

El palangre de superficie tiene un plan para asegurar su viabilidad

Las organizaciones del sector han acordado las principales líneas de trabajo que es necesario llevar adelante para devolver competitividad a esa flota, particularmente castigada por la crisis

Escribe J. G.

La Confederación Española de Pesca (CEPESCA), elaboró en el pasado mes de diciembre un plan de acciones para la flota palangrera de superficie, que tiene como principal objetivo elevar la cotización de esa especie en primera venta a niveles de precios que posibiliten la viabilidad económica del sector, ahora mismo en una situación muy comprometida. La patronal ha asumido en dicho plan de acciones, respaldado por las seis organizaciones que representan a la flota, una serie de propuestas planteadas y aprobadas en una asamblea conjunta celebrada en diciembre pasado, en la sede de la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI).

Como se sabe, los problemas de mercado del pez espada, especie objetivo de esa flota, han tenido por parte de la Administración central española, un tratamiento específico y diferenciado de la crisis que vive la pesca española en su conjunto. El caso es que el palangre de superficie, un sector con 280 buques censados, ha soportado durante todo el año pasado que los precios en primera venta del pez espada no superara los 3,50 euros/kilo, un precio un 40% por debajo del mínimo que asegura la viabilidad del sector.

En los análisis y en el intercambio de criterios que se ha producido con el Ministerio de Pesca, ha sido necesaria la presencia de representantes de otros departamentos de la Administración, por la complejidad de los problemas que ha sido imprescindible



abordar. Finalmente, el plan de acciones de CEPESCA ha sido consensuado y trasladado a las autoridades pesqueras. Algunos de las aportaciones a dicho plan son el sentido de fomentar el consumo, en particular en la mitad Norte de la península ibérica; incluir en el etiquetado el precio en origen; incrementar el control de las importaciones y desarrollar acciones para mejorar la imagen de ese sector entre los consumidores.

Con respecto al documento elaborado por CEPESCA, en el que se recogen propuestas de las seis organizaciones sectoriales que agrupan a esa flota, un resumen de sus principales contenidos es lo que sigue.

1. Control de las importaciones. Tanto el Gobierno español como la Comisión Europea deben extremar las acciones y los recursos administrativos para impedir la entrada a los mercados de capturas IUU de pez espada,

y también las que provienen de países sin cuotas. Se han detectado casos de pescado etiquetado como atún o tiburones, con el propósito de eludir la vigilancia en materia de cuotas, aranceles y controles específicos de pez espada. En esta misma materia, se atribuye a la Agencia Comunitaria de Control de la pesca, cuyo traslado a Vigo está próximo, la coordinación de los controles que se demandan, tanto en España como en el resto de los Estados miembros de la UE.

2. Etiquetado. Se ha comprobado, mediante observación directa, que en algunos puntos de venta al público la especie objetivo de esa flota no está debidamente identificada. La propuesta es mejorar la información al consumidor, un aspecto que debería relacionarse con la campaña de fomento del consumo. También se

SURFACE LONGLINER PLAN TO ENSURE VIABILITY

The Spanish Fisheries Confederation (CEPESCA) drafted a Plan of Action, in December last, for the surface longliner fleet, the main objective being to raise the pricing for this species at first sale to price levels that give the sector economic viability currently in jeopardy. The employers' association has taken this plan of action on board, with the backing of six organizations representing the fleet, a series of proposals tabled and passed at a joint assembly held in December last, at the headquarters in the Port of Vigo Shipowners' Cooperative (ARVI). As is well known, the problems in the swordfish market – this fleet's target species – have been given a specific treatment by the Madrid Administration, which has been dealt with differently to the crisis in which the Spanish fishing industry is immersed as a whole. The point is that surface longlining, a sector with 280 ships on the census, throughout last year, had to put up with first sale prices of up to 3.50 euros/kilo, a price 40% lower than the minimum to ensure viability for the sector. In the analyses and exchange of criteria with the Spanish Ministry of Fisheries, it has been necessary to have representatives from other departments of the Administration present, due to the complexity of the problems that must be dealt with. Finally, CEPESCA's plan of action has been agreed on and conveyed to the fisheries authorities. Some of the contributions to this plan entail how to encourage consumption, particularly in the northerly half of the Iberian Peninsula, including the price at origin in the labelling, increasing control of imports and developing actions to improve the sector's image among consumers. As regards the document drafted by CEPESCA, with proposals from the six organizations in the sector covering this fleet, the main contents can be summarized as follows:

1. Control over imports. Both the Spanish Government and the European Commission need to increase actions and administrative resources to prevent incoming IUU catches of swordfish and catches from countries with no quotas. Cases have been detected

A sector with a future

Un sector con futuro

of fish labelled as tuna or shark, the intention being to duck controls on quotas, customs and specific controls for swordfish. On this issue, the Community Fisheries Control Agency, soon to be set up in Vigo, will be responsible for coordinating the controls required, both in Spain and in the other EU Member States.

2. Labelling. By direct observation, it has been found that at some public sales points, the target species for this fleet is not correctly identified. The proposal is to improve the information for the consumer, an aspect that should be linked to a campaign to encourage consumption. It is also considered appropriate for the public to know the price at origin since the end prices for this product to the public are, sometimes, at 20 euros a kilo. The most efficient measure is considered to be double labelling. A further proposal is to analyse, among other aspects, exactly at which link in the chain does the product value soar.

3. Campaign to encourage consumption. The surface longliner sector would be willing to take on up to 41% of the cost of actions to encourage consumption, if there were an agreement between the organizations in the sector with the Administration.

4. Voluntary stoppages. Although it is always the least desirable of measures to take, the loss of competitiveness in this fleet, with many ships that have not been able to get renewed, it is advisable to draft a specific plan with the administration for voluntary final stoppages. Such a fleet restructuring should be implemented with the participation of the regional autonomous communities.

5. Informative actions. The dimension and duration of the longliner fleet crisis should be well known and it will be the organizations themselves that will convey documented information to the media on the situation in the sector. Working meetings have already been held between CEPESCA representatives and the marketing and distribution sector, at different levels, to look into the possibilities of agreements. On this point, there is an initiative designed to create an interprofessional organization to provide a permanent framework for commercial

considera conveniente que el público conozca el precio en origen, ya que los precios finales de ese producto al público se ha situado, en ocasiones, en 20 euros el kilo. La medida más eficaz se considera el doble etiquetado. Se plantea también la necesidad de analizar, entre otros aspectos, en qué eslabón de la cadena se dispara el valor del producto.

3. Campaña de fomento del consumo. El sector de palangre de superficie estaría dispuesto a asumir hasta el 41% del coste de las acciones que demande una incentivación del consumo, en el caso de que acordara entre las organizaciones del sector y con la Administra-

ción, realizar una campaña en ese sentido.

4. Paralizaciones voluntarias. Aunque siempre es la menos deseable de las medidas, la pérdida de competitividad de esa flota, con muchas unidades que no han podido ser renovadas, hacen aconsejable la elaboración de un plan concertado con la Administración de paralizaciones definitivas voluntarias. Este ajuste de flota debe desarrollarse con la participación de las Comunidades autónomas.

5. Acciones informativas. La dimensión y duración de la crisis de la flota de palangre debe ser conocida y serán las propias organizaciones las encargadas de transmitir a los medios de comunica-

ción información documentada sobre la situación del sector.

Por otra parte, ya se han producido reuniones de trabajo entre representantes de CEPESCA y del sector comercializador y de distribución, de diferentes niveles, para analizar posibilidades de acuerdos. En este aspecto hay que destacar una iniciativa dirigida a crear una organización interprofesional, que provea un marco permanente de colaboración comercial. Estas son de manera resumida las prioridades que CEPESCA, en representación de las organizaciones del sector, ha trasladado al Ministerio de Pesca español y cuya puesta en práctica aguarda con grandes expectativas. ↓

El Parlamento Europeo aborda la reforma de los mercados pesqueros

Un informe del diputado portugués Pedro Guerreiro hace un análisis crítico de la actual organización común de mercados y propone una clara y nueva orientación, más justa con los pescadores

Redacción

La necesidad cada vez más evidente de que las formas tradicionales de comercialización de pescado en el ámbito comunitario demandan una profunda reforma, ha sido planteada por el eurodiputado portugués **Pedro Guerreiro**, ponente de un extenso informe aprobado en la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo, sobre la Organización Común de Mercados de los productos de la pesca y la acuicultura. En algunas de las consideraciones de ese trabajo, que debe reafirmar el Pleno de ese Parlamento, se destaca la trascendencia estratégica del sector de la pesca para la situación socioeconómica, para regular el abastecimiento de pescado y para el equilibrio de la balanza alimentaria de varios Esta-



dos miembros y de la propia Unión Europea.

Para analizar la importancia de la propuesta de este nuevo estudio, hay que recordar que la Organización Común de

Mercados (OCM), fue el primer elemento de la política común pesquera comunitaria (PCP), y que, desde 1970, ha experimentado dos revisiones, en los años 1981 y 2000. Como nadie

Un sector con futuro

A sector with a future



ignora, los otros soportes de la PCP son la política estructural, la conservación de los recursos pesqueros y las relaciones con terceros países.

El informe considera que los principales objetivos de la OCM para los productos pesqueros no se han concretado: los mercados no se han comportado de manera estable y los ingresos que los pescadores perciben por sus productos no son justos. La complejidad y disparidad de las estructuras de comercialización, de distribución, de precios y de hábitos de consumos demandan respuestas e intervenciones que la actual OCM no proporciona.

Precios

El actual sistema de primera venta, practicado en casi todos los Estados miembros, penaliza a los productores: los pescadores, asegura el informe de Guerreiro, perciben por sus capturas un precio hasta diez veces inferior que los distribuidores finales.

Por otra parte, los mecanismos de intervención del mercado, de apoyo a los precios y de regulación del abastecimiento, a través de la creación y fortalecimiento de las organizaciones de productores (OPP), no han estado acompañadas por las ayudas financieras necesarias. Otro de los factores analizados

de manera crítica por el informe de la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo, es que el régimen de acuerdos e intercambios comerciales con terceros países, para asegurar el abastecimiento a la industria de transformación, ha contribuido a cuestionar la preferencia comunitaria y a incrementar la presión de la competencia sobre los productos de los pescadores europeos.

La OCM, continua el informe, ha perdido importancia relativa respecto a los otros pilares de la PCP: conservación de los recursos pesqueros y reducción del esfuerzo de pesca, principales objetivos ahora mismo de la PCP.

Propuestas

Una vez definida la situación de mercado de los productos de la pesca comunitaria, el informe hace una serie de propuestas, orientadas a una reforma radical de la OCM. En este sentido, expresa satisfacción por la voluntad expresada por la Comisión Europea, en el sentido de realizar una evaluación de la OCM de la pesca y aboga "por la necesidad urgente de proceder a una revisión ambiciosa" de esos aspectos, dirigida a "garantizar la renta del sector, la estabilidad de los mercados, la mejora de la comercialización y el au-

mento del valor añadido". Este proceso debe involucrar a los principales agentes económicos del sector y, de manera particular, a las organizaciones de productores.

Otras propuestas y análisis, se resumen a continuación de la siguiente manera:

1. La revisión de la OCM debe incluir recursos financieros suficientes, ya que desde el año 2000 las dotaciones han disminuido.
2. Un aspecto que demanda especial consideración es el referido a los aplazamientos y retiradas del mercado autónomos. Es necesario analizar si la lista de productos que establecen los reglamentos debe modificarse. En este aspecto se plantea que la indemnización compensatoria relativa al atún debe ampliarse a otras especies, como por ejemplo a la sardina.
3. El etiquetado y una información eficaz al consumidor son factores que contribuyen a añadir valor a los productos. Las denominaciones comerciales, principalmente las de los productos importados, deben ser objeto de mejores controles, para no inducir a error a los consumidores. Igualmente, una dinamización de la implantación del etiquetado ecológico, promoverá una competencia sana y leal entre los agentes económicos, dentro y fuera de la UE.
4. Los Fondos Estructurales deben contribuir a la creación de infraestructuras de apoyo a los productores, en materia de refrigeración, transformación, comercialización y distribución.
5. El tratamiento del pescado a bordo y la mejora de las condiciones de seguridad e higiene también deben ser objeto de ayudas económicas.
6. Debe posibilitarse financiera-

colaboración. These are a brief round up of the priorities that CEPESCA, on behalf of the organizations in the sector, has conveyed to the Spanish Ministry of Fisheries and it is hoped that they will be implemented.

THE EUROPEAN PARLIAMENT DEALS WITH A REFORM OF THE FISH MARKETS

The increasingly urgent need for a serious reform of the traditional ways of marketing fish at community level has been tabled by the Portuguese Euro M.P., Pedro Guerreiro. An extensive report was passed at the European Parliament Fisheries Commission on the common organization of fish and aquaculture markets. In some of these considerations arising from the work, which should be endorsed by the plenary meeting of this parliament, the strategic importance of the fishing sector is noted in terms of the socio-economic situation in order to regulate fish supply and to achieve food balance in several Member States and in the European Union itself. The report considers that the main objectives of the CFM for fish products has not been specified: the markets have not been stable and fishermen's income for their products is not fair. The complexity and disparity of the structures in marketing, distributing, in prices and consumer habits call for answers and interventions that the current CFM does not provide. The current first sale system, practiced in almost all the Member States, penalizes the producers: the fishermen, according to the report by Guerreiro, receive a price as much as ten times less than the end distributors. Also, the mechanisms for intervening in the market, for bolstering prices and regulating supply, by creating and strengthening the producers' organizations (POs) have not gone hand in hand with the necessary financing. Another of the factors that has been critically analyzed in the European Parliament Fisheries Commission report is that the system of agreements and trade exchange with third countries, to ensure supplying the processing industry, has led to querying the community preference and to increasing the pressure from the competition on the products from

A sector with a future

Un sector con futuro

European fishermen. The CFM, the report continues, has lost importance in terms of the other pillars of the CFP: conservation of the fisheries resources and reducing fishing effort, the main objectives right now of the CFP.

Proposals

Once the market situation is defined for products from community catches, the report puts forward a series of proposals aimed at a radical reform of the CFM. The report is satisfied with the European Commission's willingness to evaluate the catch from the CFM and pushes for "the urgent need to implement an ambitious review" of these aspects, aimed at "guaranteeing income for the sector, stability in the markets, improving marketing and increasing added value". This process should involve the chief economic stakeholders in the sector and, more especially, the fishermen's organizations.

mente que las OPP asuman etapas de la comercialización. Para ello es necesario mantener el vínculo de esas organizaciones con el presupuesto comunitario.

7. La iniciativa de crear un código de conducta comercial para los productos de la pesca, que comprometa a todos los actores del proceso, garantizará un reparto más justo del valor añadido y normas vinculantes a lo largo de la cadena de comercialización.
8. Crear mercados de origen y productos tradicionales de especial calidad, y difundirlos en ferias, en el comercio minorista y en restauración, también añadirá valor a los productos.
9. La relación de la UE con terceros países, en lo referido a la importación de productos pesqueros y



su repercusión en los precios en primera venta de las capturas comunitarias, debe ser objeto de especial atención.

10. Las importaciones de terceros países deben tener

las mismas exigencias en materia normativa que los productos pesqueros comunitarios, tanto en controles sanitarios como en tallas mínimas y otros aspectos. ↓

Lo bueno siempre a mano

Más de 40 años a su servicio



The best thing always at hand

Frigoríficos Berbés, siempre a su servicio

Por su capacidad frigorífica: 28.000 m³

Por su amplia gama de productos elaborados: Anillas de calamar, tubo, filetes de merluza, rodajas de salmón, calamar a la romana, lomos de bacalao, pulpo, mejillones, ...

Frigoríficos Berbés, always at your disposal

Cold store capacity: 28.000 m³

For its wide range of products: Squid rings, squid tubes, hake filets, halibut filets, hake slices, salmon slices, battered squid rings, cod steaks, octopus, mussels, ...