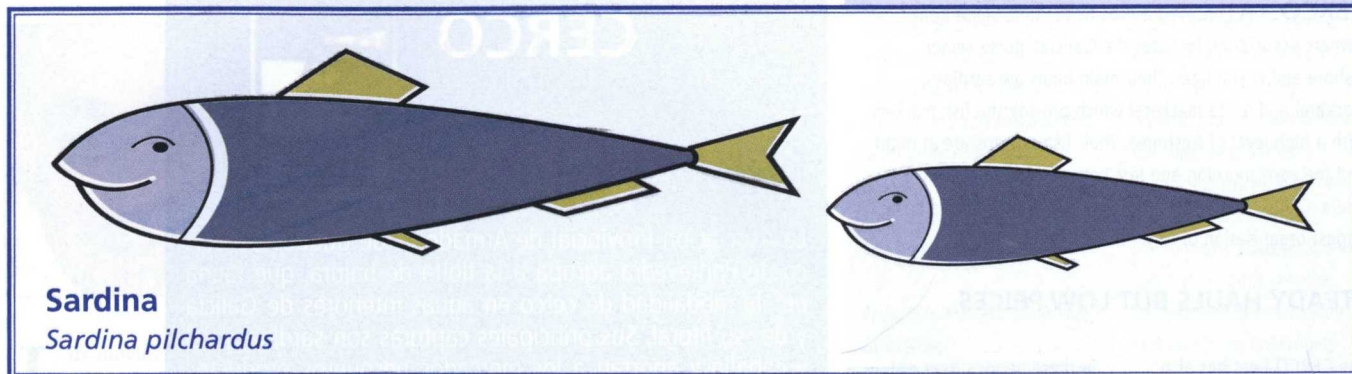


AGUAS INTERIORES Y PENINSULARES (INSHORE AND PENINSULAR WATERS)



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.

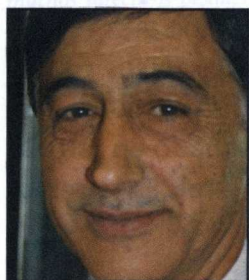
José Antonio Tizón.
Chairman of CERCO

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.

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

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.



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. ↴