

Luis Alabau

Comerciante, puesto de Salazones en el Mercado Central de València

“Esto de la pesca no es fácil, esto no es una fábrica donde uno fabrica la anchoa del ancho o los kilos que uno quiere para satisfacer al cliente. No. Lo que se pesca es lo que hay. No hay otra alternativa.”



© <http://www.eyephoto.com>

¿Cómo cree que está hoy la pesca artesanal?

Industrializada, porque hoy ya la pesca no es artesanal, es industrial. Todo ha avanzado; una parte en lo relativo a la higiene porque para mí eso es primordial.

Hoy en día salen a pescar unos barcos enormes con redes de arrastre ahí abajo del mar y “limpian” todo el fondo del mar. El mar por donde pasan y pescan esos buques quedan a cero. Entonces claro, si empezamos a sumar uno y otro, y otro barco de gran calado pescando, llega un momento que si se va sacando y no se va poniendo (no hay reproducción) se terminan las especies más buscadas.

¿Cree que en alguna medida es recuperable la pesca artesanal o ya es irreversible el proceso que nos lleva a la pesca industrial?

Toda empresa tiene un nivel de gastos fijos. La manera de sacar esos gastos diarios es a fuerza de producir, la producción diaria, y de volumen. Es como el pez que se come la cola. Hacen falta un montón de kilos para poder generar dinero para, a su vez, poder pagar.

Artesanalmente no se genera ese dinero y no se puede pagar lo que hay. No hay otra alternativa. Pero no se puede generar más de lo que hay en el mar.

¿Cuál cree que es la imagen que hay del pescador en la sociedad hoy en día? ¿Ud cree que quien va a comprar pescado a un puesto del mercado tiene idea de todo el trabajo que hay detrás de lo que se exhibe en el mostrador?

Yo creo que no. Hay un problema. La gente sabe de lo que está comiendo, y de lo que ha oído y lo que le han contado. Pero en realidad, usted pide a un técnico que le arregle la tele, y por el solo motivo de trasladarse y llamar al timbre de su casa ya le cobra 45 euros. Y luego le cobra una cifra por el tiempo que está ahí trabajando en su televisor. El pescador se levanta a las tres de la madrugada. Sale a la mar a las cuatro, cuatro y cuarto, y no tiene ningún contador de horas. Al revés. Hay días en que logra pescar y va a la Lonja, vende y gana dinero, pero también hay días en que va a la Lonja con la captura y si no supera los kilos... va a generar una suma de dinero que es superior al gasto. Pero todo eso, ya sea ámbito de venta o comercial eso la gente no lo valora. Esto de la pesca no es fácil, esto no es una fábrica donde uno fabrica la anchoa del ancho o los kilos que uno quiere para satisfacer al cliente. No. Lo que se pesca es lo que hay. No hay otra alternativa.

Es difícil explicarle o hacerle entender todo esto al cliente, al comprador que se presenta en el mostrador de su puesto y le dice que quiere una anchoa de tres kilos y medio, por ejemplo.

No, no es difícil, directamente no lo entienden. Nos sucede todos los días, con clientes y con gente que viene por primera vez. No lo entienden porque no se ponen en lugar del pescador

¿El cliente sabe diferenciar la pesca artesanal de la industrial? ¿Ud cree que le interesa saber el origen del pescado que adquiere?

Si se lo explicas como yo lo explico sí le interesa. Por ejemplo, el tema del capellán. El capellán es como el bacalao, seco, pero más pequeño, que se hace mucho aquí en Valencia y está muy bueno para las ensaladas. Ese pez pequeño lo hacen en la barca de forma artesanal y luego lo secan de palo a palo de barca. Lo dejan ahí secar al sol y que le pegue el aire, y por la noche lo retiran para que la humedad no lo afecte. Ese es un pez mucho más grande ... y ahí sí que tienen que poner un bacalao mucho más grande. Se lo explicas al comprador y no lo entiende. No entienden. No entienden por qué uno es más grande y

otro es más pequeño. Lo que sí puedo asegurar que entienden es cuando se lo comen. El pequeño está mucho mejor, y el otro está más salado. Entonces, todo esto tienes que explicárselo al comprador: que el pescado es artesanal, que se pesca y se hace así, con detalles, y, además, no hay siempre este tipo de pez. Estas diferencias no las nota hasta que se los come. Cuando prueba uno y otro ahí entiende la diferencia.

En cuanto a la necesidad de contar esto y de mostrar al consumidor cómo funciona la pesca artesanal, cree que se debe cambiar los medios por los cuales informar a la gente, ¿buscar formas de brindarle más información?

La información se debería dar a través del Ministerio de Sanidad. ¿Por qué? Porque está relacionado, como lo he dicho antes, por los motivos de higiene. Entonces basándose en la higiene pueden hacer un programa en el cual se pueda explicar, a través de documentales -que pueden salir en prensa, o vía difusión como, por ejemplo, a través de las redes sociales-

¿Cuáles cree que son hoy los principales obstáculos a la hora de lograr una mayor coordinación entre todos los actores de la pesca?

El afán. El afán de hacer (pescar) kilos. El afán de hacer más dinero, porque existe una cosa como las modas a base de los platos que preparan los cocineros conocidos, que hace que los pescadores se inclinen a buscar esas especies más demandadas. Y hay pescados que se van terminando, porque la reproducción es menor a lo que se consume. Hay que buscar un equilibrio y hay muchas maneras de poder lograrlo. Entre otras cosas hay que sentarse a discutir y a respetar las leyes. Hay que buscar consensos y alcanzar acuerdos entre las partes del sector, decidir y respetar lo acordado. Y vuelvo a poner el caso de las anchoas como ejemplo. Llegó un momento que era tal el desastre que los mismos marineros que estaban pescando pararon. Porque se dieron cuenta que el pan del año siguiente corría peligro, que no saldrían a trabajar. Y así transcurrieron cinco años. ¿Qué pasó cuando cerraron la pesca de la anchoa en el Cantábrico? Pues no pasó más nada salvo que debieron traer materia prima de Argentina. Se fueron a Argentina. Se unieron las conserveras aquí en España y se fueron a Argentina, montaron una fábrica en ese país y todos compraban anchoas, las enlataban -porque se llevaron al personal de sus conserveras- y trabajaban así, en un consorcio. Entonces la pesca del Atlántico Sur la pusieron en latas y las traían para España. Aquí cada empresa le ponía el anagrama o marca, aunque trabajaban todos en conjunto. Porque se dieron cuenta que aquí no podían trabajar. Pero se notaba claramente el origen de la anchoa. El "bouquet" no era el mismo, aunque la elaboraba la misma empresa, el mismo maestro artesanal, la misma sal, todo igual. Pero la materia prima hacía que todo fuera diferente. Aunque se siga todo el proceso de conservación de la misma manera, se nota la diferencia de la anchoa según su procedencia. Sucede que la anchoa, como en esas aguas no comía lo mismo que comía aquí, perdía sabor. El proceso interno de alimentación de la anchoa es otro. No es comparable.

¿El desafío más inmediato de la pesca artesanal?

Más de lo que se ha hecho no se puede hacer. Habría que seguir en la misma línea sin intentar compararse a la pesca industrial, ni en trabajo ni en volúmenes. Es fácil. Vamos a ver, es fácil en el sentido de que lo que da hoy la pesca artesanal obliga a conformarse. Es lo que hay. Si queremos alcanzar mayor cantidad de kilos que los que hoy hacemos nos convertimos en pesca industrial, y no es lo que queremos. Eso es lo que hay. La pesca artesanal tiene unas medidas en kilos que para poder hacerlo bien y para que salga todo bien en cuanto a calidad y cuidado de las especies ya está ahí. Está regulado. Todo lo que sea más de ese límite ya es industrial y ya no es igual.

¿La oportunidad más cercana?

La fuerza de la pesca artesanal es lo bueno que resulta el pescado. La “sabiduría” que tiene el comensal, que a la hora de comer nota la diferencia. Entonces es cogerse a ese procedimiento, en base a que la comida y el pescado salen más sabrosos, la carne está más suelta. De ahí viene el auge de las minifactorías. El éxito de éstas es que la pesca artesanal no llega a cubrir toda la demanda que hay en el mercado. Pero la gente sabe cuándo el pescado es de minifactoría o no. Pero vuelvo a insistir, la pesca artesanal se rige por unas medidas y cantidad de toneladas a las que hay que ceñirse. Todo lo que pase de ahí ya no es artesanal.

¿Cree que actividades como la Mostreta ayudan a dar visibilidad y a promocionar al sector pesquero artesanal, a que se tenga más en valor esta actividad y que a la vez potencie un mayor consumo?

Hay que vivir explicándoselo al consumidor. Porque la gente nota la diferencia, pero muchas veces no sabe el porqué. Hay que explicar, y de ahí la importancia de la Mostreta, y también -insisto en esto- hay que buscar formas de transmitir, buscar métodos audiovisuales o de otro tipo para que la gente tome conciencia de lo que le están ofreciendo o vendiendo. Los consumidores se dan cuenta de las diferencias, pero hay que explicárselo, porque ellos no saben el por qué. En el Mercado uno se enfrenta a un mostrador y del otro lado hay alguien que sabe de lo que vende. La señora que va a comprar tiene una duda, la plantea y el pescadero se la resuelve. Allí (en un supermercado) no.

¿Cuánto pescado se vende?

Depende. Ahora, en el próximo mes de marzo se venderán sobre 500 kilos, porque tenemos el consumo del bacalao. Febrero y marzo son los meses de mayor consumo de pescado en Valencia. Entre atunes, *tonynas* y otros se venden unos 500 kilos seguro.