones, como las anteriores, quedan fuera del alcance de pequeñas empresas.

Un factor de producción adicional a tener en cuenta en los procesos de congelación son las distintas «tecnologías empleadas». Se pueden resumir en tres:

- a) Por aire (flexible).
- b) Por placas múltiples (para envasados regulares).
- c) Con fluidos frigoríficos (nitrógeno y anhídrido carbónico).

Los tipos de instalaciones requeridos y las limitaciones –por costes– para empresas de reducida facturación impiden que, para un buen número de oferentes, puedan asignarse recursos de forma eficiente para optimizar el ratio producto/diversificación/costes.

**LOS «CONDICIONANTES MEDIOAMBIENTALES»;
EL USO DE LOS CFC (CLOROFLUORHIDROCARBONO)**

Son distintos los tipos de condicionantes medioambientales que, especialmente dentro de la normativa de la Unión Europea (UE), afectan a las empresas españolas (hay que considerar al respecto otras normativas extra UE propias de terceros países o prescritas por convenios internacionales); desde los referidos a vertidos pasando por envases y terminando por el uso de los CFC.

Es este último aspecto el que puede presentar a medio plazo determinados problemas susceptibles de afectar a los suministros y, en todo caso, a los costes de producción.

Para Jal (1995) las limitaciones de producciones de CFC –reducción de suministros– van a afectar a procesos de refrigeración especialmente a las pequeñas y medianas empresas de las cadenas de frío.

En estos procesos de congelación dos son las principales mezclas azeotrópicas compuestas por HCFC (hidroclorofluorhidrocarbano) y CFC (R-12 y R-502). La sustitución de estos gases –y las modificaciones de instalaciones– implicarán costes adicionales.

Hay algunas alternativas:

- La sustitución de CFC por nuevos HFC.
- El uso de fluidos de transición.
- La recuperación y reciclaje.

Pero todas ellas implicarán costes que deberán ser absorbidos por las empresas.

En este entorno, sin embargo, existe un riesgo no desdeñable: «La falta de refrigerante puede provocar fallos en la producción o problemas de ventas».

LAS MATERIAS PRIMAS PARA «ENVASADOS»

Cinco son las principales formas de envasado de los productos congelados (*Productos del Mar* [PM] 1993, pp. 90 a 93):

- Cajas (para bloques).
- Bandejas de aluminio (para cocción directa).
- Bolsas de plástico (para bloques).
- Bolsas de plástico (para tratamiento por calor).
- Cartón plastificado

De las materias primas empleadas son los plásticos los de mayor uso y los de aplicaciones más extendidas.

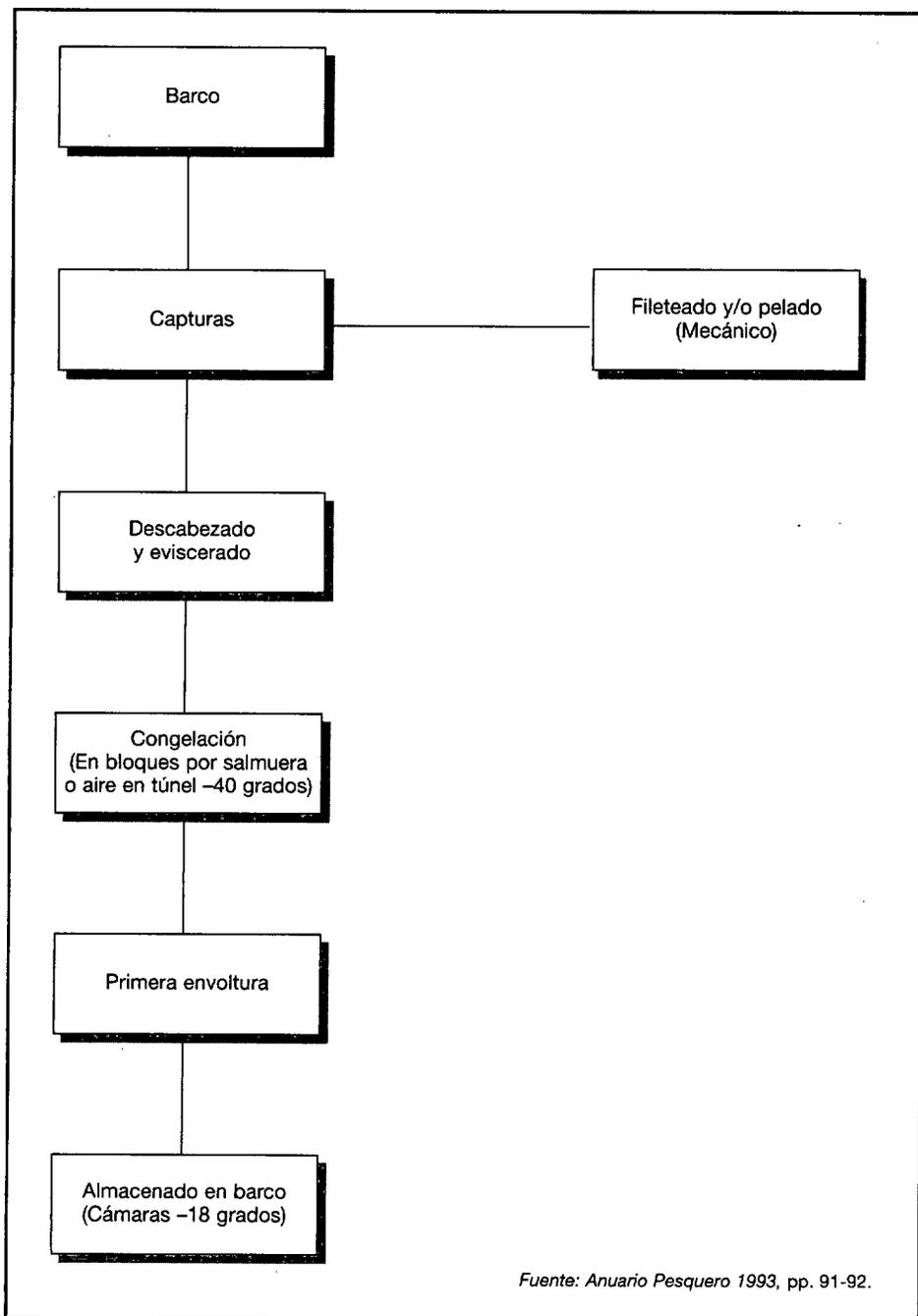


Figura 1.— Congelación a bordo.

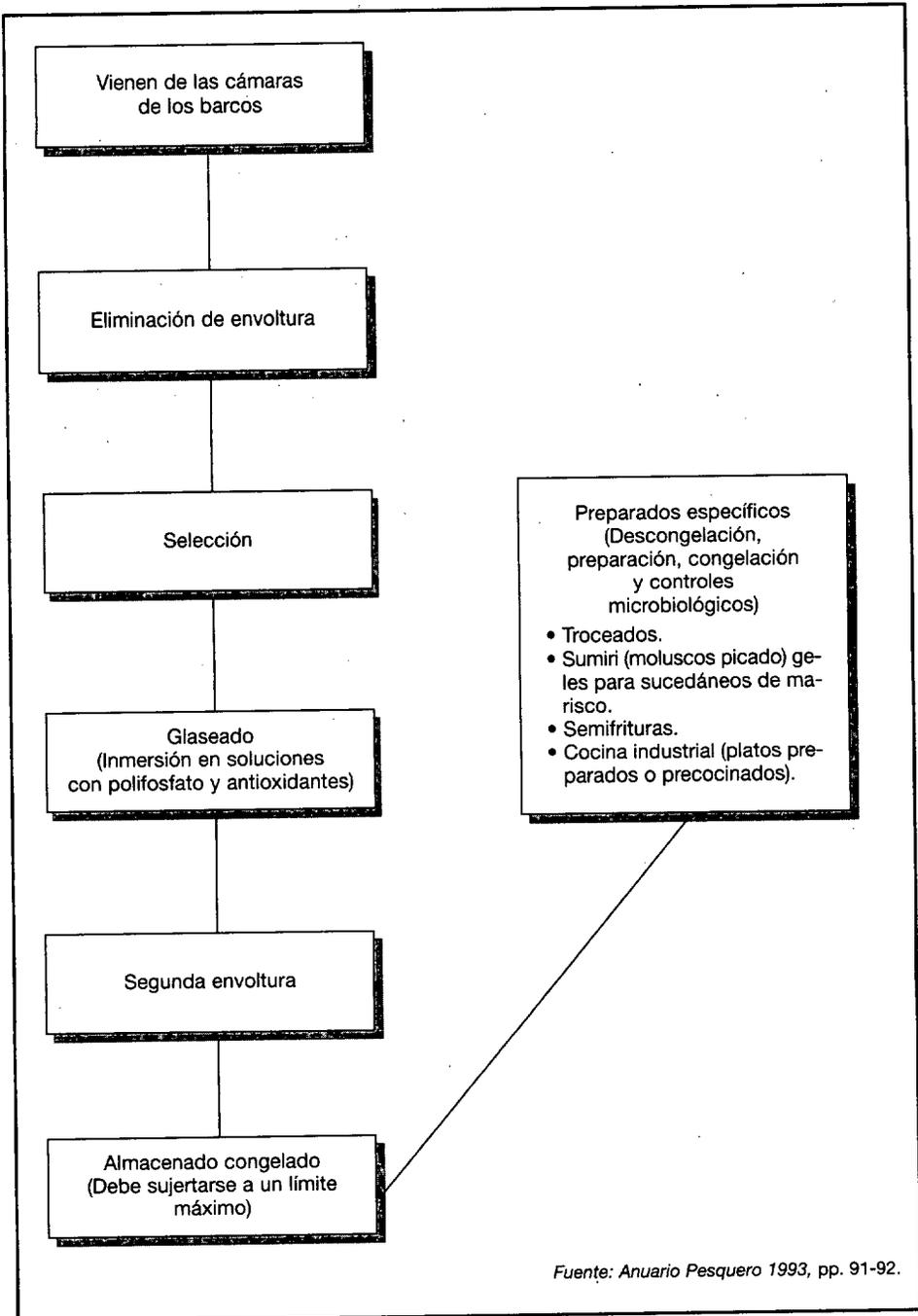


Figura 2. — Congelación en factoría frigorífica.

RESUMEN DE PRINCIPALES PROBLEMAS Y CARACTERÍSTICAS COYUNTURALES DE LOS PROCESOS DE CONGELACIÓN

El principal problema de este subsector transformados de pesca es la fuerte dependencia de los suministros (nacionales y de importación) (*Anuario Pesquero* [AP] 1995, pp. 39 a 45). Hay un notable déficit de materia prima que perturba sensiblemente la planificación de la oferta.

Un segundo problema son las presiones que sobre los costes de las empresas ejercen algunos factores tales como las repercusiones de tasas veterinarias, las aplicaciones de medidas medioambientales (aguas residuales y residuos de envases), *ibidem* de medidas higiénico sanitarias, etc.

Otro factor no despreciable es la influencia de los tipos de cambio. La insuficiencia de materia prima para abastecer la demanda de la industria transformadora, por un lado, y de la oferta directa de congelados, por otro, obliga al sector a recurrir a importaciones. Se suele argumentar, por algunos empresarios, que las oscilaciones en los tipos de cambio perjudican —vía incremento de costes— sus ofertas.

Con frecuencia se trata de argumentaciones sesgadas toda vez que puede recurrirse a coberturas de tipos de cambio, sustituir ofertas por las de otros países con los que dicho cambio sea mas favorable y/o «compensar», por adaptaciones de las estructuras de suministros, las importaciones y exportaciones de la empresa (cuando no las oscilaciones de signo contrario que presenta un mismo tipo de cambio).

Sin entrar en otro tipo de consideraciones (presencia en mercados, tamaño de empresas, etc.) las presiones de muchas de estas variables —incluida la fuerte oferta extranjera— ha conducido a que en los últimos años se haya reducido sensiblemente el número de empresas nacionales y se tienda a una concentración del total de la oferta.

Otra característica derivada de la anterior es la concentración que empieza a advertirse en el sector.

Ambas notas son, además, tendencias para el medio plazo.

CONSERVAS (Y SEMICONSERVAS)

PRODUCCIÓN

Cuantitativamente, la transformación industrial bajo la forma de conservas ocupa el segundo lugar después de los procesos de congelación. Incluye una diversidad muy amplia tanto de procesos como de productos lo que facilita la presencia de una oferta muy atomizada y con fuerte presión sobre el mercado.

Cuadro 2.— Producción de conservas y semiconservas de pescado por especies en el año 1994.

Productos	Volumen (toneladas)	Precio medio (pesetas/kilogramos)	Valor (millones de pesetas)
Sardinas	24.999	384	9.691
Atún blanco	10.349	801	8.289
Atún	114.626	397	45.546
Caballa	11.339	602	6.831
Resto pescados	11.500	450	5.174
Mejillones	11.875	846	10.048
Cefalópodos	10.940	300	3.201
Berberechos	5.945	544	3.234
Varios	13.615	516	7.020
<i>TOTAL</i>	<i>215.188</i>	<i>461</i>	<i>99.114</i>
Semiconserva de anchoas	7.750	1.180	6.785

Fuente: ANFACO 1996, p. 36.

En el cuadro 2, se presentan las principales cifras de producción del sector, (3), y en el 3, los datos más significativos de la estructura de oferta.

PRINCIPALES PROBLEMAS

En este subsector los principales problemas están denunciados por las organizaciones empresariales y tienen que ver, básicamente, con aspectos que afectan directamente a la eficiencia empresarial, tanto por la vía de suministros como por la vía de costes.

Cuadro 3.— Conservas de pescados, principales variables en el año 1994.

Conceptos	Cantidad
Empresas	148
Empleados	19.976
Empleados/empresas	135
Producción (millones de pesetas)	105.899
Exportación (millones de pesetas)	24.620
Importación (millones de pesetas)	22.655
Mercado (millones de pesetas)	103.934
Cuota de mercado de las cinco primeras empresas (porcentaje)	48,1

Fuente: DBK. ANFACO 1996, p. 36.

- (3) Una nota común a todo el sector pesca, y especialmente a los subsectores de transformación y distribución, es la precariedad y, en algunos casos, falta de fiabilidad, de las estadísticas disponibles. Las deficiencias se refieren tanto a lo retrasado de algunas cifras, como a la falta de normalización de las mismas y el «confusionismo» de las metodologías utilizadas. Con frecuencia, los organismos oficiales tienen que acudir a fuentes de «segundo nivel» (artículos de revistas, organizaciones privadas) y presumiblemente «interesadas», etc.

Pueden sintetizarse en:

- «El abastecimiento de materias primas y productos acabados» (Anfaco 1996). Paradójicamente se cita no como dificultades en su obtención sino porque existe una potente oferta de terceros países que flexiona los precios a la baja.
- Deficientes estructuras empresariales que dificultan la permanencia en mercados competitivos. Algunas quejas –empresariales– se centran en dificultades financieras generadas por los «aplazamientos de pago de la distribución/cadenas compra» (*obra citada*), es decir la financiación que el sector, como proveedor hace a las grandes superficies. Este es un problema extensible a otro tipo de proveedores –generalmente pequeño– que no puede imponer sus condiciones a los grandes compradores.
- Repercusión de costes por aplicación de legislación comunitaria. Se trata, fundamentalmente, de adaptaciones a normas higienico-sanitarias (Directiva UE 493/1991, que entró en vigor el 31 de diciembre de 1995), adaptación a la ordenación comunitaria de envases (retirada de envases y embalajes) y adaptación a la legislación medio ambiental (vertidos líquidos) (4).

AHUMADOS

PRODUCCIÓN

Este sector procesa anualmente en torno a las 10.000 toneladas (1996) de pescado con unas cifras de crecimiento, en los últimos años (*vid. Alimarket 1996*), importantes debido, fundamentalmente, a:

- La penetración en los mercados por costes (relativos) más bajos de la materia prima.
- El aumento de la demanda en el que ha influido, además del factor precio, el esfuerzo de promoción realizado.

Los procesos de producción son, en general, obsoletos, y las deficiencias estructurales de buena parte de las empresas, tanto en el orden de gestión como comercial, importantes.

Es un sector donde la concentración empresarial (diez empresas disponen de una cuota de mercado agregada próxima al 80%) disfraza una atomización del resto de la oferta que, previsiblemente, exigirá una reconversión importante –vía desaparición del mercado de las menos competitivas.

(4) Este papel no está concebido para señalar soluciones de política económica; sin embargo algunas de las reclamaciones que diversos agentes implicados en estos subsectores reclaman, chocan con las orientaciones exigidas para el resto de agentes económicos. Suele pedirse ayudas y subvenciones cuando buena parte de los problemas existentes tienen su origen en la falta de previsión e iniciativa empresarial para adaptarse a mercados cada vez más competitivos y/o normativas que suelen afectar a buena parte del resto de oferentes.

Un problema adicional, y posiblemente el más grave de cara a la competencia exterior, es la acusada falta de calidad de gran parte de la oferta.

Variables económicos de los procesos de transformación: síntesis

En este apartado se resumen las principales variables agregadas, del sector transformación de productos pesqueros, en el sentido de destacar la dependencia de otras variables y actuaciones de los agentes económicos.

PRODUCCIÓN DE TRANSFORMADOS

Teniendo siempre presente las imprecisiones estadísticas que la mayoría de las fuentes reconocen —al tratar terceras—, puede aceptarse una cifra de producción total de transformados de pesca, en España, en torno a las 570.000 toneladas. para 1995 (*vid.* fuentes *ut supra* citadas e Industrias Pesqueras [IP] 1994).

La ponderación que esta producción tiene sobre el total de transformados en la industria de la UE es, aproximadamente del 22%, cifra superior a la de otras industrias como la de Alemania (19%) y Francia (18%).

Se trata, en consecuencia, de un sector, que moviliza del orden de 2.000 millones de euros y que representa, junto con los dos países citados, más del 55% del total de la oferta de la UE (el porcentaje de España está, en valor, también, en torno al 22%).

IMPORTACIONES, TIPOS DE CAMBIO Y ARANCELES

Se trata de una industria que, en su conjunto, depende fuertemente de importaciones. En algunos casos, como es el de congelados, esta dependencia oscila entre un 55% y 85% (PM 1995, p. 9) —según los productos— con lo que, evidentemente, es muy vulnerable tanto a las evoluciones de la oferta, como al acceso a los caladeros y a otras variables relacionadas con el sector exterior tales como los aranceles y los tipos de cambio.

TRANSPORTE

Otro conjunto de variables a tener en cuenta respecto a las dependencias del sector de transformación es el de transporte, tanto de medios empleados, como costes y tecnología requerida para el mantenimiento.

PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS

En función del comportamiento de las variables ya señaladas está, para la mayoría de los productos, el precio de la materia prima.

Hasta que el producto entra en la cadena de transformación específica son diversas las variables que influyen en el precio: la materia prima, propiamente dicha, los costes de mantenimiento –refrigeración, precongelados, etc.– y todos aquellos que forman parte de los mismos (tecnologías, gases, etc.), las variables económicas «exógenas» (tipos de cambio, aranceles, tasas veterinarias, etc), de forma que, con frecuencia, el precio del producto, «pesca» en sentido estricto, incorpora un diferencial que puede ser significativo hasta el momento de introducirse en el proceso de transformación.

A ello hay que añadir el hecho de que buena parte de los suministros pueden verse afectados por costes adicionales derivados de la escasez de producto, directamente como puede ser por debilidad del caladero, o indirectamente, cual es el caso del término de acuerdos pesqueros o conflictos en los propios caladeros.

Sin embargo hay que contemplar la «otra» posición –precios con diferencial negativo– que representa la presencia en los mercados de materia prima más barata que la nacional al provenir de terceros países que la ofertan bajo menores costes. Esto también «expulsa» a empresas nacionales del mercado al no poder competir, generalmente, por estructuras productivas ineficientes y/o insuficientes.

OTROS

Aunque algunas variables ya se han citado, hay que resaltar la influencia de un conjunto de variables no estrictamente económicas pero con notable influencia en el comportamiento del sector.

Una de ellas es la «composición de los acuerdos» con terceros países, fundamentalmente en lo relativo a la constitución de empresas mixtas (participación de empresas españolas, incorporación de tecnología y mano de obra española, acceso a mercados, etc.).

Otra es la relativa a la aplicación de normas. Este sería el caso de los controles sanitarios, la presentación en envases específicos, la información, etc.

Y una tercera, aunque no la última, la fuerte dependencia de una tecnología muy avanzada y altamente variable.

La distribución en el sector pesca: canales de distribución, empresas y mercados

La organización de la distribución, agentes

ESTABLECIMIENTOS

La organización básica de la distribución de pesca se mueve sobre diversos tipos de centros como los que se recogen a continuación según Real Decreto 1.521/1984 de 1 de agosto (*vid.* MEH 1986, pp. 141 a 143):

- Lonja.
- Salas de preparación de productos de:
 - Pesca fresca.
 - Pesca congelada.
- Cetárea.
- Estación depuradora.
- Centro de limpieza y manipulación de cangrejos.
- Cocederos.
- Mercados centrales.
- Almacenes frigoríficos.
- Planta de congelación.
- Establecimientos de venta de producción de pesca.
- Industrias de salado y salazón.
- Industrias de ahumados.
- Industria de semiconservas y conservas.
- Viveros y piscifactorías.

Se trata de establecimientos –no necesariamente mercados– en los que, además de producirse un proceso de compra/venta hay una incorporación de valor añadido, generalmente bajo la forma de transformación del producto o cambio en su presentación, cuadro 4.

MERCADOS

La función de los mercados es la de facilitar la relación entre oferta y demanda; aquí se forman los precios y es básico, para ello, entender que «debe vaciarse el mercado».

Puede hablarse de tres tipos de mercados –según los escalones de distribución– (vid. MEH 1986 pp. 185 a 211).

MERCADOS EN ORIGEN

Sus notas características son:

- Se produce la primera venta en lonjas (que suelen ser propiedad de cofradías, cooperativas o armadores) de las zonas marítimas.

Cuadro 4. – *Comercialización y precios de pescados en la red de mercas en el año 1994.*

<i>Productos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio toneladas</i>
Pescado fresco	290.669	618
Marisco fresco	82.577	564
Congelados	109.944	722
<i>TOTAL</i>	<i>483.190</i>	<i>632</i>

Fuente: Anuario Pesquero 1995, pp. 33-34.

- La mayoría cuenta con instalaciones deficientes.
- Perciben un porcentaje (en torno al 5%) de las ventas brutas.
- Operan compradores específicos (*obra citada*, p. 202)
 - «Exportador» o primer intermediario: adquiere productos para sus clientes (suele operar en firme o a comisión 7% de media).
 - Representantes de industrias transformadoras.
 - Representantes de mayoristas.
 - Consumidores institucionales locales.
 - Minoristas locales
- En la figura 3, p. 229, se recogen las relaciones en estos mercados.
- Mercados centrales (*vid.* AP 1995):

Son centros de contratación urbanos que, a su vez pueden diferenciarse en:

a) Mercados centrales:

- Suelen ser propiedad de ayuntamientos.
- Venden, básicamente, a minoristas.
- Operan tres tipos de mayoristas:
 - Tradicional: compra a exportadores y armadores y vende a detallistas.
 - Importador: importa y vende a otros minoristas y detallistas.
 - Expedidor: vende a mayoristas de otros mercados centrales o mayoristas que no tienen mercados centrales.

b) Red Mercasa. Son mercados centrales que incorporan ventajas importantes en cuanto a accesos e instalaciones. Movilizan un alto porcentaje de producto fresco y transformado. En los cuadros 5 y 6 se recogen las cifras más significativas de la red Mercasa.

c) Canales paralelos. Es una red reducida y cada vez con menor peso, pero que aún subsiste. Son canales de comercialización que no pasan por los mercados centrales.

DETALLISTAS

Son el último escalón en la cadena de distribución. En el sector puede hablarse de seis tipos de detallistas: pescaderías, autoservicios, supermercados, hipermercados, economatos y cocederos de marisco.

Presentan fuertes diferencias de precios entre unos y otros, incluso dentro de los tipos citados.

Sus proveedores son, en un 90%, mayoristas de mercados centrales y las lonjas y el origen de sus productos es, en un 60%, productos frescos y refrigerados, y el 40% restante de origen congelado (estimaciones debido a que buen número de ventas mayoristas son productos descongelados que se venden como frescos).

Cuadro 5.— Comercialización y precios en la red de Mercas, distribución por entidades en el año 1994.

Mercas	Cantidad		Precios	
	Toneladas	Porcentaje (a)	Pesetas/kilogramos	Porcentaje (b)
Mercabadajoz	3.217	0,6	612	0,6
Mercabarna	87.813	18,2	654	18,9
Mercabilbao	36.167	7,4	599	7,2
Mercacórdoba	9.941	2,0	403	1,2
Mercagranada	16.809	3,5	528	3,0
Mercairuña	6.214	1,2	781	1,6
Mercalas palmas	2.233	0,4	292	0,2
Mercaleón	3.284	0,7	596	0,5
Mercamadrid	172.589	35,9	708	40,0
Marcamurcia	5.328	1,1	465	0,7
Mercasalamanca	4.996	1,0	569	0,9
Marcasevilla	37.506	7,9	403	4,9
Mercavalencia	73.717	15,3	602	14,8
Mercazaragoza	23.386	4,8	732	5,5
TOTAL RED	483.190	100,0	632	100,0

a) Cuota de mercado volumen.

b) Cuota de mercado de valor. Calculada sobre precios medios ponderados aplicados a cifras de volumen.

Fuente: Anuario Pesquero, p. 36-34.

Cuadro 6.— Comercio exterior pesquero en el año 1994.

Productos	Importación (miles de toneladas)	Exportaciones (miles de toneladas)	Tasa
			(porcentaje de cobertura) (a)
Peces vivos	0,5	0,3	45,7
Pescados frescos	189,8	49,0	21,4
Pescados congelados	235,2	190,1	67,8
Filetes de carne	71,7	11,7	28,6
Pescados secos y salados	43,3	7,9	27,3
Crustáceos	129,7	6,8	9,6
Moluscos	191,7	100,4	57,4
Conserva pesquera	30,3	30,5	139,5
Conservas de crustáceos y moluscos	15,6	14,3	61,7
Harinas	12,2	5,6	119,2
Aceites y grasas	78,0	20,5	24,0
TOTAL	998,0	437,2	
TOTAL VALOR (millones de pesetas)	353,1	136,4	38,4

a) Valor de las exportaciones/valor de las importaciones.

Fuente: Dirección General de Aduanas y Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, p. 611, 1995.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En las figuras 3 y 4 se describen los canales de distribución en el sector, de acuerdo a los agentes descritos en el punto anterior, para los productos frescos y congelados que copan la mayor parte de las ventas.

Política de comercialización

ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADOS (OCM) Y ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES (OOPP)

Institucionalmente la política pesquera de la UE se basa en la estructura de la OCM, que trata de estabilizar los mercados y garantizar precios mínimos (vía precios de recompra o subsidios, que son administrados por las OOPP. Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación [MAPA] 1995, p. 608 a 612).

Estas, las OOPP:

- Son el «eje de la política pesquera comunitaria» (*vid.* MEH 1986, p. 69).
- Se configuran como «instituciones de derecho privado, de carácter voluntario, no limitadas en el tiempo, para una finalidad concreta y debidamente reconocidas» (*obra citada* p. 69).
- Descansan en el principio de territorialidad y en el de las especies.
- Su competencia se limita a la primera venta de sus productos (sin influencia en los procesos posteriores).

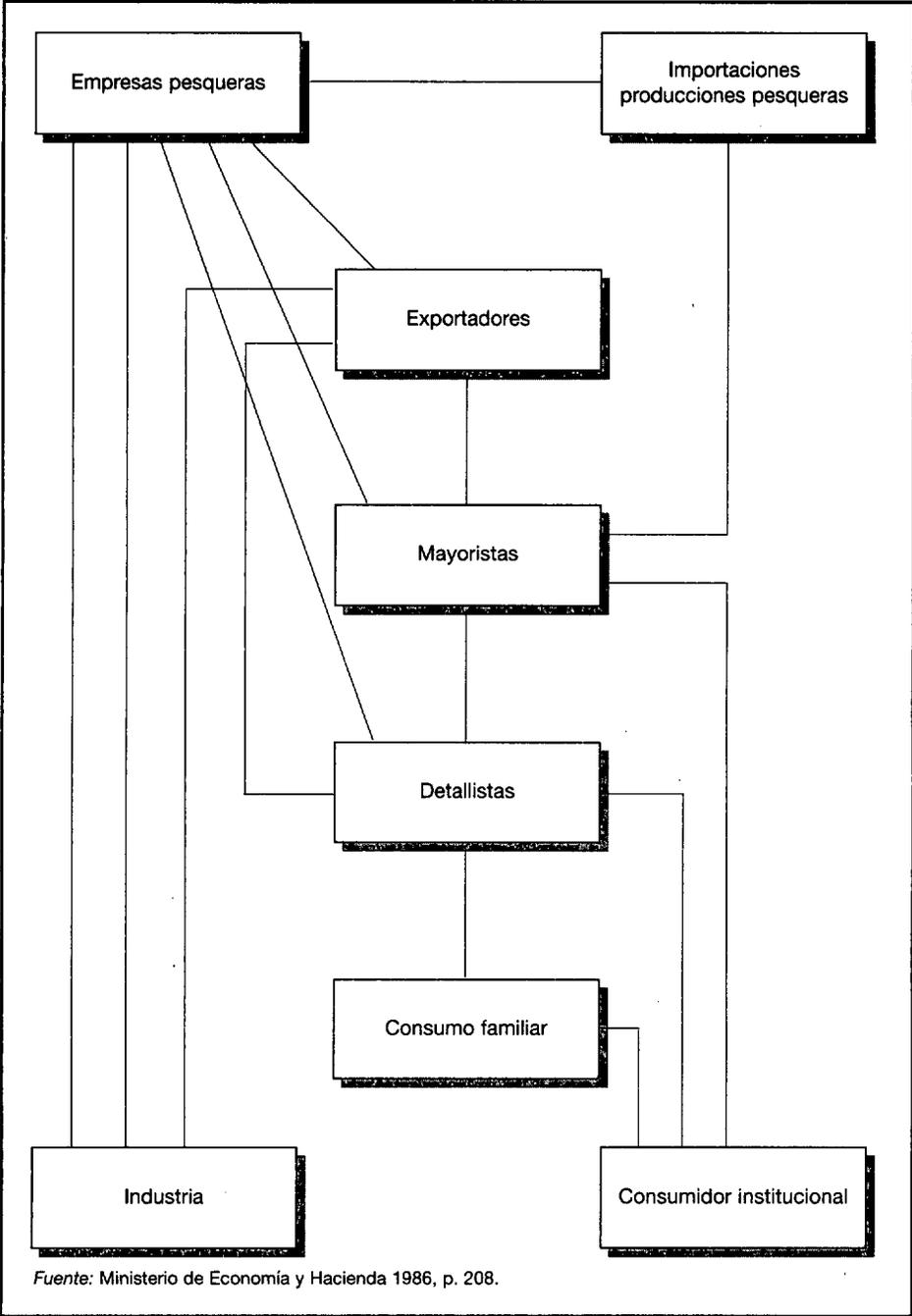
El criterio de reconocimiento de una OOPP, para la Comisión, está en función del peso que la misma tenga en los mercados (Reglamento UE 2.939/1994). En España, a finales de 1994 se contabilizaban 13 OOPP estatales y 22 autonómicas.

LA POLÍTICA DE MERCADOS: LA UE Y ESPAÑA

La política de mercados de España está sujeta a la que determina la UE. Con la integración, la normativa existente ha ido adaptándose a la de la UE aunque, de hecho, buena parte de la estructuración elemental de la misma se mantiene con ligeras modificaciones.

En esta política cabe distinguir, al menos, dos temas importantes, uno es el relativo al sistema de ayudas y el otro es el de la regulación de los mercados, en sentido estricto:

- a) En cuanto al primero, la regulación de ayudas, el *Reglamento base de mercados vigente* (Reglamento UE 3.318/1994 del Consejo) establece dos tipos de ayudas (las más significativas) para las OOPP, y ambas relativas al pescado fresco:



Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda 1986, p. 208.

Figura 3.— *Distribución de productos pesqueros en fresco.*

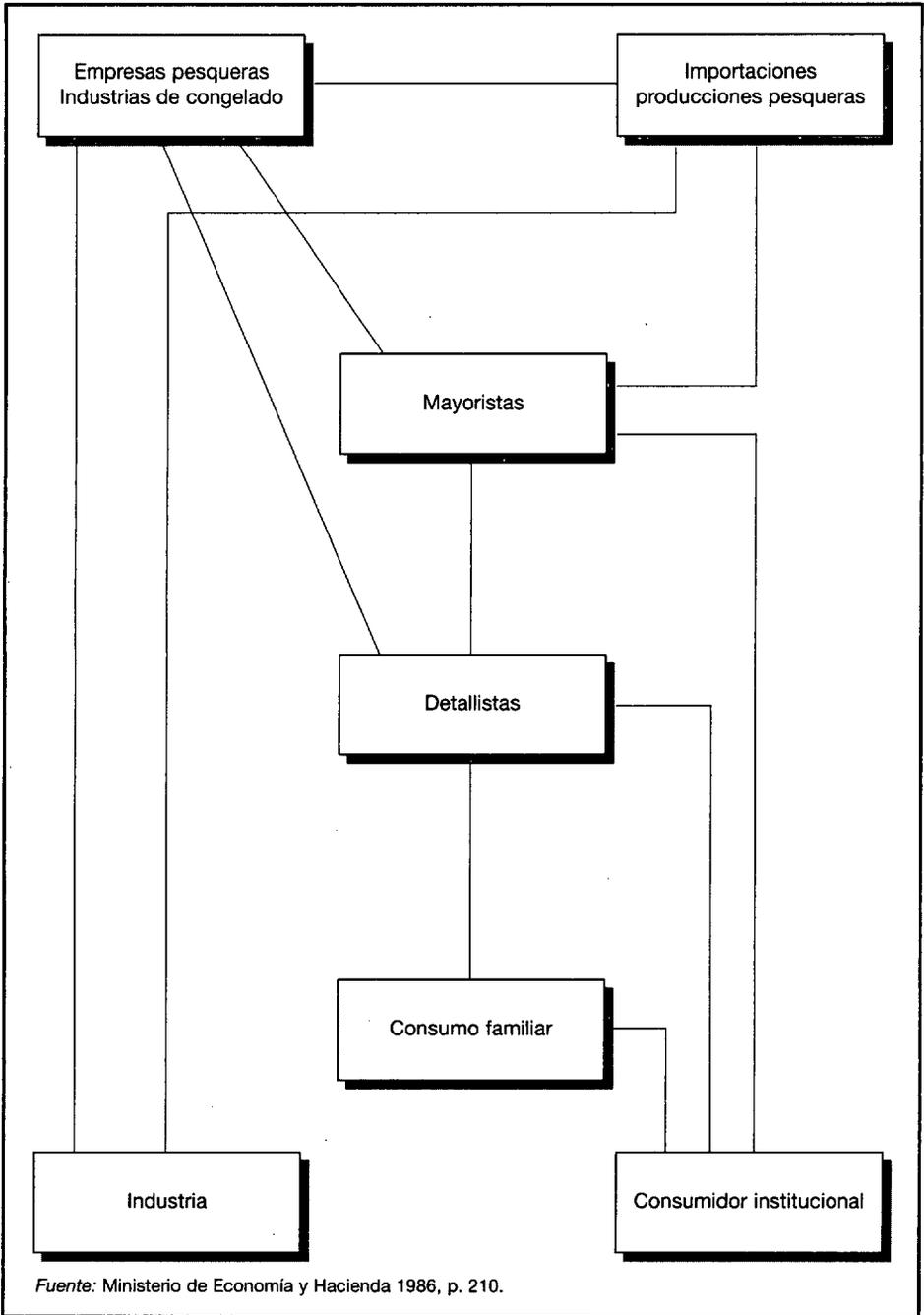


Figura 4. — *Distribución de productos pesqueros congelados.*

- Ayudas en caso de crisis
- Ayudas para planes de calidad.

b) El segundo, la política de regulación de mercados, sigue pivotando sobre la estructura diseñada, en su momento, para el Fondo de Regulación y Organización del Mercado de Productos de la Pesca y Cultivos Marinos (FROM) que, con las adaptaciones a que se ha hecho mención, tiene su origen a comienzos de la década de los años ochenta (Ley 33/1980, Real Decreto 2472/1982 y Orden Ministerial 2 de agosto de 1984) (*vid.* MEH 1986, pp. 185 a 211).

En síntesis esta política se centra —a los efectos de este trabajo— en la regulación de precios, y el ordenamiento en torno a la definición del sistema de normas técnicas y la delimitación del sistema de compensaciones financieras.

El FROM se diseñó con funciones específicas donde las relativas a la comercialización se orientaban a:

- Dotar a las cofradías de la infraestructura necesaria para comercialización.
- Regular el mercado mediante costeras anuales.
- Erradicar situaciones monopolísticas, reducir prácticas que encarezcan el mercado, y conceder medios financieros y subvenciones que permitan precios mínimos de primera venta.
- Apoyos genéricos a la comercialización.
- Instrumentos para acceder a la financiación de:
 - Plantas congelación.
 - Fábricas hielo.
 - Lonjas venta.
 - Naves almacenamiento.
 - Maquinaria.

Como se ha señalado, la política de regulación de mercados, tiene tres planos:

1. La regulación de precios (*vid.* Real Decreto 1778/1984).

Hay tres referencias:

- Precios de orientación: es el precio que se considera suficiente para que no sea necesaria la intervención administrativa. Este precio está obtenido por el MAPA a través de puertos testigos.
- Precio de retirada: está constituido por un porcentaje fijado sobre el precio de orientación.
- Precio tipo: es el que fija la cuantía de la subvención según talla y clase del producto retirado del mercado (5).

2. El sistema de normas técnicas. Trata de favorecer la competencia y la distribución de productos.

(5) Se trata de un porcentaje sobre el precio de retirada.

Contempla:

- La aplicación de normas de comercialización y normalización en primera venta.
 - La clasificación de productos.
 - La coordinación de actividades de organismos de control de la Administración.
3. El sistema de compensaciones financieras consiste en tres tipos de ayudas:
- Ayudas por retirada del producto para destinarlo a:
 - Consumo institucional
 - Harina
 - Ayudas por congelación, almacenaje y depósito (6).
 - Ayudas indirectas a la financiación de costeras (7).

Características de los mercados de productos pesqueros y sus derivados

No existe, en la literatura disponible al respecto, informes empíricos que permitan conocer con exactitud en grado de eficiencia de los mercados de productos pesqueros y sus derivados.

Por otro lado, la mayor parte de los publicados —e incluso de los internos consultados de instituciones públicas o privadas— se limitan a plantear características estructurales de los mismos pero sin presentar evaluaciones cuantificadas de las relaciones —funcionales— comparadas de precios, márgenes, cantidades, elasticidades, efectos sustitución y renta, demandas de productos complementarios y sustitutivos, etc.

La conclusión principal es que se dispone de información cualitativa y valorativa, a veces parcial y/o sesgada, y sin apoyos empíricos suficientes que permitan diseñar modelos econométricos evaluativos, simulativos o predictivos.

Con todo, las características principales de estos mercados pueden sintetizarse en:

a) Dificultades de comercialización (*vid.* IP 1994, a):

- Hay una fuerte atomización de oferentes.
- En buen número de los agentes se aprecia una ausencia criterios profesionales y el intrusismo es significativo.

(6) Sólo para productos determinados (bonito).

(7) Fundamentalmente para intereses de minoraciones de intereses de préstamos.

- No parece existir respuestas ágiles (adaptativas), por parte de algunos oferentes, ante la presencia de dificultades propias de la competencia. Así:
 - Las importaciones masivas.
 - Las inestabilidades precios se interpretan como perturbadoras de su actividad (8).
- b) «Subdesarrollo» en las relaciones entre agentes. Se advierte por parte de las empresas con sistemas de gestión modernos un «desamparo» legal para conseguir firmeza en las relaciones contractuales, que se traduce en un «temor de a quien vender». La cobertura de estos riesgos repercute en los precios vía gastos de gestión de cobros.
- c) Problemas de adaptación a mercados competitivos. Además de algunos de los ya señalados, hay otros factores microeconómicos que dificultan la adaptación de las empresas del sector a las exigencias de los mercados competitivos. Se trata de:
 - La rigidez de las estructuras productivas.
 - La pequeña dimensión empresas.
 - La alta frecuencia de procesos especulativos.

Una referencia al consumo; cambios en las cuotas de mercado de establecimiento, el estrechamiento de los márgenes y la promoción

En figuras 1 y 2 pp. 218-219 presentados en los apartados «La distribución en el sector pesca: canales de distribución y mercados», p. 224, figuran los «últimos» niveles de los procesos de distribución. El consumo final viene afectado por las relaciones previas ya señaladas. Ahora se apuntan algunas de las principales referencias al mismo (*vid. Ocaña 1996*).

El consumo en España es «tres veces superior media de la UE» (*obra citada*, p. 92) y es posible que esta «facilidad» del mercado hay ralentizado las reformas que otros mercados más competitivos han acometido.

CAMBIOS EN LAS CUOTAS DE MERCADOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS

Desde finales de los ochenta el cambio que se ha producido en la cuota de mercado por tipos de establecimientos, en el consumo de pescado fresco, ha

(8) Lo que no deja de ser evidente. El grado de adaptación a las condiciones de libre competencia es uno de los indicadores de eficiencia de los agentes. El deseo de mantener accesos privilegiados o riesgos nulos, si bien es comprensible, no es coherente con la necesidad de eficiencia de los mercados que son los que deben asignar los recursos.

sido notable. Las tiendas tradicionales, que disponían de una cuota de mercado superior al 80% del total, hasta finales de los años ochenta, han visto reducida fuertemente la misma a favor de los supermercados y los hipermercados. Así, a mediados de los años noventa las tiendas tradicionales ya habían perdido más de 30 puntos porcentuales y esa cuota de mercado ha sido tomada por los supermercados (20%) y los hipermercados (10%).

La importancia de esta tendencia reside en que esa pérdida de cuota de mercado de la pequeña empresa minorista no es circunstancial y todo apunta a que se acentuará en los próximos años, y, especialmente, hacia el crecimiento de la cuota de los hipermercados.

EL ESTRECHAMIENTO DE LOS MÁRGENES

El estrechamiento de los márgenes (y el aumento de la competencia de las grandes superficies) incidirán significativamente en la desaparición de buen número de empresas pequeñas a las que les es difícil competir vía precios con «compradores al por mayor» como son los hiper.

EL ACCESO A LOS CONSUMIDORES: LA PROMOCIÓN

En la práctica, sólo algunas empresas privadas tienen suficiente potencia económica para publicitar sus productos (básicamente conservas). En cualquier caso se trata de una presencia relativamente corta, tanto en el tiempo como reducida en volumen comparado con otras marcas de productos de consumo alimenticio.

La promoción institucional también es reducida y se limita a la «creación de una cultura de consumo... y la preservación de recursos pesqueros» (*obra citada*, p. 94).

La relación con el exterior

El comercio exterior de España

En los cuadros 6, p. 227 y 7 se recogen las cifras más significativas del comercio exterior de España, por productos. Son cifras, respectivamente, relativas al total de comercio exterior y al mantenido con la UE (por diferencia, obviamente, se obtendría «resto del mundo»).

Tres notas cabe destacar:

- a) La importancia del comercio con la UE.
- b) Dentro del comercio exterior de productos transformados, el relativo a congelados, crustáceos y moluscos.
- c) El coeficiente de cobertura (deficitario) en términos de valores del comercio exterior.

Cuadro 7.— Comercio España-Unión Europea en el año 1994.

<i>Productos</i>	<i>Importación</i> <i>(miles de toneladas)</i>	<i>Exportaciones</i> <i>(miles de toneladas)</i>	<i>Tasa</i> <i>(porcentaje</i> <i>de cobertura</i> <i>(a)</i>
Peces vivos	0,3	0,2	78,5
Pescados frescos	124,1	42,5	18,6
Pescados congelados	37,5	109,5	250,7
Filetes de carne	13,2	9,8	57,0
Pescados secos y salados	9,6	6,6	85,5
Crustáceos	30,2	6,4	34,3
Moluscos	57,5	62,3	80,8
Conserva pesquera	7,2	22,9	380,3
Conservas de crustáceos y moluscos	10,5	10,6	64,5
Harinas	9,0	4,4	37,5
Aceites y grasas	14,7	15,9	65,5
<i>TOTAL</i>	<i>313,8</i>	<i>291,2</i>	
<i>TOTAL VALOR (millones de pesetas)</i>	<i>138,2</i>	<i>87,3</i>	<i>63,2</i>

a) Valor de las exportaciones/valor de las importaciones.

Fuente: Dirección General de Aduanas y Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, p. 611, 1995.

LA INFLUENCIA DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS PESQUEROS

Este sector, por la propia exigencia del acceso a caladeros, depende fuertemente (y cada vez lo será en mayor medida) del exterior. En sentido estricto hay que hablar de relaciones con terceros países, pero, en la práctica, estas se materializan a través de empresas, con las que, a su vez, las empresas españolas pueden —y de hecho así es— participar por diversas vías.

Al respecto hay que citar varios puntos:

- Las Zonas Económicas Exclusivas (ZEE) de 200 millas han provocado —y continuarán haciéndolo en el futuro— la sustitución de las flotas industriales que tradicionalmente operaban en esas aguas (una de las más afectadas es la de España) por las de los Estados ribereños.
- Se ha venido produciendo, en las dos últimas décadas una concentración de los recursos —financieros y no financieros— para la explotación, industrialización y comercialización de las especies con salidas más fáciles en los mercados.
- El sector pesca es uno de los pocos sectores productivos —tradicionales (frente a los implicados en nuevas tecnologías)— cuya transformación y desarrollo se está realizando en los últimos años de forma profunda, acelerada y sometida a fuertes «presiones» de mercado y políticas internacionales. El «nuevo Derecho del Mar, la ZEE de 200 millas y el papel cada vez más activo

de las organizaciones multilaterales en la gestión de los recursos en aguas internacionales» (Loira 1996, p. 17) están influyendo de manera notable en estos cambios.

- Para el caso de España, los factores que activan esta transformación se ven incrementados por la integración de pleno derecho en la UE y, consiguientemente, la aplicación de la política común de pesca. Esto conduce a que los tratados bilaterales previamente firmados fueron asumidos por la UE y posteriormente ésta se hace cargo de las negociaciones de los nuevos.
- El desarrollo de la industria transformadora y de la comercialización depende, en buena medida, de las capacidades de producción y de importación:
- En el primer aspecto –la producción– es determinante el acceso a nuevos caladeros (o la recuperación de antiguos, como es el caso de Namibia) y los acuerdos que se firman se basan, fundamentalmente, en la constitución de sociedades en las que participa el capital español y el del país del caladero. Las fórmulas son variadas –sociedades mixtas, asociaciones temporales, etc.– pero la ventaja comparativa para las empresas españolas radica, básicamente, en su *know how* y en la facilidad de acceso a los canales de distribución comunitarios e internacionales. Acuerdos como el firmado con Argentina son un ejemplo de lo señalado; negociaciones como las autorizadas con Suráfrica se diseñan en esa línea; la experiencia con Marruecos es un indicador de referencia significativo.
- En el segundo aspecto –la importación– la presencia de producciones de terceros países que llegan a los mercados internacionales con precios muy bajos y la rápida acomodación de los consumidores a nuevos gustos hace que se produzcan distorsiones importantes en los mercados interiores de productos tradicionales.

Varios aspectos determinan –y serán concluyentes en el futuro– la presencia de empresas extranjeras en competencia con las españolas por los mismos mercados:

- a) Por un lado, la estructura microeconómica en sentido estricto. Esto es; la estructura empresarial que permita transformar y distribuir un producto con costes marginales muy bajos que faciliten el acceso a los mercados a precios competitivos. Para ello el coste de la materia prima –si es alto en términos relativos– debe ser compensado por costes de transformación o distribución más bajos, o sustituida la materia prima por otras, o ambas vías. En este sentido la explotación de economías de escala y externas, el aprovechamiento de economías de situación, las reestructuraciones de los procesos de gestión empresarial, y la reducción de costes, en general, son factores determinantes para el mantenimiento de cuotas de mercado, o el acceso a porcentajes mayores.

- b) Por otro, los esfuerzos inversores, que, a su vez, se desagregan en dos tipos:
 - Los destinados a la innovación.
 - Los que se orientan a la financiación de los procesos de transformación y distribución propiamente dichos.
- c) La reducción del «minifundismo» empresarial –notable tanto en transformación como en distribución–, y la búsqueda de concentraciones empresariales siempre que contribuyan a mejorar, vía reducción de costes, el acceso a los mercados.
- d) La normalización de presentación de productos y la «consistencia» en los requisitos de calidad.

Política pesquera y algunos aspectos relativos a la industrialización y distribución de la pesca y la Defensa Nacional

Política pesquera: el Plan Sectorial de Pesca (PESC)

Puede hablarse de la existencia de una política sectorial nacional pasiva hasta los años ochenta. A partir de estos años se desarrolla por impulso de la política comunitaria pero hay que subrayar el hecho de la importancia del peso que en la misma han ejercido los nuevos Estados miembros, entre ellos España.

Desde el primero de enero de 1996 España está integrada en el Acuerdo del Consejo de Ministros de Pesca del 22 de diciembre de 1994 (el Acta de Adhesión establecía un periodo transitorio de 17 años que finalizaría en el año 2002).

PSP 1994-1999 (*vid.* Publicaciones Técnicas Alimentarias [PTA] 1994) –presentado por el gobierno anterior al resultante de las elecciones generales de 1996– añade a su posible revisión, por las actuales autoridades económicas, la aprobación de la UE a los efectos de activar las ayudas financieras planificadas.

Una de las fuentes del PSP reside en la aplicación del mandato del Consejo Europeo de «conceder toda la atención necesaria a las necesidades de las regiones dependientes de la pesca dentro de los objetivos estructurales».

Con este enfoque se desarrollan las medidas estructurales pesqueras bajo tres puntos (AP 1994, pp. 18 a 36):

1. La introducción de todas las medidas estructurales pesqueras de forma estructural, es decir, no regionalizada (se modificaron, para ello, los Reglamentos 2.081/93 y 2.082/1993, marco y de coordinación, respectivamente).

2. La creación del Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP) (Reglamento 2.080/1993). Y,
3. La definición de un nuevo concepto de zona dependiente de la pesca.

El Reglamento 3.699/1993 del Consejo (que desarrolla el citado de IFOP) define criterios y condiciones de las intervenciones comunitarias en el ámbito general de la pesca, pero más concretamente, en los aspectos de los que trata este trabajo, en la transformación y comercialización de sus productos.

El PSP nace de la aplicación del artículo 3 del Reglamento 3.699/1993 citado que establece que los Estados miembros presentarán:

«Un documento único de programación, un plan sectorial y una solicitud de ayuda... para un periodo de seis años.»

El PSP define siete ámbitos de intervención:

1. Ajuste del esfuerzo pesquero.
2. Renovación y modernización de la flota pesquera.
3. Acuicultura.
4. Zonas marinas costeras.
5. Equipamientos de puertos pesqueros.
6. Transformación y comercialización de productos.
7. Promoción de productos pesqueros y de la acuicultura.

Atendiendo a la materia objeto de consideración por este trabajo, sólo son dos de estos ámbitos –transformación y comercialización de productos, y promoción de productos pesqueros– los que serán tratados a continuación.

Las medidas previstas al respecto por el PSP 1994-1999 son:

- a) Para la transformación y comercialización de productos:
 1. Mejora de las infraestructuras de la comercialización en origen (lonjas y establecimientos auxiliares, red comercial de frío y comercio mayorista en origen).
 2. Mejora de las estructuras de la comercialización en destino.
 3. Mejora de las estructuras de transformación de los productos de la pesca y la acuicultura.
 4. Mejora de las estructuras de comercialización de los productos de la pesca.
 5. Adecuación a las normas sanitarias.

Las inversiones al efecto, se orientan, por el PSP hacia:

- La racionalización y mejora de los procesos de manipulación, tratamiento, transformación, envasado y conservación de productos de pesca y acuicultura incluidas:

- La implantación de sistemas de control de calidad de las empresas;
- La mejora de las condiciones higiénico-sanitarias de producción y de protección del medio ambiente.
- El ahorro energético.
- El tratamiento, transformación y comercialización de desechos de productos de pesca y acuicultura.
- La mejora de la comercialización, incluida la transparencia en la formación de precios y el desarrollo de nuevos circuitos.
- La mejora de la calidad de los productos.
- La aplicación de innovaciones tecnológicas y el desarrollo de nuevos productos, procesos y presentaciones.
- La valorización de las producciones tradicionales y/o artesanales.
- La apertura de nuevos mercados.
- La modernización del sector comercialización en origen (mejora de lonjas, construcción de nuevas, y racionalización de procesos de información y comercialización).
- La mejora de los circuitos de comercialización actuales, la estabilidad de los mercados y el desarrollo de nuevos circuitos para especies nuevas o infrautilizadas.
- La mejora de la competitividad del sector transformador a través de economías de escala, reducción de costes, adaptación de procesos a la evolución de la demanda, nuevas presentaciones y nuevos productos, transformación de especies nuevas e implantación de nuevas empresas de viabilidad asegurada.
- La mejora de la calidad de los productos y procesos de fabricación, en particular a lo referente a la higiene de los mismos.
- Protección del medio ambiente.

b) Para la promoción de productos pesqueros y de la acuicultura:

1. Campañas de promoción. Se trata de realizar campañas institucionales y privadas para:
 - El fomento del consumo de productos, tanto en el mercado interior como exterior, de especies pesqueras excedentarias o infraexplotadas.
 - La realización de campañas de protección de inmaduros.
2. Encuestas sobre el consumo. Sus objetivos son:
 - Conocer los niveles y hábitos de consumo y (deducir) la viabilidad de introducción en el mercado de nuevos productos o presentaciones.
 - Determinar la influencia de los precios en los hábitos de consumo, estacionalidad y distribución por áreas geográficas y de población.
3. Acciones piloto. Son acciones privadas y concretas en centros comerciales y grandes superficies en nuestro país y en el extranjero para intro-

- ducir nuevos productos o nuevas presentaciones con especies infrautilizadas.
4. Ferias. Se trata de acciones institucionales directas o participativas con organizaciones sectoriales a fin de abrir nuevos mercados nacionales e internacionales.
 5. Estudios de mercado (coyunturales y de perspectivas). Se fomentarán los estudios que den a conocer la estructura del mercado así como las estrategias de desarrollo para la incorporación de nuevos productos y tecnologías.
 6. Asistencia institucional. Se pretende aportar medios humanos y materiales a organizaciones de productores y otras entidades asociativas con el fin de fomentar la calidad de los productos y favorecer la apertura de nuevos canales de comercialización.
 7. Acciones realizadas por los profesionales.

Las inversiones totales se prevén de 2.170 millones de euros para el total del periodo (aproximadamente el 20% se destina a transformación, comercialización y acuicultura).

En el cuadro 8 se presentan los desgloses de las previsiones financieras del PSP.

Pero en el PSP hay otro conjunto de medidas que aunque no están directamente clasificadas dentro de los epígrafes de transformación y comercialización sí puede entenderse que –indirectamente– afectarán a estos procesos. Se trata (dentro de los objetivos establecidos en torno al ajuste del esfuerzo pesquero) de:

- Fomentar la inversión de capital pesquero español en terceros países poseedores de recursos pesqueros importantes para el abastecimiento del mercado de la UE. Esta inversión se realizará mediante la creación de sociedades de capital en las que participen armadores españoles y socios del tercer país en cuestión.
- Desarrollar asociaciones de carácter temporal entre armadores españoles y socios de terceros países poseedores de recursos pesqueros importantes para el abastecimiento del mercado comunitario con el objeto de explotar en común dichos recursos de pesca.
- Contribuir al descubrimiento de nuevas opciones de actividad para la flota pesquera española mediante la investigación científica y comercial de nuevas zonas de pesca, nuevas especies o nuevos métodos técnicos de pesca.

ALGUNAS REFERENCIAS A LA DEFENSA

Las relaciones entre los sectores de transformación y distribución de productos pesqueros y la defensa están básicamente condicionadas por las relaciones del sector productivo-extractivo y la defensa (objeto de otro epígrafe).

La protección de flota y acceso a caladeros es una referencia obvia en esta relación.

Cuadro 8.— Plan Sectorial de Pesca 1994-1999, plan financiero por ámbitos de intervención, millones de euros.

Ámbito de intervención	Gastos públicos						TOTAL (7) = (5) + (6)
	Gastos nacionales			UE IFOP (4)	(5) = (3) + (4)	Sector privado (6)	
	Administración Central (1)	Administración Regional (2)	(5) = (1) + (2) ^a				
Regiones objetivos In 1							
Transformaciones y comerciales	15,2	26,6	41,8	200,0	241,8	95,9	333,7
Promoción ≤ n	13,1	0,5	13,6	15,0	28,6	1,4	30,0
Otros (a)	187,0	118,9	305,9	785,0	1.090,9	710,7	1.805,6
TOTAL (8)							
Regiones objetivo In 1	215,3	146,0	361,3	1.000,0	1.361,3	808,0	2.169,3
Resto regiones							
Transformaciones y comerciales	3,6	6,5	10,1	28,0	38,1	46,3	84,4
Promoción ≤ n	1,7	0,2	1,9	2,1	4,0	0,3	4,3
Otros (a)	51,0	32,9	83,9	109,9	193,8	164,3	358,1
TOTAL (9)							
Resto regiones	56,3	39,6	95,9	140,0	235,9	210,9	446,8

a) Incluye ajuste de esfuerzo pesquero, renovación y modernización de la flota, acuicultura, inversiones en zonas marítimas costeras y equipamientos de puertos pesqueros

Cabe apuntar, no obstante, algunos puntos que, desde la perspectiva de vulnerabilidad económica o aprovechamiento de economías de escala y externas de la propia organización de la defensa, pueden ser útiles al respecto.

Estos son:

- La relación básica determinada por el acuerdo conjunto Ministerio de Defensa-MAPA, relativo a inspección y vigilancia de las actividades de pesca marítima. Por el Plan General de Vigilancia de Pesca se «determinan las líneas de acción y las prioridades de la vigilancia pesquera a realizar por los patrulleros de la Armada» (vid. MAPA 1995, p. 599). De su efectividad dan fe las 1.400 jornadas de inspección en la mar (20.000 horas), los 1.262 pesqueros afectados y las 357 actas de infracción levantadas en el año 1994.
- Derivaciones de la protección a la flota pesquera y caladeros. Son las relativas al aseguramiento de suministros de materias primas para los subsectores aquí considerados (y las factorías). Un punto de especial relevancia es el aseguramiento de suministros de otros factores de producción dentro de

los procesos de transformación y distribución (gases, carburantes, etc.). El caso de gases es especialmente importante ya que determina casi completamente la capacidad de congelación de la industria.

- Aplicación de I+D de defensa (Armada):
 - A técnicas de transformación de productos pesqueros.
 - De inversiones de defensa en productos y tecnologías de doble uso (renovación de flota) (inversiones en infraestructura puertos) (seguimiento por satélite de flotas y bancos) (astilleros).
 - A acuicultura (localizaciones, corrientes, estudios oceanográficos, etc.).
- «Inversión» de los procesos investigadores de la defensa. Es decir, aprovechando «el dividendo de paz» y no paralizando los procesos de investigación de la defensa, desarrollar programas de defensa de doble uso. Esto implicaría el diseñar algo similar a una Iniciativa de Defensa Estratégica a menor escala, obviamente, a la inversa; en lugar de investigación civil para aplicación militar, el diseño de investigaciones militares para aplicaciones civiles. Ejemplos de investigaciones en aplicaciones de doble uso: la mejora de contenedores y conservantes, bienes de equipo, gases refrigerantes, arrecifes artificiales (ayudas en construcción y diseño), desguaces, etc.
- Otros:
 - La coordinación con las Marinas de otros países de la UE y las derivaciones de la aplicación de la política pesquera común y, en general, el cumplimiento de normas internacionales.
 - En cuanto al PSP, el apoyo a los estudios de delimitación de zonas de acondicionamiento de la franja costera y zonas de reservas marinas.

Bibliografía

- Anuario Pesquero 1993 y 1994.*
- Anuario Pesquero 1995*, pp. 35 a 38. Madrid 1996.
- Anuario Pesquero*, Aplicaciones Técnicas Alimentarias (PTA), Madrid 1994-1995.
- «Asamblea de cofradías (V)», *Productos del Mar* número 9.798, enero-febrero 1996, pp. 34 a 41.
- «Buenas perspectivas para la industria española», *Industrias Pesqueras* número 1.612, 1994 b, pp. 13 a 20.
- «Congelados. Informe especial», *Productos del Mar* número 9. 394, septiembre-octubre 1995, pp. 9 a 11.
- Consejo Económico y Social, informe número 7, *Análisis socioeconómico del sector pesquero*, 1996.
- «El reto de la comercialización» *Industrias Pesqueras* número 1.610, 1994 a, pp. 15 a 23.
- «Los ahumados de pescado» *Alimarket* número 82, febrero 1996, pp. 60 a 64.
- Instituto para la Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO), *Comercialización de la pesca*, Madrid 1977-1986.

- JAL, M. «El cese de la fabricación de Iso CFC y HCFC», *Industrias Pesqueras* número 1.598, pp. 14 a 17.
- «La agricultura, la pesca y la alimentación españolas en 1994». Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), Secretaría General Madrid 1995.
- LOIRA RUA, J. «Diez años de política pesquera en la Unión Europea», *Boletín del MAPA*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), Secretaría General de Pesca Marítima, enero 1996, (original fotocopiado noviembre 1995, pp. 1 a 35).
- Ministerio de Economía y Hacienda (MEH), Secretaría de Estado de Comercio, Dirección General de Comercio Interior, Comercialización de Productos Pesqueros, *Colección Estudios*, Madrid 1986.
- OCAÑA, G. «Consumo y producción de productos pesqueros», *Distribución y Consumo* abril-mayo 1966, pp. 92 a 95.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *Anuario Estadístico de Pesca*. Roma.
- PEÑA BUENO, J. «Distribución urbana e interurbana de los productos de la pesca», *Anuario Pesquero 1994*, pp. 61 a 76.
- «Problemática principal de la industria transformadora de conservas y semiconservas de productos de pesca», *Anfaco*, Publicaciones Técnicas Alimentarias (PTA).
- «Producción, industria y comercio de la pesca», *Productos del Mar* número 6.768 julio-agosto 1993, pp. 90 a 97.

Textos normativos citados:

- Ley 33/1980.
- Real Decreto 1982.
- Real Decreto 1.521/1984.
- Orden Ministerial del 2 de agosto de 1984, MAPA.
- Directiva UE 493/1991.
- Real Decreto 1.437/1992.
- Reglamentos UE 2.080/1993, 2.081/1993 y 2.082/1993.
- Reglamento UE 3.699/1993.
- Reglamento UE 2939/94
- Reglamento UE 3318/94
- Acuerdo del Consejo de Ministros de Pesca del 22.12.94
- Plan Sectorial
- Reglamento UE 2.939/1994.
- Reglamento UE 3.318/1994.
- Acuerdo del Consejo de Ministros de Pesca del 22 de diciembre de 1994.
- Plan Sectorial de Pesca 1994-1999.