

“Las ayudas que favorezcan la apuesta por la calidad y la sostenibilidad deben de seguir contemplándose”



Gonzalo González Puente.
Presidente de FEDEPESCA.

La comercialización de los productos pesqueros en nuestro país, pese a gozar de un reconocimiento mundial, también se encuentra con diferentes obstáculos que le impiden conseguir un mayor desarrollo. Desde su experiencia en este sector. ¿Cuáles considera que son los principales problemas a los que se enfrenta el sector de la comercialización en la actualidad?

Son varios los problemas a los que se enfrenta el sector de la comercialización en la actualidad, pero para concretar un poco, y para el sector especialista, los resumiríamos en dos, a saber: en primer lugar, la concentración de la oferta en la red de mercas, que hace que el sector detallista en determinados puntos de España no tenga otra posibilidad de compra nada más que ahí, con los problemas que crea de precios, forma de pago obli-

gada, carencia de facturas en el momento de la compra, etc. Esto sería subsanable si pudiéramos acceder a comprar en cualquier sitio como pueden hacer, por ejemplo, los detallistas que están en la costa que compran en la lonja directamente. Y en segundo lugar, la oferta tan salvaje de pescado de algunas clases, que el mercado no es capaz de absorber. Esto se podría arreglar, limitando las capturas, para que el pescado tuviera un precio regular y así yo creo que ganaría todo el mundo, desde el sector extractivo hasta el comercializador. Cuando la oferta es muy grande, los precios caen de forma desorbitada y eso no es bueno ni para unos ni para otros y además hace que no podamos hacer una buena diferenciación del producto nacional que realmente es lo que nos interesa.

El Fondo Europeo de la Pesca, a través de su segundo eje establece una serie de ayudas des-

tinadas a sectores como el comercializador. ¿Cómo puede el FEP favorecer el desarrollo del sector?

Al consumidor final, lo que realmente le interesa es estar seguro de lo que está comprando y la única manera en la que esto se puede comprobar es probándolo. Está demostrado, que las catas que se hacen en los puntos de venta son un referente importantísimo a la hora de conseguir una fiabilidad absoluta del consumidor sobre el producto. Las ayudas deberían ir dirigidas principalmente sobre estas actuaciones, sin olvidarnos nunca de libros prácticos de recetas, y cuando digo prácticos me refiero a que sean recetas fáciles y con ingredientes de los que tengamos todos en casa, sin grandes innovaciones, para que todo el mundo las pueda hacer. Otro punto muy importante sería la de promover charlas nutricionales



Puerto pesquero de Bermeo.

a través de profesionales y dirigidas principalmente a los más pequeños, que serán los clientes del futuro y que si los perdemos estaremos dirigiendo al sector a

“El futuro Fondo debe encaminarse a lograr que todos los escalones de la comercialización estén unidos y en permanente contacto”.

su desaparición.

Como no, las ayudas destinadas a favorecer la innovación en el sector son fundamentales, innovación en sentido amplio, tanto en la forma de vender, de comunicar, como de gestionar los negocios, como de interrelacionarse con el resto de eslabones. Las ayudas que favorezcan la apuesta por la calidad y la sostenibilidad deben de seguir contemplándose y la apuesta por la formación es fundamental.

Una vez finalice el periodo de programación del FEP es probable que se desarrolle otro Fondo que continúe con la labor que

en su día inició el IFOP. ¿Hacia dónde debe encaminarse el futuro Fondo?

El futuro Fondo debe encaminarse a lograr que todos los escalones de la comercialización estén unidos y en permanente contacto. Si seguimos como hasta ahora en que estamos totalmente separados y cada uno navega por su cuenta no conseguiremos nada. Nuestros intereses son comunes para todos y lo que le afecta a uno de los escalones le afecta a los demás. Sin duda, hay que procurar que vayamos todos de la mano, sin rencillas y procurando solucionar los problemas de cada uno entre todos, porque a todos nos afecta.

“Al consumidor final lo que realmente le interesa es estar seguro de lo que está comprando”.

Pero como decía antes el futuro Fondo debe seguir ahondando en la formación, la calidad, la sostenibilidad, la innovación, la mejora de la gestión y de la información del producto al consumidor final.

Gonzalo González Puente. Presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados (FEDEPESCA)

Gonzalo González Puente estudió arquitectura, profesión a la que se dedicó por un tiempo. Sin embargo, como hijo, nieto y sobrino de pescaderos, tras la jubilación de su padre optó por quedarse al frente de la tienda que poseían, asumiendo un negocio de venta minorista de productos de la pesca y la acuicultura, tanto frescos, como congelados, en el que trabajan ocho personas.

La especialidad de este establecimiento es el marisco cocido, contando además con una sección de delicatessen. Además de la venta al público también suministra a hostelería. Tras varias reformas, en la actualidad pueden presumir de haber ampliado el negocio, contar con página web, y de una gestión integral informatizada de la empresa, incluyendo sistemas de autocontrol sanitario. De hecho, en 2006 implantó la Norma UNE de Calidad de Servicio para Pescaderías.

De firmes convicciones asociativas, tal y como sucediera con su padre, desde que comienza su actividad empresarial se incorpora a ADEPESCA, la Asociación de Empresarios Minoristas de Pescados y Productos Congelados de la Comunidad de Madrid. Entra a formar parte de la Junta Directiva de ADEPESCA en 1.996, es elegido Vicepresidente en el año 2.001 y en la Asamblea General del 16 de Abril de 2.007, es nombrado Presidente de la misma.

Además, es Presidente de FEDEPESCA (Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados) desde 2007, ocupa una de las Vicepresidencias de CECOMA (Confederación de Empresarios de Comercio Minorista, Autónomos y de Servicios), es Presidente del Consejo de Gremios de Mercados y Galerías de CECOMA y asimismo es miembro de la Junta Directiva de CEIM (Confederación Empresarial Independiente de Madrid).



Puerto de Guetaria