

CERCO, un modelo asociativo para la pesca de bajura

Cientos de pescadores aportan diariamente a los mercados algunos de los productos más tradicionales, frescos y saludables de las aguas próximas a la costas gallegas. Esa importante ventaja de partida no ha sido suficiente para garantizar la pesca de cerco, la estabilidad necesaria para el mantenimiento y la consolidación de su actividad. CERCO, una de las organizaciones asociadas a la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo, integra la totalidad de los buques de la modalidad de la Ría de Vigo. Sus técnicos y directivos han identificado y analizado los principales obstáculos que mediatizan el desarrollo de su actividad. De las alternativas y soluciones trata este informe.

Escribe y fotografía Jorge García

La buena noticia del segmento de la flota cerquera viguesa que captura principalmente sardina, caballa y jurel en aguas próximas a la costa, es que la totalidad de los barcos de la ría -27, según el último censo-, están agrupados en CERCO, una de las organizaciones asociadas a la Cooperativa de Armadores de Pesca de Vigo (ARVI). La mala, es que la cotización de esas especies en primera venta se mantiene, de manera crónica, en niveles tan bajos que representa una amenaza para la viabilidad económica de los pescadores. Cada uno de esos 27 barcos es una empresa y habitualmente familiar, lo que ha posibilitado, en alguna medida, sobrellevar el descenso de los ingresos. Directivos y técnicos de CERCO, coinciden en que la asignatura pendiente de ese segmento de la pesca de bajura es

añadir valor a sus productos en origen y elaborar una estrategia comercial común. Por otra parte los obstáculos para el mantenimiento y consolidación de ese subsector pesquero, son también comunes a la práctica totalidad de la flota gallega de esa modalidad.

La Consellería de Pesca de la Xunta de Galicia ha creado recientemente la marca de calidad "PescadeRías" con el lema "¿de onde se non?", dirigida a identificar y proteger los productos de la bajura, entendida en su sentido más amplio. El proceso para la implantación y acceso a esa marca está en marcha y seguramente representa una oportunidad para transmitir a comercializadores y consumidores los valores de, al menos, una especie de tradicional y excepcional calidad: la sardina gallega.

No obstante, al ser una marca genérica, CERCO ha analizado que el ac-

PURSESEINING, AN ASSOCIATE MODEL FOR COASTAL FISHING

Hundreds of fishermen provide the markets, on a daily basis, with some of the most traditional, fresh, health-giving products from waters close to the Galician coastline. This important advantage has not been sufficient to guarantee purse seining the stability it needs to maintain and consolidate its activity. CERCO, one of the associations under the Port of Vigo Shipowners' Cooperative umbrella organization, includes all the ships of this kind in the Ria of Vigo. Its experts and directors have identified and looked into the main obstacles influencing their activity. This report deals with alternatives and solutions.

The good news about Vigo's purse seiner fleet that mainly targets sardine, mackerel and horse mackerel in coastal waters, is that all the ships in the ria - 27 of them according to the latest census - are associate members of CERCO, under the umbrella organization of the Port of Vigo Shipowners (ARVI). The bad news is that first sale prices for these species are at such a chronically low level that they pose a threat to the economic viability of the fishermen involved. Each one of these 27 ships is a company, normally a family-run firm, which to some extent, has made it possible to withstand the fall in income. Directors and experts in CERCO all agree that the unresolved matter in the coastal fishing sector is to add value onto the products at origin and design a common trading strategy. Added to that are the obstacles in the way of maintaining and consolidating this subsector in fishing, which are common to practically

the entire Galician purse seiner fleet. The Fisheries Department at the Regional Government of Galicia has recently created the quality brand "Fish from the Rias", with the slogan "where are they from?", aimed at identifying and protecting coastal fishing products, understood in its broadest sense. The process for implementing and accessing this brand is underway, and it will certainly give the opportunity to get across to marketers and consumers the values of, at least, a species with a traditional, exceptional quality: the Galician sardine. Nevertheless, as this is a generic brand, CERCO has come to the conclusion that the access for its products under this brand, for the freshest that reach the consumer market, it will have conditions that should be taken on by hundreds of coastal fishermen where, as said earlier, each ship is a company. CERCO has reached maturity as an association by representing



the total number of ships of this kind in the Ria of Vigo, and now feels able to develop a programme that will add value to its catch apart from identifying them as coming from its own producers. Directors and experts coincide in this organization over this aim. But this is not the only front that CERCO is tackling. There is also the difficulty involved in finding crewmembers, the limitation on fishing areas to the benefit of other activities carried out in coastal waters and compulsory training entailing going through difficult bureaucratic procedures. These are

just some of the obstacles influencing an activity that creates employment, that provides the market with guaranteed quality products and that are a part of Galicia's prestigious gastronomic seal.

Figures that speak for themselves

According to figures drawn up by Vigo's Port Authority, the average price for sardine for 2002 was 0.63 cents of a euro. Other statistical controls show that in April 2002, the average price fell to 0.35 cents of a euro. In August, a month when demand increases, first sale price rose to 1.04

cento a esa marca para sus productos, de los más frescos que llegan al mercado consumidor, tendrá condiciones que deberán asumir cientos de pescadores de la bajura en la que, como se dijo, cada barco es una empresa.

CERCO ha alcanzado un nivel asociativo maduro, al representar a la totalidad de los barcos de la modalidad de la Ría de Vigo, y se siente capaz de desarrollar un programa de acciones para añadir valor a sus capturas, además de identificarlas como de sus propios productores. En ese objetivo coinciden directivos y técnicos de esa organización. Pero no es el único frente de gestión que tiene CERCO, la dificultad en encontrar tripulantes, la limitación del espacio pesquero en beneficio de otras actividades que se realizan en aguas próximas a la costa y una capacitación prescriptiva de compleja tramitación son otros de los

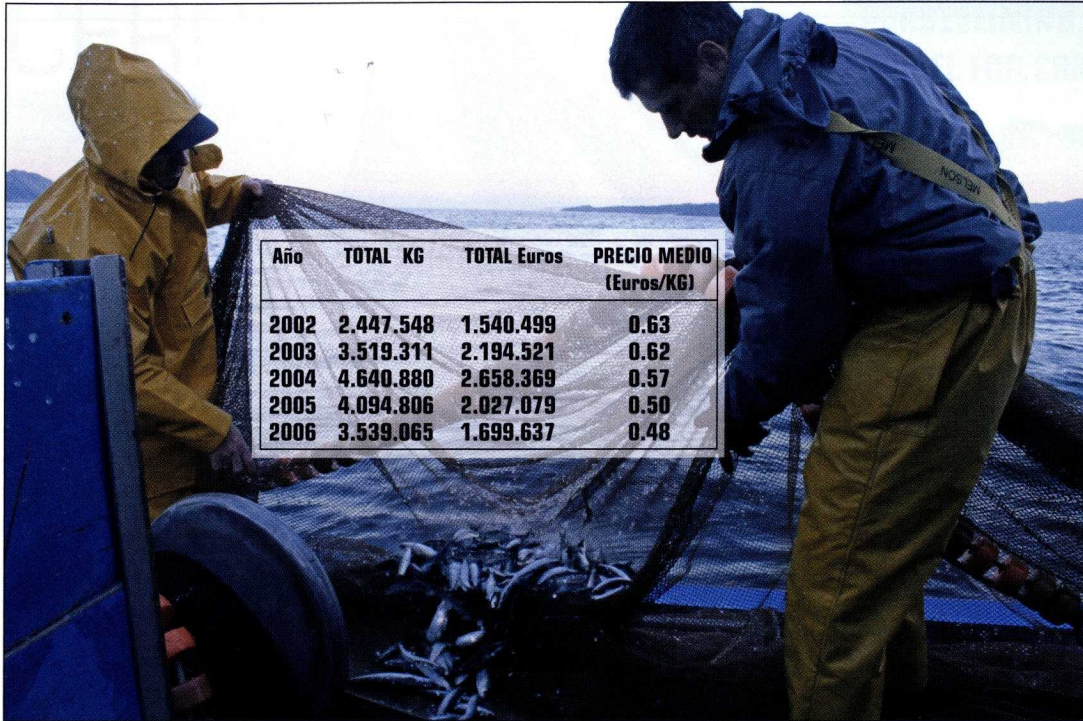
obstáculos que mediatizan el desarrollo de una actividad generadora de empleo, que aporta al mercado productos de contrastada calidad y que son parte de la prestigiosa identidad gastronómica de Galicia.

Cifras que cantan

Según datos elaborados por la Autoridad Portuaria de Vigo, el precio medio de la sardina durante 2002 fue de 0,63 céntimos de euro. Otros controles estadísticos indicativos de los problemas de cotización de esa especie, revelan que en el mes de abril de ese mismo año la cotización media descendió hasta los 0,35 céntimos de euro. En agosto, un mes en el que se incrementa la demanda, la cotización en primera venta creció hasta 1,04 euros. En el año 2006, tras una tendencia siempre a la baja, el precio medio fue de 0,48 céntimos (ver cuadro).

FLOTA DE CERCO

Purse Seine fleet



Datos referentes a la sardina publicados en la memoria del Puerto de Vigo de los años 2002 a 2006.

En la lonja viguesa de bajura y a la madrugada, es habitual escuchar a los pescadores comentar que esa especie, en primera venta, alcanza solo precios de hace 20 años. La explicación es el exceso de oferta, ya que el de Vigo es un puerto operativamente atractivo por su localización y volumen de compradores y, consecuentemente, de ventas. Todo ello a pesar de que parece haberse consolidado laboralmente la limitación administrativa para la flota de la modalidad de pescar solo cuatro días por semana. A esto debe añadirse que por razones de mal tiempo, esa flota realiza habitualmente una parada de dos meses, que se extiende desde mediados de diciembre hasta febrero. Estos aspectos han sido analizados por los directivos de CERCO y una de las conclusiones es que los compradores valoran, entre otros factores, el abastecimiento continuado y durante los días de descanso obligatorio recurren a otros proveedores. Esta circunstancia debilita la fidelización de los compradores y resta cuota de mercado a los pescadores vigueses. En el cuadro mencionado, también se puede ver la atípica relación entre la cifra subastada de sardina y los ingresos generados. Por otra parte, el precio de retirada no se considera operativo para las espe-

cies capturadas por este segmento de flota. Para empresas de estructura familiar, los trámites y requisitos para acceder a esa medida administrativa, orientada a mantener una cotización mínima, son inabordables por lo complejos. El cobro diferido también desanima a los productores, que raramente utilizan ese recurso, salvo aquellos asociados a la OPP-4,

Otros factores

En aguas de Portugal y gracias a un acuerdo bilateral entre España y el país luso, la flota cerquera puede faenar desde el río Miño 10 millas al Sur y otras 12 mar adentro. Dicho acuerdo amplía las posibilidades de pesca de unos 18 buques gallegos, en forma rotativa. Las fuentes consultadas aseguran que ese convenio fronterizo se desarrolla con normalidad.

Es en alguna medida paradójico, con respecto a las facilidades para faenar en aguas portuguesas, que la vecina Asturias impida a los cerqueros gallegos pescar en sus aguas, cuando sus propios barcos lo hacen habitualmente en las de Galicia. De hecho, se han producido sanciones a pesqueros gallegos en aguas limítrofes de ambas comunidades por cuestiones de, por lo menos, controvertidas interpretacio-

euros. In 2006, following a constant downhill trend, the average price was at 0.48 cents of a euro (see table). On Vigo's coastal fishing market, first thing in the morning, it is common to hear fishermen commenting about this species, at first sale, reaching prices it had 20 years ago. The explanation is excess supply since Vigo is an attractive port, from an operational point of view, for localizing and for the volume of buyers and, therefore, for sales. All this despite having consolidated the four day week for this fleet, as imposed by the administration. On top of that, due to bad weather, this fleet quite often has to stop for two months in the year, from December to February. CERCO's experts have looked into these aspects, one of their conclusions being that continuous supply, even during the compulsory rest days, means that

buyers turn to other suppliers. This weakens building up customer loyalty with buyers and takes away market quota from Vigo fishermen. The table referred to earlier also shows the atypical relationship between auction price figure for sardine and the income generated. Outgoing price is not considered as operation for species caught by this segment of the fleet. For family-run companies, the procedures and requirements for accessing this administrative measure, intended to keep a minimum price, are so complex that they are unapproachable. Delayed payment is discouraging for producers, who seldom resort to that, with the exception of those in the OPP-4 fish producers organization.

Other factors

In Portuguese waters and thanks to a bilateral agreement between the two countries, the purse seine fleet can operate from the River Miño 10 miles to the south and a further 12 out to sea. This agreement extends the fishing possibilities of around 18 Galician ships, on a rotation basis. The sources consulted state that this border agreement is being carried out without any problem. To a certain extent it is paradoxical as regards the facilities for operating in Portuguese waters, that the Asturian neighbour (east of Galicia, in Spain) prevents Galician purse seiners from operating in their waters when their own ships often operate in Galician waters. The fact of the matter is that Galician

fishing boats are fined in border waters between both regional communities, at least, over controversial interpretations. Several Galician organizations have explained the problem to the Madrid and regional Administrations, but so far, Asturias has proven to be uncompromising. In the fishing media, this situation has been described as "leaving the sector to its own, in a task that should be taken on by the administrations". Another factor that is an obstacle for sales of products from the purse seine fleet can be put down to the local canning industry. These processors often turn to suppliers from outside Galicia in detriment to catch from the Galician fleet. Some products are

labelled "packed in Rías Baixas, Galicia". CERCO insists on the need for the Administrations to intervene to apply a stricter compliance with the traceability regulations. It has also been considered that the fish used by some canning companies has a lower quality than the Galician raw material. Therefore, there is a need for giving the consumer more precise information. In summary, the production, organizational and institutional relations aspects of the Galician fleet represented by CERCO can be extrapolated to the other associations in this segment of the fleet. The solutions, according to this association, should be for the sector since their problems are different.

Las soluciones para los problemas de la bajura deben ser por arte y actividad

nes. Son varias las organizaciones gallegas que han trasladado el problema a las Administraciones central y autonómica, pero de momento Asturias se ha mostrado irreductible. En medios pesqueros se llega a considerar esta situación "como una dejación en la necesaria defensa del sector que deben asumir las administraciones".

Otro de los factores que representa un obstáculo para el mejor desarrollo de las ventas de los productos de la flota cerquera es atribuible a la industria conservera local. Esos transformadores recurren a proveedores de fuera de Galicia con frecuencia, en detrimento de las materias primas ofertadas por la flota gallega. En algún de producto se ha encontrado un texto acerca del origen de las materias primas de su contenido que dice: "envasado en las

Rías Baixas". Desde CERCO se insiste en la necesidad de una intervención de las Administraciones para controlar, en el sentido de un cumplimiento más riguroso de la normativa de trazabilidad. También se ha reflexionado acerca de que las materias primas empleadas por alguna industria conservera son de inferior calidad que las gallegas y, por lo tanto, se reclama una información más precisa al consumidor.

La suma de todo lo expuesto constituye, prácticamente, el escenario productivo, organizativo y de relaciones institucionales de la flota gallega representada por CERCO, que es extrapolable al resto de asociaciones de ese segmento de flota. Las soluciones, se apuesta en esa asociación, deben ser para el sector, porque sus problemas son diferentes. ↓

SHIP-CHANDLER

San Francisco, 43 -45

Telfs.: + 34 986 43 69 55
+ 34 986 43 71 66

Admon.: + 34 986 44 33 01

Fax: + 34 986 43 47 25
36202 VIGO (Spain)

Web: www.ribemar.com E-mail: info@ribemar.com

S.A.

RIBEMAR

SUMINISTRO DE VIVERES A BUQUES

FUNDADO EN 1952

Marqués de Valterra, 29 - 31

Telfs.: + 34 986 29 52 07

Fax: + 34 986 21 14 40

36202 VIGO (Spain)

“La bajura necesita integrarse en organizaciones por artes”

El presidente de CERCO, José Antonio Tizón, es un experimentado directivo y pescador en activo que tiene una visión posibilista, pero realista, de los problemas y de las soluciones para la flota de esa organización. Cuando habla de la bajura, un sector de una gran dimensión social y económica, plantea que hay que organizarse por artes, y que son necesarias políticas específicas.

PESCA INTERNACIONAL.- ¿Qué factores han limitado la rentabilidad de la pesca de cerco?

José Antonio Tizón.- *El principal factor son los precios del pescado, que en los últimos 20 años no subieron, mientras que los costes de producción sí lo hicieron y son muy altos.*

P.I.- Esa circunstancia, ¿es común a toda la bajura?

J.A.T.- *La bajura es un mundo en el que cada oficio tiene sus problemas. Lo que tenemos en común son productos de una calidad tan excepcional, que no se encuentran iguales en ninguna parte del mundo: por ejemplo el percebe y la almeja. La rentabilidad de esas especies, con todo lo que se puede matizar, está asegurada. El marisqueo tiene más posibilidades de controlar los mercados. En la pesca de bajura en su conjunto, los costes de explotación han subido de una manera desmesurada y los precios se han mantenido estables, porque su capacidad de influir en los mercados es todavía limitada.*

P.I.- ¿Cómo valora la capacidad de interlocución de las organizaciones de la bajura con las Administraciones?

J.A.T.- *La bajura está organizada, como se sabe, en cofradías que son los interlocutores válidos con las Administraciones. Ahora bien, creo que algunos criterios de la política pesquera de las Administraciones son excesivamente generales. Un buque de litoral no puede tener el mismo tratamiento que una embarcación de marisqueo a pie. La bajura engloba muchas artes de pesca y el tratamiento tiene que ser por subsectores. Ese es un proceso*



pendiente, que la bajura se organice y se integre, con los modelos que ya existen, por artes y actividades.

P.I.- ¿Qué acciones o estrategias se pondrán en marcha para mejorar la cotización de las especies?

J.A.T.- *Eso también tendría que ser por especie. Para la flota de cerco, que es la que más conozco, una acción urgente es dialogar con las conserveras. Nuestras capturas aportan los mejores productos que puede envasar esa industria. Que los transformadores apuesten más por las especies gallegas mejoraría nuestra posición en el mercado porque, entre otras cosas, representaría un volumen de ventas importante. Para el conjunto de la producción de bajura, todo lo que*

COASTAL FISHING NEEDS TO JOIN ORGANIZATIONS ACCORDING TO THE METHODS USED”

The CERCO Chairman, José Antonio Tizón, is an experienced director and working expert who believes that things can be done, with a realistic attitude, as regards the problems facing the fleet in this organization. When talking about coastal fishing, a sector with a substantial social and economic dimension, he proposes that it should be organized by fishing methods, which necessarily need specific policies.

Pesca Internacional. What factors have limited purse seining?

José Antonio Tizón. Mainly fish prices which, over the last 20 years have not gone up, while production costs have, and very much so.

P.I. Is this common in coastal fishing?

J.A.T. Coastal fishing has its own particular problems. What we have in common are products with an exceptional quality not found elsewhere: goose barnacle and clam, for instance. The profitability of these species is guaranteed. Shellfishing and seafood collecting find it easier to control the markets. In coastal fishing as a whole, exploitation costs have risen out of all proportion whereas prices have remained stable because of their limited capacity to have any influence on the markets.

P.I. How do you value the organizations' ability to act as interlocutors for coastal fishing with the Administrations?

J.A.T. Coastal fishing is organized, as we all know, into fishermen's associations, which are the valid interlocutors with the Administrations. On saying that, I do believe that some criterion in the fisheries policy followed

by the Administrations are excessively general in nature. A coastal fishing boat cannot be treated in the same way as a beach shellfish boat. Coastal fishing covers a fair number of fishing methods and should be treated by subsectors. This is something still to be dealt with, for coastal fishing to get organized and become integrated, using pre-existing models, according to fishing method and activity. **P.I.** What actions or strategies would you implement to improve prices for these species?

J.A.T. That too needs to be organized by species. As far as the purse seine fleet is concerned, which is what I am most acquainted with, it is urgent to discuss with the canneries. Our catches provide the best products that this industry cans. The ideal thing would be for processors to take in Galician species, which would improve our position in the market because, among other factors, this would mean an important sales volume. For coastal fishing production as a whole, anything that means added value is welcome: grading, filleting, freezing ... But it must be taken into account that actions of this kind need facilities on land,

which for producers such as us is very difficult. We are family run companies, with two or three partners, with a limited economic capacity. These processes need more integrated organizations to deal with them because they are stronger. A good starting point could be the "fair trading" concept, as used by some producers in third countries, which can also be applied to Galician coastal fishing producers.

P.I. "Each ship is a company". Is coastal fishing a kind of production smallholding? J.A.T. That is a problem we have in Galicia. At the end of the day, I don't know if it is a problem or an advantage. No matter who you explain it to, to an economist or an entrepreneur, the investment needed in a purse seine ship and in exploitation costs, in terms

of annual profitability, they would say that it is not viable. But from our point of view, we create employment or associate on a family basis. If coastal fishing were profitable, there would be large companies exploiting the resources. The challenge, as I said earlier, is to have strong organizations, by sectors but integrated. When the Administrations talk about "coastal fishing" it is much like us starting to talk about "fishing".

P.I. The training model for enrolling on board is being queried ...

J.A.T. There is a spate of "titles mania" and there are activities where the knowledge acquired, experience and know-how are more important than the titles. One well-know problem is that we have a

sea añadir valor es positivo: clasificar, filetear, congelar... Pero hay que tener en cuenta que las acciones de ese tipo necesitan de instalaciones en tierra, lo que para productores como nosotros es muy difícil. Somos empresas familiares de dos o tres socios y nuestra capacidad económica es limitada. Esos procesos se pueden abordar con organizaciones más integradas y, por eso, más fuertes. Un punto de partida podría ser que el concepto de "comercio justo" que utilizan algunos productores de terceros países, es también aplicable a los productores de bajura gallegos.

P.I.- "Cada barco es una empresa". ¿Es la bajura un minifundismo productivo?

J.A.T.- Ese es un problema que tenemos en Galicia. Finalmente yo no sé si es un problema o una ventaja. A cualquiera que se le explique, sea economista o empresario, la inversión que demanda un barco de cerco y su explotación, en relación con la rentabilidad anual, nos diría que no es viable. Pero para los ojos de quienes andamos en la mar, creamos empleo o nos asociamos familiarmente...

Si la bajura fuera rentable, habría grandes empresas explotando los recursos. El reto, como ya dije, son organizaciones fuertes, por sectores pero integradas. Cuando las Administraciones hablan de "bajura" es como si nosotros nos pusiéramos hablar de "la pesca".

P.I.- El modelo de capacitación para poder enrolarse está cuestionado...

J.A.T.- Hay mucha "titulitis" y hay actividades en que son más importantes los conocimientos adquiridos, la experiencia, el saber hacer, que los títulos. Un problema conocido es que tenemos falta de mano de obra para la pesca, lo que entendemos como un proceso normal. Hay puestos de trabajo en tierra con salarios dignos y la gente prefiere no ir a la mar. Aparte de eso, los requisitos para embarcar son, hoy en día, engorrosos burocráticamente. Los cursos de formación que hay que superar son escasos. Marean a la gente con la tramitación. La capacitación prescriptiva tiene subvenciones pero necesita simplificación, dar más facilidades a quienes todavía les interesa trabajar en la mar.



EFECTOS NAVALES DEL NOROESTE, S.L.

DISTRIBUIDORES DE:

**Cables, cabos, cadenas, empaquetaduras,
ferretería naval,
eslingas y suministros industriales**



PROTECTIVE España



FLOTA DE CERCO

Purse Seine fleet

P.I.-¿Cómo valora el estado de los recursos de cerco, desde el punto de vista del pescador?

J.A.T.- Si analizamos los ciclos anuales, podríamos decir que bien. Las capturas anuales totales se sostienen en un nivel muy similar en los últimos años. Hay fenómenos puntuales, como la temperatura del agua: en el Sur de

Galicia, este año solo llegó hasta los 18 grados, cuando en verano suele superar los 21 ó 22 grados. Pensamos que ese factor puede haber influido para que las especies pelágicas hayan sido escasas este año. El tiempo que hizo este año fue raro, pero como no soy científico, me limito a señalar un hecho. ↓

Tripulantes en el laberinto burocrático

La pesca ha dejado de ser una profesión atractiva para los jóvenes gallegos. Por otra parte, los requisitos para trabajar a bordo son burocráticamente complejos

“La escuela de la altura es la bajura”, es una frase que se escucha con frecuencia en el puerto de Vigo. No obstante, esa escuela se despuebla paulatinamente de pescadores gallegos, porque la actividad ha dejado de ser atractiva para los jóvenes gallegos. Se considera que la de cerco es la segunda flota de la pesca de bajura con barcos de hasta diez tripulantes. Su tiempo en el mar no suele superar las 24 horas: salen por la tarde y regresan de madrugada. Según vayan las cosas en la lonja, al amanecer hacen una segunda salida, para llegar a puerto a media mañana. Las embarcaciones de cerco dirigen

sus capturas a especies pelágicas: bacaladilla, jurel, xouba, faneca y, en particular, sardina.

Uno de los requisitos para enrolarse en un barco es realizar un curso de formación, pero son escasos. Otras condiciones que hay que satisfacer han sido definidas, por su complejidad, “como una pescadilla que se muerde la cola”. Sin embargo los aspectos económicos de la profesión y las condiciones de trabajo –principalmente el trabajo nocturno–, son los factores que desaniman a los jóvenes: no hay sueldo fijo y los ingresos dependen de las capturas, en cuya continuidad inciden el tiempo y las cotizaciones de las especies.



lack of manpower in fishing, which we take to be a normal process. There are jobs on land with decent wages and people prefer not to put to sea. Apart from that, the requirements for going on board, nowadays, are bureaucratically awkward. Training courses that have to be passed are few and far between. People go crazy with all the procedures they have to go through. Compulsory training is subsidized but needs simplifying to make it easier for those interested to work at sea.

P.I. What is your opinion of the state of the purse seine resources, from the

fisherman's point of view? **J.A.T.** Looking at annual cycles, we can say that it is alright. Total annual catches have kept up a very similar level over the last few years. There are momentary phenomena, such as water temperature: in South Galicia this year, temperatures only rose to 18°, when in summer it usually climbs over the 21 or 22° mark. We think that this factor may have had an influence so that pelagic species have been scarce this year. The weather has made this a strange year, but since I'm not a scientist, I simply say what is a fact.

CREW IN THE BUREAUCRATIC LABYRINTH

Fishing needs to be an attractive profession for the young Galicians. And the requirements for working on board are complex due to bureaucracy.

“Coastal fishing is the school for high seas fishing”, is often heard in the port of Vigo. Even so, this school is gradually losing Galician fishermen because the activity is losing its attraction for the young people of Galicia. Purse seine fishing is said to be the second coastal fishing fleet with ships of up to ten crewmembers. They are not usually out to sea for more than 24 hours: they set sail in the afternoon or evening and return early in the morning. Depending on how it goes at the auction, they might have a second trip at dawn and put into port half way through the morning. Purse seiner ships target pelagic species: blue whiting, horse mackerel, small sardine, pout and, more

than anything, sardine. One of the requirements for enrolling on a ship is to go through a training course, but there are few. Other conditions to be met have already been outlined, because of their complexity, “a catch 22 situation”. Nevertheless, the economic aspects of the profession and the working conditions – mainly working nights – are the factors that discourage young people; there is no fixed wage and income depends on catch, which is affected by the weather and the prices brought for the species. Fishing has become a source of work for emigrants, mainly South Americans, north Saharans and Asians. Shipowners, in fact, can contract foreign crew from companies in

Vigo because of the lack of local manpower. Work by foreigners is appreciated, although rotation can be greater. On the other hand, the time that the trainee should take in courses, learning modules and in waiting for the fisherman's permit can take up to eight months before a foreign worker can be enrolled. According to data from the CERCO organization, work contracts for foreigners right now account for 30% of the total in Vigo's coastal fishing fleet. There are alternatives to working in fishing in other sectors: there are less risks involved and timetable is easier. These are the usual arguments found. What used to be a well paid job twenty years ago in the fishing sector no longer is.



La pesca se ha convertido en una fuente de trabajo para emigrantes, principalmente sudamericanos, norsaharianos y asiáticos. De hecho los armadores pueden recurrir en Vigo a empresas de reciente creación para contratar tripulantes extranjeros, ante la ausencia de mano de obra local. El trabajo de los extranjeros está bien valorado, pero la rotación suele ser mayor. Por otra parte, el tiempo que el aspirante debe emplear en cursos, módulos de aprendizaje y la concesión de libretas de pesca puede ser de hasta ocho meses, antes de que un trabajador extranjero esté en condiciones de enrolarse. Según datos de la organización CERCO los contratos laborales a extranjeros representan ahora mismo un 30% del total de la flota de bajura viguesa. Existen alternativas al empleo en la pesca en, por ejemplo, otros sectores: existen menos riesgos y los horarios son más llevaderos, suele utilizarse como argumento frecuente. Los que hace dos décadas eran buenos sueldos en el sector pesquero, ahora no lo son. ⚓

Empanadora EM

Máquina Empanadora con motor eléctrico o hidráulico de 0,5 Cv de potencia y construcción a medida según especificaciones de tamaño y rendimiento. Integración en líneas completas con cintas y mesas de trabajo de fabricación propia.



grupo  hrg

HERMANOS RODRÍGUEZ GÓMEZ
PESCATECH VIGO

Area Portuaria de Bouzas s/n 36208 Vigo España
Tlf. (+34) 986 37 20 11 Fax (+34) 986 27 42 50