

“Europe’s Whims”. The Disappearance of Mediterranean Fisheries?*

Gabriel López Martínez

* Translated by Miguel A. Crespo

“Los caprichos de Europa”. ¿La desaparición de la pesca en el Mediterráneo?

Gabriel López Martínez

“Europe’s Whims”. The Disappearance of Mediterranean Fisheries?

Gabriel López Martínez
University of Murcia (Spain)

Introduction

The balance between European fishing fleet capacity and available marine stocks is the main objective of the Common Fisheries Policy. With this in mind, the European Union has devised a number of instruments which could enable the implementation of the corresponding regulations. Some articles discuss Individual Transferable Quotas as one of these regulating tools, describing their nature and purpose. Nevertheless, these fishing rights are not applicable to the Mediterranean Sea. Here, monetary compensation for the scrapping of vessels has been used as the main mechanism in the attempt at solving the problem of fleet overcapacity and the resulting overexploitation of sea resources. This adjustment mechanism has led to a considerable decrease in the number of boats operating in the Mediterranean. However, as the 2009 *Green Paper for Fisheries* states: ‘the objectives agreed in 2002 to achieve sustainable fisheries have not been met overall’ (*Green Paper* 2009: 7). This means that, as it will be discussed later,

“Los caprichos de Europa”. ¿La desaparición de la pesca en el Mediterráneo?

Gabriel López Martínez
Universidad de Murcia (España)

Introducción

El ajuste entre la capacidad de pesca de la flota comunitaria y los recursos marinos disponibles, constituye el objetivo principal de la Política de Pesca Común europea. Con este fin, la Unión Europea ha diseñado distintos instrumentos que permitan la aplicación de esta normativa. Algunos artículos de esta obra se refieren a las cuotas individuales transferibles como uno de estos instrumentos legislativos, describiendo su naturaleza y finalidad. Sin embargo, en el caso del Mar Mediterráneo, estos derechos de pesca no son de aplicación. En estas aguas, la indemnización por desguace de embarcaciones se ha utilizado como principal mecanismo en el intento de resolver el problema de la sobre-capacitación de la flota, así como la consecuente sobre explotación del mar. Este mecanismo de ajuste ha provocado un considerable descenso del número de barcos que faenan en el Mediterráneo. Sin embargo, tal y como se recoge en el *Libro Verde de la Pesca* de 2009, “los objetivos acordados en 2002 para establecer una pesca

we face the paradox of a fishing capacity which has not decreased, in spite of the implementation of mechanisms allowing for a gradual decrease in the number in boats and for an intended balance, leaving the problem highlighted by the European Union still unsolved.

Also, the fishing sector involves a number of problems regarding production costs and direct and indirect expenses. Fuel high prices, falling prices of the catch sold at the landing points, as well as restrictions to the catching volume for certain species, seem to be sentencing the fishing sector to an unavoidable recession. Moreover, the rise and consolidation of the aquaculture industry makes us wonder about the future of the fishing sector, and to ask ourselves whether we are witnessing a process of marginalisation of the fishing profession, in favour of other production strategies.

1. The Mediterranean Spanish coast: fishing characteristics and modalities

The characteristics of the Mediterranean Sea impose certain peculiarities on fishing, a fact which is reflected in fisheries policies, socio-economic structures, fishing techniques, and the vessels operating in its waters. The narrowness of the continental shelf, the high salt concentration and the limited amount of nutrients, all condition the proportion of marine resources, which in turn determine the fishing methods used. Thus, sea fishing in Mediterranean waters is normally carried out on board of small or medium size vessels, in trips that rarely last longer than 12 hours. These means that fishing in the Spanish Mediterranean coast is mostly carried out in the form of near-shore fishing by self-employed fishers, and sometimes by capitalist producers, whose organisation we will discuss later through the analysis of a number of case studies.

sostenible no se han alcanzado en su conjunto” (Libro Verde 2009: 7). Esto significa que, tal y como desarrollaremos más adelante, nos encontramos con la paradoja de que a pesar de la implantación de mecanismos que permitan un descenso progresivo del número de barcos y el pretendido equilibrio, la capacidad de pesca no ha disminuido, persistiendo por tanto el problema señalado desde la Unión Europea.

Por otra parte, el sector pesquero reviste una serie de problemas en relación a los costes de producción y costes directos e indirectos. El elevado precio del combustible, el descenso del precio de venta del producto en lonja, así como restricciones en el volumen de pesca de determinadas especies, parecen condenar al sector a una inevitable recesión. Además, el surgimiento y consolidación de la industria acuicultora nos hace preguntarnos por el futuro del sector pesquero, y cuestionarnos si tal vez estamos en un proceso de marginalización de la profesión de pescador, en virtud de otras estrategias de producción.

1. El Mediterráneo español: características de su pesca y modalidades

El Mar Mediterráneo presenta unas características que hacen que el tipo de pesca practicada tenga ciertas peculiaridades, que se evidencian en las políticas de pesca, las estructuras socio-económicas, las técnicas empleadas, así como en las embarcaciones que faenan en estas aguas. La estrechez de la plataforma continental, la elevada concentración de sal y la limitada cantidad de nutrientes, condicionan la proporción de recursos marítimos que a su vez tiene impacto en las formas practicadas de pesca. Así, la actividad extractiva en estas aguas se suele realizar a bordo de pequeñas y medianas embarcaciones, durante salidas que raras veces sobrepasan las 12 horas. Esto significa que la pesca en el mediterráneo español, se efectúa en gran medida como pesca de costa realizada por pescadores autónomos y a veces por capitalistas productivos, cuya organización explicaremos más adelante mediante el análisis de distintos casos de estudio.

From another standpoint, the presence of a high percentage of migratory fish populations leads the operations towards the practice of multi-species fishing. This implies that, contrary to what happens in waters where there is a single target species, the Mediterranean fisher usually catches, in each trip, a varied combination of species, which have to be classified later. Within the Mediterranean multi-species fishing practice we can distinguish different methods that in turn make specific kinds of social organisation possible:

Trawling. This non-selective fishing method operates at bottom sea-level, having among its target species herring, true- and horse-mackerel, blue whiting, and prawns. The work routine involves sweeping an area repeatedly by means of a net of variable height being dragged along the sea bottom.

Seine. The seine is used almost exclusively for pelagic species, such as herring, sardines, anchovies and mackerel. These species have a great social and economic importance, since they cover the consumer population's greater amount of demand. Seine fishing is carried out at night, with the aid of an auxiliary boat equipped with lamps emitting intense light beams, thus concentrating the shoals which have been previously located by using modern electronic detection systems. The catching strategy consists of encircling the located shoal with the aid of the small boat at one end, keeping the fishing boat at the other, and then pulling and tightening the seine nets so that the catch is raised up to deck level. As this catching method involves a more complex routine, it needs more workforce than trawling.

Longlines. This is a selective fishing method. The gear used is hand-made, and it consists of a main line (usually a rope) to which several other lines with hooks are attached. The type of captured species will vary according to hook size, bait and depth. A distinction is made between sea-bottom longlines and surface longlines: the former is used for catching demersal species such as hake and red porgy or common seabream; surface longlines are used for catching pelagic fish such as tuna and swordfish.

Por otra parte, la presencia de un porcentaje elevado de poblaciones de peces migratorios propicia la práctica de una pesca multi-específica. Lo que supone que, a diferencia de lo que ocurre en otras aguas donde hay una especie objetivo única, el pescador mediterráneo suele capturar en cada salida una combinación variada de especies que debe clasificar después. En esta pesca multi-especie mediterránea encontramos diferentes modalidades que a su vez posibilitan organizaciones sociales específicas:

Arrastre. Este arte de pesca no selectiva opera en el fondo marino, obteniendo entre sus especies objetivo: arenque, caballa, jurel, bacaladilla y gamba. Su rutina de trabajo consiste en peinar una zona repetidamente, mediante una red de altura variable que es arrastrada por el fondo marino.

Cerco. La red de cerco se utiliza casi exclusivamente para especies pelágicas como arenque, sardina, boquerón, anchoa y caballa. Estas son especies de una gran importancia económica y social, ya que cubren la demanda mayoritaria de consumo poblacional. Esta modalidad de pesca se practica de noche, con la ayuda de un bote auxiliar provisto de potentes focos de luz, que se utiliza para concentrar los bancos de pescado previamente localizado mediante los modernos sistemas electrónicos. La maniobra de captura consistirá en rodear el banco localizado con la ayuda de otro pequeño bote en un extremo, y el barco de cerco, e ir tensando las redes con la intención de elevar la captura hasta cubierta. Este arte de pesca, por su rutina de trabajo más compleja, necesitará de más mano de obra que en el caso de la pesca de arrastre.

Palangre. Arte de pesca selectiva. Esta modalidad utiliza un tipo de aparejo de pesca artesanal, que consiste en una línea principal a la que se amarran varios ramales dotados de anzuelos. Dependiendo del tamaño del anzuelo, el cebo y la profundidad, así será la especie pescada. Se distingue entre palangre de fondo y palangre de superficie: el primero se emplea para la captura de especies demersales como la merluza y el pargo; el palangre de superficie está dedicado a la pesca de especies pelágicas como el atún y el pez espada.

Other methods. Sometimes referred to as ‘minor arts’ in the Spanish fishing context, they comprise a series of systems and small scale gears with specific characteristics, among which selectivity and low catch volume can be highlighted. Hooks, entangling nets and traps belong to this category. Average boat length is below the rest of the vessels, and they normally operate within a radius of 5 miles from the harbour. These vessels are characterised by their use of very specific techniques and gears, and they cover a distinct niche in the productive sector.



Figure 1 (Left side): Trawler coming back to the harbour of San Pedro del Pinatar, Murcia (Spain). Photo: Klaus Schriewer.

Figure 2 (Right side): Boat with minor arts arriving to Cartagena harbour, Murcia (Spain). Photo: Klaus Schriewer.

Artes menores. Constituyen una serie de sistemas e instrumentos de pesca con unas determinadas características, entre las que destacan su selectividad y un volumen de captura no muy elevado. Entre estas artes se encuentran aparejos de anzuelo, artes de enmalle y nasas. La eslora de estas embarcaciones tiene una longitud media inferior a la del resto y suelen faenar en un radio de unas 5 millas con respecto al puerto. Estas embarcaciones se caracterizan por utilizar técnicas y aparejos particulares, ocupando un sector productivo diferenciado.



Fotografías 1 (Página izquierda): Barco de arrastre llegando al Puerto de San Pedro del Pinatar, Murcia (España): Foto: Klaus Schriewer.

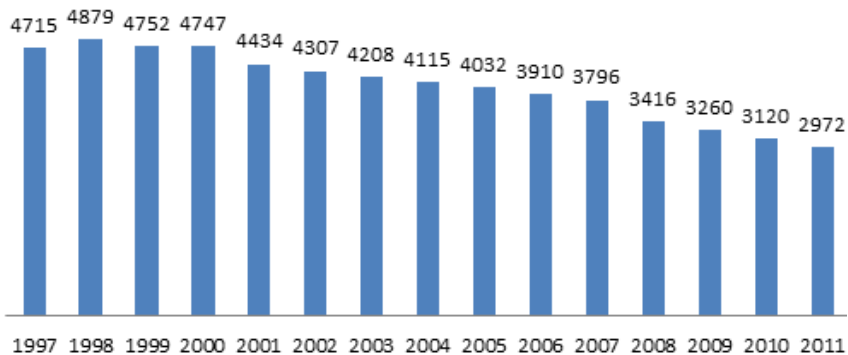
Fotografía 2 (Página derecha): Barco de artes menores llegando al puerto de Cartagena, Murcia (España). Foto: Klaus Schriewer.

2. The search for balance between marine stocks and fishing fleet

Spain's joining the European Union in 1986 meant inclusion in the various Structural Plans, whose intention was to mitigate the problem identified as the main one in European fishing, i.e. overexploitation of the seas resulting from overcapacity of the fishing fleet. To this end, compensation policies are adopted in order to temporarily suspend fishing activity, and for the definite paralysation of fishing vessels.

Monetary compensation for scrapping boats stands out as the main instrument destined to subsidise the effects of the definitive paralysation of the professional activity of those fishermen who choose to accept this way out. In the case of Spain, these measures are developed through a number of Operative Programmes, and the last one to be implemented was that of 2007-2012. If we analyse the measures in this particular programme and in some previous programmes lasting several years, and if we pay attention to the evolution of the Spanish fleet census in the Mediterranean¹, we can conclude after a surface analysis that in effect the fleet has progressively decreased, and that therefore these measures of adjustment seem to have had the desired effect.

Table 1. Changes in the Spanish fishing fleet in the Mediterranean. Time span: 1997-2011.



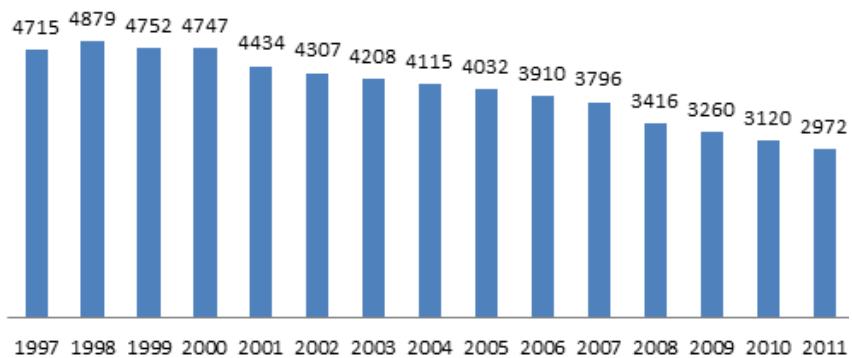
¹ It is necessary to note that for the making of the fleet census shown, the sources approached and responsible for this matter could not supply data older than those of 1997.

2. La búsqueda de equilibrio entre los recursos marítimos y la flota pesquera

La entrada de España en la Unión Europea en el año 1986 significa la inclusión de este país en los distintos Planes Estructurales, planes cuya intención el paliar el problema que se identifica como principal en la pesca comunitaria, esto es, la sobre explotación de las aguas derivada de la sobre capacitación de la flota pesquera. Con esta intención se incluyen ayudas para la paralización temporal de la actividad y la paralización definitiva de los buques pesqueros.

La indemnización por desguace, se erige como el instrumento principal destinado a subvencionar los efectos de la paralización definitiva de la actividad profesional de aquellos pescadores que opten por esta ayuda. En el caso de España, estas medidas se desarrollan a través de distintos Programas Operativos, siendo el de 2007-2012 el último de aplicación. Si analizamos las medidas de este programa concreto y planes plurianuales anteriores, y atendemos a la evolución del censo de flota española en el Mediterráneo¹, podríamos concluir en un análisis superficial que efectivamente se ha ido produciendo un descenso de la flota, y que por tanto pareciera que estas medidas de ajuste han surtido efecto.

Tabla 1. Evolución del censo de flota pesquera en el Mediterráneo español. Serie temporal 1997-2011.



¹ Es obligado aclarar que para la elaboración del censo de embarcaciones que se ofrece, las fuentes consultadas y responsables en esta materia, no han podido facilitar datos anteriores al año 1997.

Nevertheless, this adjustment measure has brought an attached paradox which manifestly shows its inefficiency:

The Commission takes it as proven that, despite 1,700 million euros having been destined since 1994 to fleet scrapping, actual fleet capacity has not decreased in the European Union; for this reason there will be no more subsidies for these actions in the future. (Spanish Ministry of Employment and Social Security 2012: 17)

We must note that, in addition to subsidies to paralysation, European regulations have been introducing subsidies for the modernisation of fishing boats, as well as subsidies for boat renovation and new ship-building. This means that, as several studies show, and even the administrative authorities acknowledge, despite the attempt to reach a balance by means of boat scrapping, the existence of fleet modernisation and new ship-building subsidies has caused that the capacity of the European fishing fleet has kept on growing, without solving the problem.

The EU has repeatedly tried to implement structural measures aimed at reducing its fishing fleet, including funding for vessel scrapping schemes. However, experience shows that permanent support for scrapping does not effectively reduce capacity, as operators simply factor the scrapping premium into future investment decisions (*Fisheries Green Paper* 2009: 8).

Adjustment measures have made different situations possible, depending on each fisherman's strategy. The ideal scenario would be a handing over of the boat, getting the scrapping subsidy, and the subsequent disappearance of the vessel and its corresponding fishing license, thus fulfilling a complete decommission within the fleet. However, as the fragment quoted above states, it has been often noted that the fisherman has used this economic subsidy in order to invest in the purchase of operating vessels and in their further modernisation, thus providing

Sin embargo, esta medida de ajuste ha venido acompañada de una paradoja que pone de manifiesto su ineficacia:

La Comisión da como probado que, a pesar de los 1.700 millones de euros destinados desde 1994 al desguace de flotas, la capacidad real de las flotas no ha disminuido en la UE, razón por la cual no habrá más ayudas en el futuro para este fin. (Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2012:17)

Y es que, además de estas ayudas por paralización, la normativa europea ha venido introducido ayudas para la modernización de los buques de pesca, así como ayudas por renovación y nueva construcción. Esto significa que, tal y como afirman distintos estudios y desde la propia Administración, a pesar del intento de corregir el desequilibrio existente mediante el desguace de barcos, la existencia de ayudas para modernización de la flota y la construcción de nuevas embarcaciones, ha venido aumentando la capacidad de pesca de la flota europea, no resolviendo el problema.

La UE ha intentado repetidamente aplicar medidas estructurales para reducir la flota pesquera, entre ellas la financiación de planes de desguace de buques. No obstante, la experiencia muestra que la ayuda permanente para el desguace no reduce efectivamente la capacidad, pues los agentes económicos simplemente cuentan ya con la prima por desguace en sus futuras decisiones de inversión (*Libro Verde de la Pesca 2009*: 10).

Las medidas de ajuste han posibilitando distintas situaciones, dependiendo de la estrategia de cada pescador. El caso ideal consistiría en la entrega del barco, recibir la indemnización por desguace, con la consecuente desaparición de la embarcación y su correspondiente licencia de pesca, suponiendo una baja en el total de la flota. Sin embargo, tal y como se recoge en el fragmento anterior, se ha venido comprobando como a menudo el pescador ha utilizado esta ayuda económica para invertir en la adquisición de embarcaciones en activo y su posterior modernización, permitiéndole así una mayor capacidad de pesca. Además recibía una subvención por la

him with a greater fishing capacity. It must also be stated that in order to build a new boat, and to get a subsidy for that, you need a new fishing license, which can only be acquired by purchasing another operating boat, decommissioning it, and using this license for the new vessel.

Therefore, we must make a difference between scrapping and decommissioning. In the first case a total paralysation of activity is implied, and the building of a new boat is not envisaged, since the license would be lost, but the money obtained could be invested in the purchase of operating vessels. On the other hand, the decommissioning means the handing over of the boat and the subsequent withdrawal from the fleet census, but also retaining the ownership of a license which gives you the right to building a new boat. It so happens that fishermen, with the aim of investing in the building of new and more competitive boats, purchase operating boats in order to decommission them and thus be the owners of a license that would allow them to build new boats. Since 2006 subsidies for the building of new boats have ceased to exist. Therefore, nowadays one can go on building a new boat if the old boat is decommissioned, but no economic subsidy is received.

By analysing the progress of the various measures taken, we observe a series of restrictions which limit access to fishing, or make the activity's continuity difficult. First, the progressive disappearance of subsidies: even if it is true that for a whole sector to depend on public subsidies is counterproductive, social reality shows a situation which has become dangerous for fishermen. One of the interviewees explains it thus:

"Now they're going to take the subsidies away from us; they'll disappear in 2013. So every man for himself! They've told us: everything's finished, all subsidies for fishing. Another matter is whether local governments are willing to give something, but there's no money. Money comes from Europe."

modernización de estas embarcaciones. Cabe aclarar que para poder construir un barco nuevo, beneficiándose además de las ayudas para ello, es necesario tener una nueva licencia de pesca que sólo se adquiere comprando otro barco en activo, darlo de baja, y utilizar esta licencia para la nueva embarcación.

Por tanto, debemos diferenciar entre desguace y aportación de baja. El primer caso supone la paralización definitiva de la actividad, y no implica la construcción de un nuevo barco ya que se pierde la licencia, pero si se podría invertir el dinero obtenido en la adquisición de embarcaciones en activo. Por otra parte, la aportación de baja significa la entrega del barco y la consecuente baja en el censo de flota, pero la posesión de la licencia que permite una nueva construcción. Ocurre que pescadores, con la intención de invertir en la construcción de barcos nuevos y más competitivos, adquieren barcos en activo, con la intención de darlos de baja y así poseer la licencia que les permita construir nuevos. Desde el año 2006 las ayudas para nueva construcción han dejado de concederse. De modo que, en la actualidad, aportando la baja del barco antiguo se puede seguir construyendo una nueva embarcación, pero sin percibir ayuda económica.

Analizando la evolución de las distintas medidas, observamos una serie de restricciones que limitan el acceso a la pesca, o dificultan la continuidad de la actividad. En primer lugar, la progresiva desaparición de las subvenciones. Si bien es cierto que es contraproducente que un sector dependa en gran medida de ayudas públicas, la realidad social muestra una situación sobrevenida perniciosa para los pescadores. Así lo explica uno de los entrevistados:

“Ahora nos van a quitar las ayudas, en 2013 desaparecen. Así que sálvese quien pueda. Ya nos lo han dicho, se acaba todo, todas las subvenciones para la pesca. Otra cosa es que los gobiernos autónomos quieran dar algo, pero no hay dinero. El dinero viene de Europa.”

Secondly, the ownership of a license which allows you to build a boat: the system we find in the Mediterranean does not envisage the existence of ITQs², found in the Atlantic or in the North Sea, where quotas become an asset whose ownership allows for a greater amount of catch. Nonetheless, since the building of a new ship involves the necessary decommissioning of a previous one, a sizable capital is necessary in order to start such an activity.

Thirdly, we have identified another factor which has to do with restrictions of a formal kind. Through a number of interviews, fishermen have let us know about the lack of coordination and information in relation to compulsory training courses which need to be taken in order to be allowed to work aboard. This fact is identified as an inhibiting element for access to the trade by the new generations. In order to take these courses one must be registered as unemployed without getting unemployment benefit. Once this condition is met, one must be further included in a list as a course applicant. When a minimum number of applications is reached, the courses are offered.

“[...] Besides, not everybody can fish. Now you’ve got to go to the university to be able to fish. That’s why nobody wants to fish. You need to pass some training courses, you need to pass five of those to get on board. But the training courses aren’t always on offer.”

3. Fishermen facing the Common Fisheries Policy

This section intends to describe and analyse three interviews to fishermen from the main fishing harbours on the coast of the Region of Murcia in Spain. These ethnographic documents correspond to fieldwork carried out in the period between 2010 and 2012. The aim of this analysis is to build up a description of each individual case which could contribute to draw an

² Individual Transferable Quotas. See in this volume the chapters entitled “The Danish Experience with Transferable Fishing Concessions” and “From Fishing Rights to Financial Derivatives”.

En segundo lugar, la posesión de una licencia que permita construir un barco. El sistema que encontramos en la pesca del Mediterráneo no contempla la existencia de los ITQ's² existentes en el Atlántico o Mar del Norte, donde las cuotas se convierten en un activo cuya adquisición posibilita una mayor pesca. Sin embargo, ya que la construcción de un barco nuevo supone la necesaria aportación de baja de otro anterior, se necesita de un capital elevado para iniciar esta actividad.

En tercer lugar, hemos identificado otro factor que tiene que ver con restricciones de tipo formal. En distintas entrevistas realizadas a pescadores, estos han transmitido la falta de coordinación e información con respecto a los cursos obligatorios y necesarios para poder trabajar en un barco. Este hecho se identifica como un elemento inhibidor del acceso a la profesión por parte de nuevas generaciones. Para realizar estos cursos se debe estar en situación de desempleo como no receptor de prestación. Una vez se esté en esta condición, se debe incluir en una lista como solicitante de curso. Cuando este listado llega a un mínimo de peticiones, se procede a la realización de los cursos.

“(…) Además, no todo el mundo puede pescar. Ahora tienes que ir a la universidad para pescar. Por eso nadie quiere pescar. Tienes que sacarte cursos, se necesitan 5 cursos para embarcarte. Pero los cursos no los hacen siempre.”

3. Los Pescadores ante la Política Pesquera Común

En esta parte nos proponemos describir y analizar tres entrevistas realizadas a pescadores de los principales puertos de la costa murciana. Estos documentos etnográficos corresponden al trabajo de campo desarrollado durante el periodo 2010-2012.

² Transferibles Fishing Concessions (ITQ en sus siglas en inglés); esto es, Cuotas individuales transferibles. Véase en este libro los capítulos “*La experiencia danesa con las Cuotas Individuales Transferibles*” y “*De los derechos de pesca a los derivados financieros*”.

accurate picture and thus make us understand its particular structure. Moreover, we are interested in interpreting the various strategies adopted by fishermen when confronting the situation previously described in relation to the implementation of Common European regulations, and the effects of the implementation of its instruments of action.

According to the latest data collected by the General Secretary for Fisheries, with reference to the 31st of December 2011, all four fishing harbours on the coast of the administratively autonomous Region of Murcia comprised a total of 211 vessels, thus amounting to 2% of the total of Spanish vessels. 68% of the boats in this Mediterranean community do not exceed 10 metres in length, and the average length is 10.54 metres. Making a distinction according to fishing methods, vessels are distributed as follows:

Fishing method	No. of boats
Trawlers	29
Seiners	24
Smaller scale fishing gear vessels	150
Surface longliners	8
TOTAL	211

In this study we discuss three cases which stand for three different modes of organising economic and labour relationships in relation to the different fishing methods and gear. The first case is what we often find in smaller scale gear fishing: small boats, with a work management and a variety of techniques already mentioned above, and with a crew of between 1 and 5 workers. This structure includes mainly instances of the figure of the *self-employed worker*, who is the owner of the means of production, and often sets out to sea on his own, or accompanied by a relative.

La intención de este análisis es elaborar una descripción de cada caso que sirva para fotografiar cada uno de ellos, y así comprender su estructura concreta. Además, nos interesa interpretar las distintas estrategias adoptadas por los pescadores, ante la situación descrita en páginas previas con respecto a la aplicación de la normativa comunitaria, y los efectos de la implantación de sus instrumentos de acción.

Según los últimos datos recogidos por la Secretaría General de Pesca, referidos a 31 de diciembre de 2011, los cuatro puertos de la costa de la Comunidad Autónoma de Murcia reúnen un total de 211 embarcaciones, representando el 2% del total de buques españoles. El 68% de los barcos de esta comunidad mediterránea no supera los 10 metros de eslora, siendo la media del total de 10,54 metros. Si distinguimos por modalidad, estas embarcaciones están distribuidas como sigue:

Tipo de pesca	Nº de barcos
Arrastre	29
Cerco	24
Artes Menores	150
Palangre de superficie	8
TOTAL	211

En este estudio presentamos tres casos que representan tres modos distintos de organizar las relaciones económicas y laborales respecto a los distintos artes de pesca. El primer caso es el que encontramos con frecuencia en las llamadas artes menores. Estas pequeñas embarcaciones, cuya dinámica de trabajo y distintas técnicas hemos descrito en páginas anteriores, presentan una estructura que oscila entre 1 y 5 trabajadores. Están principalmente conformadas por la figura del *trabajador autónomo*, dueño de los medios de producción y que suele salir a trabajar solo, o acompañado de algún familiar.

In the second case, we find a fisherman who works on a seiner. Here the vessel is owned by several fishermen who belong to the same family: in this way they exploit jointly the economic unit and manage, coordinate and monitor the crew's work. The owners of the boat take on the social security costs derived from employing the crew, as well as production costs, although as we shall see later, due to the peculiar payment system in this case, production costs are passed on to the crew too. Workers aboard receive their salaries according to a "partition system". This weekly retributive form deducts boat costs from the total profits; the remaining quantity is to be split in two halves: one for the boat owner, or the boat as productive unit, and the other for the crew.

The third case is more complex, due to the number of diverse characteristics. The fisherman is, together with some relatives, the owner of two vessels; however, while his family and a wage-based crew work aboard, the interviewee is in charge of administrative and managerial tasks, as well as the analysis of strategic aspects of the business.

4. Three strategies in the struggle for survival

Fishing with small scale gear

A. has worked for more than 50 years at sea. He declares having been involved in all methods of fishing. For a long time he was the owner of a trawler, which he finally scrapped. During the years before his retirement, he kept on operating on a small boat with small scale gear. On the boat of which he is the skipper, the working crew currently includes his son, one of his nephews and himself, who only goes out to sea occasionally after his recent retirement. He explains to us that in this modality of fishing, with small gear, it is unusual to find more than 5 people working together. This is the reason why he thinks the expenses are lower, and in his opinion "more fishermen practising this method survive than those practising different ones".

En segundo lugar, nos encontramos con un pescador que trabaja con un barco de cerco. Aquí el buque es propiedad de varios pescadores que pertenecen a una familia, de este modo explotan conjuntamente la unidad económica, y dirigen, coordinan y supervisan las labores de la tripulación. Estos dueños del barco asumen los gastos sociales derivados de emplear a su tripulación, así como los gastos de producción, aunque como veremos a continuación, debido al sistema retributivo peculiar de este caso, estos gastos recaen también sobre la tripulación. Y es que los trabajadores a bordo perciben su salario según el llamado “sistema a la parte”. En virtud de esta forma retributiva semanal, del beneficio total se descontarán los gastos del barco, la cantidad que quede será repartida al 50% entre el dueño o el barco como unidad productiva, y la tripulación.

El tercer caso es el más complejo, por las distintas características que presenta. Junto a otros familiares es dueño de dos embarcaciones. Sin embargo, mientras que su familia y una tripulación asalariada trabajan a bordo, el entrevistado se encarga de las labores administrativas y de gestión, así como de analizar aspectos estratégicos de negocio.

4. Tres estrategias en la lucha por sobrevivir

Pescando con artes menores

A. ha trabajado más de 50 años en el mar. Dice haber pescado en todas las modalidades. Durante una gran parte de su vida tuvo un barco de arrastre, que acabó desguazando. Los últimos años antes de jubilarse, ha estado saliendo en una pequeña embarcación de artes menores. En el barco que lleva trabajan en la actualidad su hijo, un sobrino y él, que desde su jubilación reciente sólo sale de vez en cuando. Nos explica que en esta modalidad de artes menores suelen trabajar no más de 5 personas. Razón esta por la que entiende que el gasto es menor, lo que explica en su opinión que “sobrevivan más de esta modalidad que de las otras”.

During the years he has been fishing from his boat with small scale gear, he has relied on the help of his son, who stopped fishing for a period, when salaries in the building sector doubled the income that he could get by working at sea. In 2008, already approaching the crisis of the real state sector in Spain, his son joined him again to work on the small family boat. Since then, the interviewee tells us that he keeps on going out to sea for the pleasure he gets from direct contact with the sea, since it is his son that lives exclusively on the income fishing provides him with.



Figures 3 & 4: Small-scale fishing boats. Photos: Klaus Schriewer.

Los años que ha pescado con su bote de artes menores, lo ha hecho con la ayuda de su hijo. Éste dejó la pesca durante los años en los que un sueldo en la construcción duplicaba los ingresos que pudiera obtener con el trabajo en el mar. En 2008, ya en la antesala de la crisis del sector inmobiliario en España, su hijo volvió a incorporarse al trabajo con su padre en el pequeño barco familiar. Desde entonces, el entrevistado nos cuenta que sigue saliendo por el placer que le proporciona el contacto con el mar, ya que es su hijo quien vive exclusivamente de los ingresos que le proporciona la pesca.



Fotografías 3 & 4: Embarcación de artes menores. Fotos: Klaus Schriewer.

“In this business (fishing with small scale gear) we survive because most of us are family. In a boat like this a maximum of five people go out to sea. Besides, we’re a family business: what we earn we share, and our costs are different. It’s not like other boats, seiners or trawlers, where they’ve got to share, and if the boat is yours, you’ve only got expenses.”³

In this sequence we observe how the fisherman reflects on the possibilities of survival among fishermen. He explains that there are three different possibilities of survival which, in the first instance, are related to the fishing method. But behind that classification he locates a more important criterion: if fishing is organised as a family business he sees certain advantages. He places them both in the sharing of the profit (“what we earn we share”) and in the expenses, although without explaining the difference in detail. Looking for help in the studies on family business in order to clarify this point we find a reflection on the role of the family in the world of self-employed workers; like our informant A:

In a family enterprise, the prime concern is to maintain production [...] The goal of the family enterprise is ultimately to be able to remain self-employed. It is a means that is its own end (Højrup, 2003: 22-23).

Here, the business does not need to generate a profit beyond survival: it only has to be able to “maintain production”. Compared to capitalist businesses this is a great advantage, because they only remain if surplus value is created.

The crucial advantage of the small family business is that it does not need to calculate the cost of labour. Labour force is not bought, and thus it does not enter into the calculations of costs and expenses. Costs are distributed, on the one hand, as fixed compulsory payments, such as Social Security System contributions by the self-employed and interests for the last investment, and on the other hand as costs related to each product, such as fuel or ice.

³ Interview carried out on November 25th 2010 at the harbour of Águilas (Murcia, Spain).

“Aquí (la pesca de artes menores) sobrevivimos porque es la mayoría de familia. En un bote de estos salen a pescar como mucho cinco. Además somos una empresa de familia, lo que se gana se reparte, y los gastos son diferentes. No es como en los otros barcos, en cerco o arrastre, que tienes que repartir, y si el barco es tuyo sólo tienes gastos”.³

En esa secuencia observamos cómo el pescador reflexiona sobre las posibilidades de supervivencia entre los pescadores. Explica que existen diferentes posibilidades de supervivencia que en un primer lugar están relacionadas con la modalidad de pesca. Pero detrás de esa división localiza un criterio más importante: si la pesca está organizada como empresa familiar ve ciertas ventajas. Las sitúa tanto en el reparto de los ingresos (“lo que se gana se reparte”) como también en los gastos, aunque sin explicar en detalle las diferencias. Si buscamos ayuda en la literatura sobre la empresa familiar para aclarar esa pregunta encontramos una reflexión sobre la familia en el mundo de los autónomos, como nuestro informante A.:

En una empresa familiar, el interés principal está en mantener la producción [...] El objetivo de la empresa familiar reside en ser capaz de mantener su condición de autonomía. Su medio es un fin en sí mismo (Højrup 2003:23).

Aquí, la empresa no tiene que generar una ganancia más allá de la supervivencia, sólo tiene que ser capaz de “mantener la producción”. En comparación con empresas capitalistas es una gran ventaja, porque estas sólo permanecen si se crean plusvalía.

La ventaja crucial de la empresa familiar pequeña es que no tiene que calcular el coste del trabajo. No se compra fuerza de trabajo y por ello no entra en el cálculo de costes y gastos. Los costes se distribuyen, por un lado, en cuanto a las obligaciones fijas como gastos en Seguridad Social del autónomo e intereses para la última inversión y, por otro lado, en cuanto a los costes relacionados con cada producto como el combustible o el hielo.

³ Entrevista realizada el 25 de noviembre de 2010 en el Puerto de Águilas (Murcia)

Labour, in turn, has a very specific character. It is a labour which is not sold, and for that reason it is not a source of alienation. On the contrary, from the perspective of the self-employed worker, it is free work; one is his own boss. The concept of free work has an important implication: there is no fixed limit to work. Thus, one of the most decisive possibilities of the self-employed worker is that he can expand his working day without incurring in extra costs. This aspect is highlighted by A in the interview, when he compares his son's experience as a wage earner in the building sector with work in fisheries:

"My son earned more money. And he had a timetable, knew when to get in and when to get out. And he came here on Saturdays, to give me a hand. But this is another thing altogether. Note that this isn't like a business on firm land. Here you don't lock the doors and forget about it; here if you're not at sea, you're mending nets. There's always something to do".

The last sentence summarises the self-employed worker perspective: "there's always something to do" symbolises the ubiquitous presence of work in his life. For A, this trait of work is what gives a decisive advantage to self-employed fishermen who work with small scale gear. While the crew is made up of family members, the effort can be increased without generating additional costs. By contrast, in the trawling and seine methods, the boat owners have to employ labour from outside the family. For this reason work is presented as a determining factor in the calculation of costs, and a likely increase generates higher costs.

Moreover, when A says that "our costs are different" he points towards another characteristic of the self-employed worker. We are used to regarding companies, from a taxing perspective, as entities with a closed economy, detached from the economy of the family. Despite this, self-employed workers do not actually make a difference between company and family economy. They are an unbreakable whole, which implies that necessary cost reductions in hard times can be achieved both in the company and in the family.

El trabajo a su vez tiene un carácter muy específico. Es un trabajo que no se vende y por ello no es fuente de alienación. Al contrario, desde la perspectiva del autónomo se trata de un trabajo libre; uno es su propio jefe. El concepto de trabajo libre tiene una implicación importante: es un trabajo que no tiene un límite fijo. Así, una de las posibilidades más decisivas del autónomo es que puede expandir su jornada sin que lleve consigo un aumento de los gastos. Este aspecto lo resalta A. en la entrevista, cuando compara la experiencia de su hijo como asalariado en el sector de construcción con la pesca:

“Mi hijo en la obra ganaba más dinero. Y tenía un horario, sabía cuando entraba y cuando salía. Y los sábados venía aquí conmigo, a echar una mano. Pero aquí es otra cosa. Ten en cuenta que esto no es como un negocio en tierra. Aquí no cierras la persiana y te olvidas, aquí si no estás en el mar, estás arreglando redes. Siempre hay algo.”

La última frase resume la perspectiva del autónomo. “Siempre hay algo” simboliza la omnipresencia del trabajo en su vida. Para A., es este carácter del trabajo el que da la ventaja decisiva a los pescadores autónomos que trabajan con artes menores. Mientras que la tripulación está formada por familiares, se puede elevar el esfuerzo de trabajo sin generar costes añadidos. En las modalidades de arrastre y cerco por lo contrario, los propietarios de barcos por regla general tienen que contratar mano de obra ajena a la familia. Por ello el trabajo se presenta como un factor decisivo en el cálculo de los costes y un posible aumento genera costes más elevados.

Además, cuando A. comenta que “los gastos son diferentes” señala hacia otra característica de los autónomos. Estamos acostumbrados a que fiscalmente se considere a las empresas como entidades con una economía cerrada, separada de la economía familiar. A pesar de esto, los autónomos en realidad no diferencian entre la economía de su empresa y la de su familia. Son un todo indivisible, lo que lleva consigo que necesarias reducciones de gastos en tiempos difíciles se puedan realizar tanto en la empresa como en la familia.

Perhaps these flexible possibilities are what lead a self-employed fisherman in the small scale gear sector like A to perceive that the great danger for the fishing industry are not the increasingly difficult conditions, but the aquaculture business which are being set up along the coast. He identifies aquaculture as a clear “enemy”, seen as an intruder in his fishing area, apart from being an unlawful competence derived from its particular mode of production.

“We didn’t agree with their setting it up here, those monsters. Besides, they’re in areas where they used to go out fishing with Moorish nets [vertical nets in a spiral]. They’re an Italian company, which owns cages with basses and gilt-head bream, where they keep them and feed them. [...] They’ve got their own trucks, and deliver and distribute them, with no problem. Although, as I tell you, that’s nothing to do with what we fish. The price paid isn’t the same. Of course, I can’t eat a fish from there: it tastes of feeding stuffs.”

The interviewee interprets the appearance of aquaculture facilities as a double threat. On the one hand, they interfere in an area which is rightful property of fishermen. They influence their chances to choose the most appropriate place for fishing. On the other hand, he is aware of the weight of these aquaculture products within the market. He explains that basses and gilt-head breams raised in aquaculture facilities are sold mostly to large supermarket chains, whereas the products he catches are for sale in other sectors. Yet the mere existence of an aquaculture commodity has an impact on the price he can set at the marketplace. From the perspective of A, it is a question of product quality. He supplies a market which values product quality over price.

Two brothers and a seiner

B. is 51 years old, and he started fishing when he was 12. He is also the son and the nephew of fishermen, and together with his brother he is the owner of a seiner. Both of them work aboard, and employ a crew of between 8 and 10 fishermen.

Quizás son estas posibilidades de maniobra las que llevan a un autónomo en la modalidad de artes menores como A., a percibir que el gran peligro para la pesca no se produce por las cada vez más difíciles condiciones, sino por las piscifactorías que se están instalando a lo largo de la costa. Identifica a la piscifactoría como un claro “enemigo”, que entiende como intruso en su zona de pesca, además de una competencia desleal derivada de su modo de producción particular.

“Nosotros no estábamos de acuerdo con que lo pusieran aquí, estos monstruos. Además están en zonas donde salían a pescar con las morunas. Es una empresa italiana que tiene jaulas, con lubinas y doradas, donde los crían, los engordan. [...] Ellos tienen sus camiones, y los reparten y distribuyen, no tienen problemas. Aunque te digo que no tiene nada que ver con lo que nosotros pescamos. No se paga lo mismo. Desde luego, yo no me puedo comer un pescado de allí, sabe a pienso.”

El entrevistado interpreta la aparición de instalaciones de acuicultura como una doble amenaza. Por una parte constituyen una intromisión en una zona que por derecho les pertenece a los pescadores. Influyen en sus posibilidades de elegir el lugar adecuado de pescar. Por otra parte, es consciente del peso de estos productos de piscifactoría en el mercado. Explica que las lubinas y doradas criadas en piscifactorías se venden mayoritariamente en grandes superficies, mientras que la pesca que él realiza tiene venta en otros sectores. Pero, la mera existencia de una mercancía de acuicultura tiene un impacto en el precio que él puede conseguir en el mercado. Desde la perspectiva de A. es una cuestión de calidad de producto. El suministra a un mercado, donde se valora la calidad del producto por encima de su precio.

Dos hermanos y un barco de cerco

B. tiene 51 años, y empezó a pescar cuando tenía 12 años. Es hijo y sobrino de pescadores, y junto a su hermano es dueño de un barco de cerco. Ambos trabajan a bordo y tienen empleados a una tripulación que oscila entre 8 y 10 pescadores.

The target species for seine fishing, in contrast to trawling, are migratory stocks, which means that boats sail along the Mediterranean coast in pursuit of the fish. Their work strategy consist of staying for a week in a Mediterranean harbour (Torrevieja, Jávea, Vinarós, or even Rosas in the north), fishing in waters of that area. During that week, skippers and crew share the sleeping bunks on the boat and their life is spent at the host harbour.

“Trawlers fish very little, and what they catch is worth nothing. We seiner fishermen move around, and have more chances. If there’s fish in Vinaros, then we go there. I’ve even been fishing in Malaga several years. There are some who go to Rosas. Where fish are. Besides, in harbours where a seiner fleet stays, that makes the place more lively. We’re 30 or 40 boats, you can imagine: bakeries, supermarkets, bars, cigarette shops. It adds life to the village. They’re small fishing villages whose livelihood depends on this.”⁴

Apart from the economic activity that a fishing fleet can set in motion when entering a harbour, a percentage of the sales at the local landing marketplace will be to the local fishermen’s organisation (or ‘guild’, which is the traditional name they keep); this is an attractive factor for the harbour from which they operate. The positive aspects related by this fisherman have a counterpart in the description he gives us of the current situation for the sector. He refers to the obstacles derived from the market, which have an impact on production costs and the final price for consumers.

“The catch is smaller than it used to be, and the prices are a lot lower than 10 or 15 years ago. Each year there are fewer [fish] and prices have plummeted. And fuel prices are rocketing [...]. There’s a great difference between our auction

⁴ Interview carried out on January 29th 2011 at the harbour of Águilas (Murcia, Spain).

Las especies objetivo de la modalidad de cerco, a diferencia de la pesca de arrastre, son recursos de migración, lo que significa que los barcos se desplazan a lo largo de la costa mediterránea en busca de pesca. Su dinámica de trabajo consiste en permanecer durante una semana en un puerto mediterráneo (Torrevieja, Jávea, Vinarós e incluso Roses), pescando en las aguas de esa zona. Durante esa semana, armadores y tripulación comparten las literas de la embarcación y su vida transcurre en el puerto que los acoge.

“Los barcos de arrastre pescan poco, y lo que pillan no vale nada. Nosotros los de cerco nos movemos y tenemos más salida. Si hay pesca en Vinarós, pues vamos allí. Yo incluso he estado pescando en Málaga varios años. Hay quienes van a Rosas. Donde está el pescado. Además, en los puertos donde se mete una flota de cerco, eso da vida. Nos metemos 30 ó 40 barcos imagínate, panaderías, supermercados, bares, estancos. Eso da vida al pueblo. Son pueblos pesqueros pequeños que viven de esto.”⁴

Además de la actividad económica que pueda poner en marcha una flota de pesca al entrar en un puerto, un porcentaje de las ventas en lonja irán destinadas a la cofradía de pescadores de esa localidad; un factor atractivo para el puerto en el que faenen. Los aspectos positivos relatados por este pescador tienen su contrapartida en la descripción que ofrece de la situación actual del sector. Se refiere a obstáculos derivados del mercado, que repercuten en los costes de producción y en el precio de venta final.

“Se pesca menos que antes, y los precios están mucho más bajos que hace 10 ó 15 años. Cada año hay menos [pescado] y los precios están por los suelos. Y el precio del combustible está por las nubes [...] Hay gran diferencia entre la venta que hacemos nosotros en subasta y como se vende en pescaderías

4 Entrevista realizada el 29 de enero de 2011 en el Puerto de Águilas (Murcia)

sales and the way fish is sold in fish-shops or supermarket chains, where price goes up 400%. If we sell here (at the landing auction market) a baby hake at €2, and then when you go to buy it at the shop it's priced €10 a kilo, then you don't buy it, you buy it frozen. The one who earns the most is the intermediary."

In view of this rather disheartening description of the present and the future of the fishing sector, it is interesting to listen to the strategies carried out by seine fishermen in the Mediterranean, with the aim of keeping their competitive position in the market. Being aware of market rules, they chose to establish an informal agreement between them, in order to limit daily fishing below the legally allowed quota. In the event of fishing more than what they have established, fishermen usually give the surplus to partners who have not reached the limit. This initiative shows us the situation the market had arrived at, since fishermen had to resort to a spontaneous initiative in order to regulate their own fishing. We do not know if in practice this agreement is kept by all fishermen, or whether that solidarity they talk about actually exists.

"Four years ago nobody wanted sardines. We had a quota of 500 boxes of sardines per boat per day. Clearly, offer and demand, there were more sardines than the amount people wanted. Then we agreed on lowering the quota. We reached an agreement, all fishermen from here, from the Mediterranean (Spanish coast), and we lowered it to 300 boxes, and by lowering it, then, price went up because there were fewer. Offer and demand. We kept this agreement among ourselves, at a federative level. We have the quota of 500 boxes according to the Mediterranean Management Plan, but we still keep to the limit of 300, even though, legally, I can catch 500 boxes and nothing happens, but no way, because then we're all going to disappear."

y grandes superficies, que sube un 400%. Si nosotros vendemos aquí (en la lonja) la pescadilla a 2 €, y luego cuando vas a comprarla está a 10 € el kilo, pues no la compras, la compras congelada [los consumidores]. El intermediario es el que gana.”

En esta descripción un tanto desesperanzadora del presente y futuro del sector pesquero, resulta interesante escuchar el relato de estrategias llevadas a cabo por los pescadores de cerco del Mediterráneo, con la intención de mantener su posición de manera competitiva en el mercado. Y es que siendo conscientes de las reglas del mercado, optaron por establecer un acuerdo informal entre ellos, con la intención de limitar la pesca diaria por debajo del cupo legal permitido. En caso de pescar más de lo establecido, los pescadores suelen repartirlo con otros compañeros que no hayan alcanzado el límite. Esta iniciativa nos muestra la situación a la que había llegado el mercado, de manera que los pescadores tuvieron que optar por una iniciativa espontánea con la intención de regular su pesca. No sabemos si en la práctica este acuerdo es mantenido por todos los pescadores, y si existe esa solidaridad de la que nos hablan.

“Hace cuatro años la sardina no la quería nadie. Teníamos un cupo de 500 cajas de sardina por barco al día. Claro, oferta y demanda, había más sardinas de las que quería la gente. Entonces nosotros acordamos bajar el cupo. Nos pusimos de acuerdo todos los pescadores de aquí del Mediterráneo (español), y lo dejamos en 300 cajas y al bajar, pues, subió el precio al haber menos. Oferta y demanda. Mantuvimos este acuerdo entre nosotros, a nivel federativo. Tenemos en el Plan de Gestión del Mediterráneo el cupo de 500 cajas, pero nosotros seguimos con el límite de 300, que legalmente yo puedo pillar 500 cajas y no pasa nada pero no porque si no vamos a desaparecer.”

At the time of the interview his vessel was on dry dock, undergoing maintenance work, taking advantage of the compulsory 'biological pause'. This pause, which aims at 'allowing the sea to rest', varies depending on the fishing method. In the case of seine fishing, this inactivity lasts for two months. The interviewee explains that after the biological pause, they normally fish around the area for a few weeks. However, the target species for their catching method do not concentrate in this area, so that they have to move to other Mediterranean harbours as a rule.

"During this two months (of biological pause), well, you spend money. And we have no income. My brother and me don't have any income: the company does, and the workers, because they're unemployed. [...] After the pause we fish a little around here, but no, just two or three weeks, and then we have to go where fish are."

When the regional authorities in Murcia stipulates a biological pause, subsidies during those months are financed through three sources: European Fisheries Fund, Spanish State General Administration, and Regional Government. A quantity is given to the vessel, as production unit, calculated in relation to its GRT⁵. The crew of wage-earners gets another quantity individually to compensate for these months of inactivity. The writing of this chapter takes place at the same time as the first year in which fishermen will not get any compensation for the biological pause. The particular situation of recession, and the lack of cash availability from the Regional Authority, make it impossible for the crew to get paid. Instead, they will exceptionally get unemployment benefit, through an official Employment Regulation action for the two months during which this transitory inactivity is enforced in 2012.

⁵ Gross Register Tonnage. [Sometimes the less accurate Gross Tonnage measurement unit is still used.]

En el momento de la entrevista su embarcación estaba en varadero, con trabajos de mantenimiento, aprovechando el obligado “paro biológico”. Este paro, que tiene la intención de “dejar descansar” el mar, varía dependiendo de la modalidad de pesca. En el caso de la pesca de cerco, esta inactividad se prolonga durante dos meses. El entrevistado explica que tras el paro biológico, por lo general suelen pescar por la zona durante unas semanas. Sin embargo, las especies objetivo de su modalidad de pesca no se concentran en esta área, teniendo que trasladarse a otros puertos mediterráneos como norma general.

“Durante estos dos meses (del paro biológico), pues gastas dinero. Y no cobramos. Mi hermano y yo no cobramos, cobra la empresa, y los trabajadores por estar en paro. [...] Después del paro pescamos un poco por aquí, pero nada, dos o tres semanas, y después nos tenemos que ir donde esté el pescado”.

Cuando la Comunidad Autónoma decreta el paro biológico, las ayudas económicas destinadas durante estos meses tienen una triple financiación: Fondo Europeo de la Pesca, Administración General del Estado y Comunidad Autónoma. Se entrega una cantidad a la embarcación, como unidad productiva, calculada en relación a sus GT's⁵. La tripulación, como trabajadores asalariados, percibe otra cantidad individual para paliar estos dos meses de inactividad. La redacción de este capítulo coincide con el primer año en el que durante el paro biológico los marineros no percibirán cantidad alguna relativa al paro biológico. La situación particular de crisis, y la falta de liquidez de la Comunidad Autónoma, imposibilita el pago a la tripulación. En su lugar, recibirán de manera excepcional prestación por desempleo, mediante un expediente de regulación de empleo durante los dos meses en que se decreta esta paralización temporal en 2012.

5 Tonelaje de Arqueo Bruto [A veces se utiliza una medida menos exacta de tonelaje].

An office fisherman

C. is 38 years old. He is great-grandson, grandson, son and nephew of fishermen, and in his teenage years he helped his father aboard the family boat. However, he did not follow the trade, and soon started to work in administrative jobs. He has spent the last six years as Senior Skipper of the Fishermen's Guild in a harbour in the southeast of Spain. For twelve year now, his cousin, his brother and himself are the owners of two fishing boats. His brother is a mechanic, and is in charge of maintenance and management of one of the boats. His cousin is the skipper of the other one. C does not work aboard either of the boats: he has invested capital, and his family manages the 'company' with the help of a crew of wage-earners.



Figures 5 & 6: Maintenance job. Photos: Gabriel López.

Un pescador de despacho

C. tiene 38 años. Es bisnieto, nieto, hijo y sobrino de pescadores, y en su adolescencia ayudó a su padre a bordo del barco familiar. Sin embargo, no se ha dedicado a esta profesión y empezó pronto a trabajar en tareas administrativas. Ha pasado los últimos seis años como Patrón Mayor de la Cofradía de pescadores de un puerto del levante español. Desde hace doce años, él, su hermano y un primo son dueños de dos barcos de pesca. Su hermano es mecánico, y se encarga del mantenimiento y dirección de uno de los barcos. Su primo gobierna el otro. C. no trabaja en ninguno de los barcos, él ha invertido capital y son sus familiares quienes dirigen la “empresa” con ayuda de una tripulación de trabajadores asalariados.



Fotografías 5 & 6: Labores de mantenimiento en varadero. Fotos: Gabriel López.

"One could say that I have spent little time fishing aboard. My relationship with boats is more to do with the technical and administrative part. The technical part involves the gear for the boats, the trawling nets we use, and the longlines. My field also partially includes administration, my company's paperwork. I mean, I have two boats, a trawler and a surface longliner. Mi brother Manuel is the skipper of one of them, my cousin of the other, and I focus on all to do with paperwork in order to keep the boats working, so that we complement each other."⁶

A 'natural' or a 'legal' person (basically an individual or a society) can be the owners of one or more boats, and can therefore hold the attached fishing licenses for each of them. C and his relatives bought two boats already in operation, decommissioned them and could then build two new vessels. They took advantage of the subsidies that until 2006 were available for the building of new vessels.⁷ In this way, they created a company consisting of two boats. When making this investment, the fact that C held a privileged position within the Guild administration allowed him to have a view from the inside. At the interview, C tells us what his calculations were when he took the decisions leading to the current structure of the company. Subsidies played a central role when choosing to invest on the building of these two boats.⁸

	CONCEPT	QUANTITY	TOTAL
A	Price of purchase of operating vessels	€200,000 x 2	€ 400,000
B	Investment on the building of boats	€720,000 x 2	€ 1,440,000
C	Subsidy for the building of boats	40% of building costs	€ 576,000
Total	Total actual investment	A + B - C	€ 1,264,000

⁶ Interview carried out on October 31st 2011.

⁷ European Council Regulation 2369/2002, December 20th 2002. The transposition to Spanish legislation is to be found in RD 1048/2003, August 1st, on fisheries management and structural subsidies.

⁸ The figures provided were obtained in the course of the interview. The interviewee gave approximate data.

“A bordo de los barcos se puede decir que he pescado poco. Porque mi relación con los barcos es más la parte técnica y administrativa. Parte técnica es el tema de los aparejos de los barcos, el tema de las redes de arrastre que nosotros nos dedicamos y el tema del palangre. Y mi campo también comprende un poco el tema de la administración, la burocracia de mi empresa. Es decir, yo tengo dos barcos, uno de arrastre y otro de palangre de superficie. Mi hermano Manuel va en un barco, mi primo hermano en otro y yo me dedico al tema de papeleos para que el barco funcione, es decir nos complementamos.”⁶

Una persona física o jurídica puede ser titular de uno o más barcos, y consecuentemente tener asociadas licencias de pesca para cada uno de ellos. C. y sus familiares compraron dos barcos ya en activo, los dieron de baja y pudieron así construir dos nuevas embarcaciones. Se acogieron a las ayudas que hasta 2006, se destinaban para la construcción de nuevas embarcaciones.⁷ De este modo, crearon una empresa consistente en dos embarcaciones. En esta inversión, el que C. haya ocupado un lugar privilegiado en la administración de la cofradía le ha permitido tener una visión desde dentro. En la entrevista, C. cuenta qué cálculo había hecho cuando tomó las decisiones que llevaron a la estructura actual de la empresa. Las subvenciones juegan un papel central a la hora de optar por invertir en la construcción de estos dos barcos⁸:

	CONCEPTO	CANTIDAD	TOTAL
A	Precio adquisición embarcaciones en activo	200.000 € x 2	400.000 €
B	Inversión en la construcción de embarcaciones	720.000 € x 2	1.440.000 €
C	Subvención por construcción de embarcaciones	40% de la construcción	576.000 €
Total	Inversión total real	A + B - C	1.264.000 €

⁶ Entrevista realizada el 31 de Octubre de 2011

⁷ Reglamento (CE) N° 2369/2002 del Consejo, de 20 de diciembre de 2002. En la legislación española tiene su trasposición en el Real Decreto 1048/2003, de 1 de agosto, sobre ordenación del sector pesquero y ayudas estructurales

⁸ Las cifras ofrecidas se han obtenido en la entrevista realizada. El entrevistado ofreció los datos de manera aproximada.

The operating boats were bought in 2000 and 2003, and the building of the new boats was carried out in 2002 and 2006. We can notice how the last boat was built precisely the year when, by the 31st of December, subsidies for building new boats ceased to be available. The interviewee explains that he was unlucky when he invested in these two boats, since up to 1996 the subsidy for building was 60% of the total value. This percentage has changed according to the several Structural Plans which have been developed.

We can therefore see how C's investment decisions have been greatly dependent upon the possibilities of public subsidy. His strategic planning in the sector has been conditioned by the existence or absence of subsidies. Moreover, his profile and his post as Senior Skipper provides him with an easier access to information related to procedures and updates in bureaucratic matters.

At the time of the interview, C complains about restrictions in the amount of kilos of tuna and swordfish that can be caught by longliners, and he interprets this as a limitation to his business possibilities. These limitations are linked to the Total Allowable Catch (TAC), which is regulated by the European Union in the case of bluefin tuna. It is interesting to analyse how these imposed restrictions are analysed, as having an impact on the calculations which the interviewee made about his business investment.

"If I knew in advance that this was going to happen, God forbid me buying a boat. What have I spent one million euros for, carrying 11 people on board? For fishing 3 months per year? Have I invested one million euros in a business for that? I should've been told at the beginning that they were going to restrict my fishing and then I wouldn't have bought any boat. This is unfair, because they don't let you work; in the middle of the season, and we are stuck at port due to Europe's whim."

In this last case, a difference stands out with respect to the first fisherman and his family business system. It is true that

Los barcos en activo fueron comprados en los años 2000 y 2003 respectivamente, y la construcción de las dos nuevas embarcaciones se hizo en 2002 y 2006. Observamos cómo el último fue construido justo en el año en el que, a fecha 31 de diciembre, dejaron de percibirse ayudas para la nueva construcción. El entrevistado explica que tuvo mala suerte en el momento de invertir en estos dos barcos, ya que hasta el año 1996 la ayuda que se percibía para la construcción era del 60% del total de su valor. Este porcentaje ha ido variando a lo largo de los distintos planes estructurales desarrollados.

Observamos por tanto cómo las decisiones de inversión de C. han dependido en gran medida de las posibilidades de ayuda pública. Su planificación estratégica en el sector ha estado condicionada a la existencia o no de subvenciones. Además, su perfil y posición como Patrón Mayor le proporciona un acceso más natural a la información relativa a los trámites y actualizaciones en materia burocrática.

En el momento de la entrevista, C. se queja de las restricciones en los kilos de pez espada y atún que pueden ser capturados por los barcos de palangre, y que interpreta como una limitación a sus posibilidades de negocio. Estas limitaciones están asociadas a unos Totales Admisibles de Captura (TAC's), que desde la Unión Europea se imponen en el caso del atún rojo. Es interesante analizar cómo son interpretadas estas restricciones, repercutiendo en el cálculo que el entrevistado hizo en su inversión de negocio.

“Si yo llego a saber que va a suceder esto, Dios me libre de hacerme un barco. ¿Para qué me he gastado un millón de euros y llevo 11 personas a bordo? ¿Para pescar 3 meses al año? ¿Yo invierto en una empresa un millón de euros para eso? Haberme dicho en un principio que me vais a restringir la pesca y entonces no me hago ningún barco. Eso no puede ser, porque no te dejan trabajar, en plena temporada amarrados al puerto por capricho de Europa.”

En este último caso, se produce una diferencia con respecto al primer pescador y su sistema de empresa familiar. Es cierto que la estructura de negocio de C. se desarrolla en el perfil de una empresa familiar. Sin embargo, el fin de la inversión de C. no es sólo mantener la autonomía y la reproducción de la empresa familiar. Su

the business structure of C fits the profile of a family business. However, the goal of C's investment is not only to maintain autonomy and the reproduction of the family business. His interest is to generate profit — surplus value —, and to that end he provides his means. Among these means are his knowledge as a specialist, which allows him to have access to the necessary information, as well as to contacts and optimal resources.

“For three or four years now we've also had a net fishing business. At the beginning we were in association with others, but now we've become independent. We are in charge of the design and assembly of nets for other businesses, and it's not running badly at the moment.”

This fragment underlines the description of the interviewee as investor and specialist, who we can call a 'productive capitalist'. His knowledge and business views make him look for new investments, always within the sector he masters. In contrast with the small gear fisherman and his son, his preference is not to maintain the existence of the family business for its own sake, but to obtain a profit that justifies the investment made.

Concluding remarks

Fishing in the Mediterranean coast of Spain is undergoing an 'existential crisis'. The three examples discussed here stand for three different strategies of actions in hard times. Small scale gear fishermen bear the crisis with the means characteristic of the self-employed worker. No calculation is made of the labour invested, and both family and business costs are cut down. On his part, the seine fisherman faces the difficulty of maintaining his business. Among the strategies deployed by these seine fishermen we have seen the keeping of a maximum catch amount in order to maintain the prices. The third case exemplifies the attempts of a company which looks for new niches, and which opens new branches in order to maintain the expectations of its owners.

interés está en generar beneficio -plusvalía-, y con este fin pone en juego sus medios. Entre estos medios está su conocimiento como especialista que le posibilita el acceso a la información necesaria, así como los contactos y recursos óptimos.

“Desde hace tres o cuatro años tenemos también una empresa de redes. En principio estábamos asociados a otros, pero nos hemos emancipado. Hacemos el diseño y montaje de redes para otras empresas, y de momento no nos va mal.”

Este fragmento subraya la descripción del entrevistado como inversor y especialista, al que podemos denominar capitalista productivo. Sus conocimientos y visión de negocio le hacen buscar nuevas inversiones, siempre en el sector que domina. A diferencia del pescador de artes menores entrevistado y su hijo, su preferencia no reside en mantener la existencia de la empresa familiar como negocio *per se*, sino en lograr un beneficio que justifique la inversión llevada a cabo.

A modo de conclusión

La pesca en el mediterráneo español se encuentra en una “crisis existencial”. Los tres ejemplos aquí expuestos representan tres diferentes estrategias de actuación en tiempos de dificultad. Los pescadores de artes menores aguantan la crisis con los medios propios de los autónomos. No se calcula el trabajo invertido, y se reducen gastos tanto de empresa como de familia. Por su parte, el pescador de cerco cuenta con la dificultad de mantener el negocio. Entre las estrategias desarrolladas por estos pescadores de cerco, hemos visto el caso de imponer un máximo de captura para así mantener los precios. El tercer caso ilustra los intentos de una empresa que busca nuevos nichos, y que abre nuevas ramas para mantener las expectativas de sus propietarios.

The fishermen most affected by subsidy cuts seem to be those who own the largest boats, for which a crew must be employed, involving high social expenses that the owner must cover.

We are at the moment waiting for the sanctioning of the new reform of the Common Fisheries Policy, which will be enforced in January 2013. We must wait to see how the new changes introduced will affect the future of this sector, and whether the new proposals will worsen the fishermen's attempt at survival, or whether measures going in another direction will be included.

Los pescadores más afectados por los recortes de subvenciones parecen ser los que tienen barcos más grandes, para los cuales se tiene que emplear una tripulación, suponiendo unos gastos sociales elevados que el dueño debe asumir.

Nos encontramos en estos momentos a la espera de la aprobación de la nueva Reforma de la Política de Pesca Común, que entraría en vigor en enero de 2013. Queda esperar cómo los nuevos cambios introducidos afectarán al futuro de este sector, y si las nuevas propuestas agravarán el intento de supervivencia de los pescadores, o si se incluirán medidas que vayan en otra dirección.

