



GARCIANDÍA, Félix: “El nuevo paradigma del análisis estratégico y su aplicación a la explotación competitiva sostenible del sector pesquero vasco”, *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, 3, Untzi Museoa-Museo Naval, Donostia-San Sebastián, 2000, pp. 555-592.

U·M

UNTZI MUSEOA · MUSEO NAVAL

Donostia · San Sebastián



Gipuzkoako Foru Aldundia
Diputación Foral de Gipuzkoa

El nuevo paradigma del análisis estratégico y su aplicación a la explotación competitiva sostenible del sector pesquero vasco

Félix Garcíandía

Universidad de Mondragón

1. INTRODUCCIÓN AL NUEVO PARADIGMA DE LA ECONOMÍA PESQUERA

A lo largo del último siglo, como resultado de la crisis y rápida transformación de parte de los fundamentos tecnológicos, organizativos y sociales del mundo en el que vivimos, han sido muchos los cambios que han tenido lugar en nuestro entorno económico y social. Así, en un contexto de cambio acelerado en aras de una mayor competitividad y crecimiento económico, el concepto del medio natural y sus recursos está evolucionando hacia una caracterización global a largo plazo, que antes no se tenía en cuenta: el desarrollo sostenible.

En este contexto, el sector pesquero constituye una de las actividades que más han visto afectadas su estructura y funcionamiento. La forma de percibir y sentir estos cambios puede variar según la localización geográfica y, cómo no, de la forma de vida y sensibilidad particular de cada persona. Así, conceptos como las «200 millas», la reducción de flota, las «volantas», licencias, etc., son cuestiones que con carácter periódico aparecen en los medios de comunicación. Todo ello no es más que la parte visible de un cambio estratégico que se ha producido hacia el concepto global antes mencionado.

Desde el ámbito de la ciencia económica¹, iguales que los costes por unidad de recurso explotada, o lo que es lo mismo en términos de la teoría neoclásica, hasta que el ingreso marginal por unidad de captura sea igual a su coste marginal. Toda esta actividad la lleva a cabo en un contexto de explotación que ignora los condicionantes físicos del recurso natural que explota, generando externalidades que afectan al resto de los competidores. En este ámbito, si se supera cierto nivel de explotación, ello puede suponer poner en peligro la reproducción del recurso natural y la continuidad de la explotación. Así, se señala que los recursos naturales renovables que se explotan en términos de propiedad universal o común, en el límite de la explotación competitiva no generan renta (Gordon, 1954).

— Para una situación con un «único dueño» o de propiedad bien definida a favor de un agente o sociedad, la explotación competitiva nunca puede suponer poner en peligro la continuidad de la explotación. En este tipo de situaciones se supone que este agente único tiene incentivos para considerar la explotación a largo plazo del recurso natural, ya que no compite con los demás por la propiedad del ingreso que se pueda obtener de él. Su objetivo es extraer la mayor renta sostenible posible de la explotación del recurso natural a largo plazo (Scott, 1955).

Esta visión de la competitividad, si bien, por un lado, recoge un elemento fundamental de cara a la validez del análisis, su carácter sistémico; por otro lado incorpora una visión de la realidad demasiado simplificada o estrecha. Así, en este contexto de análisis se suele considerar que las empresas pesqueras que participan en la pesquería del stock son empresas homogéneas. Ello trasladado a términos reales significaría que todas incorporan las mismas estrategias de explotación del recurso natural, con una incorporación de recursos físicos, humanos, organizacionales y financieros estandarizada, todo ello en un contexto de reglas de conducta ineluctables.

Pero cualquier analista de la realidad pesquera sabe que esto no es así, ya que las estrategias de las empresas difieren, así como el tipo y la cantidad de otros recursos distintos del natural que incorporan, todo ello forma parte de los aspectos que configuran la toma de decisiones empresariales (Nelson, 1991).

1. Este artículo no pretende ser todo lo exhaustivo que debiera desde el punto de vista económico, por lo que como autor de estos nuevos desarrollos voy a tratar de incorporar un tono más didáctico que académico, si bien será imprescindible tratar algunos puntos incluyendo cierto aparato matemático, que será minimizado a su expresión imprescindible para una adecuada comprensión de lo que quiere exponer. Para aquellos lectores más interesados en la materia, les recomendaría seguir mis publicaciones anteriores, donde encontrarán las bases bioeconómicas de lo que se expone, y donde podrán seguir el desarrollo de las disciplinas en las que se basa, incluyendo la bibliografía inglesa y francesa que sirve como precedente. Este nuevo enfoque de la economía pesquera es original del autor (Garcíandía, 1997, 1999, 1999a).

Como resultado de esta dotación distinta de recursos, el margen o renta que obtienen de su actividad también difiere. Pero todo ello no se incorpora al análisis. Las razones para que esto sea así son las bases biológicas que incorpora este tipo de análisis, ya que el planteamiento económico se construye a partir de dicha base biológica, la cual obviamente no contempla esta clase de distinciones.

No por ello esta visión de la explotación competitiva y de la competitividad deja de ser válida, al contrario. En este ámbito, y antes de comenzar con el desarrollo bioestratégico (Garcíandía, 1997, 1999), es de gran interés recordar al profesor Porter cuando a la hora de exponer los fundamentos de la estrategia competitiva, señalaba que los planteamientos que incorporaba a su análisis parten de la larga experiencia desarrollada en la economía industrial (Porter, 1980, 1991). Así pues, al igual que el desarrollo de la moderna estrategia se basa en las enseñanzas de la economía industrial, el desarrollo del análisis bioestratégico se basa en las enseñanzas de la bioeconomía, a la vez que recoge los planteamientos estratégicos más relevantes de los desarrollos modernos de la teoría estratégica.

2. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA PESCA

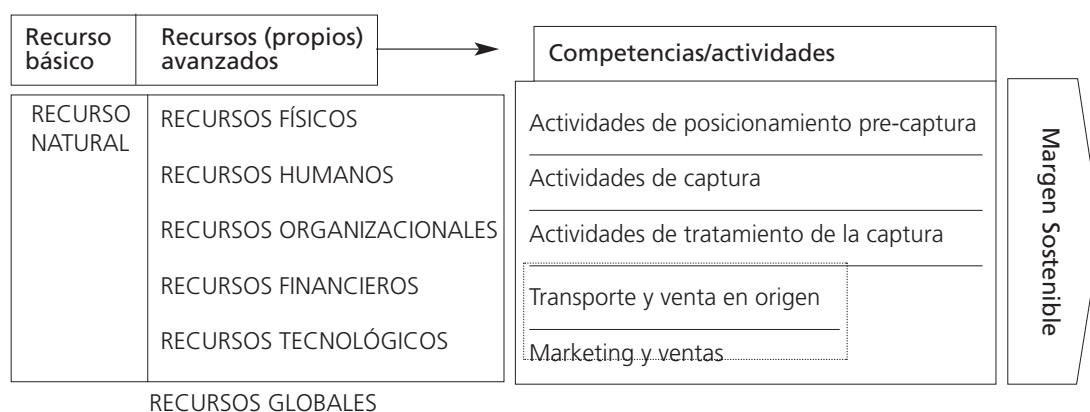
2.1. El modelo bioestratégico pesquero

Las actividades económicas de la empresa pesquera son el resultado del empleo de un conjunto de recursos físicos, financieros, humanos, naturales y organizativos. El empleo de estos recursos da lugar al desarrollo de un conjunto de competencias o «saber hacer», cuyo resultado más visible son las tareas que llevan a cabo la embarcación y sus tripulantes.

Este planteamiento inicial no es en absoluto exclusivo de las empresas pesqueras, el planteamiento de la base de la actividad de cualquier empresa parte del mismo punto: el empleo de los recursos que posee o gestiona la empresa. Ahora bien, si consideramos qué es lo que hace diferente a una empresa que basa su actividad en la explotación de un recurso natural renovable, la primera consideración por la que debemos comenzar, es precisamente por la del recurso natural. La empresa pesquera emplea un recurso natural renovable sin el cual no puede haber explotación pesquera.

Este recurso natural no se crea, está ahí y se gestiona. La empresa pesquera tiene o no tiene el derecho a acceder a él (derechos de acceso) y a explotarlo en determinadas condiciones (derechos operativos). En el contexto de este planteamiento, al recurso natural se le denomina como recurso básico (Garcíandía, 1999).

Figura nº 1. La cadena de valor basada en los recursos de la empresa pesquera



Fuente: Elaboración propia.

Junto a este recurso natural que comparte con las demás empresas pesqueras, la empresa pesquera incorpora el resto de los recursos que emplea, los cuales desde un punto de vista metodológico son calificados como de avanzados o propios. Estos recursos son el resultado directo y particular de cómo se ha configurado cada empresa pesquera. En su concepto, se trata de recursos genéricos presentes en cualquier empresa: recursos físicos o de capital (la embarcación, los ingenios de pesca, aparatos de telecomunicación,

detección y manipulación, etc.), recursos humanos (la fuerza de trabajo en su mayor o menor cualificación), recursos financieros, recursos tecnológicos, y recursos organizacionales (véase la figura nº 1).

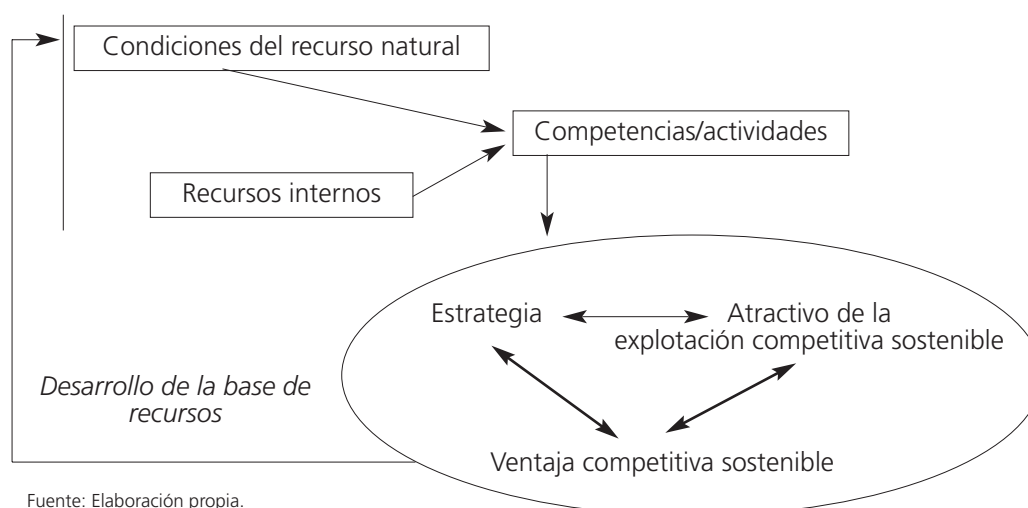
Con todos estos recursos, la empresa pesquera desarrolla una serie de competencias que se concretan en las actividades que constituyen lo que conocemos como pesca. Los recursos organizacionales son particularmente relevantes en este contexto, ya que configuran algo tan importante como el oficio. En este ámbito, hay otro elemento que hay que diferenciar respecto a lo que constituye la empresa típica de tierra adentro que todos conocemos: en el caso de la mayoría de las flotas, su actividad se termina con la venta del pescado en la lonja del puerto. Esto supone una separación del espacio de oferta –aquel que genera el producto– y el espacio de demanda –el que consume ese producto–, ya que las empresas pesqueras no controlan la interfase comercial que conecta a ambos espacios (véase la parte de la cuadrícula de línea discontinua de la figura 1, en competencias/actividades). Por otro lado, esto es comprensible, ya que las embarcaciones pesqueras no desarrollan actividades de marketing, y su implicación comercial es mínima para ciertas flotas.

Las empresas pesqueras tienen un objetivo claro en su actividad: obtener resultados económicos. Si el margen de su actividad no es el adecuado, no podrán continuar con la misma. Ahora bien, para que este margen pueda situarse en un contexto lógico, tanto para los propios pescadores como para la sociedad en su conjunto, el concepto de margen debe ser sostenible. El concepto de sostenibilidad tiene aquí una doble dimensión que no es posible ignorar (Garciandía, 1999):

- Por un lado, toda la actividad pesquera descansa en la explotación del recurso natural: los peces. Sin él, el resto de los recursos avanzados de la empresa pierden gran parte de su valor. De hecho, incluso se suele llegar a la paradoja de que se valoran más los derechos de acceso y operativos que el resto de los recursos avanzados de la empresa pesquera. Este suele ser el caso cuando se pagan cientos de millones por embarcaciones de las que lo único que se valora son las licencias que poseen. Así, cualquiera que sea la estrategia tecnológica y de captura que elijan las empresas pesqueras, ésta debe conllevar una explotación sostenible del recurso natural que explotan. Este aspecto debe formar parte de la visión y de la misión de la empresa pesquera. La explotación sostenible debe incorporar como concepto relevante la consideración del stock que se plantea para el caso con derechos de explotación bien definidos o de «único dueño».
- Por otro lado, a partir de los recursos avanzados y competencias desarrolladas, todo ello en conjunción con el empleo del recurso natural, la empresa pesquera debe elegir una estrategia de captura que funcione desde el punto de vista económico, o lo que es lo mismo, con la que «salgan las cuentas». En otras palabras, debe obtener ventajas competitivas. En este ámbito como veremos más adelante, son dos las estrategias básicas relevantes al respecto.

El esquema del análisis estratégico pesquero que propone la bioestrategia parte de la concepción señalada (véase la figura 2). En ella se recoge lo señalado hasta ahora en el contexto dinámico del proceso estratégico. Este proceso, que parte del recurso básico que comparten las empresas pesqueras y de sus recursos internos, no se detiene en el tiempo. A partir de la determinación de las ventajas competitivas y de las estrategias asociadas al atractivo de la explotación de los diversos stocks de peces, el proceso de desarrollo de la base de recursos continua en un proceso que se retroalimenta.

Figura nº 2. Esquema del análisis estratégico pesquero



Fuente: Elaboración propia.

2.2. La evaluación de la ventaja competitiva

La evaluación de la ventaja competitiva se debe realizar a partir del análisis de los recursos que posee o comparte la empresa pesquera. Esta ventaja será diferente a partir de las distintas dotaciones de recursos globales que posean las empresas. A este respecto, primero deberemos valorar la sostenibilidad del potencial de generación de renta derivado de estos recursos, y en segundo lugar, la apropiabilidad de la renta generable de los mismos o habilidad para hacerlo de la empresa pesquera.

2.2.1. Sostenibilidad

En el largo plazo, la posible ventaja competitiva y los rendimientos asociados a ella son «erosionados» por la depreciación o pérdida de valor de los recursos internos aventajados de la empresa pesquera. Esto segundo puede ocurrir también por la imitación de los mismos por parte de los competidores. La velocidad de esta «erosión» o pérdida de valor depende de las características de los recursos y competencias, si bien las competencias esenciales no se «erosionan», sino que se refinan y perfeccionan progresivamente, una competencia esencial puede perder su valor con el paso del tiempo (Hamel y Prahalad, 1991).

En este ámbito son cuatro las características que debemos considerar respecto a la sostenibilidad de la ventaja competitiva derivada de los recursos disponibles:

- Durabilidad o permanencia en el tiempo de la ventaja derivada. Así, según el tipo de estrategia de captura e innovación tecnológica que se emplee, ciertos recursos organizacionales, como el oficio, pierden valor. Lo mismo puede ocurrir con la relación que se establezca respecto al recurso pesquero y ciertas clases de regulación que prohíben o limitan el empleo de algunos tipos de ingenios de pesca.
- Transparencia o velocidad de imitación por parte de otros competidores. Incluye dos aspectos distintos a considerar: primero, es una cuestión de información respecto a cómo hacen ellos las cosas y en términos del empleo de qué clase de recursos y competencias básicas; y segundo, la consideración de cómo podrán conseguir los recursos precisos para poder imitar nuestra estrategia o nosotros la suya.
- Transferibilidad o posibilidad de adquirir los recursos y competencias para imitar las ventajas competitivas de la empresa pesquera que consigue rendimientos superiores a las demás. Esto supone que para ello, pueden existir o no, mercados para esta clase de recursos y competencias. Muchos recursos no son fácilmente transferibles en los mismos o similares términos. Estas imperfecciones en la transferibilidad pueden derivarse de cuestiones como: la inmovilidad geográfica (particularmente importante en aquellos casos de stocks no migratorios); las dificultades para determinar el valor de los recursos —especialmente del recurso humano— derivadas de la heterogeneidad de los mismos y del conocimiento imperfecto de su productividad potencial individual; la especificidad de los recursos a un entorno de explotación determinado; la inmovilidad de las competencias que muchas veces son resultado de la actividad de un grupo y no de una persona, etc.
- Replicabilidad o generación interna de los recursos que no pueden adquirirse debido a su imperfecta o nula transferibilidad. Este punto conecta con el anterior, en aquel contexto en el que no sea posible adquirir los recursos y competencias necesarios, la empresa debe plantearse su generación o sustitución. Así, en el caso del oficio, por ejemplo, se puede generar internamente en la medida en que la empresa pesquera lleva una y otra vez a cabo las actividades pesqueras.

2.2.2. Apropiabilidad

Este aspecto es particularmente importante en actividades económicas como la pesquera, que se basan en la explotación de un recurso cuyos derechos de propiedad no están totalmente definidos a favor de una agencia o único dueño, si bien la pertinencia de su evaluación alcanza a cualquier actividad económica. Esto es así debido a que el rendimiento de los recursos y competencias de la empresa pesquera depende no sólo de la sostenibilidad de la posición competitiva en el tiempo, sino también de la habilidad de la empresa para apropiarse de la renta de esos recursos globales. En el ámbito pesquero, son dos los aspectos que cabe diferenciar aquí:

- La apropiación de la renta generada por la explotación del recurso natural. Esto supone que en este ámbito debemos considerar dos situaciones que ya mencionadas: con definición de los derechos de propiedad a favor de alguien y sin ellos. Dada la especial consideración del recurso natural para la explotación, si se produce una definición de los derechos de propiedad a favor de las empresas pesqueras de un país determinado o a favor de un grupo de empresas determinado, ello supone el establecimiento de barreras de entrada o acceso al recurso que añaden un atractivo importante a la actividad económica basada en la explotación de los stocks implicados. Al contrario, si en esta definición de derechos se produce una exclusión del grupo de empresas pesqueras de referencia, ello automáticamente supone una amenaza de primer orden para su actividad, ya que si no se compensa con una adecuada diversificación en términos de otras especies o de otro caladero, los recursos internos de la empresa van a sufrir una rápida pérdida de valor o depreciación. En el límite, puede ocurrir –de hecho ocurre–, que los derechos de acceso al caladero se valoren más que el precio a pagar por la compra de ciertos recursos físicos como la embarcación y los ingenios de pesca.
- La apropiabilidad de los recursos y competencias intangibles. Este aspecto suele ser particularmente importante en las industrias basadas en el empleo intensivo de capital humano. En el caso de la actividad pesquera, y particularmente en el caso de las flotas artesanales y de superficie, esta cuestión se ve minimizada debido a la especial participación del propietario-armador en la actividad. Muchas veces el patrón es el propietario de la embarcación o pertenece a la familia propietaria de la misma. Por otro lado, dadas las especiales características del sistema de retribución de gran parte de la flota –sistema de retribución a la parte–, la renta de los recursos globales se reparte entre el armador y la tripulación o fuerza de trabajo. Ello supone que la empresa y la fuerza de trabajo participan en una proporción similar en el reparto de la renta, cualquiera que sea ésta. Así, en este ámbito una parte importante de la misma va a parar a la fuerza de trabajo. A cambio, la fuerza de trabajo se configura como un recurso con coste flexible que depende de la productividad de la embarcación y altamente cohesionado, lo cual ha constituido un elemento de primer orden a la hora de explicar la supervivencia de muchas empresas pesqueras.

A partir del análisis del potencial generador de renta anterior, es fácil determinar que los recursos internos y competencias que son más importantes para la empresa pesquera son aquellos que son duraderos y no fácilmente replicables, que además son difíciles de identificar y de entender, con una transferencia imperfecta, y sobre los que, asimismo, la empresa pesquera posea el mayor grado posible de control y propiedad. Dicho esto, la esencia de la formulación estratégica de la ventaja competitiva en este ámbito debería basarse en el diseño de una estrategia que plantee el uso más efectivo y eficiente de estos recursos y competencias esenciales. Todo ello, en un contexto dinámico en el que: por un lado, se maximicen sus ventajas a partir de aquellos recursos y competencias que puedan generarlas, y se minimicen las desventajas en los mismos términos; y por otro, se responda de manera adecuada a las amenazas y oportunidades del entorno de explotación y de mercado.

2.3. Las estrategias pesqueras

Son dos las estrategias básicas detectadas en el ámbito pesquero (véase la figura nº3). La primera estrategia es la basada en la minimización del coste por unidad de captura. Según este tipo de estrategia, lo que se trata de primar no es la calidad del pescado capturado, esto es, su frescura y presentación, sino capturar el mayor volumen de pescado al menor coste medio. Este tipo de pescado no va dirigido a los segmentos de consumidores más exigentes –aquellos que consumen el pescado en fresco–, va dirigido hacia el consumo con transformación, esto es, el pescado en conserva, congelado, ahumado, etc. Esto se puede observar claramente cuando se comparan los precios que se consiguen por estas capturas, inferiores a los correspondientes a los de la captura al fresco (Garcandía, 1999).

Asimismo, esta estrategia de minimización del coste por unidad de captura se puede aplicar a distinta escala: por un lado, a toda la actividad que desarrolla la embarcación durante el año; o por otro, a la pesca de determinadas especies con artes o ingenios de pesca muy concretos. A modo de ejemplo, para la pesca en el Golfo de Vizcaya y para la pesquería del bonito en particular, un ejemplo de lo primero son los arrastreros pelágicos franceses, y un ejemplo de los segundo, son las embarcaciones que emplean la volanta o enmalle de deriva.

Figura nº 3. Estrategias pesqueras genéricas

ÁMBITO COMPETITIVO PESQUERO

Objetivo amplio centrado en el empleo global de los recursos básicos accesibles	Liderazgo de costes totales por unidad de captura	Diferenciación centrada en la calidad de la captura
Objetivo reducido centrado en un stock	Centrado en costes por unidad de captura	Diferenciación centrada en la calidad de la captura
	Coste inferior	Diferenciación vía calidad

TIPO DE VENTAJA COMPETITIVA OPERATIVA

Fuente: Elaboración propia.

En este contexto, algunas características principales de esta forma de funcionar son las siguientes:

- Suele suponer la incorporación de tecnología de captura innovadora o novedosa. Este es tanto el caso del arrastrero pelágico como de la volanta. Esta tecnología se constituye además, como un elemento que conlleva una importante substitución de trabajo por capital. El resultado son tripulaciones reducidas en términos relativos y una alta productividad por trabajador.
- Suele ser preciso adaptar una serie de factores como el diseño de la embarcación, el ingenio de pesca, la forma de operar con él, etc.
- Pueden producirse sinergias por diversificación a lo largo del año, esto quiere decir que suelen depender de una o dos especies o stocks en concreto. Con esto se consigue una productividad más elevada para la embarcación durante el año.

La segunda estrategia básica es la que trata de obtener la diferenciación vía calidad de la captura obtenida. Este tipo de estrategia requiere una tecnología de captura muy condicionada con el requerimiento de la calidad y casi siempre suele estar conectada a una menor captura en términos absolutos por embarcación y una tripulación más numerosa en términos relativos.

Con este tipo de estrategia se trata de conseguir un compromiso entre el volumen que se captura y un adecuado tratamiento de éste, tanto en el agua como en la embarcación. En muchos casos, esto supone que cada pez se captura de manera individual o que cuando se capturan en grupo, la presión en el arte de pesca de unos ejemplares contra otros se minimiza en el tiempo, para así evitar su deterioro. El objetivo es claro: conseguir una captura que luego pueda obtener un precio superior por su frescura y presentación.

Al igual que en el caso de la estrategia basada en costes, el ámbito de aplicación de esta manera de plantear la actividad pesquera se puede aplicar tanto en términos de la actividad de la embarcación en el año, o en términos de la captura de una especie en concreto. Un ejemplo de este tipo de estrategia aplicada a toda la actividad que realizan en el año, es la que siguen nuestras embarcaciones de la flota de superficie en el Golfo de Vizcaya. Tanto en el caso de las embarcaciones gallegas, santanderinas, como



vascas, ya sea a través del empleo del curricán, el cebo vivo o el cerco, se cumplen las características necesarias para conseguir esta captura de calidad. Un ejemplo de aplicación de este tipo de estrategia al ámbito limitado de un stock, es el caso de los barcos franceses que pescan con volantas durante la noche y al curricán durante el día.

Algunas características principales que afectan a esta elección estratégica son las siguientes:

- El oficio y la experiencia son fundamentales para el empleo eficiente de los ingenios de pesca precisos para conseguir una captura de calidad.
- En el contexto de la actividad es preciso prestar una atención detallada al izado de la captura y su tratamiento a bordo. Es la única forma de conseguir una frescura y presentación como la que se pretende.
- Suele conllevar una alta participación del trabajo en la actividad extractiva. Son precisas tripulaciones relativamente numerosas.
- Este tipo de embarcaciones incorpora toda la tecnología accesoria precisa para desarrollar su actividad de la mejor manera –navegación, detección del pescado, etc.–, pero donde no se han producido modificaciones es en su estrategia de captura.

2.4. La evaluación del atractivo de la explotación de los distintos stocks de peces

En estas circunstancias, una vez reseñados los aspectos que afectan mayormente a los recursos avanzados o internos de la empresa, para que todo el proceso competitivo tenga sentido, debemos considerar la especial consideración del recurso natural pesquero en este contexto. El objetivo de cada empresa pesquera es claro: obtener el máximo excedente o renta sobre el nivel de explotación competitivo, de todos los recursos que emplea. Para ello hemos visto como este objetivo se puede plantear –y de hecho, la realidad nos muestra que esto es cierto– de distinta manera y que las decisiones que se tomen al respecto llevarán a ventajas competitivas distintas.

Sin embargo, estas estrategias y las ventajas competitivas que se puedan derivar de este contexto, deben considerar de manera muy especial su aplicación a los distintos stocks de peces. Para la empresa pesquera, estas opciones se pueden expresar de manera simple y efectiva en la matriz estratégica de captura-caladero (véase la figura nº 4).

Figura nº 4. Matriz estratégica de captura-caladero

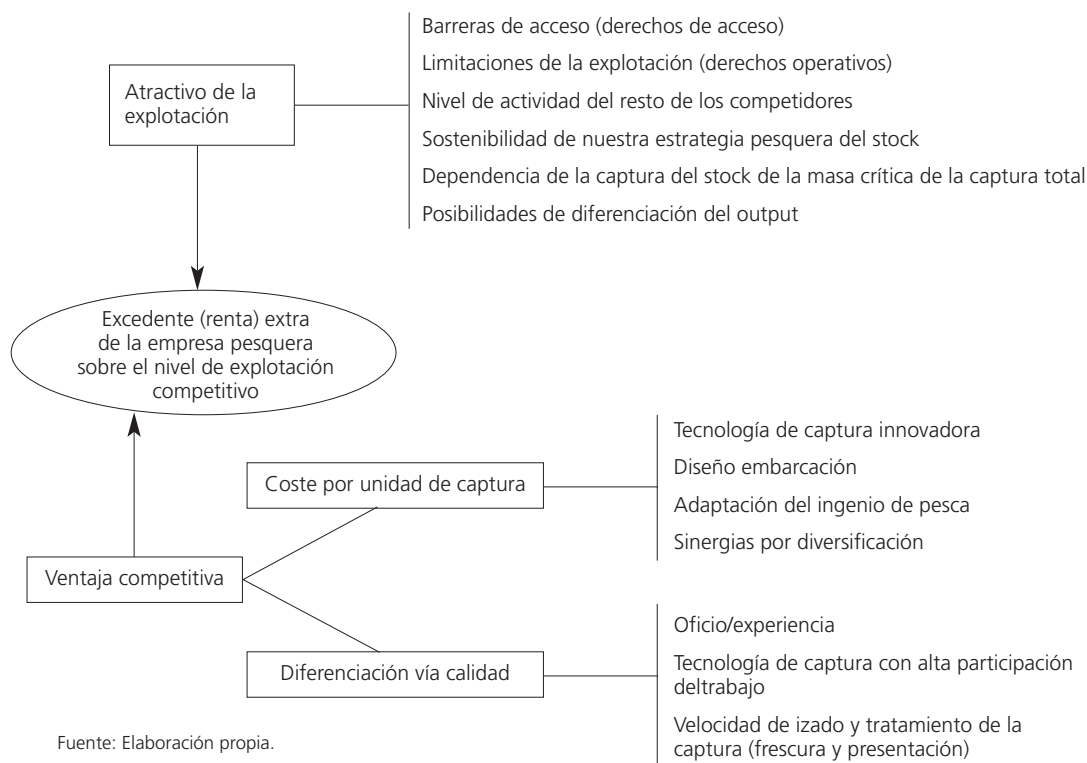
	Nueva		
CAPTURA		Diversificación parcial	Diversificación total
	Actual	Concentración total	Concentración parcial
		Actual	Nuevo
			CALADERO

Fuente: Elaboración propia.

Esta matriz (véase la figura nº4) nos muestra las opciones principales que tiene el pescador respecto al recurso natural pesquero en su conjunto. Así, las principales estrategias para el desarrollo de la actividad de la embarcación durante el año son cuatro:

- Concentración total. Se pueden especializar en la captura de un determinado stock o stocks de peces en el mismo caladero durante todo el año. En este caso, el valor de la masa crítica de estas capturas en la captura total de la embarcación en el año es clave y tiene gran relevancia.

Figura nº 5. Los recursos/competencias globales como base de la rentabilidad de la explotación del stock para la empresa pesquera



- Concentración parcial. Se pueden especializar en la captura de determinado stock o especie durante todo el año, lo que suele implicar continuar las campañas en caladeros distintos del habitual, una vez las capturas en éste han reducido su nivel. Al igual que en el caso anterior, el peso que tienen las capturas del stock o especie en la masa crítica de la captura total de la embarcación es muy relevante y puede suponer el 100% de la misma.
- Diversificación parcial. En este caso, la embarcación explota distintos stocks en el área geográfica del caladero. Su estrategia no se basa en la especialización en un tipo de captura sino que se plantean una explotación multistock. La embarcación aprovecha el momento más oportuno para realizar cada tipo de captura, evitando así la dependencia de la estacionalidad de una o dos especies para configurar su masa crítica de captura.
- Diversificación total. No se trata de una estrategia muy común y es la que comporta un mayor riesgo, ya que se trata de capturar un stock o stocks de peces distintos y que están localizados fuera de los caladeros habituales de la flota. Históricamente, este tipo de estrategia se ha dado de manera forzosa cuando se produce la expulsión de las flotas de sus caladeros tradicionales.

Dicho lo anterior, se trata de evaluar el atractivo estratégico de los distintos stocks de peces. Este atractivo depende de varios factores que debemos evaluar:

- Las barreras o derechos de acceso. Con ello debemos responder a una cuestión muy simple: ¿podemos acceder a pescar ese stock de peces que nos interesa o, por el contra, están bajo una jurisdicción que nos niega este derecho?
- Si podemos acceder a pescar en el caladero que nos interesa, a continuación debemos preguntarnos si existen limitaciones en la explotación, o derechos operativos. Esto significa que si bien podemos pescar, puede que existan limitaciones en el tipo y escala de uso de los ingenios de pesca, en la época del año (paro biológico, vedas,...), tamaño del pescado, etc.
- El nivel de actividad del resto de los competidores, ya sean aquellos que utilicen nuestra tecnología de captura u otros distintos. Cuando menor sea la competencia o nivel de explotación del stock de peces, mejor y más atractiva será su explotación.

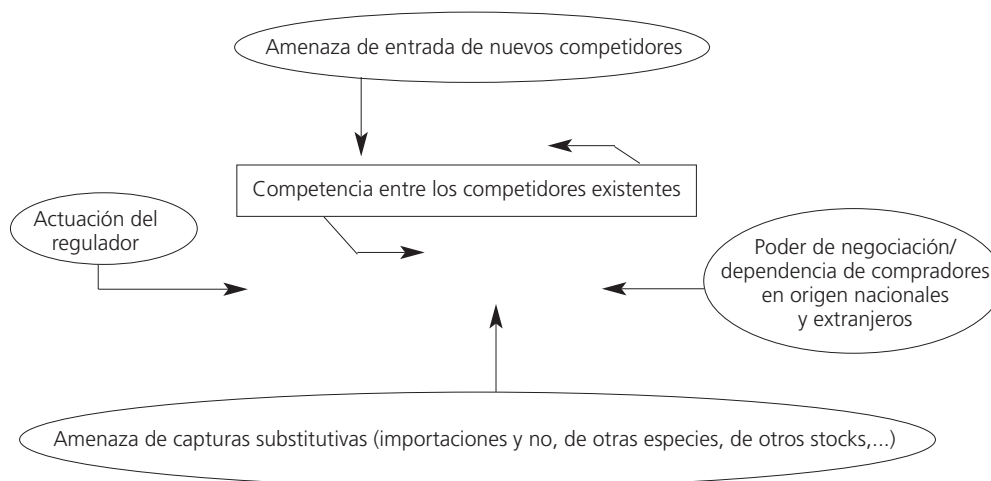
- La sostenibilidad de la explotación del stock de referencia. Esto es importante y consiste en observar si el stock que queremos explotar se encuentra en dificultades o puede estarlo. Si se trata de un stock amenazado de sobrepesca, la crisis no va a tardar en llegar y ello afectará a nuestra actividad de manera clave.
- La dependencia de nuestra actividad de ese tipo de peces o, en términos más prácticos, qué porcentaje del negocio anual de la embarcación supone. Esto se aplica sobre todo a aquellos grupos de peces que ya estamos explotando. Es un aspecto estratégico clave, ya que a mayor dependencia, mayor es la atracción inducida que supone para nuestras embarcaciones.
- Por último, debemos considerar las posibilidades de diferenciación de la captura. Esto es muy importante si nuestra estrategia se basa en la calidad, y significa que debemos preguntarnos si se trata de un pescado que muestra un consumo significativo en fresco –la modalidad más exigente–, en definitiva, de determinar si hay mercado para la modalidad de captura que nos proponemos realizar.

Integrando lo señalado hasta ahora en términos de una figura (véase la figura nº 5) la evaluación de todo este proceso debe conducir a la empresa pesquera a obtener el máximo rendimiento sobre el nivel de explotación competitivo. Ahora bien, como podemos observar la toma de decisiones empresariales en este contexto es un proceso complejo y rico. Hay muchas maneras de ser competitivo y cada empresa pesquera es distinta.

2.5. El proceso dinámico competitivo

Este proceso estratégico no se detiene en este punto. Una vez configurada una estrategia a partir de las ventajas competitivas que puedan obtenerse, el proceso continúa en términos de una mejora constante de la base de recursos, que debe llevar a que la empresa pesquera cada vez lo haga mejor y emplee de la manera más eficaz y eficiente los recursos que posee, incluido el uso que realiza del recurso básico.

Figura nº 6. Las fuerzas de la explotación competitiva de la pesquería



Fuente: Elaboración propia.

Pero en este contexto, la empresa pesquera debe luchar contra las fuerzas que tratan de erosionar su margen y posición competitiva. Estas fuerzas básicas contra las cuales lucha la empresa pesquera se recogen en la figura nº 6. En términos gráficos, se puede señalar que se trata de «pulsos» que se concretan en desafíos continuos que enfrenta la empresa pesquera. La forma de representar estas fuerzas se materializa en términos de una hélice gráfica, que trata de mostrar la interacción y el forcejeo continuo de la empresa pesquera con dichas fuerzas. No obstante, la fuerzas señaladas deben ser consideradas desde distintos puntos de vista:

- Desde el punto de vista de la competencia por el recurso. Tal como se ha expuesto, la explotación del recurso muestra ciertas limitaciones cuya ignorancia supone una amenaza de primer orden para todos los participantes en la pesquería. Si debido a la intensidad del esfuerzo pesquero se produce una sobreexplotación del recurso, la crisis de capturas afectará negativamente a todos. Esto puede ocurrir si se incrementa excesivamente la competencia entre los competidores existentes o entran nuevos competidores, ya sea con estrategias de captura similares o diferentes. Pero además, según el nivel de explotación en el que se encuentre la pesquería, este incremento del esfuerzo supondrá, una menor productividad para todos, ya sea debido a la menor productividad del stock o a las interacciones entre las diferentes estrategias pesqueras –efectos secundarios que provocan el empleo de determinados ingenios de pesca en otros–.
- Desde el punto de vista del acceso y posibilidades de explotación del recurso. A partir del nivel y condiciones de explotación del recurso pesquero, el regulador tiene que actuar como garante de la explotación sostenible a largo plazo del recurso natural. Luego, dependiendo del esquema de regulación que aplique o incluso si no aplica ninguna regulación, ello puede suponer la exclusión o limitación, directa o indirecta, de la actividad de la empresa pesquera en la pesquería del stock. Esta cuestión conecta directamente con el punto anterior que hacía referencia a la entrada de nuevos competidores o al incremento de la competencia existente.

El aspecto referido al incremento de la competencia existente suele estar determinado por la falta de regulación comentada antes, o por la actuación financiera de los estados cuyas flotas explotan los stocks. A este respecto, el sector pesquero, así como el de la construcción naval, históricamente han sido sectores típicamente subsidiados, tanto en su actividad de explotación como en términos de la dedicación de recursos extraordinarios para su desarrollo (subvenciones, subsidios de tipo diverso, etc.). Como veremos en la parte que sigue, el desarrollo de la flota vasca ha estado y sigue estando determinado en gran manera por este tipo de actuaciones.

- Desde el punto de vista del espacio de demanda de la captura. A través del incremento del poder de negociación de los compradores en origen, ya sea debido a incrementos significativos de la captura del stock de referencia, o debido a la amenaza de entrada de capturas sustitutivas de otros stocks, importadas o no, el margen sostenible puede resultar afectado negativamente vía precios.

3. LA ACTUACIÓN DEL REGULADOR EN LA DINÁMICA COMPETITIVA DE LAS PESQUERÍAS VASCAS

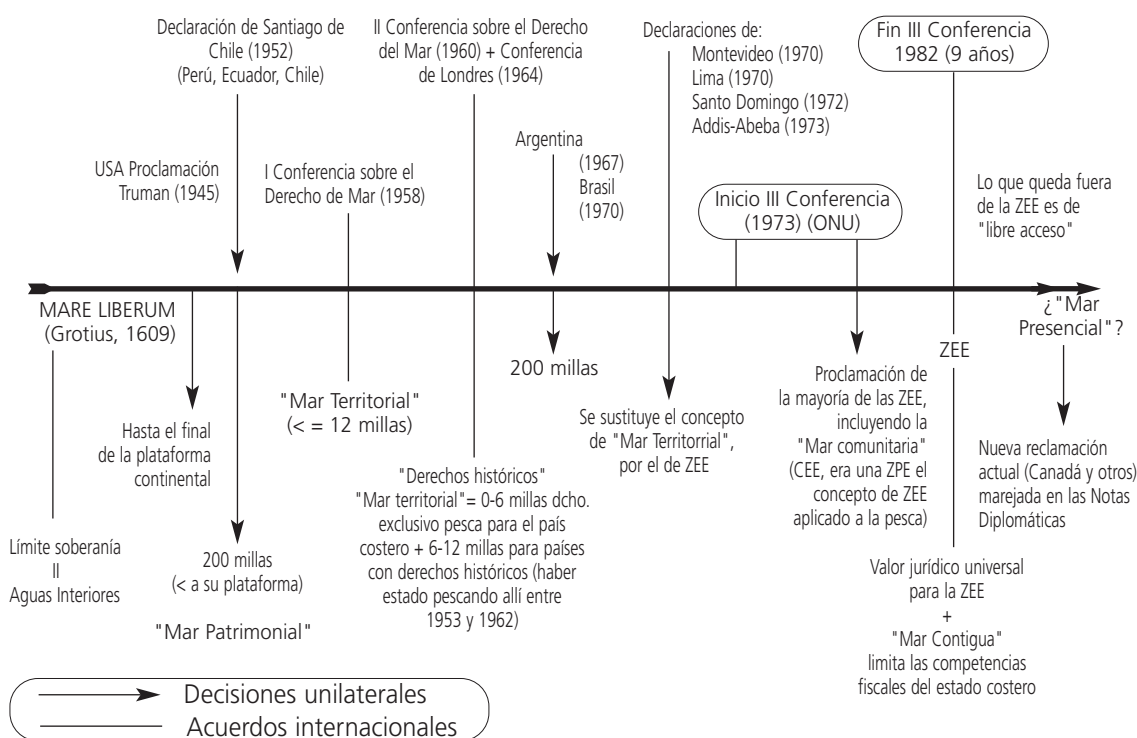
Dada la relevancia fundamental del recurso básico para la actividad del sector, la actuación del regulador se muestra como una de las variables fundamentales para la comprensión de sus cambios y dinámica. A este respecto, el análisis prospectivo del futuro del sector exige una visión de lo ocurrido en el pasado, así como de los parámetros de actuación de este agente fundamental de la economía pesquera.

3.1. Actuación del regulador y los derechos de acceso y operativos de los recursos pesqueros

La mar tradicionalmente no ha sido un recurso privado. La concepción tradicional señalaba que el «mar era de todos», es decir que era un recurso de propiedad universal y de libre acceso. Esta concepción histórica proveniente del Derecho Romano y del Derecho Natural, que fue ampliamente debatida y aceptada en el Derecho Internacional durante los siglos XVII y XVIII, derivó en el status quo tradicional del llamado «principio de libertad de los mares» o Mare Liberum (Brown, 1987; Christy, 1983).

En este ámbito, esta situación que parecía que no iba a cambiar, en apenas medio siglo, muestra una configuración totalmente distinta. Este proceso se ha producido de la mano de una serie de apropiaciones de facto y de jure por parte de los países costeros. Este proceso, corto en el tiempo pero muy intenso, comenzó con la Proclamación Truman (1945), y luego tuvo una rápida continuación en términos de una serie de decisiones, declaraciones y conferencias internacionales, que derivaron en la III Conferencia del Mar. De dicha conferencia surgió la Ley del Mar, la cual en 1982 institucionalizó de jure, el régimen de facto que ya existía. Así surge el concepto de Zona Económica Exclusiva (ZEE), con valor jurídico universal (véase figura nº7).

Figura nº 7. Evolución histórica de la apropiación del medio marino



Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, para las flotas vascas, la expulsión de facto de gran parte de sus caladeros ya se había producido años antes, ya que los principales países de la Comunidad Económica Europea (CEE) habían declarado su Zona de Pesca Exclusiva (ZPE), en términos de lo que se denominaba la «Mar Comunitaria».

Como resultado de este proceso de creación de derechos de propiedad sobre los recursos naturales localizados en la mar, la concepción de dichos derechos se refina, y se produce la diferenciación entre los derechos operativos –referidos al acceso y explotación del recurso–, y los derechos de elección colectiva –los cuales se refieren a la capacidad de gestionar, excluir o transferir la explotación del recurso–. De tal manera que si establecemos una tipología de estos nuevos conceptos obtenemos tres situaciones básicas de la dimensión institucional del recurso pesquero (véase cuadro nº1).

Cuadro nº 1. Limitación y formas de propiedad del recurso pesquero

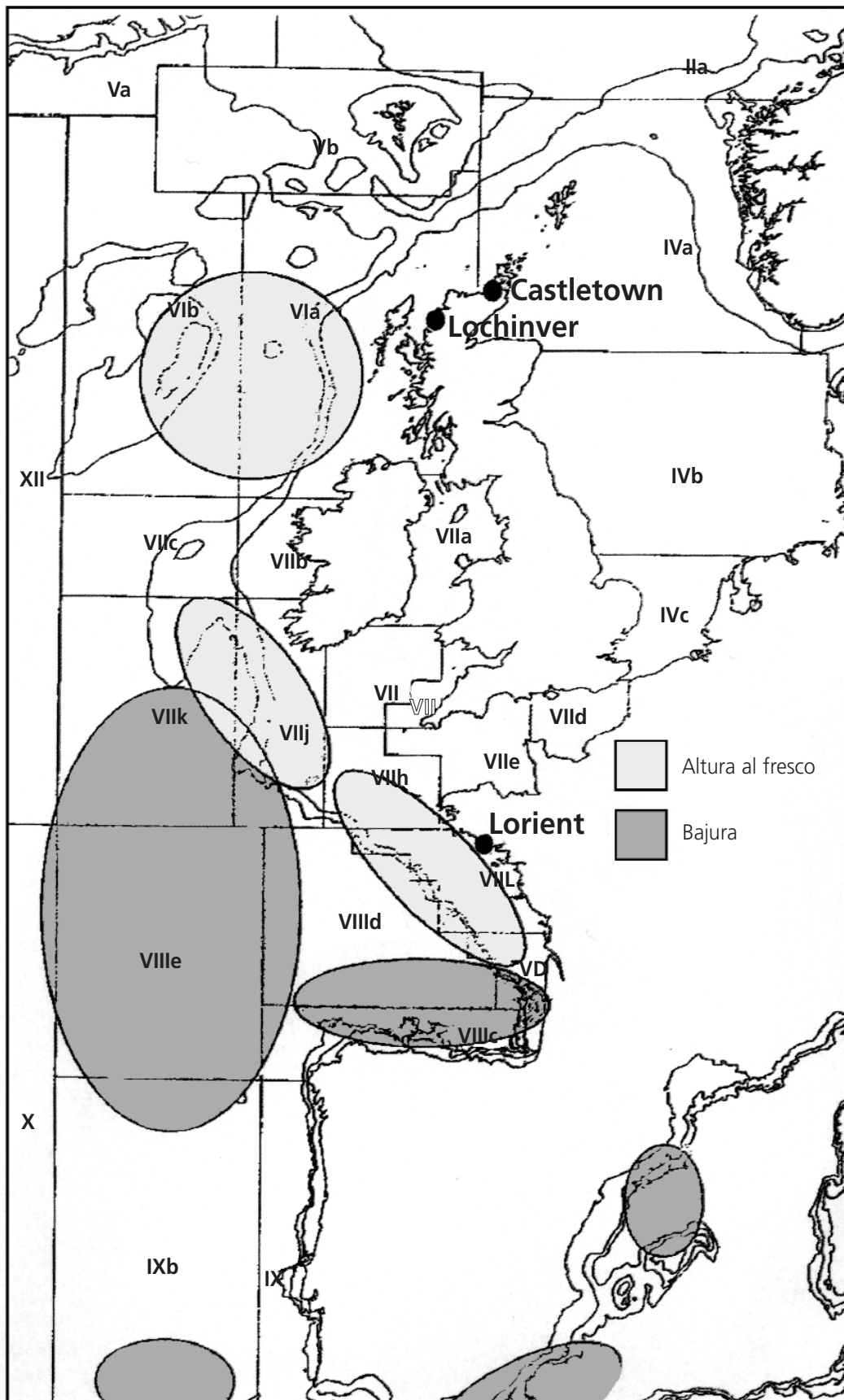
	Propiedad privada	Propiedad común	Libre acceso	
			Usuarios limitados	Usuarios no limitados
Limitación grupo	Una persona o sociedad	Sólo miembros	Sólo miembros	Abierto a todos
Limitación extracción	Limitación por decisión propia	Limitación por reglas	Ilimitada	Ilimitada

Fuente: Surís et al. (1995)

Bajo esta consideración, prácticamente todos los recursos que constituían el recurso básico de las pesquerías históricas vascas se verán afectados, salvo los recursos pelágicos migratorios. Estos recursos migratorios –bonito, anchoa, atún, sardina, etc., empleando una terminología descriptiva comercial– no son susceptibles de ser fácilmente apropiados ni acotados en torno a la propiedad. Estos stocks pelágicos constituyen las especies objetivo de la flota de superficie y de gran parte de la flota artesanal.

Sin embargo, estas especies también han visto afectado su acceso para nuestros arrantzales. Así, cuando en 1971, Francia, a partir de una decisión tomada en marzo 1967 a instancias de los pescadores franceses preocupados por el descenso de sus capturas de anchoa, extendió unilateralmente sus aguas territoriales de 6 a 12 millas, se produjo la primera limitación que afectaba a las especies pelágicas, en concreto a la anchoa. La pesquería del bonito no resultó especialmente afectada por esta decisión.

Figura nº 8. Principales zonas de pesca de las flotas de bajura (artesanal y superficie) y de la flota de altura al fresco



De hecho, hasta entonces nuestras flotas, tanto de superficie como demersal, pescaban hasta las 3 millas de la costa francesa con el respaldo de la Conferencia de Londres (1964) y los acuerdos franco-españoles de 1967, los cuales reconocían el derecho histórico a hacerlo. A partir de esta decisión, esta apropiación o cambio de derechos de propiedad de facto producida en 1971 supondrá que las aguas hasta las 6 millas de la costa francesa serán de uso exclusivo francés.

Todo esto no será sino el precedente lo que vendría después. Como muestra Lostado (1991), cuando en 1977 todos los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) instauraron la ZEE en términos de una ZPE, todas las flotas no comunitarias fueron expulsadas con la excepción de Noruega y el Estado español. En el caso español la expulsión no se produjo debido a que era un candidato formal a miembro.

Luego vendrá la firma del acuerdo marco hispano-comunitario de abril de 1980 y con él la definición de una nueva etapa. Antes de 1980, en virtud de los acuerdos de la Conferencia de Londres (1964), la polémica se centraba en si las embarcaciones tenían derecho legal a pescar en igualdad de condiciones que los países comunitarios; después del acuerdo marco, la situación se caracteriza por la imposición de las posiciones negociadoras comunitarias, y desde el principio de la negociación, la CEE trata insistentemente de introducir una cláusula por la que el Estado español renuncia a sus derechos históricos de 1964 y 1967.

La posición negociadora europea era clara: tratar de mantener su propio equilibrio de intereses, anterior a la entrada del Estado español. Luego vendrá el Acta de Adhesión y la integración en la CEE en 1986. A este respecto, el acceso a las aguas comunitarias se regula en el Reglamento CEE 170 de 1983, de aplicación a la costa atlántica. En virtud de este Reglamento, las embarcaciones españolas no podrán acceder a las 12 millas, salvo para excepciones puntuales como la anchoa o la sardina, correspondientes a acuerdos anteriores. Las embarcaciones francesas podrán faenar entre las 6 y 12 millas españolas, según las prácticas reconocidas hasta el año 1984. Esto supone que para la banda entre las 6 y las 12 millas se mantiene el status quo de la situación anterior al momento de la Adhesión, si bien para la banda entre las 12 y las 200 millas españolas se produce su adscripción a las aguas y normativa CEE (ahora Unión Europea). Respecto a la banda entre las 12 y las 200 millas comunitarias no españolas, se establece lo siguiente:

- Zonas de pesca CIEM de acceso regulado: Vb, IV, VII y VIII, con la excepción del Irish Box, cuyo acceso para las embarcaciones dedicadas a la pesca demersal estará limitado a las incluidas en la lista periódica de las zonas IV y VII a partir de 1996 (véase la figura nº 8).
- No se podrá acceder a las aguas del Mar del Norte hasta finales del año 2002.

Esta adhesión supuso el cambio del regulador para nuestra flota, ya que en adelante será la Comisión Europea la que determine las líneas principales de la política pesquera a través de su PPC, con el concurso del Estado español. Algunos resultados de esta gestión llevaron a que no se considerara al Estado español miembro de pleno derecho en términos pesqueros hasta 1996. Dicho de otra forma, una vez hubiera realizado un ajuste significativo de su flota pesquera.

Este cambio cualitativo en la posición española estaba previsto para el año 2002, pero cambió a raíz de la incorporación de tres nuevos miembros a la UE y de la renegociación que siguió, la cual supuso que si bien en términos de la banda entre las 6 y las 12 millas no se han producido modificaciones relevantes, se eliminan algunas restricciones importantes para la anchoa, especie objetivo complementaria de las embarcaciones de la flota de superficie vasca.

En el cuadro nº 2, se muestra la situación desde el punto de vista de los derechos de acceso y operativos de la mayor parte de los stocks de las pesquerías vascas. Como puede observarse, salvo para el bonito (atún blanco), para la mayor parte de las especies representativas se ha introducido una regulación significativa para promover su explotación sostenible. Este aspecto, debe ser considerado a la par de las políticas de reducción de flota que se han ido llevando a cabo, y que han afectado de manera muy notable a la dimensión del sector pesquero vasco.

A esto debemos añadir, que la captura de los diversos stocks, una vez determinados derechos de acceso, está condicionada por los derechos operativos que se determinen al respecto. Así, en este contexto, para los diversos stocks se establecen una serie de medidas combinables entre sí para gestión de estos recursos de propiedad común:

- El establecimiento de zonas en las que la pesca queda prohibida o limitada a ciertos períodos de tiempo en términos de vedas o paros biológicos, a ciertos tipos de embarcación, o a ciertas utilizaciones de las capturas.

Cuadro nº 2. Limitación y formas de propiedad: situación de los diversos stocks de las especies de las pesquerías del Golfo de Vizcaya y de la Unión Europea

Concepto	Propiedad privada	Propiedad común	Libre acceso	
			Usuarios limitados	Usuarios no limitados
Limitación grupo (acceso)	Una persona o sociedad	Sólo miembros (empresas pesqueras de la UE)	Sólo miembros (miembros del ICCAT para el bonito)	Abierto a todos
Limitación extracción (cantidad capturada)	Limitación por decisión	Limitación por reglas (licencias, paro biológico, limitación ingenios de pesca, pesos y tallas mínimos, TAC)	Ilimitada	Ilimitada
Especies	Acuicultura	Anchoa, merluza, verdel, gallo, lenguado, rape, cigala, atún rojo, carbonero, abadejo, bacalao, eglefino, merlán, bacaladilla Especies comunitarias sin regulación	Bonito Resto de especies sin regulación de carácter migratorio	Resto de especies sin regulación en aguas internacionales (altamente migratorias)

Fuente: Elaboración propia.

- La fijación de normas en materia de ingenios de pesca
- La fijación de tallas o pesos mínimos por especie
- El establecimiento de contingentes de captura (TAC) por especie.

El mecanismo más empleado suele ser el de la regulación directa de la captura a través de los TAC, junto con el establecimiento de restricciones al empleo de los ingenios de pesca y de tallas mínimas. En el caso de las flotas demersales, además se añade el empleo de programas de licencias. La aplicación de estas medidas regulatorias se realiza en términos de cada especie, así como también en términos de cada zona geográfica genérica.

Además de lo señalado para la regulación de los stocks localizados en la ZEE europea, el cambio de regulador ha supuesto la cesión de la soberanía en términos de los posibles acuerdos con otros países, dicho de otra forma, de las posibilidades de negociación de los derechos de acceso a los caladeros en otras ZEE. Esto ha motivado la dependencia de la actividad de nuestra flota de los acuerdos y políticas tipo al respecto, las cuales venían definidas por parte de la Comisión Europea. En el cuadro nº 3 se muestran los tipos de acuerdo que hasta ahora han caracterizado el acceso de nuestra flota a muchos de los que han sido sus caladeros históricos.

3.2. Actuación del regulador y política de regulación del esfuerzo pesquero vía flota

3.2.1. Evolución de la flota vasca hasta la actualidad

Si a modo de ejemplo, si se escoge un período de tiempo suficientemente largo para su análisis como el período 1961-94, y consideramos la evolución de una flota clave para el sector pesquero vasco como la flota de superficie, esta evolución nos muestra lo que podríamos calificar como evolución típica de las flotas vascas (véase cuadro nº4). En dicha evolución se pueden distinguir una serie de fases, si bien para una adecuada comprensión de las mismas es conveniente retroceder algo en el tiempo, y tomar en consideración el período anterior a 1961.

- Período I, fase anterior a 1962. Siguiendo a Cavero (1958), los intentos anteriores a los de la gran fase de expansión de la flota que se produce en el período II, estuvieron inicialmente orientados a la modernización de la flota existente: la conversión de unidades a vapor en otras de combustible líquido. Sin embargo, todos estos intentos finalizaron en una plasmación de los objetivos en térmi-

Cuadro nº 3. Tipos de acuerdos y derechos de acceso de la PPC con terceros países

Tipo de acuerdo	Condiciones	Contenidos	Ejemplos
1ª Generación	De reciprocidad	Posibilidad de faenar en aguas de terceros países a cambio de que estos faenen en aguas comunitarias	Noruega, Islandia, Islas Feroe
	De acceso a excedentes	Posibilidad de acceder a los recursos excedentarios de terceros países	EE.UU.
	De acceso a los recursos a cambio de acceso a los mercados	Posibilidad de faenar en aguas de terceros países a cambio de concesiones arancelarias por parte de la UE	Canadá
	De acceso a los recursos a cambio de una compensación financiera y de acceso al mercado	El acceso a los recursos pesqueros de un país tercero se efectúa a cambio de que la UE efectúe concesiones arancelarias y alguna contrapartida financiera	Groenlandia
	De acceso a recursos a cambio de una contrapartida financiera	La posibilidad de faenar en aguas de terceros países se justifica por una contraprestación financiera por parte de la UE	Países ACP
2ª Generación	De acceso a los recursos a cambio de generar un mayor valor en el país cedente de recursos	Esto se realizará a través de sociedades mixtas o asociaciones temporales de empresas con sociedades del país	Argentina
3ª Generación	De acceso a los recursos a cambio de una integración vertical y máxima generación de valor en el país cedente de recursos	Implica la condición de realizar la transformación del pescado así como su exportación desde bases localizadas en dichos terceros países. Mayor implicación de dichos países en la comercialización, transformación y creación de empleo local	Marruecos, Namibia

Fuente: Laxe y Nadal (1996) y elaboración propia.

nos más expansivos que renovadores, todo ello llevado a cabo de una manera que ya en 1946, la Federación Española de Armadores advertía al Gobierno: «de los peligros de una intensa construcción pesquera, realizada sin plan meditado y para llenar las auténticas necesidades nacionales» (Cavero, 1958:506).

Ejemplos de ello fueron la Ley Salmón de 25 de junio de 1935, la Ley de Crédito Naval del 2 de junio de 1939, la actuación del Instituto Social de la Marina a raíz de la Ley de 18 de octubre de 1941, la Ley de Fomento de la Flota Pesquera de 22 de diciembre de 1949, el Decreto-Ley de 11 de diciembre de 1956, o los créditos del Instituto de Crédito para la Reconstrucción Nacional de los años 50.

El resultado fue que la flota creció, pero prácticamente no se modernizó, ya que un mayor crecimiento relativo del número de embarcaciones a vapor, a vela o a remo, que de embarcaciones con combustible líquido.

- Período II, fase 1962-71. En esta fase, el regulador (Estado español) promueve la mayor expansión conocida para la flota en su conjunto, pero para la flota vasca en particular. La Ley 147/1961, cuyo objetivo era el de asegurar niveles adecuados de pescado fresco e industrializado, tanto para el consumo nacional como para la exportación, se plantea el fomento del desguace de embarcaciones inadecuadas y sustituirlas por otras, que poseyendo las más modernas técnicas, tanto en los medios de captura como en los de conservación de la pesca, permitan aumentar el rendimiento por tonelada de arqueo (GAUR, 1970). En términos prácticos, las ayudas oficiales conllevaban que en promedio, el armador sólo tuviera que aportar el 25% de la nueva construcción, pudiendo ser más en algunos casos.

Al igual que en el período I, al final serán los intereses de la construcción naval los que prevalecerán sobre los objetivos del propio sector, y comienza un período de construcción muy intenso del que la CAPV se benefició de manera importante. Del total de los créditos otorgados por el Crédito Social

Cuadro nº 4. Evolución de la flota de superficie vasca (1961-94)

Año	Embarcaciones	VAR%	TRB	VAR%	TRB/EMB	VAR%	CV	VAR%	CV/EMB	VAR%	CV / TRB	VAR%
FUENTE:	310		16.254		52,43		47.633		154		2,93	
1961												
1962	306	-1,29%	17.890	10,07%	58,46	11,50%	50.753	6,55%	166	7,94%	2,84	-3,19%
1963	321	4,90%	20.812	16,33%	64,83	10,90%	59.557	17,35%	186	11,86%	2,86	0,87%
1964	348	8,41%	25.331	21,71%	72,79	12,27%	72.603	21,91%	209	12,45%	2,87	0,16%
1965	353	1,44%	27.208	7,41%	77,08	5,89%	80.658	11,09%	228	9,52%	2,96	3,43%
1966	375	6,23%	30.672	12,73%	81,79	6,12%	92.998	15,30%	248	8,53%	3,03	2,28%
1967	368	-1,87%	31.506	2,72%	85,61	4,67%	97.418	4,75%	265	6,75%	3,09	1,98%
1968	376	2,17%	33.274	5,61%	88,49	3,36%	103.573	6,32%	275	4,06%	3,11	0,67%
FUENTE:	346		30.666		88,63		104.546		302		3,41	
1973												
1974	315	-8,96%	28.050	-8,53%	89,05	0,47%	103.484	-1,02%	329	8,73%	3,69	8,22%
1975	297	-5,71%	28.050	0,00%	94,44	6,06%	99.830	-3,53%	336	2,32%	3,56	-3,53%
DGPM (SERIE 1974a-87a)												
1976	280	-5,72%	26.912	-4,06%	96,11	1,77%	95.492	-4,35%	341	1,46%	3,55	-0,30%
1977	265	-5,36%	25.657	-4,66%	96,82	0,73%	92.022	-3,63%	347	1,82%	3,59	1,08%
1978	260	-1,89%	25.379	-1,08%	97,61	0,82%	92.042	0,02%	354	1,95%	3,63	1,12%
1979	262	0,77%	25.648	1,06%	97,89	0,29%	93.062	1,11%	355	0,34%	3,63	0,05%
1980	256	-2,29%	24.972	-2,64%	97,55	-0,35%	91.698	-1,47%	358	0,84%	3,67	1,20%
1981	263	2,73%	25.687	2,86%	97,67	0,13%	94.669	3,24%	360	0,49%	3,69	0,37%
1982	265	0,76%	26.364	2,64%	99,49	1,86%	98.294	3,83%	371	3,05%	3,73	1,16%
1983	260	-1,89%	26.508	0,55%	101,95	2,48%	99.745	1,48%	384	3,43%	3,76	0,92%
1984	257	-1,15%	26.375	-0,50%	102,63	0,66%	99.107	-0,64%	386	0,52%	3,76	-0,14%
1985	251	-2,33%	26.032	-1,30%	103,71	1,06%	100.225	1,13%	399	3,55%	3,85	2,46%
1986	234	-6,77%	24.942	-4,19%	106,59	2,77%	98.174	-2,05%	420	5,07%	3,94	2,23%
FUENTE:	194		21.186		109,21		87.412		441		4,13	
1986												
1987	188	-3,09%	20.423	-3,60%	108,64	-0,52%	87.044	-0,42%	463	4,88%	4,26	3,30%
CENSO DE FLOTA VASCA												
1988	188	0,00%	20.358	-0,32%	108,29	-0,32%	91.806	5,47%	488	5,47%	4,51	5,81%
DAPGV (SERIE 1987a-94a)												
1989	186	-1,06%	20.104	-1,25%	108,08	-0,19%	92.070	0,29%	495	1,37%	4,58	1,56%
1990	181	-2,69%	19.663	-2,19%	108,64	0,51%	91.310	-0,83%	504	1,91%	4,64	1,40%
1991	168	-7,18%	18.505	-5,89%	110,15	1,39%	86.761	-4,98%	516	2,37%	4,69	0,96%
1992	163	-2,98%	17.650	-4,62%	108,28	-1,69%	84.160	-3,00%	516	-0,02%	4,77	1,70%
FUENTE:	161	-1,23%	17.463	-1,06%	108,47	0,17%	83.626	-0,63%	519	0,60%	4,79	0,43%
1993												
1994	160	-1,84%	17.192	-2,59%	107,45	-0,77%	82.646	-1,80%	517	0,04%	4,81	0,82%
INFORME ECONOMICO												
CAJA LABORAL (1994-95)												

Fuentes: GAUR (1970); DGPM (serie 1974a-87a); DAPGV (1987a-94a); CAJA LABORAL (mos. 1993-1995)
Elaboración propia.

Cuadro nº 5. Composición de la flota española según tipo de propulsión (1949-55)

Año	Vapores (número)	Tonelaje (TRB)	Motores (número)	Tonelaje (TRB)	Veleros (número)	Tonelaje (TRB)	De remo (número)	Tonelaje (TRB)
1949	1165	82857	7416	98613	9656	27652	21924	30067
1950	1125	75472	8344	109099	11289	26948	19500	25243
1951	1049	94869	8437	115486	12490	27417	13722	25035
1952	931	72351	8315	117697	13280	27192	17979	26995
1953	793	50452	8089	122622	13081	25464	17811	22230
1954	843	57892	8594	131639	12874	24877	18698	23369
1955	1329	116936	9360	189173	11612	23587	22400	28528

Fuente: Cavero (1958)

Pesquero, Vizcaya recibió dos veces y media la ayuda concedida a Guipúzcoa, y entre las dos provincias vascas obtuvieron casi la mitad de los créditos concedidos a todo el Estado.

Es precisamente en este contexto, cuando se produce el gran crecimiento de la flota vasca de superficie, con un desarrollo diferenciado respecto a las flotas de otras comunidades autónomas del Cantábrico como Galicia, Cantabria o Asturias: las embarcaciones vascas muestran el doble de tonelaje por embarcación respecto a la misma ratio de las embarcaciones gallegas, y un 60% superior respecto al mismo concepto en términos de Cantabria o Asturias.

- Período III, fase de 1972 a la actualidad. Finalizada la fase expansiva anterior, se inicia la fase de reducción progresiva de la flota, fase que continuará con el Estado español dentro del contexto que marca la Política Pesquera Común (PCP) de la Unión Europea (UE). En esta fase contractiva –de manera paralela al desarrollo diferencial que se produjo en el período II–, la intensidad del ajuste ha sido mayor, en términos comparativos con otras comunidades autónomas del Cantábrico. Así, para el período 1973-86, la tasa de variación anual acumulativa constante de la CAPV muestra una reducción del 2,9% anual en términos del número de embarcaciones de superficie, este valor para Galicia se sitúa en el 0,8%, y para Cantabria y Asturias en el 1,8% (véase cuadro nº6).

Si nos centramos en la época más reciente, de principios de los 90 a nuestros días, ahora tomando en consideración el conjunto de las flotas del Estado español, el ajuste realizado ha sido muy significativo para todos los subsectores.

- Para el quinquenio natural 1990-94, la reestructuración de la flota española supuso la reducción de 120.000 GT, mediante la realización de desguaces, hundimientos, y la exportación de buques a terceros países para la creación de sociedades mixtas (70 en el período).
- Para el quinquenio natural 1995-99, este proceso de reestructuración continuó, con el desguace o hundimiento de 828 embarcaciones con 78.573 GT, y la venta al exterior de buques por 9.275 GT. A esto debemos añadir la constitución de 148 sociedades mixtas con 55.440 GT, y la creación de 82 asociaciones temporales con 44.442 GT. En total todo ello ha supuesto una reducción de flota con pabellón español de 187.730 GT.
- En términos de su edad media por embarcación, la media en 1988 era de 22,1 años, para pasar en 1997 de 27,5 años. Este promedio como se señala a continuación es muy aproximado al agregado promedio de las flotas vascas.
- A este respecto, si tenemos en cuenta que la flota española a 31/12/1997 contaba con 584.805 GT, es fácil imaginarse la dimensión del gran ajuste realizado. Este ajuste ha sido tal, que en cada fase se han superado los objetivos marcados por los Planes de Orientación Plurianual (POP), que marcan la dimensión cuantitativa del ajuste preciso. Así, tanto en el POP II, como en el POP III, y en el POP IV, para los períodos de tiempo definidos en cada uno se han superado los objetivos previstos. Esto supone que a modo de «premio», por cada nueva construcción actual sólo habrá que eliminar el mismo tonelaje equivalente en términos de embarcaciones existentes. Lo cual, en contraste, para aquellos países que no han cumplido los objetivos marcados (casi todos los demás) supone, a su vez, tener que desguazar o hundir un 130% del tonelaje antiguo. Como veremos, esta situación aporta interesantes ventajas que pueden aprovecharse para la renovación de la flota vasca y que se comentarán a continuación.

Cuadro nº 6. Evolución de la flota española de superficie en el Golfo de Vizcaya (1973-86)

AÑO	CAPV				SANTANDER + ASTURIAS				GALICIA				TOTAL GOLFO DE VIZCAYA						
	EMB	%TOT	TRB	%TOT TRB/EMB	EMB	%TOT	TRB	%TOT TRB/EMB	EMB	%TOT	TRB	%TOT TRB/EMB	EMB	TRB	TRB/EMB	VAR%			
1973	346	30,22%	30.666	46,36%	88,63	185	16,16%	11771	17,80%	63,63	614	53,62%	23708	35,84%	38,61	1145	66145	57,77	
1974	315	28,95%	28.050	44,28%	89,05	181	16,64%	13077	20,64%	72,25	592	54,41%	22225	35,08%	37,54	1088	63352	58,23	0,80%
1975	297	27,65%	28.050	45,90%	94,44	174	16,20%	10298	16,85%	59,18	603	56,15%	22762	37,25%	37,75	1074	61110	56,9	-2,28%
1976	280	26,34%	26.912	40,85%	96,11	167	15,71%	10184	15,46%	60,98	616	57,95%	28783	43,69%	46,73	1063	65879	61,97	8,92%
1977	265	25,00%	25.657	42,26%	96,82	175	16,51%	10806	17,80%	61,75	620	58,49%	24246	39,94%	39,11	1060	60709	57,27	-7,59%
1978	260	24,88%	25.379	42,15%	97,61	173	16,56%	10720	17,81%	61,97	612	58,56%	24108	40,04%	39,39	1045	60207	57,61	0,60%
1979	262	24,76%	25.648	41,59%	97,89	172	16,26%	10767	17,46%	62,6	624	58,98%	25260	40,96%	40,48	1058	61675	58,29	1,18%
1980	256	23,95%	24.972	40,57%	97,55	173	16,18%	10948	17,79%	63,28	640	59,87%	25636	41,65%	40,06	1069	61556	57,58	-1,22%
1981	263	24,44%	25.687	40,81%	97,67	169	15,71%	10903	17,32%	64,51	644	59,85%	26349	41,86%	40,91	1076	62939	58,49	1,58%
1982	265	25,17%	26.364	41,66%	99,49	164	15,57%	10587	16,73%	64,55	624	59,26%	26340	41,62%	42,21	1053	63291	60,11	2,76%
1983	260	25,44%	26.508	42,83%	101,95	151	14,77%	9829	15,88%	65,09	611	59,78%	25548	41,28%	41,81	1022	61885	60,55	0,74%
1984	257	25,45%	26.375	43,07%	102,63	151	14,95%	9198	15,02%	60,91	602	59,60%	25663	41,91%	42,63	1010	61236	60,63	0,13%
1985	251	25,38%	26.032	42,24%	103,71	151	15,27%	9659	15,67%	63,97	587	59,35%	25931	42,08%	44,18	989	61622	62,31	2,77%
1986	234	25,19%	24.942	42,22%	106,59	145	15,61%	9338	15,80%	64,4	550	59,20%	24803	41,98%	45,1	929	59083	63,6	2,07%
MEDIA	272	25,92%	26.517	42,63%	97,87	167	15,86%	10.578	17,00%	63,51	610	58,22%	25.097	40,37%	41,18	1.049	62.192	59,38	

Fuente: DGPM (1974a-B7a).
Elaboración propia.

Cuadro nº 7. Flota española por tipos de arte a 31/12/1997 y objetivos de ajuste

Segmento flota	Situación al 1/1/97		POP III		POP IV	
	Tonelaje (GT)	Potencia (KW)	Tonelaje (GT)	Potencia (KW)	Tonelaje (GT)	Potencia (KW)
Arrastreros	140961	408329	170265	442193	163114	423621
Artes fijos	50983	144867	62983	159630	58776	148967
Cerco con jareta	53122	174630	63641	192426	57341	173376
Arrastre y artes móviles	213177	374261	334595	517173	334595	517173
Artes fijos	49446	102950	56642	118370	56642	118370
Flota de atuneros	77116	116115	95493	138133	95493	138133
Total	584805	1321152	783619	1567925	765961	1519640

Fuente: Comisión Europea DG XIV (1999).

- En términos relativos, aun considerando el ajuste realizado, la flota promedio del Estado español para el período 1994-98 suponía el 30,1% del tonelaje de la flota de la Unión Europea. En términos de su distribución por comunidades autónomas, Galicia, Andalucía y la CAPV destacan en el conjunto, ya que entre las tres suman el 70% del tonelaje total del Estado. Si además, consideramos la posición de la CAPV en el contexto del Estado, podemos observar que se trata de la comunidad autónoma con mayor presencia relativa de las flotas de superficie, altura y gran altura. Por el tamaño de su flota, la CAPV se situaría entre las cinco potencias pesqueras más importantes de la UE, superando en arqueo y potencia a países como Bélgica, Alemania, Irlanda, Finlandia o Suecia.

Cuadro nº 8. Distribución de la flota española por Comunidades Autónomas promedio 1994-98

Comunidad Autónoma	Nº de buques	% Total	Arqueo (GT)	% Total	GT/buque
CAPV	522	2,88%	73.562	15,65%	140,92
Galicia	8.676	47,96%	188.631	40,13%	21,74
Andalucía	2.647	14,63%	74.631	15,88%	28,19
Estado español	18.091	100,00%	470.060	100,00%	25,98

Fuente: MAPA (1999) y elaboración propia.

Para el contexto vasco, como resultado de la configuración antes comentada, el ajuste realizado de la flota ha sido cuantitativa y cualitativamente mayor. Así para el período 1985-97 (últimos datos disponibles: AZTI, 2000), la flota ha reducido en algo más de un tercio su número de embarcaciones (-35,70%), siendo esta reducción en tonelaje cercana a un tercio (-32,74%).

En términos de su tasa constante de variación anual (TCVA), el ajuste ha supuesto una tasa de descenso del número de embarcaciones del 4% anual, siendo algo menos su ajuste en términos de tonelaje y potencia (-3%). Si comparamos esta tasa con la correspondiente del Estado español, se observan algunas diferencias en el ajuste; así mientras el descenso del número de embarcaciones se ha producido a una tasa menor de la mitad de la vasca (-1,18%), el ajuste en términos de tonelaje ha sido superior (-4,8% y -3,4% respectivamente). Este detalle nos muestra, que al igual que para el caso vasco, pero con mayor intensidad relativa, el ajuste más notorio de ha producido en las flotas de altura y gran altura.

Cuadro nº 9. Evolución de las flotas pesqueras vascas (1985-97)

Total	1985	1988	1991	1994	1997	% 97/85	% TCVA
Nº buques	748	745	641	535	481	-35,70%	-4%
Tonelaje (GT)	113204	119763	116189	91287	76136	-32,74%	-3%
GT/buque	151,34	160,76	181,26	170,63	158,29	4,59%	
Potencia(Kw)	387278	412431	398348	327153	270718	-30,10%	-3%
Kw/buque	517,75	553,6	621,45	611,5	562,82	8,71%	
Empleo	7950	8104	7120	5814	5021	-36,84%	-4%
hombres/buque	10,63	10,88	11,11	10,87	10,44	-1,78%	

Fuente: AZTI (2000) y elaboración propia.

Si analizamos la evolución de cada subsector, el impacto de este ajuste muestra distintas dimensiones para el período 1985-97:

— Flotas de bajura. Flota artesanal y flota de superficie.

Como puede observarse en el cuadro nº10, su ajuste ha supuesto la desaparición de un tercio de las embarcaciones, del tonelaje y del empleo que generaba el subsector, lo que sitúa su ajuste alrededor del ajuste promedio de la flota global, si bien ha sido inferior. A pesar de este ajuste, la ratio de la edad media por embarcación se ha incrementado un 28%, llegando a alcanzar los 20,5 años por embarcación. Dicho de otra forma, todavía existe un gran número de buques de esta flota que fueron construidos en el decenio del período II comentado en la evolución histórica de la flota.

Los ingenios de pesca mayormente empleados por esta flota son la red de cerco, la pesca con caña y cebo vivo, y los aparejos y artes de curricán, verdel, palangre y trasmallo. Es una flota muy intensiva en mano de obra, con una escasa mecanización relativa de las actividades y tratamiento de la captura que extrae la embarcación. Sus especies principales son el bonito, la anchoa, el verdel, el chicharro, la merluza, etc. Su estrategia busca la consecución de ventajas competitivas vía calidad de la captura.

Cuadro nº 10. Evolución de la flota vasca artesanal y de superficie (1985-97)

Bajura	1985	1988	1991	1994	1997	% 97/85	% TCVA
Nº buques	543	528	420	378	366	-32,60%	-3%
Tonelaje (GT)	28191	26742	24094	21971	18739	-33,53%	-3%
GT/buque	51,92	50,65	57,37	58,12	51,2	-1,38%	
Potencia(Kw)	129773	135841	123434	114234	99259	-23,51%	-2%
Kw/buque	238,99	257,27	293,89	302,21	271,2	13,48%	
Empleo	4405	4146	3448	3142	2965	-32,69%	-3%
hombres/buque	8,11	7,85	8,21	8,31	8,1	-0,14%	
Edad media/buque	16	17,5	18	19,5	20,5	28,13%	2%

Fuente: AZTI (2000) y elaboración propia.

— Flota de altura al fresco.

Para esta flota, la magnitud del ajuste ha sido superior al promedio de las flotas, superando el 42% de los buques, el tonelaje y el empleo que aportaba. No obstante, en este ámbito hay que tener en cuenta que existen 55 buques con pabellón extranjero que ya no forman parte de la flota vasca como tal y que funcionan bajo sociedades mixtas en los países con jurisdicción sobre los recursos que explotan. Al igual que ocurría con la flota de bajura, a pesar de esta reducción de efectivos, la edad media de la flota ha aumentado en un 44%, llegando a los 22,6 años por embarcación en 1997.

En términos anuales de variación constante (TCVA), esta flota ha ido reduciendo sus efectivos a un 5% anual, tasa muy similar a la correspondiente a su potencia y tonelaje.

Bajo este epígrafe se consideran los buques del censo de altura, gran altura y palangreros de más de 100 GT que operan en las aguas del Atlántico nordeste. Son buques cuya base se reparte entre Ondarroa y Pasaia, y cuyos ingenios de pesca fundamentales son las redes de arrastre demersal con puertas o a la pareja –en las modalidades baka y bou–, el palangre semipelágico o piedra-bola, y las artes fijas de enmalle (volanta de fondo). Su especie principal es la merluza, mayormente en las divisiones VIII a y b.

Cuadro nº 11. Evolución de la flota de altura vasca (1985-97)

Altura al fresco	1985	1988	1991	1994	1997	% 97/85	% TCVA
Nº buques	120	116	132	89	68	-43,33%	-5%
Tonelaje (GT)	27900	26898	30931	20941	15921	-42,94%	-5%
GT/buque	232,5	231,88	234,33	235,29	234,13	0,70%	
Potencia(Kw)	97381	92538	104928	72815	56124	-42,37%	-4%
Kw/buque	811,51	797,74	794,91	818,15	825,35	1,71%	
Empleo	1735	1740	1765	1242	1014	-41,56%	-4%
hombres/buque	14,46	15	13,37	13,96	14,91	3,14%	
Edad media/buque	15,7	17,4	20,9	21,5	22,6	43,95%	3%

Fuente: AZTI (2000) y elaboración propia.

— Flota vasca de bacaladeros.

El ajuste realizado por esta flota ha sido el de mayor dimensión cuantitativa. La reducción de sus efectivos, tonelaje y tripulación, superan el 50% para el período, superando claramente el promedio de las flotas vascas. En 1985, esta flota era la que mayor envejecimiento mostraba, con 18,7 años por buque, y a pesar del ajuste realizado, esta ratio alcanza en 1997 los 31,6 años.

Junto con los arrastreros congeladores, es la flota que ha sufrido un mayor ajuste (-7% anual). La reducción progresiva de la cuota en sus caladeros tradicionales en las aguas de la Organización de las pesquerías del Atlántico Noroeste (NAFO) ha afectado de manera muy notoria a esta flota, y las perspectivas futuras no señalan cambios al respecto.

Cuadro nº 12. Evolución de la flota de bacaladeros vasca (1985-97)

Altura al fresco	1985	1988	1991	1994	1997	% 97/85	% TCVA
Nº buques	25	24	24	19	10	-60,00%	-7%
Tonelaje (GT)	12840	13573	13573	10782	6082	-52,63%	-6%
GT/buque	513,6	565,54	565,54	567,47	608,2	18,42%	
Potencia(Kw)	31000	34250	34250	28810	14571	-53,00%	-6%
Kw/buque	1240	1427,08	1427,08	1516,32	1457,1	17,51%	
Empleo	538	578	579	398	251	-53,35%	-6%
hombres/buque	21,52	24,08	24,13	20,95	25,1	16,64%	
Edad media/buque	18,7	19,1	22,1	24,8	31,6	68,98%	4%

Fuente: AZTI (2000) y elaboración propia.

— Flota vasca de atuneros congeladores.

Se trata de la flota más estable del contexto del sector pesquero vasco. Su reducción de efectivos ha sido la menor (menos de un 20%, muy inferior al promedio de las flotas), con un importante proceso de modernización que ha supuesto que su edad media por embarcación no se haya incrementado en el período, situándose alrededor de los 10 años. La especial consideración desde el punto de vista de los derechos de acceso y operativos de los recursos que explota señala una ventaja competitiva de carácter estratégico que sólo comparte la flota de superficie, pero en menor escala, para la captura de los stocks pelágicos.

En términos del ajuste realizado, cabe señalar que éste ha sido mínimo, configurándose como el subsector estrella del sector pesquero vasco. Esta flota tiene su base en Bermeo.

Cuadro nº 13. Evolución de la flota de atuneros congeladores vasca (1985-97)

Altura al fresco	1985	1988	1991	1994	1997	% 97/85	% TCVA
Nº buques	33	32	30	28	27	-18,18%	-2%
Tonelaje (GT)	30249	31364	31083	28861	30474	0,74%	0%
GT/buque	916,64	980,13	1036,1	1030,75	1128,67	23,13%	
Potencia(Kw)	88140	88730	88014	84124	86334	-2,05%	0%
Kw/buque	2670,91	2772,81	2933,8	3004,43	3197,56	19,72%	
Empleo	700	707	676	641	571	-18,43%	-2%
hombres/buque	21,21	22,09	22,53	22,89	21,15	-0,30%	
Edad media/buque	9,4	11,1	12	14	9,6	2,13%	0%

Fuente: AZTI (2000) y elaboración propia.

— Flota vasca de arrastreros congeladores.

Al igual que para los bacaladeros, su ajuste ha superado el 50% de los efectivos, el tonelaje y el empleo que generaba en 1985. En términos cuantitativos ha sido la flota cuyo ajuste ha sido mayor desde el punto de vista cuantitativo. Si bien se trata de buques con una componente tecnológica importante, su renovación ha sido muy reducida como muestra su ratio de envejecimiento, la cual ha pasado de los 11,9 años en 1985, a los 18,3 años en 1997. Gran parte de los efectivos de esta flota se han vendido al exterior o han cambiado su localización a través de sociedades mixtas. A este respecto se puede señalar que se ha producido un importante proceso de internacionalización.

Son varias las razones que motivan su ajuste diferencial, entre otras cabe señalar: el escaso ímpetu con el que la UE ha negociado muchos aspectos relacionados con sus caladeros; la rarefacción del recurso en muchos de estos caladeros; y la política de renovación de esta flota del período 1983-85, que llevó a la construcción de un número considerable de unidades sin tener en cuenta con qué cartera de recurso básico iban a desarrollar su actividad (IKEI, 1998).

Cuadro nº 14. Evolución de la flota de arrastreros congeladores vasca (1985-97)

Altura al fresco	1985	1988	1991	1994	1997	% 97/85	% TCVA
Nº buques	27	45	35	21	10	-62,96%	-8%
Tonelaje (GT)	14024	21186	16508	8732	4920	-64,92%	-8%
GT/buque	519,41	470,8	471,66	415,81	492	-5,28%	
Potencia(Kw)	40984	61072	47722	27170	14430	-64,79%	-8%
Kw/buque	1517,93	1357,16	1363,49	1293,81	1443	-4,94%	
Empleo	572	933	652	391	220	-61,54%	-8%
hombres/buque	21,19	20,73	18,63	18,62	22	3,85%	
Edad media/buque	11,9	8,3	12,2	14,9	18,3	53,78%	4%

Fuente: AZTI (2000) y elaboración propia.

3.2.2. La evolución prevista. Política de esfuerzo pesquero vasco para el 2000-06

Este proceso de ajuste de la flota vasca, en términos de la política institucional se considera que ha sido completado, aunque ello no signifique que la flota se encuentre en condiciones óptimas de competitividad, ya que sigue siendo una flota relativamente envejecida y poco modernizada. Su edad media se sitúa en los 23,8 años/GT y en los 26,3 años por embarcación para 1998.

Así, en el nuevo Reglamento para el 2000-06, se reducen las ayudas al desguace en un 20%, lo cual confirma la línea adoptada por la Consejería de Industria, Agricultura y Pesca en 1997, cuando señalaba que «hemos tocado fondo. Se han invertido 7.000 millones de ptas. para atender las necesidades de reestructuración de la flota. En el futuro apostamos por potenciar las nuevas construcciones. Los recursos que disponemos los utilizaremos en esta línea»².

- Este proceso de reestructuración llevado a cabo en el período 1994-99, a partir del Programa Operativo 5a para las regiones fuera de objetivo-1, ha supuesto que las inversiones generadas en la CAPV supusieran más del 50% de la inversión conjunta del Estado para todas las regiones. En términos del período, el aspecto más destacado son las nuevas construcciones y las modernizaciones, si bien se pueden distinguir varias fases: entre los años 1994-95 se construyeron 5 buques nuevos, todos para la flota de superficie (bajura), lo cual configura dicho período como uno de escasa renovación; a partir del año 1996, comienza una tendencia modernizadora consolidada, que parece consolidarse para los años venideros, si tenemos en cuenta que para 1999 se han presentado 32 solicitudes para nuevas construcciones, nada menos que un 62% de todos los proyectos acometidos durante los cinco años anteriores.
- Este nuevo escenario supone una combinación de los intereses del sector con los del sector de la construcción naval, ya que supone la acometida de un ambicioso proyecto de modernización y renovación de la flota, pero sin incrementar su esfuerzo pesquero nominal. Las líneas generales del Plan para la CAPV, cuyo significado estratégico se analizará en los puntos que siguen, señalan los siguientes parámetros para el período 2000-06:
 - Se plantea una inversión total subvencionable de 72.941 millones de ptas. para el sector. De este importe, 39.958 millones serán aportados por la iniciativa privada, y el resto por las Administraciones Públicas, tanto europeas como estatales.
 - Sus objetivos hablan de acometer una auténtica renovación tecnológica de la flota basada en las nuevas construcciones y en la incorporación de las más modernas tecnologías en las embarcaciones existentes.

2. Declaraciones del Viceconsejero de Pesca al referirse a la reducción y tamaño de la flota pesquera vasca, Cf. *Europa Azul*, nº40, 1997:18. Las noticias más recientes al respecto señalan la previsión de construcción de 245 embarcaciones durante los próximos 10 años, según declaraciones del actual Viceconsejero de Pesca del Gobierno Vasco.

Cuadro nº 15. Resultados de las líneas con efectos directos en la flota de la CAPV

Nº buques	Paralización definitiva*	Nuevas construcciones*	Modernizaciones**
	97 (19%)	51 (10%)	281 (79%)
Arqueo (GT)	18.668 (22%)	14.531 (17%)	52.253 (82%)
Coste (Mptas.)			
- Inversión real	7.445,1	15.168,6	4.622,7
- Ayudas aprobadas	7.445,1	3.621,2	1.520,3
IFOP	3.772,5	2.736,9	1.220,8
Gobierno Vasco	1.166,1	884,3	299,5
Estado Central	2.556,5	0	0

* Porcentajes sobre la flota de 1994.

** Porcentajes sobre la flota de 1998.

Fuente: Gobierno Vasco (2000).

Cuadro nº 16. Evolución al detalle del ajuste de la flota de bajura (1988-98)

Año	Nº BARCOS	POTENCIA	TRB	Bajas netas (nº buques)	Altas*	Nuevas construcciones	Bajas	Desguaces y hundimientos
1988	528	135.840	26.724					
1989	529	139.346	27.054	1	32	14	31	
1990	499	135.598	26.423	-30	10	6	40	24
1991	420	123.434	24.095	-79	9	5	88	27
1992	399	118.351	22.783	-21	10	3	31	76
1993	386	117.191	22.506	-13	9	3	22	24
1994	378	114.234	21.971	-8	10	5	18	18
1995	363	106.135	20.397	-15	8	5	23	16
1996	344	100.113	19.299	-19	12	8	31	21
1997	366	100.134	18.959	22	44	12	22	27
1998	369	100.345	19.011	3	12	12	9	16

* En el concepto de altas se incluyen además, las compras de embarcaciones fuera de la CAPV y los ajustes de inventario.
Fuente: Dirección de Agricultura y Pesca. Gobierno Vasco (2000) y elaboración propia.

— Se trata de que esta medida afecte al 50% de la flota actual. Para ello, también se realizará un esfuerzo notable para acercar la demanda de la oferta de bajas que deben ser aportadas para acometer una nueva construcción. El indicador objetivo de edad media de la flota se plantea en términos de 12,4 años por embarcación para el final del período. En términos cuantitativos, el Plan señala el objetivo de construir 263 buques, y la modernización de unos 300 más.

— Se trata, asimismo, de dotar a los buques de la polivalencia que precisan para poder faenar en caladeros alternativos y pescar especies complementarias.

La filosofía no declarada de esta estrategia global sigue un principio muy simple: el mismo tonelaje, pero modernizado y puesto al día con todos los elementos claves para la generación de un mayor valor por embarcación, ya sea en términos de una estrategia de coste por unidad de captura o en términos de una estrategia de diferenciación sobre los stocks actuales o nuevos que se incorporen a su cartera de recursos básicos (García, 1999). Dicho de otra forma, se trata de llevar a cabo la explotación sostenible de los recursos básicos a los que se tiene o tendrá acceso de manera más rentable y atractiva para los armadores y tripulantes.

4. ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LAS FLOTAS VASCAS

El análisis prospectivo parte de la consideración estratégica de la pesquería. Además de los conceptos expuestos en el punto de este artículo, es preciso considerar una serie de ratios que nos permitan cuantificar y exponer de manera no arbitraria el análisis prospectivo de carácter estratégico.

4.1. Ratios para el análisis estratégico-prospectivo de la flota vasca

Estas ratios o indicadores clave de las flotas se exponen en el cuadro nº 17. A través de dichas ratios (Garcíandía, 1999a) podemos establecer los factores críticos que determinarán la evolución futura. De manera resumida, las ratios señaladas nos indican lo siguiente para cada flota³:

Cuadro nº 17. Ratios estratégicas para el análisis bioestratégico pesquero

(1) → Ratio de productividad total por embarcación (RTE)
$\frac{\text{producción}}{\text{embarcación}} = \left[\frac{\text{tripulantes}}{GT} \right]_{\text{DIMENSIÓN 2}} \times \frac{GT}{\text{embarcaciones}} \times \left[\text{capespecie 1} * \text{precio 1} + \text{capespecie 2} * \text{precio 2} + \dots + \text{capespecie n} * \text{precio n} \right]_{\text{DIMENSIÓN 1}} \frac{1}{\text{tripulantes}}$
(2) → Ratio de generación de valor añadido (RVA) o de capacidad para retribuir a los factores productivos
$\frac{VAB_{CF}}{\text{embarcación}} = \frac{[VAB_{PM \text{ DIMENSIÓN 3}} + \text{factor institucional}]_{\text{DIMENSIÓN 4}}}{\text{producción}} \times \frac{\text{producción}}{\text{embarcaciones}} \quad (1)$
(3) → Ratio de atractivo económico de la explotación (RAEE) o de generación de excedente neto por tipo de flota
$\frac{\text{Excedente bruto de explotación (EBE)}}{\text{embarcación}} = \frac{VAB_{CF}}{\text{embarcación}} \times \left[\frac{\text{EBE}}{VAB_{CF}} \right]_{\text{DIMENSIÓN 5}} \quad (1)*(2)$
(4) → Ratio de dependencia estratégica del recurso básico actual (Rdep) o de especialización =
$\left(1 + \frac{\sum_{i=1}^n \% \text{especie}_i * \ln(\% \text{especie}_i)}{\ln n} \right)$
(5) → Ratio de atractivo estratégico (RAE) = (factor1*ponderación1+factor2*ponderación2+...n)
(6) → Ratio de riesgo estratégico del recurso básico (RREB) = (situaciónespecie1*ponderación1+situaciónespecie2*ponderación2+ ...n)
(7) → Ratio de riesgo estratégico institucional del recurso básico (RREI) = (valoraciónespecie1*ponderación1+...n)
Fuente: Elaboración propia.

— Ratio de productividad total por embarcación (RTE). Esta ratio nos proporciona un indicador fundamental para cada flota: la productividad promedio por embarcación. Dicha productividad depende de dos factores fundamentalmente:

— El valor de la producción por tripulante. Este valor a su vez, depende de dos elementos: la captura en peso de cada especie, la cual para determinadas flotas puede concentrarse en una única especie; y del precio de venta de cada especie, ya sea en los mercados internos o externos, o a través del método de subasta a la baja o de otros sistemas de precios con mayor integración vertical del armador –productos congelados, etc.–. Esta parte de la ratio incorpora el recurso básico al análisis a través de la/s captura/s de cada especie/s. Evidentemente, si las flotas pueden acceder a unos recursos básicos en una buena situación de explotación, con reducida competencia por parte de otras flotas o embarcaciones, las capturas serán mayores. Dependiendo de si se trata de una flota muy especializada (bacaladeros por ejemplo) o multiespecie (bajura, al fresco, etc.) su cartera de recursos básicos incorporará distintos stocks de peces a los que se aplica lo señalado antes.

En términos estratégicos esto nos configura una primera variable de dimensión estratégica para cada flota (dimensión1). La productividad por embarcación puede incrementarse si se

3. Para el contexto de este artículo, la aplicación de las ratios se realiza en el nivel de flota, si bien su aplicación puede realizarse en términos micro, esto es, en términos de los distintos buques que componen una flota en sus distintas modalidades.

incrementa la captura o si se incrementan los precios de venta, una combinación de distinto signo de estas dos variables afectará de manera variable a esta primera variable de dimensión estratégica. El precio de la captura puede mostrar una curva de demanda normal o inversa, y puede, a su vez, mostrar una mayor o menor elasticidad precio respecto a las cantidades capturadas por otras flotas (Garciandía, 1997).

Para este ámbito resulta muy importante relacionar esta variable de dimensión con el tipo de estrategia o ventaja competitiva que quiere obtener la embarcación, ya sea en términos del coste por unidad de captura o en términos de diferenciación vía calidad.

- La combinación de factores productivos que incorpora en términos de recursos propios, esto es, capital y trabajo. El trabajo está representado a través del número de tripulantes de la flota y el capital a través del tonelaje (Gross Tonnage o GT⁴). Generalmente a mayor incorporación de recursos propios, mayor será la captura por embarcación, si bien su combinación relativa puede variar.

Así, dependiendo del grado de mecanización de las labores a bordo y del tipo de estrategia de captura que se aplique, la intensidad de la participación del trabajo variará. Generalmente, la ventaja competitiva basada en la calidad de la captura requiere una mayor participación del recurso humano para poder proporcionar un tratamiento más individualizado y cuidadoso a las capturas –éste es el caso de la pesca del bonito al cebo vivo o al curricán frente a su captura con enmalle de deriva o volanta–, o para evitar el deterioro del pescado por aplastamiento o permanencia en el agua –caso de la anchoa al cerco frente al arrastre pelágico–. Este aspecto de la combinación relativa de factores nos determina la segunda variable de dimensión estratégica (dimensión2).

- Ratio de generación de valor añadido (RVA). En combinación con la ratio RTE, esta nos muestra el valor añadido por embarcación, esto es, qué parte de la producción total en valor puede emplearse para retribuir a los factores productivos con coste explícito que se emplean por parte de cada flota. Fundamentalmente, estos factores serán el trabajo (tripulación) y el capital (armador), pero también el coste de acceso al recurso si este se imputa a las flotas (coste licencias, etc.).

El valor añadido bruto (VAB) considerado para este ámbito es a coste de los factores, y no a precios de mercado. La razón para esta diferenciación es recoger un elemento fundamental para las flotas: el denominado factor institucional. Además de la importancia de su contribución a la capacidad para retribuir señalada antes a partir del valor añadido de la actividad, nos indica también la dependencia institucional que tienen las flotas.

La RVA depende de dos componentes básicas:

- La productividad por embarcación (RTE) expuesta antes, la cual, señala que a mayor productividad por embarcación, mayor debe ser el valor añadido generado.
- El tipo de estrategia de captura de la flota. Con esto se recoge el hecho de que algunas modalidades de flota precisan de la compra de ciertos inputs operativos o consumos intermedios que son imprescindibles para el buen desarrollo de su estrategia de captura. Por ejemplo, el cebo en el caso del palangre. Cuanto menor sea la adquisición de este tipo de inputs, mayor es el valor que genera una flota determinada, o lo que es lo mismo, la diferencia entre lo que compra para poder llevar a cabo la actividad corriente de explotación y el precio al que vende su producción. Ahora bien, en este ámbito se dan situaciones en las que la flota no paga el precio real de lo que valen ciertos inputs, ya que están subsidiados (combustible), o reciben ayudas, que para ellos son ingresos, por desarrollar su actividad. Es por ello que se realiza la diferencia entre el VAB a coste de los factores (VABcf) y el VAB a precios de mercado (VABpm), es decir, consideramos la diferencia mencionada antes, teniendo en cuenta lo que realmente paga cada flota por los inputs operativos que adquiere de otros sectores o del propio sector. Esto nos define dos variables de dimensión estratégica a considerar a partir de lo expuesto (véase cuadro nº17 en términos de los señalado como dimensión3 y dimensión4).

- Ratio de atractivo económico de la explotación (RAEE). Frente a la ratio de RVA, esta ratio nos muestra el excedente financiero que queda para retribuir al capital (armador). Para ello, del VABcf

4. El término TRB ya no se emplea en el medio técnico, habiendo sido substituido por el término GT. La relación entre GT y TRB no es exactamente igual, aunque que para este contexto pueden equipararse sin mayores problemas

se detrae el coste de personal y el coste derivado del pago de licencias o derechos de acceso al recurso básico. Esta ratio es la medida aproximada del cash-flow bruto por embarcación, y determina de manera directa la capacidad para obtener un rendimiento adecuado del capital invertido, así como de la capacidad de renovación y mejora de la flota a partir de su autofinanciación. Es lo que «le queda» al armador antes de impuestos y gastos financieros, incluyendo las amortizaciones, que son un gasto que no se paga⁵. Este aspecto nos define la siguiente variable de dimensión estratégica (dimensión5).

Si, en promedio, relacionamos esta ratio con la inversión precisa, neta de subvenciones de capital –que en muchos casos alcanzan a más del 50% del valor del buque–, según el tipo de embarcación estándar por flota, se puede valorar la rentabilidad que proporciona la actividad para el capital invertido en términos de su tasa interna de retorno o de su pertinencia en términos de su valor actual neto al coste de oportunidad que se establezca.

- Ratio estratégica de dependencia o especialización (Rdep). Esta ratio nos señala la dependencia de la producción de la flota en términos del recurso básico que explota. Puede tomar dos valores límite (0 y 1). El valor nulo se aplica cuanto se produce una amplia diversificación de la captura entre los distintos stocks que explota, y el valor unitario se corresponde con aquellas flotas que están especializadas en un único stock (bacaladeros).
- Ratio de atractivo estratégico (RAE). A través de esta ratio valoramos el atractivo de la explotación de la flota, todo ello considerando el impacto actual y futuro de las fuerzas competitivas que actúan sobre la pesquería. Estas fuerzas se recogen de manera somera en la figura nº 6. Así, a través de la valoración de cada stock que explota la flota se obtiene esta ratio de gran importancia para la determinación de la estrategia genérica de las flotas. Este proceso parte de la determinación de la ponderación de cada factor, para a continuación asignar un valor que va de uno a tres a cada factor. Como resultado de multiplicar cada factor por su ponderación, se obtiene el valor ponderado de cada factor, cuya suma total determina la ratio.

Como factores a considerar para cada stock de la flota, los más importantes a considerar son:

- La actuación del regulador en términos de derechos de acceso y operativos del stock implicado, ya sea por razones biológicas o económico/políticas
- La competencia entre los competidores existentes
- La amenaza de entrada de nuevos competidores
- El poder de negociación de los compradores en origen nacionales y extranjeros
- La amenaza o impacto de las capturas substitutivas, ya sea en términos de la misma especie proveniente del mismo stock u de otros, así como de capturas substitutivas (anchoveta por anchoa por ejemplo)
- La rentabilidad de la explotación o atractivo económico de la explotación
- Cambios en el comportamiento de consumo de los consumidores finales
- Ratio de riesgo estratégico biológico del recurso básico (RREB). A través de la ponderación en términos de la importancia relativa de las capturas, se procede a valorar en los mismos términos anteriores la situación biológica del stock de referencia. De la suma del valor de cada stock obtendremos el riesgo global de la cartera de recursos básicos de cada flota.
- Ratio de riesgo estratégico institucional del recurso básico (RREI). En términos análogos se trata de valorar los stocks en su dimensión institucional, esto es, en términos de los derechos de acceso y operativos implicados.

4.2. Análisis estratégico-prospectivo de las flotas vascas

En este punto se procederá al análisis estratégico y de directrices para nuestras flotas pesqueras, incluyendo en términos comparativos a la modalidad francesa más importante, aspecto este último de gran

5. Las razones de considerar esta variable también residen en el tipo de fuentes estadísticas disponibles, las cuales no hacen mención a la estructura financiera del sector y a la forma en la que se imputan las amortizaciones en la cuentas económicas del sector. Si a esto le añadimos que las comparaciones internacionales aportan distintos criterios de amortización y consideración de los gastos financieros, la única forma de homogeneizar esta medida bruta del beneficio es considerando la ratio en los términos señalados.

interés debido a la competencia que supone el arrastre pelágico para nuestras flotas de bajura y de altura al fresco. Este análisis se divide en tres partes: en la primera parte, se proceden a valorar y dotar de significado aplicado a las ratios señaladas antes; en la segunda parte se procede a la exposición del tipo de ventajas competitivas que pueden generarse a partir de la cadena de valor basada en los recursos; y en la tercera parte, se procede a valorar las posiciones obtenidas.

De la valoración de las ratios expuestas y a partir de los cuadros nº18 y 19 se obtienen las siguientes conclusiones y valoraciones.

Cuadro nº 18. Ratios de productividad total por embarcación (RTE) para las flotas vascas y la flota de arrastreros pelágico francesa

Concepto	Fuerza de trabajo / Embarcación (nº tripulantes)	TB/Embarcación (nº toneladas)	Fuerza de trabajo/TB (nº tripulantes)	Producción/Fuerza de trabajo (millones de pesetas constantes de 1992)	Producción/Embarcación (millones de ptas constantes de 1992)
		(a)	(b)	(c)	(d)=(a)x(b)x(c)
Cebo vivo-cerco	15	125	0,12	2,95	44,20
Palangre-curricán	5	37	0,13	2,76	13,20
Altura	15	293	0,05	8,20	120,30
Bacaladero	24	398	0,06	6,45	153,90
Arrastrero congelador	19	386	0,05	9,31	179,60
Atunero congelador	22	1123	0,02	24,52	550,80
Arrastrero pelágico (Francia)	5	100	0,05	13,22	66,00

Fuente: DAPGV (varios años) y elaboración propia.

Cuadro nº 19. Ratios de generación de valor añadido por embarcación (RVA) y de atractivo económico de la explotación para las flotas vascas y la flota de arrastreros pelágicos francesa

Concepto	VAB pm / Producción	Factor público / Producción	VAB cf/ Producción	Generación bruta de fondos (GBF)
	e	f	(g)=(e)+(f)	EBE/VAB cf
	%	%	%	(h) %
Cebo vivo-cerco	72,47	1,67	74,17	23,77
Palangre-curricán	64,39	0,68	65,08	27,01
Altura	52,34	0,54	52,88	8,16
Bacaladero	59,94	0,84	60,77	22,35
Arrastrero congelador	46,32	6,36	52,68	31,14
Atunero congelador	43,84	3,16	47,00	44,61
Arrastrero pelágico (Francia)	56,64	No disponible	56,64	18,14

Fuente: DAPGV (varios años) y elaboración propia.

— Como puede observarse en los cuadros anteriores, todo ello en ptas. constantes de 1992, cada subsector muestra una caracterización distinta a partir de una configuración relativa de factores particular.

- El factor trabajo considerado a través de la fuerza de trabajo directa que participa en la explotación, muestra una participación muy intensiva en el caso de las flotas de bajura con un hombre por cada 12 GT. Esto cambia en el caso de los subsectores mayores, donde la participación relativa del trabajo es menos de la mitad.
- Esta menor participación del factor trabajo contrasta con la mayor participación del capital en los mismos términos. Frente a los 125 GT de las unidades de la flota de superficie, el buque promedio de la flota de altura llega prácticamente a los 300 GT, y de ahí pasamos a los casi 400 GT de

los buques promedio de las flotas bacaladeras y arrastrero-congeladoras. Por su dimensión absolutamente destacada, hay que señalar a los atuneros congeladores con prácticamente diez veces el tonelaje de las boniteras polivalentes. Por el contrario, la flota de bajura de palangre-curricán, muestra la menor dimensión al respecto, con menos de un tercio del tonelaje de la embarcación promedio de la flota de superficie.

- La traslación en términos económicos de esta configuración de factores señala la necesidad de realizar una mayor inversión inicial a la adquisición del buque. Es por ello que se dice que este tipo de flotas son más intensas en capital.
 - En el contexto de las flotas vascas, a mayor incorporación de recursos internos, mayor es la productividad total por embarcación. Esto es el reflejo del mayor poder de pesca que incorporan las embarcaciones. Como se verá a continuación esto no significa que esta mayor productividad aparente de los factores incorporados suponga un mayor excedente o beneficio por embarcación, ya que esto depende de las variables de dimensión 1 y 2.
 - Para el contexto competitivo del Golfo de Vizcaya, hay que destacar la irrupción de los nuevos competidores franceses que emplean el enmalle de deriva y el arrastre pelágico. Si bien no hay datos fiables para el enmalle de deriva, en el caso del arrastre pelágico –modalidad que se configura como la auténtica competencia a medio y largo plazo por la innovación que incorpora en su estrategia de captura–, se puede comprobar como con una menor incorporación relativa tanto de capital como de trabajo obtienen una productividad aparente del trabajo casi seis veces superior a la correspondiente a nuestros buques de la flota de superficie, y un 60% superior a la de los buques de la flota de altura. Como se mostrará en la parte que sigue, esto se debe al efecto de dimensión1 sobre su productividad, ya que pueden acceder y explotar stocks a los que nuestra flota no puede acceder, a la vez que comparten varios de los stocks claves de nuestras flotas (bonito, anchoa). Esta cuestión tiene gran relevancia si tenemos en cuenta que el sistema de retribución empleado es el sistema a la parte.
- Sin embargo, esta ratio de la productividad debemos matizarla, ya que del valor de la producción obtenido no todo corresponde se corresponde con el valor añadido a través de la actividad pesquera desarrollada (dimensión3), ni en términos de excedente neto para el armador.
- La mayor intensidad del trabajo también se corresponde con un mayor valor añadido relativo. Así, las flotas que generan un mayor valor añadido sobre la producción son las flotas de bajura. Esto se debe a que su estrategia de captura y conjunto de procesos y actividades precisas para poder llevar a cabo la explotación son más autosuficientes o hacen un menor recurso a la adquisición de inputs o consumos intermedios. Esto tampoco significa que se trata de flotas rentables en términos económicos, ya que el valor añadido generado supone la obtención de los recursos precisos para retribuir a los recursos propios.
- Para las flotas de altura y gran altura, el desplazamiento hasta caladeros lejanos, la manutención de la embarcación, los ingenios de pesca, y de las tripulaciones, así como la necesidad de una mayor autonomía, suponen la consideración de una serie de inputs intermedios que en el caso de la flota de bajura muestran una menor dimensión o casi no se dan.
- El factor institucional (dimensión5) muestra una participación muy destacada en el caso de las flotas de gran altura (arrastreros y atuneros), si bien en la flota de superficie esta componente de la RVA muestra un valor cercano al 2% del valor de la producción. Dicho esto, esto nos señala una mayor dependencia de la ayuda oficial para la actividad de las flotas señaladas. En el caso de los arrastreros congeladores esta dependencia es muy acusada.
 - En términos del excedente del armador o atractivo económico de la explotación, esto es, una vez considerado el coste de personal y el coste de acceso al recurso básico⁶ sobre el VABcf, la flota con un mayor atractivo económico de la explotación es la flota de atuneros congeladores, seguida de las flotas de bajura. En el caso de las flotas de bacaladeros y arrastreros congeladores, el dato que se obtiene hay que matizarlo, ya que si bien desde el punto de vista económico muestra

6. Éste no es concepto que suele incluirse en las cuentas económicas sectoriales, ni tampoco suele ser un dato fácilmente accesible ni fácil de determinar por el carácter de las concesiones mutuas entre estados o el tipo de acuerdos que permiten el acceso a los caladeros ajenos de la flota europea, por lo que si bien desde el punto de vista conceptual se considera, desde el punto de vista práctico no se incluye. Este dato está disponible para las flotas comunitarias en términos globales a partir de la información de la DG XVI (Comisión Europea) pero no existe un desglose por países.

un atractivo económico importante, desde el punto de vista del riesgo estratégico institucional muestran un riesgo muy alto que no se ve compensado por los resultados obtenidos, en torno al promedio de todas las flotas.

La flota con un menor atractivo es la de altura al fresco, cuyo excedente bruto apenas alcanza el 8% sobre el valor añadido generado. Este nivel de atractivo es insuficiente para el contexto pesquero, y si a esto añadimos que su riesgo estratégico biológico es alto, puede señalarse que sea una flota con un atractivo bajo o con pocas posibilidades de desarrollo.

Cuadro n° 20. Ratios estratégicos de especialización (Rdep), de atractivo estratégico (RAE) y de riesgo biológico (RREB) e institucional (RREI)

	Rdep (0-1)	RAE (-20-180)	RREB (0-300)	RREI (0-300)
Cebo vivo-cerco	0.62	125	140	110
Palangre-curricán	0.45	110	120	90
Altura	0.32	90	230	210
Bacaladero	1	34	210	275
Arrastrero congelador	0.6	90	150	165
Atunero congelador	0.92	150	95	70
Arrastrero pelágico (Francia)	0.24	145	160	140

Fuente: Elaboración propia.

— Al análisis anterior, debemos complementarlo de manera directa a través de la consideración de diversos aspectos clave que afectan a la obtención de ventajas competitivas sostenibles. Para ello debemos considerar el resto de las ratios recogidas en el cuadro n°20.

- Por su nivel de especialización o dependencia de una especie, destacan las flotas de bacaladeros y de atuneros congeladores. En el caso de los bacaladeros, esta ratio alcanza el valor máximo absoluto, mientras que en el caso de los atuneros, si atendemos a las diversas familias de túnidos que explotan también se aproxima de manera notable. Esto es lógico, ya que se trata de flotas especializadas en la explotación de determinados stocks, demersales y bajo jurisdicción ajena en el caso de los bacaladeros, y pelágicos y bajo libre acceso o propiedades comunes poco definidas en el caso de los atuneros. Esta consideración conecta con la ratio de riesgo estratégico institucional, la cual es muy alta en el caso de los bacaladeros, y baja en el caso de los atuneros.

Cuadro n° 21. La pesquería industrial internacional de túnidos total o parcialmente realizada en aguas internacionales

Área de pesca	Arte de pesca	Bandera principal	Especies objetivo
Pacífico Noroeste	Curricán	EE.UU., Canadá	Atún blanco
Pacífico Sudeste	Palangre pelágico	Japón, Corea, Taiwán	Rabil, Patudo, Atún blanco
Pacífico Centro-Este	Cerco	Vanuatu, Venezuela,	Rabil, Listado Méjico, Panamá
Pacífico Sur y Centro-Oeste	Palangre pelágico	Corea, Taiwán, Japón	Atún blanco, Rabil, Patudo
	Cerco	Japón, Taiwán, Corea, EE.UU., Indonesia, Filipinas	Listado, Rabil
Indico Este	Palangre	Japón, Taiwán, Corea	Atún rojo, Patudo, Rabil
Indico Centro-Oeste	Cerco	España, Francia, Japón	Listado, Rabil
	Palangre pelágico	Taiwán, Corea, Japón	Patudo, Rabil
Atlántico Este	Cerco	España, Francia	Listado, Rabil
	Palangre	Japón, Corea, Taiwán	Patudo, Rabil, Atún blanco, Atún rojo
Atlántico Centro-Oeste	Palangre pelágico	Japón	Patudo

Fuente: FAO (2000) y elaboración propia.

Para el resto de las flotas, su explotación nos muestra una menor dependencia de un recurso en concreto, sobre todo en el caso de los arrastreros pelágicos franceses, que muestran la menor dependencia al respecto. A este respecto, hay que destacar que la flota de superficie muestra una dependencia alta, del bonito en particular –este stock supone el 70% en promedio de su producción anual–, lo que si bien constituye una ventaja, dado el bajo riesgo institucional que muestra este indicador, también constituye una amenaza importante, ya que este stock es el objetivo de los arrastreros y volanteros franceses.

- La ratio de atractivo de la explotación engloba en su valoración gran parte de las ratios anteriores, es por ello que tiene un carácter de síntesis. A partir de la evaluación de los factores mencionados en el punto 4.1., la caracterización de cada flota queda como se muestra en el cuadro nº20.

Como puede observarse, el mayor atractivo es para la flota de atuneros congeladores, donde concurren una serie de circunstancias entre las que hay que destacar la menor amenaza que supone el regulador para el desarrollo de su actividad, junto al atractivo económico de la explotación, todo ello considerado en un contexto en el que la presión sobre su margen en términos de una mayor competencia, ya sea en el mercado o en la mar es relativamente reducida. En el cuadro nº 21 se muestra la caracterización de esta flota en términos mundiales. En la actualidad, la flota bajo pabellón vasco supone más de la mitad de la del Estado, si bien a esto hay que añadir la flota que faena bajo pabellones de conveniencia (Belice, Vanuatu, Caimán, Venezuela, etc.). Este subsector se ha convertido en la flota con mayor peso relativo en el contexto pesquero vasco y muestra una componente internacional muy destacada, tanto en términos de su operatividad, como en términos del desarrollo de su actividad comercial.

En los mismos términos, la flota de arrastreros pelágicos franceses también muestra un atractivo importante para el ámbito del Golfo de Vizcaya. Esto se deriva de sus posibilidades de acceso y explotación a múltiples stocks que tienen un gran valor en el mercado (merluza, bonito, anchoa, etc.), a ello debe añadirse su capacidad para conseguir sinergias para la actividad de la embarcación durante el año, y la proximidad y falta de barreras comerciales de los mercados en los que más se aprecia el pescado fresco (mercado español).

La flota con menor atractivo es la flota bacaladera, para la cual su dependencia de una especie y las actuaciones de los reguladores al respecto afectan de manera muy negativa a su atractivo (Noruega, Islandia, Canadá, Rusia, etc.). El mercado de la captura de esta flota se ha configurado como un mercado de importación. La flota de arrastreros congeladores muestra características muy similares en su valoración, si bien su ratio de especialización o dependencia es menor, aunque no su ratio de riesgo estratégico institucional. En este sentido, cada año, su actividad depende de las negociaciones que realice Bruselas y la tendencia para esta flota es la de dejar de formar parte del pabellón europeo (exportación, sociedades mixtas, etc.).

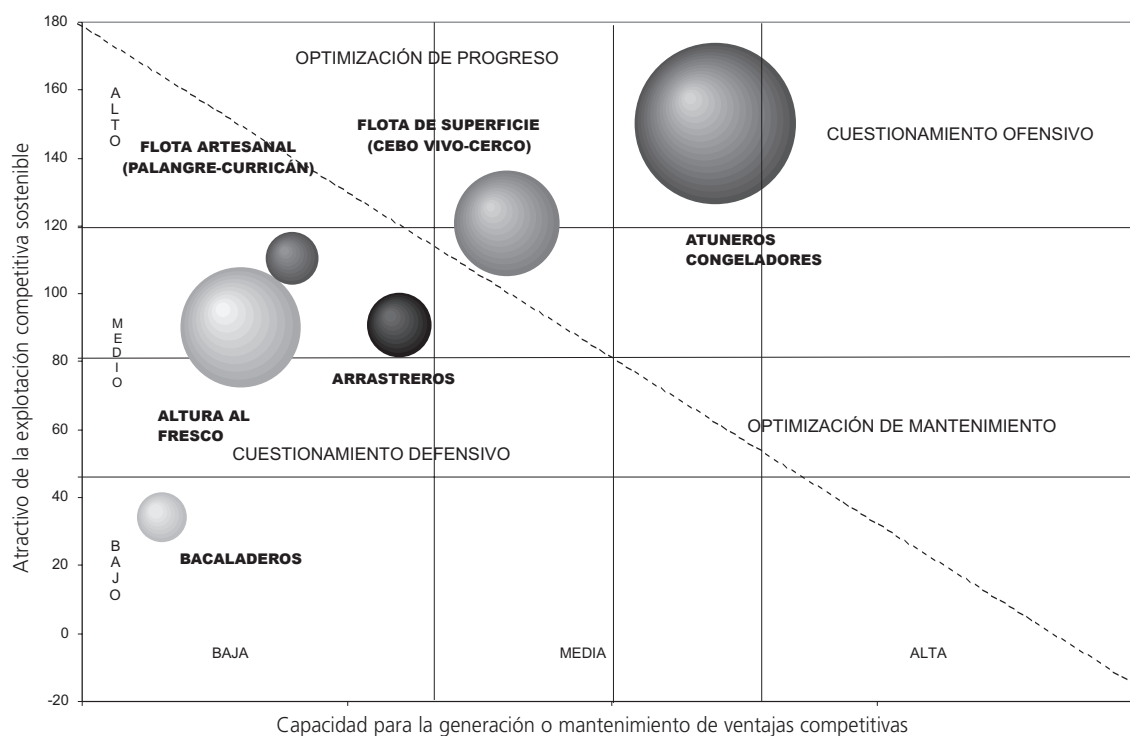
Junto a esta flota de gran altura, la flota de altura al fresco tampoco muestra un atractivo elevado, sino medio-bajo por la misma razón principal. Para esta flota, sin embargo, el hecho de que el Estado español haya pasado a formar parte como miembro de pleno derecho de la PPC supone ciertas oportunidades que han mejorado su situación y perspectivas, si bien el riesgo principal se deriva del nivel de explotación de sus principales especies (RREB). Los problemas que afronta esta flota a corto plazo se derivan de su escaso margen económico. Ya sea debido a las dificultades que plantean los derechos de acceso, a la rarefacción del recurso, o al inadecuado funcionamiento del ingenio de pesca; cada vez más, es preciso reducir los costes por unidad de captura.

Para la flota de superficie (cebo vivo-curricán), el atractivo de la explotación se configura como medio, ya que la previsible actuación del regulador sobre algunos de sus stocks claves puede afectar de manera importante a su productividad total por embarcación (anchoa). A esto debemos añadir la amenaza que supone la entrada de nuevos competidores por la captura de sus stocks tradicionales (bonito y anchoa por parte de las nuevas flotas francesas) y el efecto negativo que tiene las importaciones de capturas del mismo stock –capturas francesas, irlandesas fundamentalmente–, así como su alta elasticidad cantidad importada/precio.

A este respecto, si bien desde el punto de vista de las actividades extractivas no han incorporado la innovación de manera destacada (inadecuada monitorización de las maniobras y el empleo de los mismos sistemas de captura de hace 50 años), desde el punto de vista de la navegación y comunicaciones sí lo han hecho (ecosonda, sonar, videoplotter, compás giroscópico, etc.). Asimismo, a esto debemos añadir que las maniobras de descarga suponen un gran consumo de tiempo en el puerto, cuestión que también se debe a la inadecuada dotación de los puertos para una descarga rápida y de garantía para la calidad de la captura que se quiere ofrecer al consumidor.

A partir de la cadena de valor basada en los recursos (figura nº1) se definían una serie de estrategias pesqueras genéricas relacionadas con el coste por unidad de captura o la obtención de una captura de calidad superior vía diferenciación, ya fuera en términos de la actividad anual de la embarcación o centrado en un stock (véase figura nº3), a las que cabe añadir otras de carácter estratégico centradas en posiciones legales ya sea en términos de derechos de acceso y operativos exclusivos o bajo posición dominante, o en términos de mercados relativamente cautivos para la captura. Cada flota trata de obtener el mayor número y calidad en sus ventajas competitivas, lo cual implica el desarrollo de la base de recursos de la empresa pesquera, tanto propios como compartidos (recurso básico).

Figura nº 9. Directrices de desarrollo y posicionamiento competitivo de las flotas pesqueras vascas (área de las burbujas proporcional a su importancia en la producción en valor del sector)



Fuente: Elaboración propia.

A partir del análisis del desarrollo de estas ventajas competitivas para las distintas flotas –el cual por razones de su extensión no se va a reproducir aquí (Garcíandía, 1997, 1999, 1999 a)–, y su relación con el atractivo o posibilidades de desarrollo del margen sostenible de cada flota, relacionado con las ratios anteriores, podemos obtener la matriz de directrices o de estrategia sectorial.

En la figura nº 9 se muestra esta matriz con sus distintos entornos para cada una de las flotas del ámbito competitivo pesquero vasco. Esta matriz nos muestra cuatro estrategias o directrices de desarrollo sectoriales, cuyo significado somero se expone en el cuadro nº 22.

De este análisis se desprende que las flotas que muestran un mayor potencial de desarrollo sectorial son las flotas que explotan stocks pelágicos: la flota de atuneros congeladores y la flota de superficie (cebo vivo-cerco), mientras que las flotas que explotan stocks demersales muestran una menor capacidad para generar o mantener ventajas competitivas, configurándose su explotación como menos atractiva con la configuración tecnológica actual.

Este no es caso de los arrastreros pelágicos franceses, embarcación que ha roto la clasificación clásica de la pesca en altura y bajura, configurándose como una embarcación con capacidad para generar ventajas competitivas en la explotación de toda la columna de agua. No se incluyen en la matriz expuesta debido a que sus datos distorsionarían la visión del sector de la CAPV. En el caso de las volantas, su prohibición definitiva está aprobada por lo que el regulador ha actuado de manera determinante contra el tipo de flota que emplea estos artes, y su consideración ya no tiene interés (Garcíandía ,1999).

Cuadro nº 22. Directrices estratégicas dominantes para el desarrollo de las flotas implicadas

Acciones estratégicas dominantes	Posicionamiento de las flotas		Posicionamiento de las flotas	
Opciones básicas	Optimización		Cuestionamiento	
Aceptación de los riesgos	De mantenimiento	De progreso	Ofensivo	Defensivo
	Mantenimiento operativo de la flota actual	Progreso y mejora selectiva de las competencias y actividades clave de la cadena de valor	Desarrollo de alianzas y búsqueda de financiación	Organizar la retirada y las compensaciones precisas
	Internacionalización masiva de la actividad como opción de mantenimiento	Internacionalización selectiva de la actividad	Maximizar la capacidad extractiva de la flota	Exportación de buques
Inversiones	Rechazar	Valorar y cuantificar todas las opciones	Aceptar	Rechazar
Estrategia de captura/caladero y de cuota de captura	Identificar los pequeños proyectos que puedan mejorar la productividad, y a la vez que no sean irreversibles y no supongan una inversión considerable	Seleccionar y acelerar los proyectos que pueden aumentar el valor añadido a corto y medio plazo	Aumento y renovación continua de las capacidades extractiva más allá del tamaño crítico de la flota actual	Desinvertir en provecho de otras flotas
	Defender la captura actual en términos rentables	Renovación selectiva de la flota	Maximizar captura para todos los entornos estratégicos	Negociar la captura actual como contrapartida de mayor captura para otras flotas
	Optimización de la captura actual y diversificación en términos parciales y totales			

Fuente: Elaboración propia.

5. EVOLUCIÓN RECIENTE Y PREVISIBLE DEL SECTOR PESQUERO DE LA CAPV: MEDIDAS A ADOPTAR PARA LA GENERACIÓN O MANTENIMIENTO DEL MARGEN COMPETITIVO SOSTENIBLE

A la luz de las consideraciones anteriores, y junto con los datos de los cuadros nº 9 y nº 23, podemos avanzar en lo que parece previsible que ocurrirá y el tipo de medidas que podrían contribuir de manera adecuada a que nuestras flotas generen ventajas competitivas o mantengan las que tienen.

Esto que se señalaba en términos analíticos para las flotas en su contexto estratégico-prospectivo, se puede comprender de manera más directa a partir de los datos del cuadro nº 23 (últimos datos disponibles para las cuentas económicas del sector, EUSTAT, 2000). A partir de los datos disponibles de las Cuentas Económicas del Sector Pesquero (DAPGV, 1999), en dicho cuadro se reflejan en términos de ptas. corrientes las principales macromagnitudes de los distintos subsectores pesqueros de la CAPV⁷. Así, bajo la consideración de los datos de dicho cuadro, cabe destacar lo siguiente:

- La actividad pesquera en la CAPV ha pasado a configurarse como una actividad centrada, cada vez más, en torno a los stocks pelágicos. Estos stocks son aquellos que todavía no han podido ser acotados enteramente en torno a una jurisdicción foránea, o bien, se comparten con otras jurisdicciones a través de las cuales migran las especies implicadas, incluida nuestra jurisdicción.
- Asimismo, desde el punto de vista de la estrategia de captura, el sector pesquero vasco se configura como un sector que basa su estrategia de captura en modos de operación activos (cerco, cebo vivo, arrastre), tanto en el ámbito demersal como pelágico. A este respecto, no se han producido cambios como sí ha ocurrido en otros países (palangre y enmalle de deriva)

7. En términos reales, esto es, considerando los cambios en el poder adquisitivo de la peseta, el valor de la producción real sería, en términos aproximados, un 55% de la cifra mostrada en el cuadro nº 23. Esto, evidentemente, refleja la contracción brutal que ha sufrido el sector durante los últimos quince años.

Cuadro n° 23. Evolución de las principales magnitudes económicas del sector pesquero de la CAPV y su reparto por flotas (1986-95)

Conceptos	Año 1986	Año 1995
Valor de la producción a precios de mercado (millones de ptas. corrientes)	42.096	44.956
Reparto % por flotas	100	100
Artesanal y superficie	20.7	22.8
Altura al fresco	25.3	24.0
Bacaladeros	10.9	4.1
Arrastreros congeladores	14.1	6.9
Atuneros congeladores	29.0	42.2
Valor añadido bruto a coste de los factores (millones de ptas. corrientes)	23.826	24.995
Reparto % por flotas	100	100
Artesanal y superficie	26.3	27.9
Altura al fresco	24.7	23.2
Bacaladeros	12.3	6.0
Arrastreros congeladores	10.7	6.1
Atuneros congeladores	26.0	36.8
Excedente bruto de explotación (millones de ptas. corrientes)	8.209	8.856
Reparto % por flotas	100	100
Artesanal y superficie	24.8	23.8
Altura al fresco	11.6	9.6
Bacaladeros	9.0	2.1
Arrastreros congeladores	9.9	4.4
Atuneros congeladores	44.7	60.1

Fuente: DAPGV (varios años), EUSTAT (2000) y elaboración propia.

- En este cambio estructural, la actuación de los diversos reguladores ha jugado un papel clave y los derechos de acceso y operativos se han configurado como el recurso crítico para el desarrollo, mantenimiento o contracción de los subsectores de la CAPV. Los sectores que han sufrido una mayor contracción y erosión o pérdida de su ventaja competitiva han sido aquellos que muestran una mayor dependencia de stocks localizados en aguas jurisdiccionales ajenas, y que soportaban un mayor riesgo estratégico institucional.

Dado que en el ámbito del regulador comunitario no se prevé un incremento de la captura de los diversos stocks críticos de nuestra flota, el recurso básico no alterará su configuración actual, por lo que el margen sostenible de nuestras flotas deberá orientarse hacia su crecimiento vía un mayor valor añadido a partir de la cartera de recursos básicos actuales y futuros. Las medidas de carácter operativo y estratégico que cabe adoptar al respecto son las siguientes:

- Incremento del valor añadido por embarcación vía precios de la captura (véase a modo de recuerdo el cuadro n°17, para las referencias a dimensión1 y dimensión3). La estrategia de las flotas debe orientarse hacia la diferenciación vía calidad de la captura. Esto permitirá el aprovechamiento de una ventaja competitiva estratégica de la que no disponen las flotas de otros países en sus propios mercados: un mercado interno que aprecia y distingue la calidad, y que está dispuesto a pagar por ello. Esta línea de actuación tiene varias implicaciones:
 - La mejora de las actividades de captura y de su tratamiento a bordo de la embarcación, así como aquellas referidas a su transporte y venta en origen. Esto debe aplicarse a aquellos stocks que ya gozan de un reconocimiento en el mercado como especies de alto interés comercial (bonito, anchoa, merluza, etc.)
 - Apoyo institucional para la mejor valorización de las capturas de stocks cuyo valor de mercado es relativamente reducido pero que tienen gran potencial culinario (chicharro, verdel) y no se configuran como una amenaza estratégica para nuestros arrantzales. Si esto se consigue, el efecto será doble, ya que supondrá el incremento de la productividad y del valor añadido por embarcación.

- Potenciación del control en origen y establecimiento de una política de label que permita al consumidor identificar el pescado que tiene delante de sus ojos, así como su origen, modo de captura y de conservación, etc. Este aspecto debe conllevar la potenciación de las cofradías y asociaciones de armadores frente a las de asentadores y distribuidores.
 - Promover la aplicación de contingentes temporales comunitarios a la entrada de capturas de otros países ya sea en términos de la misma especie, o provenientes de otros stocks o poblaciones. Esta medida sería de particular interés durante ciertos períodos del año dada la estacionalidad de muchas capturas en fresco. Este aspecto evitaría o minimizaría el efecto negativo que provoca la elasticidad cantidad importada/precio sobre los precios en lonja de las capturas de nuestra flota, de los que gran parte se determinan a través del mecanismo de subasta a la baja.
 - Establecimiento de barreras técnicas selectivas al comercio de capturas provenientes de otros países, o la aplicación como mínimo del mismo tipo de normas que se aplican para las capturas de las flotas comunitarias. Este aspecto debe incluir la determinación del sistema de captura empleado y su análisis en términos de la normativa comunitaria, no debiendo admitirse la entrada de capturas realizadas con métodos que no son admitidos en las aguas jurisdiccionales de la Unión Europea. Un ejemplo de esto es la política de EE.UU. respecto a los descartes de delfines y la campaña Dolphin Free.
- Mejora de los derechos de acceso y operativos de las flotas (véase cuadro nº17, dimensión1). El objeto de esta medida debe ser el aprovechamiento de las oportunidades sostenibles que existan tanto en el ámbito comunitario como extracomunitario. Para algunas flotas, la mejora de la situación de su cartera de recursos básico es un aspecto clave sin el cual su actividad no resulta atractiva ni rentable (bacaladeros y arrastreros congeladores). Esta situación está motivando la deslocalización de gran parte de la flota de gran altura a través de la creación de sociedad mixtas y de la exportación de buques a terceros países. En esta línea los acuerdos de tercera generación van más allá, y plantean un desarrollo pesquero más integral para los países en cuyas aguas jurisdiccionales se encuentra el recurso básico que conforma su cartera. Esta tendencia continuará en el futuro, acentuando el peso de las flotas pelágicas en el contexto pesquero vasco.
- Para otras flotas (flota de superficie y de arrastre al fresco), es imprescindible profundizar y consolidar los derechos históricos de la flota sobre ciertos stocks. En este sentido, la actuación del regulador comunitario debe considerar con carácter prioritario los derechos de los competidores existentes y acotar de manera efectiva el incremento del esfuerzo pesquero que pueda derivarse de la entrada de nuevos competidores (caso del arrastre pelágico francés y nuestra flota de superficie). Es preciso mejorar el poder de negociación con el regulador comunitario.
- Incremento del valor añadido por embarcación vía mejora de la eficiencia y de la eficacia en el empleo de los recursos internos en relación con las ventajas competitivas que se quieren mejorar o mantener (véase cuadro nº17, variables dimensión1, dimensión2 y dimensión3). Bajo esta línea de actuación se trata de mejorar la estructura de costes y la operatividad de las embarcaciones, así como su poder de pesca, a través de su modernización.

Así, se trataría de incorporar una mayor mecanización a bordo –aunque sin afectar a la calidad objetivo de la captura–, mejoras en la navegación y consumo de energía, maniobrabilidad y operaciones de captura, etc. Medidas a este respecto para las flotas serían las siguientes:

- Bajura: modificación y mejora de la maniobra de cerco; la monitorización de la maniobra de cerco con sensores de profundidad a lo largo de la reslinga de plomos; la instalación a bordo de bombas de pescado tanto para el salabardeo de la captura del copo de la red de cerco como para el trasvase de cebo vivo entre viveros; la sustitución del bote auxiliar por una panga con propulsión suficiente para facilitar la maniobra de cerco; el acondicionamiento de los viveros con sistemas de agua de mar refrigerada que sirvan para almacenar el pescado capturado con el cerco; la instalación a bordo de las embarcaciones de unidades de generación de hielo líquido; la adopción para ciertas operaciones de sistemas de propulsión diesel-eléctrica; mejoras en el halador; automatización de ciertos aparejos pelágicos y demersales (palangre, carretes hidráulicos); etc.
- Altura al fresco, bacaladeros, y arrastreros congeladores: adaptación de la maniobra de doble arrastre con redes gemelas, junto con la adaptación del equipo preciso para su manejo; monitorización de la maniobra de arrastre con sensores; instalación a bordo de pequeñas unidades de hielo líquido (al igual que para la bajura); la instalación de sistemas de arrastre automático; el cambio

de las cajas de madera para la manipulación de la captura, esto sería interesante tanto por razones higiénicas como para la aplicación de la estrategia de control en origen; automatización del palangre; etc.

- Atuneros congeladores: mejora en las instalaciones de teledetección, automatización de las maniobras y sistemas integrados de control total de la embarcación (maniobra de pesca, máquinas, navegabilidad, etc.).
- Renovación de las flotas. En muchos casos, la modernización de las embarcaciones no tiene sentido económico por lo que resulta más conveniente la promoción de nuevas construcciones dentro del ámbito y de las ayudas que plantea la PPC. Estos nuevos buques incorporarían los modernos desarrollos planteados para los buques a modernizar. El efecto sobre los resultados de cada flota supondrá un incremento del valor añadido del sector, así como una mejora de las retribuciones a la fuerza de trabajo y al capital invertido. Este aspecto simplemente supone una sustitución de esfuerzo pesquero en aras de conseguir una mayor eficacia sobre la cartera de recurso básico existente o sobre los nuevos stocks que puedan incorporarse de manera rentable. Esta medida afecta a todas las variables de dimensión consideradas.

Para que esta renovación cumpla sus objetivos, y suponga una asignación eficiente de recursos desde el punto de vista de la Sociedad, debe contemplar el carácter del recurso básico y su explotación sostenible, así como las actuaciones del regulador comunitario y extracomunitario al respecto.

El planteamiento de renovación que se propone para el período 2000-06 en la CAPV sólo tendrá sentido bajo la consideración de una explotación más eficaz y eficiente de la cartera actual y futura de los recursos básicos de las flotas vascas, y tendrá un efecto muy positivo sobre los ratios sectoriales de carácter económico, si bien deberá tener muy presente la evolución de los ratios estratégicas que afectan al recurso básico.

Esta renovación de la flota no puede suponer un incremento de la flota actual sin un cambio radical (mejora) de la cartera de recurso básico de las flotas vascas, sino la modernización y la internacionalización de la misma. En este ámbito, el escenario medio a considerar supone que la tendencia a la reducción de efectivos de la flota de la CAPV seguirá siendo decreciente en términos de esfuerzo pesquero nominal; con una orientación mayor en términos de la CAPV hacia el incremento del peso relativo de las flotas que explotan stocks pelágicos que no dependen directamente de jurisdicciones bajo otros reguladores ajenos.

Así, habida cuenta que la iniciativa privada debe aportar una parte importante de los recursos financieros en las nuevas construcciones y modernizaciones, serán las flotas que explotan stocks pelágicos (flota de superficie y nuevos buques polivalentes que incluyan los stocks pelágicos) y/o las que faenan en aguas internacionales, con un riesgo estratégico de carácter biológico e institucional reducido o controlado (atuneros congeladores), y que son capaces de transformar sus ventajas competitivas en términos de un atractivo adecuado de la explotación competitiva, las que mostrarán un mayor dinamismo.

En definitiva, continuará el ajuste de las flotas que faenan en aguas comunitarias, aunque a menor intensidad que en el último decenio, a la par que una parte importante de la flota se irá internacionalizando, ya sea a través del desarrollo de sociedades mixtas o localizadas en otros países ribereños extracomunitarios con recursos pesqueros; a través del establecimiento de bases operativas cercanas a los caladeros lejanos que explotan; o a través de la adquisición de buques bajo banderas comunitarias (Francia) con una mejor posición en términos de derechos operativos. De hecho, la planificación pesquera vasca y comunitaria deberá considerar esta dimensión internacional como una fuente de generación de riqueza propia, y proporcionar las mismas medidas de apoyo que promueve para la flota con base en la UE. A este respecto, será preciso la creación de los instrumentos jurídicos y de control que permitan la consideración anterior. Es preciso pensar que el sector pesquero, cada vez, más dejará de ser local para globalizarse, al igual que ha ocurrido con otros muchos sectores económicos (industria, servicios). Esta estrategia debe combinarse con un mayor control de la cadena de valor e integración vertical de los procesos y actividades que llegan hasta el consumidor final (comercialización, transformación y distribución de la captura).

En este ámbito, será de gran interés la consideración de fuentes estadísticas que incluyan esta actividad internacional como parte del sector pesquero vasco y europeo, ya que de otra forma, las estadísticas actuales sólo ofrecerán una imagen negativa que no recoge los parámetros del sector ni su dinamismo.

Consecuentemente, el sector pesquero vasco será cada vez más internacional y deslocalizado en términos de sus bases en la CAPV. Esta opción básica será la que prime para gran parte de la flota de altura

y de gran altura actual, y las nuevas construcciones deberán considerar esta condición como imprescindible en su planificación. De otra forma, se cometerán los mismos errores del pasado, en los que la primacía de los intereses de la construcción naval llevaron a la generación de una flota con una cadena de valor sin posibilidades de generar un margen sostenible.

A este respecto, hay que tener en cuenta que el principal recurso de las flotas vascas es el recurso humano y organizacional, el saber hacer resultado de una tradición y una vocación que no existe en gran parte de los países que poseen los recursos pesqueros. No obstante, la regeneración de las actuales generaciones de arrantzales dependerá de que las condiciones laborales y económicas del sector mejoren a través de la generación de un mayor valor añadido y de la mejora de las condiciones a bordo. En caso contrario, la tendencia actual hacia la contracción económica del sector tendrá un efecto pleno sobre la fuerza de trabajo, produciendo un alejamiento casi total de la mar de las generaciones actuales y futuras –como ha ocurrido en Francia, por ejemplo (Laborde, 1993)–, configurando la actividad profesional pesquera como una actividad de carácter marginal, incluso en poblaciones cuyo producto interior bruto en la actualidad muestra una alta participación del sector extractivo.

En este ámbito, el sector pesquero modernizado y rentable que se quiere conseguir para la CAPV, un sector que optimice la mejor combinación de recursos propios, también se configura, de manera inevitable, como un sector menos intensivo en trabajo tal como se configura en la actualidad. Serán precisas tripulaciones menores, pero con mayor formación, capaces de aplicar y desarrollar la mejora de los procesos y la tecnología a bordo, además de un personal dispuesto a desplazarse a países lejanos para operar desde bases cercanas a los caladeros. Un ejemplo de esto es la flota de atuneros congeladores bermeana.

Todo lo anterior supondrá un cambio importante en la concepción actual del sector, que al igual que ocurre con la «nueva economía» de los desarrollos de la sociedad de la información, los cuales conviven y se complementan con los de la «vieja economía», transformándola; el proceso de globalización del sector pesquero vasco también será imparabile para el mantenimiento y desarrollo de sus ventajas competitivas y su continuidad como actividad. Esta opción básica, junto a la modernización planteada configurararán el sector pesquero de la CAPV en el futuro, en una dimensión cualitativa diferencial en términos de flota que dependerá fundamentalmente del desarrollo de la opción internacional.

FUENTES ESTADÍSTICAS Y BIBLIOGRAFÍA

- ANTOINE, L., FOUCAULT, F., y JEZEQUEL, M. (1995): *Importance économique de la pêche du germon (Thunnus Alalunga) au filet dérivant pour la flotille artisanale française*, Documento de trabajo presentado al STECF en Bruselas, mimeografiado inédito, 11 p.
- ARROW, K. (1974): *The limits of organization*, Norton, Nueva York.
- AZTI (2000): *Propuesta de renovación tecnológica de la flota vasca*, Mimeografiado inédito, Sukarrieta, 72p.
- BARNEY, J.B. (1991): «Firms resources and sustained competitive advantage», *Journal of Management*, Vol. 17, pp. 99-120.
- BLACK, J.A. y BOAL, K.B. (1994): «Strategic resources: traits, configurations and paths to sustainable competitive advantage», *Strategic Management Journal*, Vol. 15, pp. 131-148.
- BROWN, V. (1987): «Value and property in the history of economic thought: an analysis of the emergence of scarcity», *Economies et Societes*, núm. 7, marzo, pp. 85-112.
- CAILL, N. (1995): *Bilan de pêches basques: Mise en évidence des atouts et des contraintes*, Rapport IFREMER pour le Comité Local des Pêches Maritimes de Bayonne, Mimeografiado inédito, 83 p.
- CAJA LABORAL (1975-1999): *Informe económico. Economía vasca*, Servicio de Estudios, Mondragón.
- CAVERO, C. (1958): «La pesca en la economía española», *DeEconomía* (núm. especial), pp. 489-545.
- CAVES, R.E. (1980): «Industrial organization, corporate strategy and structure», *Journal of Economic Literature*, Vol.18, pp.64-92.

- CHRYSTY, F.T. (1983): *Derechos de uso territorial en las pesquerías marítimas: definiciones y condiciones*, FAO Doc.Tec.Pesca (227), 11p.
- CLARK, C.W. (1973): «The economics of overexploitation», *Science*, vol.181, pp. 630-634.
- CLARK, C.W. (1976): *Mathematical bioeconomics*, Ed. Wiley, Nueva York.
- COMISIÓN EUROPEA (1998a): *Seminario de pesca del Parlamento Europeo. Acuerdos de Pesca*, Mimeo-grafiado, Brusela, 129p.
- COMISIÓN EUROPEA (1999): *Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la aplicación del régimen comunitario de pesca y acuicultura*, COM(99)363, Bruselas.
- DAPGV (1987c-1994c): *Directorio de flota pesquera vasca*, Gobierno Vasco, Servicio Central de Publicaciones, Vitoria-Gasteiz.
- DAPGV (1989b-1991b): *Cuentas económicas del sector pesquero*, Gobierno Vasco, Servicio Central de Publicaciones, Vitoria-Gasteiz.
- DAPGV (1990a-1997a): *Anuario estadístico del sector agroalimentario*, Gobierno Vasco, Servicio Central de Publicaciones, Vitoria-Gasteiz.
- DGPM (1961a-1972a): *Estadística de pesca*, Subsecretaría de Pesca y Marina Mercante, Ministerio de Comercio, Madrid.
- DGPM (1973a-1987a): *Anuario de pesca marítima*, Subsecretaría General de Pesca Marítima, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- EUSTAT (2000): www.eustat.es
- FAO (2000): «Industrial tuna fisheries tuna wholly or partially on the high seas», *FAO Fisheries Circular*, núm.920, FIRM/C920, Roma.
- FOSS, N.J. (Dir.) y VV.AA. (1997): *Resources, firms and strategies*, Oxford University Press, Nueva York.
- GARCIANDÍA, F. (1997): *Análisis económico de la explotación del stock norte de atún blanco con mención especial al caso vasco*, Tesis doctoral, Universidad de Deusto-ESTE, Donostia-San Sebastián.
- GARCIANDÍA, F. (1999): *Análisis estratégico y económico aplicado de la pesca. El caso de la pesquería del bonito del norte*, Ed. Homo Aequalis-Mundi Prensa, Madrid.
- GARCIANDÍA, F. (1999a): *Análisis bioestratégico de la pesca. Ratios de análisis y metodología*, Mondragon Unibertsitatea-Universidad de Mondragon, documento de trabajo ef/1/99, Oñati, 13 p.
- GAUR, S.C.I. (1970): *La pesca de superficie en Guipúzcoa y Vizcaya. Análisis y perspectivas*, Ed. Caja Laboral Popular y COPESCA, Bilbao.
- GOBIERNO VASCO (1994): *Plan estratégico de Pesca*, Dirección de Industria, Agricultura y Pesca, Vitoria-Gasteiz.
- GOBIERNO VASCO (2000): *Plan para la adaptación estructural del sector pesca, la acuicultura y la transformación y comercialización de los productos pesqueros de la CAPV 2000-06*, Dirección de Agricultura y Pesca, Vitoria-Gasteiz, 109p.
- GORDON, H.S. (1954): «The economic theory of a common property resource: The fishery», *Journal of Political Economy*, 62, abril, pp. 124-142
- GUICHET, R. (1988): «Evolution des flotilles françaises», en DARDIGNAC J. (Ed.): *Les pêcheries du Golfe de Gascogne. Bilan de connaissances*, Rapports scientifiques et techniques de l'IFREMER, 204 p.
- IKEI (1998): *Pesca, Informes sectoriales de la Comunidad Autónoma del País Vasco*, Federación de Cajas de Ahorros Vasco-Navarras, n.43, Vitoria-Gasteiz, 97p.
- LAXE, F. y NADAL, J. (1996): *Fortalezas y debilidades de la Europa Azul*, Serie de Estudios Sectoriales, núm. 11, Fundación Caixa Galicia.
- LOSTADO, R.V. (1991): *Anàlisi econòmica del sector productiu pesca al País Valencià en el marc de l'adhesió d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea*, Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, 675 p.
- MAPA (1999): *Censo de flota pesquera operativa*, Secretaría General de Pesca Marítima, Madrid.

- NELSON, R.R. (1991): «Why do firms differ, and how does it matter», *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp. 61-74.
- NORTHRIDGE, S.P. (1992): *La pesca con redes de deriva y sus repercusiones en las especies capturadas incidentalmente: situación mundial*, FAO Doc.Téc.Pesca.(320), Roma.
- PENROSE, E. (1959): *The theory of the growth of the firm*, Ed. Basil Blackwell, Londres.
- PORTER, M.E. (1980): *Competitive Strategy: techniques for analysing industries and competitors*, The Free Press, Nueva York.
- PORTER, M.E. (1991): «Towards a dynamic theory of strategy», *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp. 95-117.
- PRAHALAD, C.K. y HAMEL, G. (1990): «The core competence of the corporation», *Harvard Business Review*, nº66 mayo/junio, pp. 79-91.
- RUMELT, R.P. (1984): «Towards a strategic theory of the firm», en LAMB, R.B. (editor): *Competitive Strategic Management*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, pp. 556-570.
- SCOTT, A.D. (1955): «The fishery: the objectives of sole ownership», *Journal of Political Economy*, 63, abril, 116-124 pp.
- SURIS, J.C., VARELA, M.M., y GARZA, D. (1995): «Propiedad y soluciones pesqueras», *Revista de Economía Aplicada*, vol. III, núm. 7, pp. 5-25.