

PALANGRE DE SUPERFICIE



El pez espada toca fondo

Las asociaciones del sector de palangre de superficie obtuvieron, con el respaldo de la patronal CEPESCA, que el tratamiento de su crisis con la Administración española estuviera diferenciado del resto de las flotas. Ese sector, al que pertenecen más de 280 buques, vio en 2007 cómo el precio en lonja de su principal especie, el pez espada, se situaba en alrededor de 3,50 euros el kilogramo, una cifra muy por debajo de la mínima que garantiza la viabilidad de las empresas. Al mismo tiempo sus costes de explotación se dispararon, principalmente a raíz del precio del combustible y también crecieron las importaciones.

Escribe Jorge García

Las bajas cotizaciones que los productos de la flota de palangre de superficie han llegado a alcanzar en 2007 en la Lonja de Vigo coincidieron con máximos históricos del precio del combustible. En el caso del pez espada, principal especie objetivo, la cotización media del año pasado estuvo en aproximadamente 3,50 euros. Directivos, técnicos y asociados a ANAPA y ARPOAN coinciden en situar en unos 5 euros el precio mínimo que debe alcanzar en primera venta el pez espada, para garantizar la

viabilidad económica de las empresas. La complejidad que tiene ahora mismo que esa flota recupere competitividad ha sido abordada por el Gobierno central español de manera específica y son varios los departamentos de la Administración que intervienen en el proceso de diseñar para luego poner en práctica un conjunto de medidas, para sacar al sector de la comprometida situación en que se encuentra. La circunstancia de que la Administración española haya asumido la necesidad de abordar de una manera es-

Surface longliner

SWORDFISH HITS ROCK BOTTOM

Associations in the surface longliner sector, with the backing of the employers' association – CEPESCA – managed to have their crisis treated by the Spanish Administration in a different way to the other fleets. In 2007 this sector, incorporating over 280 vessels, saw how the market price for their main species – swordfish – fell to around 3.50 euros a kilo, a figure way below the minimum to ensure viability for the companies concerned. At the same time, their exploitation costs rocketed, mainly due to the price of fuel as well as an increase in imports.

The low prices brought in 2007 for products caught by the surface longliner fleet, on the Vigo Fish Market, coincided with the maximum historic figures for the price of fuel. As far as swordfish is concerned, the main target species for this fleet, the average price for this last year was at around 3.50 euros. Directors,

experts and associate members of ANAPA and ARPOAN coincide in setting the minimum price at around 5 euros for the first sale price of swordfish in order to guarantee the economic viability of companies. The complexity in this fleet recovering its competitiveness has been addressed by the Madrid Government, which intervenes in the design process to later implement a series of measures in order to get the sector out of this compromised situation. The fact that the Spanish Administration has taken on board the need to deal with the task of creating an emergency programme for the longliner sector says a good deal about just how serious the crisis is for this fleet, a fleet mainly comprising Galician ships. Also, the incessant increase in fuel price particularly affects ships catching migratory species in distant water grounds. ANAPA and ARPOAN, under the umbrella Port of Vigo



Shipowners' Cooperative (ARVI), were the first organizations to sound the alarm when fuel had risen by 160% over the last four years, whereas the price of swordfish fell at first sale by 35% in the last 24 months. At the same time, the price paid by the consumer for swordfish had a tendency

to rise, with peaks of up to 20 euros a kilo. Apart from that, the prices for accompanying species – dogfish, mako shark, scorpionfish and tuna – have fallen and, in some cases, bring less than one euro at first sale.

Other factors

pecífica la tarea de crear un programa de choque para el sector palangrero, dice bastante acerca de la gravedad de la crisis que experimenta esa flota, mayoritariamente formada por buques gallegos. Por otra parte, el incesante incremento del precio del combustible tiene una particular incidencia en buques que capturan especies migratorias en caladeros muy lejanos. ANAPA y ARPOAN, integradas en la

Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), fueron las primeras organizaciones en lanzar la alerta en el sentido de que el combustible había subido un 160% en los últimos cuatro años, mientras que el precio del pez espada se redujo en primera venta un 35% en los últimos 24 meses. Al mismo tiempo, el precio que los consumidores pagan por el pez espada experimenta una tendencia al

Suflenorsa

Transportes Marítimos • Agentes de Aduana • Transitarios
Suministros de Combustible • Consignatarios de Buques

Serafin Avendaño 5, bajo • (36201) Vigo - SPAIN • Telf.: +34 986 224 656 - Fax: +34 986 430 001
e-mail: suflenorsa@suflenorsa.es • www.suflenorsa.es



alza, con picos de hasta 20 euros el kilo. También las cotizaciones de las especies acompañantes -quenlla, marrajo, cochinilla y atún- han caído, y en algunos casos se pagan en primera venta por debajo de un euro.

Otros factores

ANAPA y ARPOAN, junto con todas las organizaciones de palangre de superficie, también señalan como otro importante factor que ha colaborado en desestabilizar las economías de sus flotas a las importaciones de pez espada a los mercados españoles, calculadas en un 60% entre 2004 y 2006, según datos sectoriales y oficiales. La sobreoferta que ha generado en el mercado la entrada de ese pescado procedente de flotas de terceros países, es el primer motivo de la caí-

da los precios. Una de las demandas centrales de las organizaciones a la Administración española es extremar los controles acerca del origen de esas importaciones, para evitar el acceso a los mercados comunitarios de pesca IUU, con una aplicación rigurosa del Documento Pesquero Estadístico (DEPE).

También hay que considerar que la flota palangrera española cumple con las normativas comunitarias laborales, de seguridad, higiénico-sanitarias y de pesca responsable, mientras que buques de otra procedencia tienen prácticas menos exigentes en todas esas materias. Según datos del Parlamento Europeo, los costes de explotación de esa flota comunitaria son hasta un 300% ó 400% más altos que los de buques de terceros países. También se ha detectado en puntos de venta

ANAPA and ARPOAN along with all the surface liner organizations, also point to another important factor that has joined in destabilizing the economies of their fleets due to swordfish imports into Spanish markets, calculated at 60% between 2004 and 2006, according to data by the sector and official bodies. The oversupply generated on the incoming market for this fish from third country fleets is the first reason for the fall in prices. One of the main demands from the organizations to the Spanish Administration is to tighten up controls on the origin of these imports in order to avoid access to community markets from IUU fishing, by strictly applying the Statistical Fisheries Document (SFD). It should also be taken into account that the Spanish longliner fleet complies with the community labour regulations, norms on safety, hygiene-sanitary regulations while applying responsible fishing, whereas ships from other origins have less demanding practices in all these matters. According to data from the European Parliament, exploitation costs for this community fleet are from 300% to

400% higher than those for ships coming from third countries. At some sales outlets, sale of lower quality swordfish than that caught by the Spanish fleet has been noted. So the Administrations must not only ensure compliance with the traceability regulations in labelling imported fish, something that is complied with by the Spanish surface longline fleet products. In the same way, it is essential to categorize the product reaching the consumer. The sector is now anxiously pending the analysis, dialogue, proposal and debate process opened by the Spanish Administration. Nevertheless, in December last, some shipowners, disheartened by the situation, made their willingness to abandon the activity public. All this means a difficult test for the developed organizational capacity of the surface longliner fleet whose catches, in the case of Galicia, amount to 23% of the entire invoicing of the catch annually auctioned on the exchange, according to the calculations made by the biologist, Jaime Mejuto (Spanish Oceanographic Institute, A Coruña).

Objective: recover competitiveness

El objetivo de recuperar competitividad

En otras ocasiones las organizaciones que agrupan a la flota gallega de palangre de superficie han demostrado madurez corporativa para superar diferencias coyunturales y asumir en común la tarea de proponer y negociar con la Administración pesquera española un nuevo y necesario ordenamiento de la actividad. Es el caso de cuando el Ministerio de Pesca español en 2006 cerró y unificó el censo, simplificó el marco administrativo, creó reglas de juego claras y precisas para acceder a los distintos caladeros y reguló artes de pesca, aunque se ha escuchado a quienes desde el sector señalan que esa medida se adoptó tarde.

Esa misma unanimidad de criterio entre las organizaciones respalda ahora la demanda de crear un registro especial que permita a esa flota acceder a los mismos beneficios fiscales que, por ejemplo, tiene la flota mercante comunitaria. La Comisión y el Parlamento Europeos parecen haber comprendido la situación de desventaja en que se encuentra la flota palangrera española y se han mostrado favorables a autorizar a los Estados miembros a crear ese registro especial, destinado a devolver competitividad al sector. No obstante, y a pesar de los pronunciamientos positivos de organizaciones y organismos consultivos de las Administraciones, la decisión aún no ha sido tomada y el tiempo, como ha quedado demostrado, trabaja en contra de los armadores. ⚓

On other occasions, the organizations grouped together in the Galician surface longline fleet, have shown sound corporate sense to overcome passing differences and take on the task together to propose and negotiate with the Spanish fisheries Administration a new, necessary ordinance of the activity. Such is the case of when the Spanish Ministry of Fisheries closed and unified the census, simplified the administrative framework, created clear and precise rules of the game to access various grounds and regulated fishing methods, although some in the sector believe that this measure was adopted late in the day. This same unanimity of criterion among the organizations now backs the demand to create a special register to allow this fleet to access the same tax benefits as, for example, the community merchant fleet. The Commission and the European Parliament appear to have understood the disadvantageous situation in which the Spanish longline fleet is in, and have authorized Member States to create this special register designed to give back the sector its competitiveness. Nevertheless, despite positive statements made by organizations and consulting bodies to the Administrations, the decision still remains to be taken and time, as seen in practice, goes against the shipowners.

RESTRUCTURING THE FLEET TO MAKE FOR A VIABLE FUTURE

On 21st December last, on the initiative of CEPESCA, a meeting was held in Vigo of the six Galician organizations grouping together the surface longline fleet: ORPAGU, Espaderos

Guardeses, ANAPA, ARPOAN, Asociación de Marín and the OPP-Lugo producers' organization, to attempt to reach an agreement on measures to help the sector get out of the serious crisis in which it is immersed. More specifically, the shipowners are in favour of putting it to the administrations to increase controls on imports in order to prevent access to community markets of illegal catch, control correct and double labelling of products at the sales point, inform the consumer of the situation of the prices of the product and organize agreements with different bodies in marketing and distribution. These actions, although in some cases complex affairs to apply, are considered to be urgent and are not the only ones being called for.

Structural measures

The employers' association – CEPESCA – will be organizing an agreed plan of final stoppages and restructuring of the surface longline fleet, with funding from the European Fisheries Fund (EFF). This plan will reduce the sector and is designed to create an economic scenario that will encourage shipowners willing to abandon the activity. In this regard, it should be noted that fisheries media in Galicia has always considered that final stoppages are the last solution to take, but in this case, market conditions and the high exploitation costs lead one to consider that a partial restructuring would help to make its future profitable. To convey what was agreed in Vigo to the Spanish fisheries Administration, a further meeting will be called for with the Secretary General of Fisheries, Juan Martín Fraguero. As stated earlier,

pez espada de inferior calidad al que captura la flota española. En este sentido es exigible a las Administraciones velar por el cumplimiento de las normas de trazabilidad en el etiquetado del pescado importado, algo que sí cumplen los productos de la flota de palangre de superficie español. De la misma manera que es necesario categorizar el producto que llega a los consumidores.

El sector aguarda ahora con expectativas el proceso de análisis, diálogo, pro-

puesta y debate que se ha abierto con la Administración española. Sin embargo, el pasado mes de diciembre algunos armadores, desanimados por la situación, hicieron pública su voluntad de abandonar la actividad. Todo esto supone una difícil prueba para la desarrollada capacidad organizativa de la flota palangrera de superficie cuyas capturas llegan, en el caso de Galicia, a un 23% de la factura total del pescado subastado anualmente en lonja, según cálculos del biólogo **Jaime Mejuto** (IEO, A Coruña). ↴

Reestructurar la flota para viabilizar su futuro

El palangre de superficie está dispuesto a asumir la menos deseable de las soluciones: el cese de actividad de algunas de sus unidades de producción. La dimensión de su crisis hace pensar que una reconversión parcial ayudaría a su rentabilidad futura

El pasado 21 de diciembre y por iniciativa de CEPESCA se reunieron en Vigo las seis organizaciones de Galicia que agrupan a la flota de palangre de superficie, ORPAGU, Espaderos Guardeses, ANAPA, ARPOAN, Asociación de Marín y la OPP-Lugo, para intentar acordar un conjunto de medidas que ayuden al sector salir de la grave crisis en la que se encuentra. Concretamente los armadores respaldan plantear a las administraciones la necesidad de incrementar los controles de las importaciones para impedir el acceso a los mercados comunitarios de pescado ilegal, controlar el correcto y doble etiquetado de los productos en los puntos de venta, informar a los consumidores de la situación de precios del producto y gestionar acuerdos con diferentes estamentos de la comercialización y distribución. Estas acciones, aunque de compleja aplicación en algunos casos, se consideran urgentes y no son las únicas cuya aplicación se reclama.

Medidas estructurales

Por su parte la patronal CEPESCA gestionará, para la flota de palangre

de superficie, un plan concertado de paralizaciones definitivas y reestructuración de la flota, para cuya financiación se cuenta con el Fondo Europeo de la Pesca (FEP). Ese plan proporcionará una dimensión más reducida a ese sector y está destinado a crear un escenario económico propicio a los armadores dispuestos a abandonar la actividad. En este sentido, hay que señalar que en medios pesqueros de Galicia siempre se ha considerado que las paralizaciones definitivas constituyen la última de las soluciones deseables, pero en este caso las condiciones de mercado y los elevados costes de explotación hacen pensar que una reconversión parcial ayudaría a su rentabilidad futura.

Para transmitir a la Administración pesquera española lo acordado en Vigo, se solicitará un nuevo encuentro con el secretario general de Pesca, **Juan Martín Fraguero**. Como se dijo, el tratamiento de la crisis que vive la flota de palangre de superficie por parte del Gobierno español es específico y directivos de ese sector aguardan de los responsables políticos pesqueros una positiva receptividad a sus demandas. ↴



Hora de alianzas

Francisco Portela
Presidente de ANAPA

La estructura empresarial del palangre de superficie es mayoritariamente de carácter familiar y también es habitual que los propios armadores formen parte de las tripulaciones. Esta circunstancia, por un lado, nos ha permitido sobrellevar caídas en los ingresos inasumibles para empresas de mayor dimensión, por criterios de rentabilidad. Pero, por otro lado, nos hace vulnerables a un descenso excepcionalmente prolongado de los precios de nuestros productos en primera venta, que en esta ocasión se ha combinado con un fuerte y constante incremento de los costes de explotación debido fundamentalmente, como nadie ignora, al precio del combustible.

En estos momentos es necesario, más que nunca, desarrollar nuestra capacidad de diálogo intersectorial y con la Administración española, para lo que una de las bazas a favor es el respaldo de CEPESCA, una patronal unitaria y sólida. Entre las demandas que planteamos a corto plazo, elaboradas tras valoraciones serenas de la crisis que tenemos que superar, figuran controlar las importaciones, campañas de promoción específicas para nuestros productos, una regulación practicable de los transbordos en alta mar, acciones urgentes contra la pesca IUU y un etiquetado que, de acuerdo con las normas, informe a los consumidores de la procedencia y calidad de los productos. ↴

the Spanish Government's treatment of the crisis in the surface longline fleet is specific, and directors of this sector are waiting for the politicians responsible in fishing to be receptive to their demands.

TIME FOR ALLIANCES

Francisco Portela. ANAPA Chairman

The entrepreneurial structure of the surface longline sector is mostly family-run and it is common practice for the shipowner himself to be a crewmember. This fact, on the one hand, has helped us to overcome reductions in income that larger companies can cope with, due to profitability criterion. But on the other hand, this makes us vulnerable to an exceptionally drawn out fall in the prices of our products at first sale, which on this

occasion, has combined with a marked and constant increase in exploitation costs, especially caused fuel price, as everyone is aware. Now more than ever, it is essential to develop our capacity for dialogue inside the sector and with the Spanish Administration, to play our trump card of having the backing of CEPESCA, a unitary, solid-based employers' association. Short term demands, drawn up following appraisals of the crisis that we have to overcome, include controlling imports, specific promotion campaigns for our products, a practicable regulation on transshipments on the high seas, urgent actions against IUU fishing and labelling which, in line with the regulations, informs the consumer on where products are from and their quality.

portal especializado en el sector portuario

marketplace de maquinaria portuaria

herramienta de gestión para agentes portuarios

portualia **com**

MUELLE GRANDE, EDIF. SPANISH PELAGIC, PUERTA A.
 PUERTO DE LA LUZ Y DE LAS PALMAS
 35008 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
 TEL. 928 327 210 FAX. 928 327 211
portualia@portualia.com

www.portualia.com