



PURSE SEINING – A YEAR OF ECONOMIC UNCERTAINTY

The activity of the 30 ships under the umbrella of the Spanish Provincial Association of Purse seiner Shipowners of Pontevedra (CERCO), over the past year, has been characterized, as has been the case for other fleets, by concern and uncertainty in the economic field. Average prices for the main species in this segment of the fleet, entirely made up of family-run companies, failed to top prices 20 years ago on Vigo's Fish Exchange. First sale prices for sardine, horse mackerel and mackerel – excellent quality blue fish – fall below the minimum levels for ensuring the viability of a subsector which, in the case of CERCO, employs around 250 crew. These stagnated prices on top of the non-stop soaring fuel prices as well as other exploitation costs, have seriously cut down income for hundreds of shipowners and crew in Galicia over this past year. What for

CERCO last year were projects, have now become matters of urgency. Certainly the influence that the fish market has on these fishermen will increase since first sale prices are stuck at rock bottom, which affects the continuity of the activity. Abundant supply on certain days or periods in the year, the canning industry's lack of fidelity to Galician fish products as well as the harsh marketing strategies launched by the large outlets who buy at origin, are just some of the main factors that cut back income for some fishermen who supply the markets with a substantial part of the so-called Galician "same day fish".

Alternatives

CERCO and OPPF-4 have identified and analyzed both the strengths and weaknesses of their activity. In this regard, there is a widespread opinion among heads,

CERCO vivió un año marcado por la incertidumbre económica

Una de las actividades con más tradición de la pesca gallega, la cerquera, vio como la cotización de una de sus principales especies objetivo, la sardina, alcanzaba en primera venta mínimos históricos desde 2002. De esa y otras circunstancias adversas que vive la flota de la organización CERCO trata este balance, en el que también se plantean alternativas.

Escribe Jorge García

La actividad de los 30 barcos agrupados en la Asociación Provincial de Armadores de Buques de Cerco de Pontevedra (CERCO), durante el pasado año ha estado caracterizada, como también para las otras flotas, por la inquietud y las incertidumbres en el campo económico. Las cotizaciones medias de las principales especies que captura ese segmento de flota, formado en su totalidad por pequeñas empresas familiares, no superaron a las que se obtenían hace 20 años en la Lonja de Vigo. Los precios obtenidos

en primera venta por la sardina, el jurel y la caballa -pescado azul de excelente calidad y propiedades-, están por debajo de los niveles mínimos que aseguran la viabilidad de un subsector que, en el caso de CERCO, emplea a unos 250 tripulantes. Ese estancamiento en las cotizaciones, sumado al incesante incremento del precio del combustible y de otros costes de explotación, han reducido duramente los ingresos de cientos de armadores de Galicia y de sus tripulaciones durante el pasado ejercicio.



Lo que para CERC0 el pasado año eran proyectos, ahora se han tornado en acciones de urgente gestión. Existe la certeza de que la influencia que sobre el mercado de la pesca tienen esos pescadores debe crecer, ya que los precios en primera venta han consolidado su situación en niveles tan bajos, que mediatizan la continuidad de la actividad. Abundancia de oferta concentrada en determinados días o periodos, escasa fidelidad por parte de la industria conservera a los productos pesqueros gallegos y duras estrategias de comercialización de las grandes superficies que compran en origen son algunos de los principales factores que frenaron los ingresos de unos pescadores que abastecen a los mercados de

gran parte de la afamada "pesca del día" gallega.

Alternativas

CERC0 y la OPPF-4 tienen identificadas y analizadas las debilidades y también las fortalezas de su actividad. En este sentido existe un extendido estado de opinión entre directivos, técnicos y asociados acerca de la conveniencia de que deben ser los propios productores quienes creen una vía de comercialización alternativa a la subasta en lonja. Hace pocos meses y desde esta misma revista, el presidente de esa organización, **José Antonio Tizón**, sugería que la fórmula de "comercio justo" que utilizan algunos productores de terceros países para distribuir, era de

experts and associate members that it would be appropriate for the producers themselves to set up an alternative way of marketing to auctioning on the exchange. A few months ago, here in this journal, the CERC0 Chairman, José Antonio Tizón, suggested that the "fair trade" formula used by some producers in third countries to distribute could be applied to catches from the purse seining fleet. Other ways of putting fish on the markets are being looked into, in the framework of an R&D+i project in which ARVI sets out to integrate institutions and research centres. Nonetheless, one of the main obstacles to developing such essential strategies and actions is the limited economic investment capacity of this segment of the fleet, worsened this last year by the factors mentioned earlier. This organization hopes that, with the start up of the European Fisheries Fund (EFF), there will be access to the economic backing called for in order to substantially improve the position of its catches on the markets. But however, some of the contents of the White Book recently

presented by the Spanish fisheries Administration are not exactly encouraging. Everyone in the sector is aware of the fact that when grading, taking over a step in the processing of a product and setting up an alternative way of marketing them means hard work, with results in the medium to long term. Nevertheless, the sector by and large agrees on the need for the producers, in this case, the associate members of CERC0 and OPPF-4, should be able to have an influence in how their catches behave on the markets, the aim being to improve their price at first sale. For any of the three main species – sardine, horse mackerel and mackerel – the Spanish consumer pays up to ten times higher than what the fishermen are paid on the exchange. In any case, it is not a matter of trying to reduce the profits for the traders who give added value to the product, but rather for the fishermen to improve their position in the markets.

Little progress

CERC0 has also noticed how, in 2007, very little progress has been made in solving the problems that

La cotización de la sardina evolucionó a la baja durante cinco años

Desde el año 2002, en que en la Lonja de Vigo la sardina se pagó en primera venta un precio medio de 0,63 euros, la evolución ha sido de manera constante a la baja, según datos de la Autoridad Portuaria de Vigo. Otros controles estadísticos realizados por ARVI revelan que aunque en 2002 fue cuando se alcanzó la cotización más alta en el periodo observado, el precio tuvo una caída hasta llegar a 0,35 euros en abril de ese año. No obstante, en agosto del mismo año, un mes en que tradicionalmente se incrementa el consumo, la sardina obtuvo un precio de 1,04 euros.

También hay que considerar, a la hora de analizar estos datos, que la flota agrupada en CERC0 y asociada a la OPPF-4, realiza una parada anual de dos meses, que se suele extender desde mediados de diciembre hasta febrero. Por otra parte, es una práctica consolidada la limitación administrativa de pescar cuatro días por semana, lo que para algunos cerqueros constituye una desventaja para fidelizar compradores, mediante un abastecimiento continuado. Los datos de la sardina son transferibles, con matices, a los precios obtenidos por la caballa y el jurel.

En el periodo observado existe una atípica relación entre los kilos subastados y la cotización media obtenida. Esta circunstancia es atribuida por algunos técnicos a que la táctica adoptada por el productor es tratar de incrementar sus ingresos con cantidad, para compensar los bajos precios obtenidos. ⚓

are threatening to become chronic, issues that have to do with dialogue and negotiation with the administrations. By way of an example, the difficulties involved in finding crew have increased and training and other important requirements to access this profession have not turned out to be so simple. As is well known, fishing in Galicia has lost a fair part of its attraction as far as employment is concerned, and now it is foreign manpower that sees an ideal way of earning a living. The Port of Vigo Shipowners' Cooperative (ARVI) has conveyed to the administrations a series of criteria as regards training, but the politicians responsible have still not dealt with the reforms needed in this new employment scenario as they should have. As

regards the fishing areas covered by the CERCO fleet, their activity is limited by the presence of floating rafts and cages, cleaning plants operating badly, restrictions on waters near nature reserves and the sea lanes. The characteristics of these ships are not suitable for going far out to sea, which means risks when forced to venture further out in search of catches. So the CERCO fleet is forced to operate in increasingly limited areas, without the administrations having adopted regulations to make it compatible, with production rationality, for activities in interior waters of the rias and close to the coastline. Such obstacles, in addition to the increase in exploitation costs and the low prices brought for their products, can be extended to most types

aplicación para las capturas de la flota de cerco.

Otras formas de poner el pescado en los mercados están siendo evaluadas, en el marco de un proyecto de I+D+I en el que ARVI aspira a integrar a instituciones y centros de investigación. No obstante, uno de los principales obstáculos para desarrollar esas estrategias y acciones, ahora imprescindibles, es la reducida capacidad económica inversora de ese segmento de flota, agravada este último año por los factores mencionados. En la organización se aguarda que con la puesta en marcha del Fondo Europeo de la Pesca (FEP), se pueda acceder al respaldo económico que demanda mejorar sustancialmente la posición en los mercados de sus capturas. No obstante, algunos de los contenidos del Libro Blanco recientemente presentado por la Administración pesquera española no alientan esas expectativas.

A nadie en el sector se le escapa que clasificar, asumir una etapa de la transformación del producto y crear una vía de comercialización alternativa supone un laborioso proceso, cuyos resultados son a medio y largo plazo. No obstante, hay coincidencia sectorial acerca

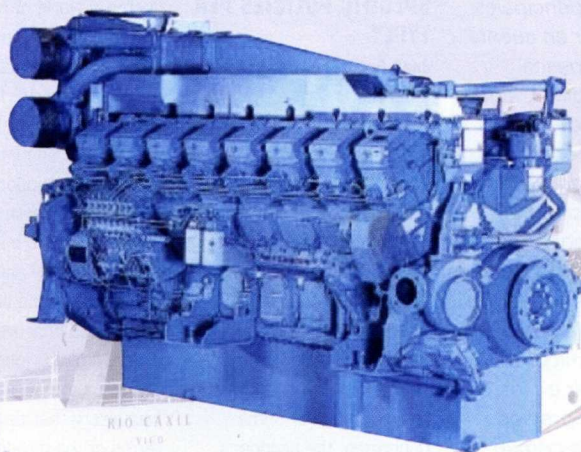
de la necesidad de que los productores, en este caso asociados a CERCO y la OPPF-4, adquieran capacidad de influencia respecto al comportamiento de sus capturas en los mercados, con el objetivo de mejorar su cotización en primera venta. Por cualquiera de las tres especies principales –sardina, jurel y caballa, los consumidores españoles pagan un precio hasta diez veces superior del que perciben los pescadores en lonja. En cualquier caso, no se trata de intentar reducir las ganancias de quienes a lo largo de la comercialización añaden algún tipo de valor al producto, si no de que los pescadores mejoren su posición en los mercados.

Avances escasos

CERCO también ha constatado que durante 2007 se han producido muy pocos avances para solucionar problemas que amenazan con tornarse crónicos y que pertenecen al ámbito del diálogo y la negociación con las Administraciones. Por ejemplo, las dificultades para formar tripulaciones se han incrementado y la formación y otros requisitos exigibles para acceder a la profesión no se han vuelto más sencillos.



MOTORES PROPULSORES Y AUXILIARES



- Gama de potencias entre 130 y 3.600 CV
- Máxima fiabilidad
- Mínimo consumo
- Motores certificables por Sociedad de Clasificación
- Cumplimiento de la normativa IMO

PG progener

PROPULSION Y GENERACION, S.A.

DISTRIBUIDOR PARA GALICIA DE MOTORES Y REPUESTOS
MITSUBISHI
 FABRICACIÓN DE GRUPOS AUXILIARES
 DISEÑO Y FABRICACIÓN DE LINEAS DE PASO FIJO
 Delegación de Vigo. Tel: 986 208969 – Fax: 986 206601

SERVICIO OFICIAL DE MOTORES MITSUBISHI
 Muelle de Reparaciones de Bouzas, s/n – 36208 Vigo
 Tel: 986 242816 – Fax: 986 206601

Como se sabe, la pesca en Galicia ha perdido buena parte de su atractivo laboral y son ahora extranjeros quienes ven en la actividad la posibilidad de un medio de vida idóneo. La Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), ha trasladado a las Administraciones un conjunto de criterios en materia formativa, pero los responsables políticos no han abordado aún, con la energía necesaria, el proceso de reformas que demanda el nuevo escenario laboral.

En lo que respecta a las áreas de pesca, la flota de CERCOC ve limitada su actividad por la existencia de bateas, jaulas flotantes, depuradoras que funcionan mal, restricciones en aguas próximas a parques naturales y en las autopistas del mar. Las características de sus barcos no son las adecuadas para internarse en el mar, lo que genera riesgos cuando se ven obligados a alejarse en busca de capturas. De tal manera, la flota de CERCOC se ve obligada a traba-

jar en áreas cada vez más limitadas, sin que las administraciones hayan adoptado regulaciones para compatibilizar, con racionalidad productiva, las actividades que se realizan en aguas interiores de las rías y próximas a las costas. Estos obstáculos, añadidos al incremento de los costes de explotación y las bajas cotizaciones de sus productos, son extensivos a la mayoría de modalidades pesqueras agrupadas en la bajura. Tampoco las Administraciones han encontrado solución al agravio comparativo que supone el hecho de que los pesqueros gallegos de la modalidad no puedan acceder a faenar en aguas asturianas, cuando los barcos de ese Principado lo hacen en las costas gallegas y de Cantabria. Son varias las organizaciones gallegas que han llamado la atención a los Gobiernos autonómico y central en este sentido, sin que hasta el momento se haya logrado un avance para solucionar este caso de insolidaridad sectorial. ↓



“La pesca demanda políticas específicas por modalidad”

José Antonio Tizón
Presidente de CERCOC

Es un hecho conocido por el sector y las Administraciones que las cotizaciones en primera venta de los productos de la pesca de cerco se han situado en niveles de hace 20 años, mientras que los costes de explotación han experimentado un aumento constante, debido principalmente al precio del combustible. Para algunos pescadores, los resultados económicos del año 2007 no aseguran su continuidad en una actividad que aporta productos de reconocida calidad y de los más frescos que se pueden encontrar en el mercado.

Los datos que analiza CERCOC no auguran un futuro mejor para el conjunto de los cerqueros, sin que el sector y las Administraciones consensuen y adopten medidas urgentes y también de efecto en el medio y largo plazo, para salir de la crisis, asegurar su mantenimiento y propiciar la

consolidación de la actividad. En este último aspecto, uno de los principales criterios que se deben tener en cuenta es que cada modalidad de pesca demanda una política específica, algo que en el caso de la pesca de cerco está ausente. Una iniciativa oportuna en este campo debe partir del sector de bajura, un mundo de oficios que debe tender a organizarse por artes, para poder así demandar de las Administraciones tratamientos específicos y también solidarios e igualitarios en cuanto a los apoyos económicos. Nuestra capacidad de influir en los mercados para mejorar los precios es ahora muy limitada, pero con un marco corporativo que evolucione según el modelo de desenvolvimiento que propone CERCOC, inaugurará otro nivel de diálogo con las Administraciones y se abrirán posibilidades de alianzas internas y externas, ahora mismo muy reducidas. ↓



of coastal fishing. Nor have the administrations found the solution to the Galician purse seine fishermen being unable to operate in Asturian waters while the ships from that neighbouring region are able to do so along the coasts of Galicia and Cantabria. Several Galician organizations have called this to the attention of the regional and Madrid governments. To date, no steps have been taken to solve this case of a lack of solidarity within the sector.

“FISHING DEMANDS SPECIFIC POLICIES PER TYPE”

José Antonio Tizón. CERCOC Chairman

It is a well known fact in the sector and administrations that first sale prices for fish products from purse seining are at levels recorded 20 years ago, whereas exploitation costs have never stopped soaring, mainly due to the price of fuel. For some fishermen, the economic results for 2007 by no means ensure continuity in an activity that provides acknowledged quality and some of the freshest products to be found on the market. The data analyzed

by CERCOC does not augur well for the purse seiners as a whole, unless the sector and administrations agree on and adopt urgent measures in the medium and long term to pull the sector out of the crisis, ensuring a maintenance and consolidation of the activity. As regards consolidating the sector, one of the main criterion to be taken into account is that each type of fishing calls for a specific policy, something lacking in the case of purse seining. One appropriate initiative in this field should come from the inshore fishing sector, a world of trades that should tend to be organized into the different methods involved. In this manner, it will be able to demand the administrations for specific, supportive, equalitarian treatment as far as economic backing is concerned. Our ability to have an influence on the markets to improve prices is very limited right now, but with a corporative framework that develops in terms of the development model proposed by CERCOC, this will open up another level of dialogue with the administrations and will, in turn, open up internal and external alliances till now very limited.