

ATLÁNTICO, ÍNDICO Y PACÍFICO (ATLANTIC, PACIFIC AND INDIAN OCEANS)

ANAPA



La Asociación Nacional de Armadores de Buques Palangreiros de Altura (ANAPA), fue constituida en abril de 1988 y agrupa a los armadores de buques palangreiros congeladores de altura. La flota de esta organización orienta su actividad a la captura de pez espada, marrajo y otros escaualos, especies caracterizadas por su condición migratoria y de desplazamiento en la superficie o en medias aguas. La duración media de las mareas de esta flota se prolonga de 45 a 90 días y sus caladeros habituales se encuentran en los océanos Atlántico, Pacífico e Índico.

ARPOAN



La Asociación Provincial de Armadores de Buques de Palangre y otras Artes de Pontevedra (ARPOAN), está compuesta por barcos que faenan en la modalidad de palangre de superficie. La flota de ARPOAN captura pez espada, marrajo, tintorera, palometa y bonito, todas especies de marcado carácter migratorio. Debido a esta característica, los buques de esta asociación tienen que realizar grandes desplazamientos.

El palangre de superficie busca precios y cuotas estables

Uno de los segmentos de flota más castigados por la crisis de precios y el incremento del precio del combustible, ha identificado con claridad sus principales problemas y ha elaborado propuestas que cree eficaces. Su viabilidad requiere, entre otras cosas, un ajuste de flota, mejores controles de las importaciones, regulaciones más eficaces para la gestión de recursos y un segundo registro que le permita recuperar la competitividad perdida.

Escribe Jorge García

Para las flotas de ANAPA y ARPOAN, ambas organizaciones integradas en la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), un problema constante es que la incidencia del precio del combustible es especialmente alta para sus costes de explotación. Hay que recordar que las especies que capturan son migratorias y que sus caladeros se encuentran en los océanos Atlántico, Pacífico e Índico, lo que obliga a sus buques a realizar largos desplazamientos. A esta circunstancia hay que añadir que el precio en primera venta del pez espada se mantuvo en unos 3,50 euros el kilogramo desde 2007 y hasta aproximadamente

el último trimestre de 2008, una situación que comprometió gravemente la viabilidad económica de las empresas.

Los principales factores que originaron la dura crisis que vivió la pesca española -alto precio del combustible y baja cotización del pescado en primera venta-, y que generaron las movilizaciones del sector en mayo y junio del año pasado, incidieron desde antes que se generalizara en el resto de las flotas, y con particular gravedad, en la flota de palangre de superficie.

Aunque durante el último trimestre del año pasado el precio del pez espada experimentó una cierta recuperación, hasta situarse en unos cinco euros el kilogramo,

ANAPA. The National Association of High Seas Long Liner Vessel Owners (ANAPA), was founded in April of 1988. This fleet is concerned with fishing sword fish, mackerel shark and other shark species; all of which are markedly migratory and move in surface or medium depth waters. The average fishing trip lasts from 45 to 90 days in the Atlantic, Pacific and Indian Ocean fishing grounds.

ARPOAN. The Pontevedra Provincial Association of Long Liner and Other Vessel Owners (ARPOAN) is made up of surface long liner vessels. This fleet catches sword fish, mackerel shark, blue shark, black sea bream and tuna; all species of marked migratory characteristics which means that the vessels have to travel considerable distances.

OPPC-3. The Organisation of Merlucciidae, Cephalopods and Diverse Species Freezer Vessel Producers (OPPC-3) covers the whole of Spain and was founded in 1986 following the adhesion of Spain to the EU. It comprises around 60% of the European freezer fleet. The principal species fished are: hake, squid, cuttle fish, sword fish, Greenland halibut, and golden redfish amongst others. Their main objectives are to rationalise fishing activities and improve marketing conditions for their products.

SURFACE LONG LINERS ARE LOOKING FOR PRICE AND STABLE QUOTAS

This segment, one of the hardest hit by the price crisis and rising fuel prices, has identified the principal problems and has put forward what are considered realistic proposals. The viability of this segment requires, amongst other things, a reduction of the fleet, better controls on imports, more efficient resource management

and a second register in order to recover lost competitiveness.

A constant problem for the ANAPA and ARPOAN fleets, both integrated in the Vigo Fishing Boat Owners Cooperative (ARVI), is that the incidence of fuel prices on operating costs is particularly high. It must be remembered

OPPC-3



La Organización de Productores de Buques Congeladores de Merlúcidos, Cefalópodos y Especies Varias (OPPC-3) abarca todo el territorio nacional y fue constituida en 1986, tras a adhesión de España a la UE. Agrupa en torno al 60% de la flota congeladora de la UE. Las principales especies que capturan los barcos incluidos en esta organización de productores son: merluza, calamar, pota, pez espada, fletán negro y cabra (gallineta), entre otras. Su principal objetivo es racionalizar el ejercicio de la pesca y mejorar las condiciones de venta de la producción de sus asociados.

that their target species are migratory and that the fishing grounds are to be found in the Atlantic, Pacific and Indian Oceans which means long voyages for the vessels. On top of this the first sale price of sword fish remained at 3.5 Euros per kilo from 2007 until the last quarter of 2008 which has had a serious effect on the economic viability of the companies.

The main factors which gave rise to the severe crisis which Spanish fisheries have gone through – high fuel prices and low fish sale prices – and which were the reason for demonstrations by the sector in May and June of last year, took effect before becoming generalised throughout the rest of the sector and were particularly severe for the surface long liner fleet. In spite of the fact that during the final quarter of last year sword fish prices showed a slight recovery, reaching five Euros per kilo and that right now fuel prices are tending to reduce, the negative impact of what happened in this sub-sector between 2007 and 2008 will cause irreversible closures which are being analysed by the

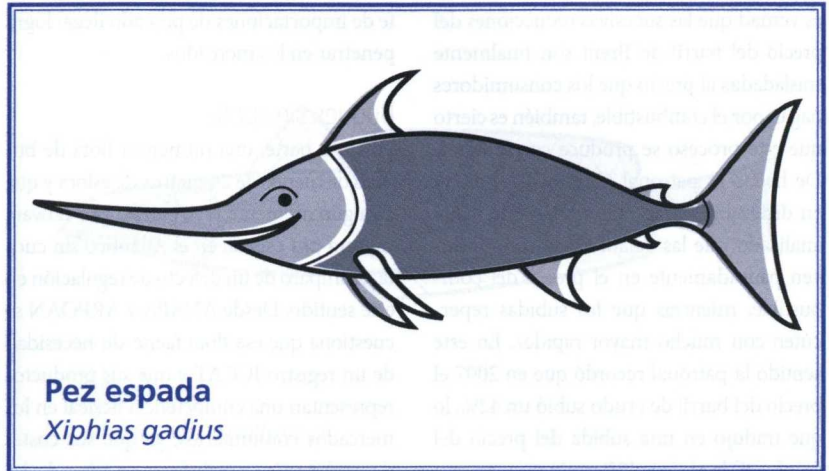
organisations and the Spanish Fisheries Administration. Sources from ANAPA and ARPOAN estimate that company viability is assured when the price of sword fish is above five Euros per kilo at first sale. It should also be pointed out that consumers pay up to 20 Euros per kilo for this specie.

Gradual reductions

It is interesting to note that although successive reductions in the price of Brent crude oil are eventually passed on to the consumer, it is also true that this process is slow. In fact the business organisation CEPESCA has shown that reductions in the price of crude have a gradual influence on the price of fuel, while increases are quicker to take effect. CEPESCA points out that in 2007 the price per barrel of crude increased by 42% and the price of fuel by 40%, whereas in the last few months of 2008 a reduction of 42.2% in the price per barrel of crude only produced a reduction of 19.3% in the price of fuel.

Imports

Another factor which can explain first sale price stagnation of sword fish is the abundance of offers due to



Pez espada
Xiphias gadius

Nerea Otazo

and teniendo en cuenta que ahora mismo la tendencia del precio del combustible es a la baja, el negativo impacto de lo ocurrido en este importante subsector pesquero entre 2007 y 2008 ocasionará un necesario ajuste de flota, cuyo alcance se estudia en estos momentos por parte de las organizaciones y de la Administración pesquera española. Fuentes de ANAPA y ARPOAN calculan

que la viabilidad de las empresas está asegurada cuando el kilogramo de pez espada supere los cinco euros en primera venta. También hay que señalar que los consumidores pagan el kilo de esta especie hasta 20 euros el kilogramo.

Bajadas lentas

Por otra parte hay que recordar que aunque

CORDOARIA
OLIVEIRA SA'
Cordeleros desde 1825

Cables de acero

Green Strand®
Super Yellow fin®
Super Atlantic®
Super Atlantic Star
Zincal Compact®



Trallas mixtas

Hilos y cabos sintéticos

Delphin Line®
Astra Line®
Libra Line®
Orion Line®
Polipropileno
Polietileno
Nylon



Todos los cables son fabricados por
Cordoaria Oliveira Sá

ATLÁNTICO, ÍNDICO Y PACÍFICO (ATLANTIC, PACIFIC AND INDIAN OCEANS)

es verdad que las sucesivas reducciones del precio del barril de Brent son finalmente trasladadas al precio que los consumidores pagan por el combustible, también es cierto que este proceso se produce con lentitud. De hecho la patronal CEPESCA anunció en diciembre pasado y en Vigo que había analizado que las bajadas del crudo influyen pausadamente en el precio del combustible, mientras que las subidas repercuten con mucho mayor rapidez. En este sentido la patronal recordó que en 2007 el precio del barril de crudo subió un 42%, lo que trajo en una subida del precio del combustible de un 40%, mientras que en los últimos meses de 2008 el descenso del 42,2% del barril de Brent, generó una bajada de solo el 19,3% en el precio del gasóleo de pesca.

Importaciones

Otros de los factores que explican el estancamiento de los precios en primera venta del pez espada es la abundancia de oferta, a raíz del ritmo creciente de las importaciones. Aunque naturalmente los productores asumen las reglas del libre mercado, las organizaciones asociadas a ARVI insisten en que las estrategias para introducir pescado en el mercado comunitario de, por lo menos, dudosa procedencia evolucionan con más rapidez y eficacia que los controles administrativos para impedirlo.

te de importaciones de pescado ilegal logra penetrar en los mercados.

Buques sin cuota

Por otra parte, una numerosa flota de buques de menos de 24 metros de eslora y que en algún momento tuvo bandera de Taiwán, captura pez espada en el Atlántico sin cuota, al amparo de un defecto de regulación en este sentido. Desde ANAPA y ARPOAN se cuestiona que esa flota faene sin necesidad de un registro ICCAT y que sus productos representan una competencia desleal en los mercados comunitarios, ya que sus costes de explotación son inferiores a los de las flotas de cualquier Estado miembro de la Unión Europea. Esta y otras negativas circunstancias del palangre de superficie han llegado hasta el propio Parlamento Europeo, que ha estudiado la situación de esa flota comunitaria y ha calculado, entre otras conclusiones, que sus costes son hasta un 400% más altos que los de sus competidores, principalmente asiáticos.

Segundo registro

Una parte importante de las expectativas de este importante y tradicional segmento de la flota pesquera española está depositada en la creación de un segundo registro, similar al que disfruta la flota mercante comunitaria y que posibilita el acceso a beneficios fiscales específicos. Todas las orga-

increasing imports. Although these products obey the rules of free trade, ARVI organisations insist that strategies for the import of fish into the Community market from doubtful sources is increasing faster than the efficiency of administrative control measures to impede this.

During the first few months of 2008, ANAPA officials detected an important batch of frozen sword fish in containers from doubtful sources which was being imported through the port of Alicante. This information was transmitted to the Spanish Authorities who managed to block these imports. However, it is almost certain that this sword fish, declared as mackerel shark and camouflaged inside the containers, finally found its way into the community market via a French Mediterranean port. Although the Administration is reluctant to admit that their controls are fallible, in the case of sword fish there is evidence that there is a constant stream of illegal fish finding its way onto the markets.

Vessels without quotas

On the other hand, there are numerous vessels of less than 24 meters LOA which at one time were under the Taiwanese flag, fishing sword fish in the Atlantic without quota due to a loop-hole in the regulations. ANAPA and ARPOAN query that this fleet can fish without an ICCAT registry and that their products are unfair competition on Community markets as their operating costs are lower than those of any European Union member fleet. These and other negative circumstances for the long liner fleet have reached the European Parliament which has studied the situation and has calculated that their operating costs are 400% higher than their mainly Asian competitors.

Second registry

A considerable part of the expectations of this important segment of the Spanish fishing fleet lies in the creation of a second registry, similar to that enjoyed by the Community merchant navy which allows access to specific tax advantages. All sector organisations, both state and Community, which represent fisheries interests backed this demand which was also backed by the European Commission, the European Parliament as well as many advisory bodies and which the Spanish Fisheries Administration should manage from now on. All agree that the creation of this registry will help enormously to restore the competitiveness of the fleet whose temporary problems have dragged on in time for so long that they have become structural problems.

Quotas

The results of the International Commission for the Conservation of the Atlantic Tuna (ICCAT) meeting held in Marrakesh have provided certain stability to the sector as no significant changes have been made to TAC's. This is considered as a relative compensation for the prolonged crisis brought on



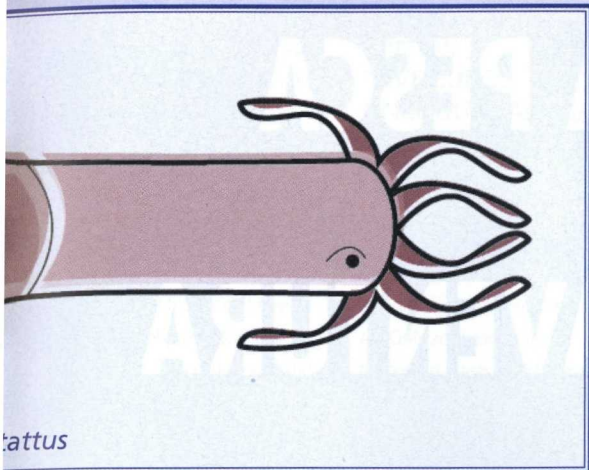
Las estrategias para introducir pescado ilegal en el mercado comunitario evolucionan rápidamente

De hecho, en los primeros meses de 2008 técnicos y directivos de ANAPA detectaron una importante partida de pez espada congelado en contenedores de procedencia más que cuestionable, que se intentaba introducir por el puerto de Alicante. La información fue transmitida a la Administración española, que logró cerrar el paso a ese pescado. No obstante, en el sector existe la certeza de que ese pez espada, declarado como marrajo y camuflado en los contenedores, accedió finalmente a los mercados comunitarios a través de un puerto francés del Mediterráneo. Aunque las administraciones son reacias a reconocer que sus controles son falibles, en el caso del pez espada se tiene sospecha de que un flujo importan-

nizaciones sectoriales, tanto estatales como comunitarias, que representan los intereses pesqueros respaldaron en su momento esa demanda que, por otra parte, obtuvo el visto bueno de la Comisión Europea, el apoyo del Parlamento Europeo, de varios organismos consultivos y que la Administración pesquera española debe gestionar ahora. Todos coinciden en que la creación de ese registro colaborará, y en gran medida, a restaurar la competitividad de una flota, cuyos problemas coyunturales se han prolongando tanto en el tiempo, que finalmente se han tornando estructurales.

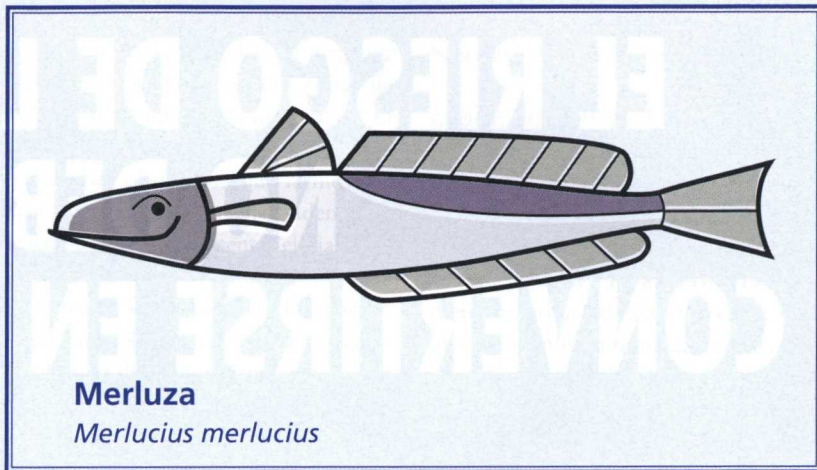
Cuotas

Los resultados de la reunión de Marrakech



tattus

Nerea Otazo



Merluza

Merluccius merluccius

Nerea Otazo

by first sale prices. However, the solutions that the Spanish surface long liners are waiting for are many and complex and amongst others are the market position, effective control of imports in order to impede the entrance of fish which does not comply with European regulations, the immediate creation of a second registry and more consideration than at present on the part of ICCAT for their affairs. The fundamental advantages of this sector are an excellent relationship with scientists which assures high quality and efficient advice and the possibility of strategic quota management based on the different fishing grounds.

THE OPPC-3 UNHAPPY ABOUT LOW CUTTLEFISH PRICES, RESORTS TO STORAGE SUBSIDIES

2008 has also been difficult for vessels from the Organisation of Merlucidos, Cephalopods and Diverse Species Freezer Vessel Producers (OPPC-3). One of the objectives of this organisation is to rationalise fishing activities and improve marketing conditions for their products. The organisation

draws up annual fishing plans with the object of adjusting the offer to the requirements of the market at all times. On occasions the demand does not coincide with supply and hauls do not reach minimum reference prices. In 2008 producers had, once again, to face low cuttlefish prices. This organisation has been fishing large quantities of cuttlefish in the South West Atlantic due to the fact that vessels outside the 200 mile limit during the first half of the year can only fish this specie so that when there is a surplus, the prices are at rock bottom. On the other hand, the quotas for Greenland halibut in NAFO waters have once again been scarce, similar to 2007, so that quotas have been accumulating from one vessel to another and these vessels have diverted to other fishing grounds.

In 2008 the OPPC-3 received aid for the storage of 374,627 kilos of fish (hake, cuttlefish and squid) which did not reach the reference sales price. When these species do not reach the reference sales price, the vessel operator can store the haul in a freezer store for fifteen days and receive a subsidy (stipulated at 210 Euros / tonne, i.e. 0.3 Euros /

de la Comisión para la Conservación del Atún Atlántico (ICCAT, en sus siglas en inglés), han proporcionado una cierta estabilidad al sector, porque no se han introducido variaciones de importancia en los TACs. Eso se vive como una relativa compensación a los graves perjuicios que ha ocasionado la prolongada crisis de los precios en primera venta. De todas maneras, las soluciones que el palangre de superficie español espera son muchas y complejas y tienen que ver, entre otras, con su posición

en los mercados, el control efectivo de las importaciones para impedir la entrada de pescado que no cumpla con la normativa europea, con la rápida creación del segundo registro y con una cuota de consideración mayor que la actual a sus asuntos, por parte de ICCAT. Algunas de las ventajas de partida de este subsector son una positiva relación con los científicos, que posibilita un asesoramiento eficaz y de calidad y la posibilidad de aplicar una estrategia de gestión de las cuotas, según los caladeros. ↴

La OPPC-3 lamenta el bajo precio de la pota y recurre a las ayudas por almacenamiento

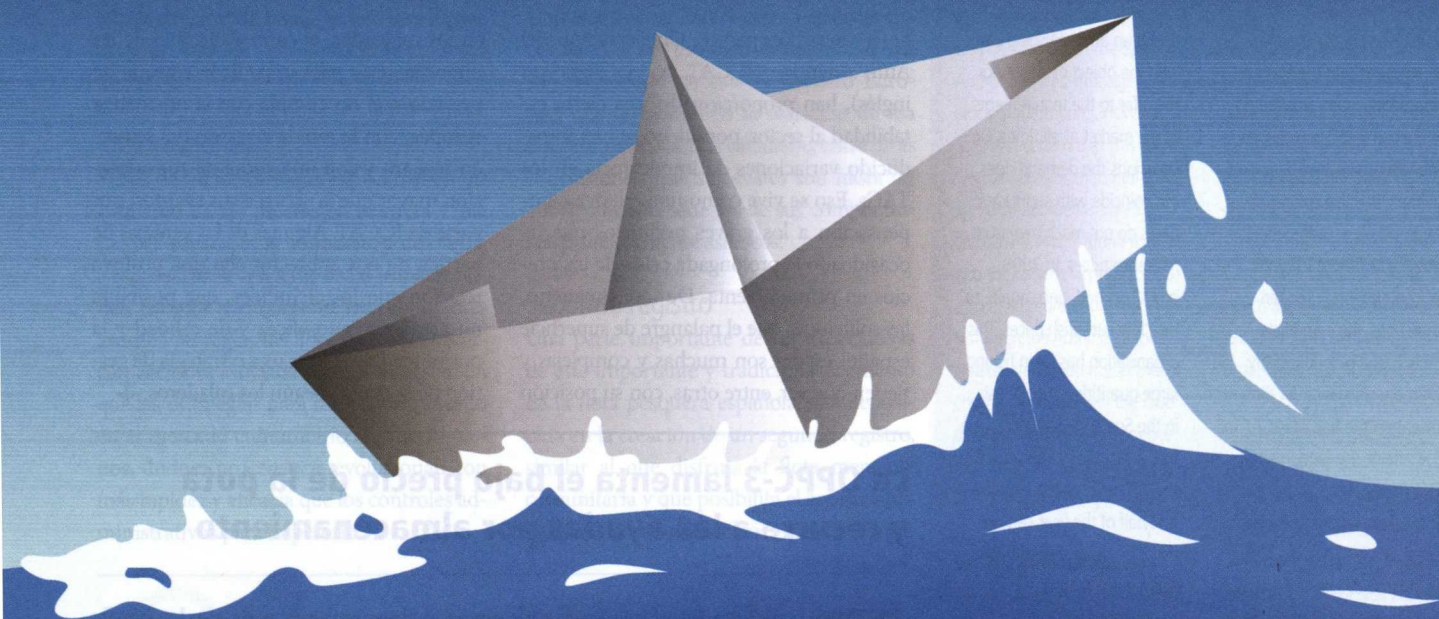
Difícil ha sido también el año 2008 para los buques adscritos a la Organización de Productores de Buques Congeladores de Merlucidos, Cefalópodos y Especies Varias (OPPC-3). Uno de los objetivos de esta organización de productores es racionalizar el ejercicio de la pesca y mejorar las condiciones de venta de la producción de sus asociados. Anualmente, esta organización realiza planes de capturas con el fin de adaptar el volumen de la oferta a las necesidades del mercado en cada momento. En ocasiones, la demanda no se ajusta a la oferta y las capturas no alcanzan el precio mínimo de referencia. En 2008, los productores tuvieron que hacer frente nuevamente al bajo precio de la pota. Esta organización lleva dos o tres años pescando mucha cantidad de pota en el Atlántico Suroccidental, circunstancia

que atribuyen al hecho de que los barcos que están fuera de las 200 millas, durante el primer semestre del año, solo pueden capturar esta especie, con lo que al haber mucha pota los precios están por los suelos. Por otra parte, las cuotas de fletan en aguas de NAFO han sido nuevamente exigüas, similares a las de 2007 por lo que van acumulando cuotas de unos barcos a otros y diversificando la actividad de esos barcos a otros caladeros.

En el año 2008, la OPPC-3 ha recibido ayudas destinadas al almacenamiento de 374.627 kilos de pescado (merluza, pota y calamar) que no alcanzó el precio de venta de referencia. Cuando estas especies no llegan el precio mínimo estipulado, el armador puede almacenar la carga en un frigorífico durante quince días y percibir una ayuda (cifrada en 210 euros/tonelada; es decir, 0,21 euros/kilo) que

Unidos en una mutua para lograr seguridad

**EL RIESGO DE LA PESCA
NO DEBE
CONVERTIRSE EN AVENTURA**



Navegación pesquera, Aparatos radio electrónicos, Aparejos,
Seguros Pesca, Desembolsos, Equipaje Tripulaciones, etc.

**SOCIEDAD DE SEGUROS
MUTUOS
MARITIMOS DE VIGO**

Desde 1896

Edificio "Virxe do Carme", 1º izq. Dársena Puerto Pesquero. El Berbés. 36202 VIGO
Tel. (986) 432 933 - Fax. (986) 437 047 - e-mail: smutuos@ctv.es

ATLÁNTICO, ÍNDICO Y PACÍFICO (ATLANTIC, PACIFIC AND INDIAN OCEANS)

kilo) which has to be applied for through the FROM. In order to accede to this measure, the vessel operator must submit at least two letters of rejection of purchase for the goods.

An inspector draws up an entrance note and after fifteen days verifies that the stored goods are the same. The vessel operator has also to submit the daily fishing log containing the corresponding quantities of the specie as well as two certificates, one from the Port Authority and one from the freezer store. Producers are complaining about not being able to introduce measures which would alleviate situations such as low cuttlefish prices for the simple reason that fish prices do not depend on them. The producers are demanding that in 2009 the Administrations introduce effective measures so that wild fish caught at sea reach fairer prices and that control mechanisms be established for imports of illegal and low sanitary quality fish.

Fuel price increases

Problems for producers of frozen fish during 2008 have been marked by increases in fuel prices. The Chairman, Alvaro Martínez Riba, states that during the first eight months there has been a steady increase in fuel prices and that in September when these began to decline, it was hardly noticeable as payments are made at 30 or 60 days. "In September, prices were sky high and the Dollar more or less cheap but when it came to paying in November, the price of fuel was very high and the Dollar very expensive". They are hoping to see a decline in the price of fuel as up to now "the reduction in the price of a barrel of crude can only be seen on the television".

Diego Rodríguez. Chairman of ARPOAN "FIVE EUROS ONLY GUARANTEE MINIMUM PROFITABILITY"

Diego Rodríguez, the youngest Chairman of the ARVI associated organisations, heads ARPOAN and believes that the price increases of October "could be temporary as they occurred during a period of closures with the corresponding market shortages". He warns that first sale prices of around five Euros "only guarantee minimum profitability for producers". With regards to price fluctuations since October, he is aware of deals carried out during the last few weeks at prices near five Euros per kilo. The Chairman of ARPOAN forecasts for the medium and short term a scenario of tough competition as Namibia, South Africa, Senegal and Brazil are hoping for quotas higher than what has traditionally been assigned.

Rodríguez supports the development of cooperative sector policies for management optimisation, especially for individual companies: "credit for our companies, many of which are family based, is at present restricted as well as that for our suppliers but I believe we should all understand that what is really at stake is maintaining the activity so as not to lose market share". His other message is that fisheries controls be tightened so that other fleets from the same sector cannot take advantage of closures in order to gain market share. In his opinion the existence of certain unregulated segments of the fleet fishing sword fish is prejudicial for regulated, organised fisheries.

debe gestionar a través del FROM. Para acogerse a esta modalidad, el armador debe presentar al menos, dos cartas de rechazo de compra de la mercancía. El inspector abre un acta de entrada y a los quince días comprueba que la mercancía almacenada es la misma. Además, el armador tiene que presentar el diario de pesca con los correspondientes kilos de esa especie y sendos certificados, uno de la Autoridad Portuaria y otro del frigorífico. Los productores se lamentan por no poder articular medidas que les ayuden a paliar situaciones como el bajo precio de la pota porque el precio del pescado no depende de ellos.

Los productores demandan a las Administraciones que en 2009 se articulen medidas efectivas para que el pescado salvaje capturado en alta mar alcance un precio de venta más justo y que se establezcan mecanismos de control de las

importaciones de pescado ilegal o de baja calidad higiénico-sanitaria.

El alza del combustible

En 2008, la problemática de los productores de pescado congelado ha estado también muy marcada por el alza de precios del combustible. Su presidente, **Álvaro Martínez Riva**, afirma que durante los primeros ocho meses ha sido un crecimiento continuo del precio y que en septiembre cuando comenzó la rebaja, apenas lo notaron porque el combustible se paga a 30 o a 60 días. "En septiembre, el precio estaba por las nubes y el dolar más o menos barato, pero en el momento de pagar, en noviembre, el precio del gasóleo estaba muy alto y el dolar muy caro". Aguarda que este año, puedan percibir el descenso de precios del gasoleo, ya que hasta el momento "solo han visto la rebaja del precio del barril por televisión". ↴



"Cinco euros sólo aseguran una rentabilidad mínima"

Diego Rodríguez
Presidente de ARPOAN

Diego Rodríguez, el más joven de los presidentes de las organizaciones asociadas a ARVI, está al frente de ARPOAN y considera que la recuperación de los precios producida en octubre "podría ser puntual, ya que se produjo en un periodo de parada y, por lo tanto, en una situación de cierto desabastecimiento del mercado". El directivo también advierte que la cotización en primera venta, en torno a los cinco euros, "solo asegura una rentabilidad mínima a los productores". Respecto a las fluctuaciones del precio producidas desde octubre, Rodríguez dice estar al tanto de operaciones realizadas en las últimas semanas con un precio cercano a los cinco euros. El presidente de ARPOAN prevé un panorama de dura competencia ya que Namibia, Sudáfrica, Senegal y también Brasil aspiran a mayores cuotas, que las asignadas tradicionalmente. El directivo apuesta por desarrollar una política intersectorial de aproximación y cola-

boración y, en lo particular de cada empresa, por optimizar la gestión: "el crédito para nuestro tipo de empresas, muchas de ellas familiares, está en estos momentos restringido, inclusive el de nuestros proveedores, pero creo que todos debemos comprender que lo verdaderamente importante es mantener, en lo posible, los niveles de actividad para no perder mercado". Otro de sus mensajes es que los controles pesqueros se extremen para que otras flotas, diferentes a la española de la modalidad, no aprovechen nuestras paradas temporales para ganar mercado. En su opinión la existencia de algunos segmentos de flota sin regular, que captura pez espada, es gravemente perjudicial para la pesca organizada y controlada.

Rodríguez también planteó como objetivo de gestión corporativa que la Administración española cree el segundo registro, necesario para la supervivencia misma de la flota española de palangre de superficie. ↴