

AGUAS INTERIORES Y PENINSULARES (INSHORE AND PENINSULAR WATERS)

CERCO. The Pontevedra Provincial Purse Seine Boat Owners Association includes the Galician purse seiner inshore and costal fleet. Their main hauls are sardines, mackerel and horse mackerel which provide the fish markets with a high level of freshness. Their fishing trips are at night and the early morning and last between four and twelve hours. CERCO has at present 27 vessels which makes it the largest organisation of its kind.

STEADY HAULS BUT LOW PRICES

The CERCO fleet has also felt the effects of high fuel prices on operating costs. Added to this, the value of hauls has not seen any form of recovery during 2008. With regards to resources, small sardines as well as mackerel and horse mackerel have been scarce; however the hauls of large sardines have been as expected. CERCO groups together 27 vessels based in Vigo, Redondela, Cangas, Baiona and Moaña which makes it the principal organisation of its kind in Galicia. During the last few months of 2008, the fleet has been recovering from the negative impact that the continuous increase of fuel price up to approximately August/September has had on company finances. On the other hand, the price of fish at first sale has remained low to such an extent that the viability of the activity has been in jeopardy. It should be remembered that the purse seiner fleet provides the market with the freshest possible fish. Officials from the organisation coincide in saying that demand peaks in the summer and during certain festivities but that the value of their products

in these periods does not significantly raise their average prices. It is hoped that the Fisheries Administrations take steps to reform structures that will allow these fishermen to attain a better position within the market and so better their position. The launching of the PescadeRías brand has been welcomed by this segment of the fleet but in order to take of advantage of this, solid and lasting agreements will have to be reached with the canning sector. Right now, the situation of the purse seiner fleet is vulnerable to whatever increases in operating costs may occur. On the other hand, the activity is unattractive from the labour point of view and the administrative and training requirements for working at sea are complex and bureaucratic which the sector would wish to see simplified. It should be pointed out that this fishing method produces very few discharges as was shown by a research project during 2008 aboard one of the CERCO vessels. The on-board scientist who carried out the project also pointed out

CERCO



La Asociación Provincial de Armadores de Buques de Cerco de Pontevedra agrupa a la flota de bajura, que faena en la modalidad de cerco en aguas interiores de Galicia y de su litoral. Sus principales capturas son sardina, jurel y caballa y aportan a los mercados pesqueros productos con un alto índice de frescura. Las mareas, que se realizan habitualmente de noche y durante la madrugada, tienen una duración de cuatro a doce horas. CERCO agrupa actualmente una flota de 27 barcos, lo que la convierte en la mayor organización de su tipo.

Capturas estables pero precios reducidos

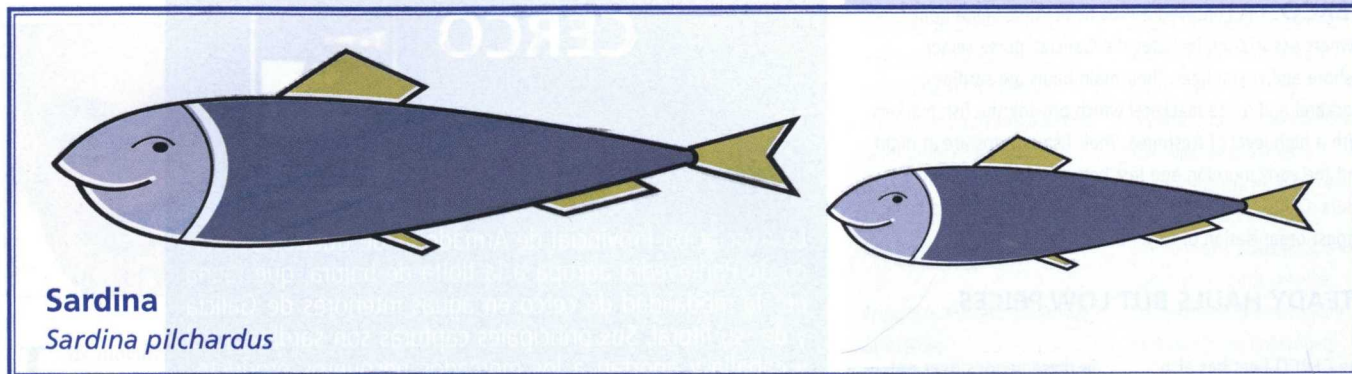
En la flota de CERCO también la incidencia del precio del combustible en los costes de explotación ha sido alta. A esta circunstancia debe añadirse que la cotización de sus capturas no ha experimentado recuperación alguna en 2008. Con respecto a los recursos que explota, se ha echado en falta la sardina pequeña y algo más de caballa y jurel. En cambio, las capturas de sardina grande han sido las esperadas.

Escribe Jorge García

CERCO reúne una flota de 27 barcos con base en Vigo, Redondela, Cangas, Baiona y Moaña, lo que la convierte en la primera organización de Galicia en su modalidad de pesca. En los últimos meses de 2008, los armadores se recuperaron del negativo impacto que ha tenido para la economía de sus empresas, el incremento del precio del combustible, registrado hasta aproximadamente el mes de agosto/septiembre. Por otra parte, los precios en primera venta de sus capturas se han mantenido en niveles muy bajos, tanto que comprometen la viabilidad de su actividad. Hay que tener en cuenta, que las capturas de la pesca de cerco aportan al mercado especies con el más alto índice de frescura.

Directivos y técnicos de la organización coinciden en explicar que los picos de demanda se producen durante el verano y en determinados festivos, pero que la cotización que alcanzan sus productos en esos períodos no llega a elevar de manera significativa la media de sus precios. En este campo se aguardan reformas estructurales, por parte de las Administraciones pesqueras, que posibiliten que los pescadores de esta modalidad adquieran una cuota de influencia en los mercados, para mejorar su posición. La creación de la marca PescadeRías ha sido bien acogida por este importante segmento de flota, pero para acceder a sus beneficios será necesario que se concreten alianzas sólidas y duraderas con el sector transformador.

AGUAS INTERIORES Y PENINSULARES (INSHORE AND PENINSULAR WATERS)



Sardina
Sardina pilchardus

Nerea Otazo

Ahora mismo la situación de los pescadores de cerco es vulnerable a cualquier incremento de costes de explotación. Por otra parte, la actividad sigue siendo escasamente atractiva laboralmente y los requisitos administrativos y de formación para trabajar en la mar son de compleja burocracia. Una aspiración de este subsector es una simplificación en ese sentido. Hay que destacar de esta modalidad de pesca que produce un bajo índice de des-

cartes, como quedó en evidencia tras un trabajo de investigación que se realizó en 2008 a bordo de uno de los barcos de CERCO. La científica que llevó a cabo el estudio, también llamó la atención sobre los métodos de complementación que tienen esos pescadores, para llevar a cabo una pesca responsable. La búsqueda de capacidad competitiva y de la revalorización de sus productos, es el primero de sus objetivos de gestión para 2009. ↴

the methods used by the fishermen in order to assure responsible fishing. Competitiveness and added value for their products are the principal management objectives for 2009.

Autonomous Administration is a positive step. But in order to take full advantage of the potential of this it will be necessary to establish alliances with the canning industry which do not exist at present. We have to convince the canning industry that our products represent significant added value for their products. Although we are all aware of the time and effort required to establish a brand on a competitive food market, it would be necessary to use the PescadeRías brand to help consumers distinguish the quality of our fresh and canned products. The whole of our fleet is composed of family managed companies with limited investment potential. From the profit point of view, any economist would consider our activity as non-viable. However, we supply the market on a daily basis with the freshest and highest quality fish that the consumer can find.

José Antonio Tizón.
Chairman of CERCO

ALLIANCES WITH THE CANNING INDUSTRY

One of the solutions to the problems of low prices at first sale for purse seiner products requires a policy of alliances with the canning industry. Our prices do not increase because of plentiful supply of fresh fish and purchasing strategies are well established. There are also contradictory situations; right beside the Vigo wharf, there is a supermarket offering consumers Mediterranean sardines while our daily catches are sold at first sale at declining prices. The introduction of the PescadeRías brand by the Galician



Alianzas con el sector transformador

José Antonio Tizón
Presidente de CERCO

Una de las soluciones a la baja cotización de los productos de la pesca de cerco en primera venta, demandaría un política de alianzas con el sector transformador. Los precios no suben porque la oferta en fresco es abundante y las estrategias de los compradores son muy evolucionadas. También se producen situaciones paradójicas: a poca distancia de la lonja de Vigo, una gran superficie ofrece a los consumidores sardinas del Mediterráneo, mientras que las capturadas por ellos, en el día, se cotizan a la baja en primera venta. La creación de la marca PescadeRías, por parte de la Administración autonómica gallega, es una iniciativa que valoran como oportuna y positiva. Pero para aprovechar todo su potencial son necesarias alianzas con los transformadores, ahora mismo inexistentes.

Hay que persuadir a la industria de que transformar el pescado supone un importante valor añadido para sus productos. Aunque todos sabemos el tiempo y esfuerzo que demanda posicionar una marca en el competitivo mercado de la alimentación, sería oportuno adoptar la marca PescadeRías, para facilitar el reconocimiento de la calidad de nuestras capturas, tanto en fresco como transformado, por parte de los consumidores. La totalidad de la flota agrupada en esta organización está gestionada por empresas familiares, con una capacidad inversora limitada. Desde el punto de vista de la rentabilidad, cualquier economista valoraría invariable esa actividad. Pero aportan diariamente a los mercados algunos de los productos más frescos y de mayor calidad que pueden encontrar los consumidores. ↴