

MERCADOS

MARKETS

EL PESCADO NO TIENE PRECIO

FISH HAS NO PRICE

Mientras se trabaja para solucionar estructuralmente la baja cotización del pescado en primera venta, una fuerte disminución en el consumo plantea la necesidad de adoptar medidas urgentes

While efforts are being made to solve the structural problem of low fish prices at first sale, a sharp drop in consumer spending shows the need to adopt urgent measures

Que los productores deben influir en la formación del precio del pescado en primera venta es algo que nadie discute. De hecho, la baja cotización de las capturas de la flota pesquera española, que directivos y expertos asumen como un problema estructural, fue uno de los factores que detonaron la crisis que vive el sector desde mediados del año pasado. Para mejorar la posición de los pescadores en los mercados, se trabaja en trazabilidad, etiquetado y creación de marcas, además de propiciar alianzas con comercializadores. No obstante, la crisis económica global ha provocado una fuerte disminución del consumo y, consecuentemente, un desplome de los precios en primera venta. Esa situación demanda medidas urgentes. La Organización de Productores de Pesca Fresca del Puerto de Vigo y la Asociación Nacional de Armadores de Buques de Pesca en el Gran Sol, ambas integradas en la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo, impulsan una autorregulación de las capturas para corregir la sobreoferta de pescado en lonja y así mejorar las cotizaciones. Para incrementar la eficacia de esa medida la OPPF-4 y ANASOL han invitado a otras organizaciones a sumarse a las paralizaciones temporales escalonadas y han solicitado a las Administraciones que mejoren los controles de las importaciones de terceros países.

Nobody doubts that producers should have an influence on the price of fish at first sale. In fact, low prices of fish from the Spanish fleet, which managers and experts put down to structural problems, was one of the main factors that triggered the crisis that the sector has been suffering since the middle of last year. In order to improve the position of fishermen, work is being done on traceability, labelling and creating brands as well as encouraging alliances with distributors. However, the global economic crisis has brought on a sharp decline in consumer spending and as a result a fall in first sale prices. This situation requires urgent measures. The Fresh Fish Producers Association of the Port of Vigo and the National Association of Great Sole Fishing Boat Owners, both integrated in the Vigo Fishing Boat Owners Association (ARVI), are promoting the self-regulation of catches in order to offset excess offer of fish on the wharf and thereby improve prices. In order to increase the effectiveness of this measure, the OPPF-4 and ANASOL have invited other organisations to join the scheme of staggered temporary tie-ups and have requested that the Administrations tighten controls on imports of fish from third countries.

Escribe y fotografía Jorge García

Cuando el sector pesquero español aún está empeñado en tratar de superar su particular y negativa coyuntura económica, aparece en su ya complejo escenario un nuevo problema: disminuye en forma alarmante la demanda de pescado por parte de los consumidores, una circunstancia que se atribuye a la crisis económica global. En las últimas semanas las cotizaciones en primera venta han registrado caídas his-

tóricas. Por citar una especie, en marzo último el kilo de caballa se llegó a pagar 0,5 euros en algunas lonjas gallegas. El desplome de los precios en primera venta afecta a la práctica totalidad del pescado, mientras las descargas continúan su ritmo habitual, similar a igual periodo del año pasado, procedentes de las capturas de la flota española y también de las importaciones de terceros países. La disminución de la demanda en los puntos de venta al público, sumado a una situación de so-

Just when the Spanish fisheries sector is making efforts to overcome its own particular economic crisis, a further problem appears to further complicate an already complex scenario: consumer spending on fish drops alarmingly due to the global economic crisis. In the last few weeks, first sale prices have plummeted to historical lows, just to give an example last March a kilo of mackerel fetched 0.5 Euros a kilo. The collapse of first sale prices has affected practically all fish while landings have continued at the usual rate, similar to the same period last year from Spanish fleet catches as well as imports from third countries. The fall in demand at retail outlets, together with excess offer of fish on the wharf is, as nobody can ignore, a lethal cocktail for the profitability of firms from the Spanish fisheries sector.

Although the Administrations, fisheries associations and the Spanish Fisheries Confederation (CEPESCA) are working on medium and long structural solutions to the chronic problem of low first sale prices, The Fresh Fish Producers Association of the Port of Vigo (OPPF-4) and the National Association of Great Sole Fishing Boat Owners (ANASOL), both integrated in the Vigo Fishing Boat Owners Cooperative (ARVI) have seen the necessity to adopt urgent measures to regulate the offer of fish and thereby influence first

sale prices.

The first and most important measure is the immediate implementation of a plan for temporary staggered tie-ups for vessels from the fleets of these two organisations without affecting the normal supply to the markets. OPPF-4 and ANASOL have also called on other Galician fisheries organisations for them to join this self-limitation of catches in order to increase the efficiency of the measure.

With regard to imports, these organisations have once again called on the state and local fisheries Administrations to tighten controls on imports to prevent access to Community markets of fish from IUU catches (Illegal, Undeclared and Unregulated) or those which do not comply with food safety standards applied to fish from Community fleets.

A new commission

The measures furthered by OPPF-4 and ANASOL have received the backing of the Secretariat General for the Sea (SEGEMAR) from the Ministry of the Marine Environment. The head of this organisation, Juan Carlos Martín Fraguero, replied in March to a note from both organisations in which he promises the support of the fisheries Administration to these measures and underlines the effort being made by this Spanish State department in the control of fish imports. Fraguero announced the



El desplome de los precios en primera venta se debe a una fuerte disminución de la demanda

breoferta de pescado en lonja es, como a nadie se le escapa, un cóctel letal para la rentabilidad de las empresas del sector pesquero español en su conjunto.

Aunque las Administraciones, las asociaciones pesqueras y la Confederación Española de Pesca (CEPESCA) trabajan a medio y largo plazo para solucionar estructuralmente el crónico problema de la baja cotización de sus productos en primera venta, la Organización de Productores de Pesca Fresca del Puerto de Vigo

(OPPF-4), y la Asociación Nacional de Armadores de Buques de Pesca en el Gran Sol (ANASOL), ambas integradas en la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), han visto la necesidad de adoptar medidas urgentes para regular la oferta de pescado e influir de esa manera en los precios en primera venta. La primera y más importante medida es un plan de aplicación inmediata de paralizaciones temporales y escalonadas de las unidades de las flotas de esas organizacio-

MERCADOS

MARKETS

nes, todo ello sin que resulte afectado el normal abastecimiento de los mercados. La OPPF-4 y ANASOL también han hecho un llamamiento a otras organizaciones pesqueras gallegas, para que se sumen a esa autolimitación de las descargas, para incrementar la eficacia de la medida. Con respecto a las importaciones, las organizaciones han dirigido, una vez más,

do a una nota de ambas organizaciones en la que compromete el apoyo de la Administración pesquera a esas acciones y destaca el esfuerzo que realiza ese departamento del Estado español para asegurar el control de todas las importaciones pesqueras. **Fragueiro** también adelanta la entrada en vigor de un Reglamento comunitario del año 2008 que establece un nuevo sistema

coming into force of a Community Regulation from 2008 which establishes a new system to discourage IUU fishing.

On the other hand, the Secretary General announced in his reply to OPPF-4, the setting up of a Fish marketing Commission whose main objective is to study first sale prices in order to establish operational guide lines for improving the commercial value of fisheries products.

This organisation was set up last February and stems from a resolution passed by the Fisheries Sector Consultative Committee in December 2008, which gives an idea of the haste with which the Administration organises those matters which could provide management tools and criteria for improving low fish prices at first sale.

TEMPORARY TIE-UPS IN MARCH AND JUNE

Almost 70% of the Galician fleet which operates in Great Sole waters and which lands fish at the ports of Marín and Vigo, some 45 vessels, has already assured that they are going to comply with the plan for tie-ups to be applied during four months, that is from March to June of this year. ANASOL and OPPF-4 have communicated to other Galician producer's organisations and associations which

represent fleets operating in the Great Sole the fact that the more extensive compliance with this measure is, the sooner the necessary recovery of monk, megrim and hake, the main species fished in these waters, will be. For this reason, they propose that other fleets join the plan for temporary staggered tie-ups.

FRESH FISH TO BE IDENTIFIED BY BAR CODES

Since its creation, the Spanish Fisheries Confederation (CEPESCA) has taken a particular interest in the marketing of fish and in particular in low prices at first sale. Managers and experts have no doubt that a generalised stagnation of fish prices on the wharf has turned into a serious and prolonged structural problem which, as can be seen, threatens company viability. Current efforts by sector organisations, the industry and the Administrations are mainly aimed at ensuring that producers acquire the ability to intervene in the first sale price setting process. There are several ways to achieve this objective: establish commercial classification criteria, improve traceability, optimise labelling regulations and adopt institutional brands which guarantee quality. These measures are aimed at showing the

La eficacia de regular la oferta de pescado en lonja depende del conjunto de los productores

mensajes a las Administraciones pesqueras estatal, autonómica y comunitaria, para solicitar que extremen las medidas de control dirigidas a evitar el acceso a los mercados comunitarios de pescado procedente de capturas IUU (pesca ilegal, no declarada y no reglamentada), o que no cumplan con las normas higiénico y sanitarias que se exige al pescado que procede de las flotas de los Estados miembros.

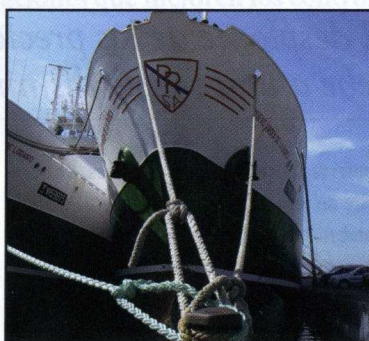
Una nueva comisión

Las medidas impulsadas por la OPPF-4 y ANASOL han obtenido el respaldo de la secretaría general del Mar (SEGEMAR), del ministerio de Medio Marino. El titular de ese organismo, **Juan Carlos Martín Fragueiro**, ha respondido en marzo pasa-

dirigido a desalentar la pesca IUU. Por otra parte, el secretario general anuncia en su respuesta a la OPPF-4 la creación de una Comisión de Comercialización Pesquera, que tiene como principal objetivo estudiar la situación de los precios en primera venta, para establecer pautas de actuación de mejora del valor comercial de los productos pesqueros. La constitución de ese organismo se produjo en febrero pasado y tiene su origen en una resolución aprobada por el Comité Consultivo del Sector Pesquero en diciembre de 2008, lo que proporciona una idea de la premura que muestra la Administración en gestionar todo aquello que puede aportar herramientas de gestión y criterios para mejorar los bajos precios que alcanzan los productos pesqueros en lonja. ↴

Paralizaciones temporales de marzo a junio

Prácticamente un 70% de la flota gallega que faena en aguas de Gran Sol y descarga en los puertos de Vigo y Marín, unos 45 buques, ya se han comprometido a cumplir con el plan de paradas temporales de actividad que se producirán a lo largo de cuatro meses, es decir, de marzo a junio de este año. ANASOL y la OPPF-4 han trasladado a otras organizaciones de productores y asociaciones de Galicia que representan a la flota que captura en Gran Sol el argumento de que, cuanto más extendido sea el cumplimiento de esta medida, mayor y más rápida será la necesaria recuperación de la cotización del rape, gallo y merluza,



principales especies que se capturan en esas aguas. Por ese motivo proponen que otras flotas se sumen al plan de paralizaciones temporales escalonadas. ↴

advantages and properties of wild fish to distributors and consumers as well as providing backing for consumer promotions undertaken by the Administrations. Another plan of action consists in developing alliances with distributors, an area in which CEPESCA has made progress.

ID card for fish

One of the most recent initiatives from CEPESCA is being developed in conjunction with the Association of Manufacturers and Distributors (AECOC) and which is related to optimising traceability of fisheries products by

means of a homologated bar code that can be read from the wharf to the retail sales point. It should be pointed out that AECOC has been working on improvements in fresh fish traceability since 2007 as commissioned by the Ministry of the Marine Environment. Although the main advantage of this type of product codification is the creation of a common language understandable by any of the agents which intervene in the marketing chain, it should also be pointed out that the availability of the history of perishable goods such as fresh

Pescado fresco identificado con código de barras

CEPESCA impulsa avanzar en la trazabilidad de los productos pesqueros para mejorar su posición competitiva en los mercados

Desde su creación, la Confederación Española de Pesca (CEPESCA), ha atribuido un interés prioritario a la comercialización del pescado, en particular al problema de las bajas cotizaciones en primera venta. Expertos y directivos no dudan que el generalizado estancamiento de los precios del pescado en lonja se ha convertido en un problema estructural cuya gravedad y prolongación, como ha quedado demostrado, compromete la viabilidad misma de las empresas.

Las líneas de trabajo que desarrollan las organizaciones del sector, la patronal y las diferentes Administraciones están princi-

palmente orientadas a que los productores adquieran capacidad de intervención en la formación del precio en primera venta. Las vías para llegar a ese resultado son varias: crear criterios normativos y comerciales para la clasificación de las capturas; optimizar la trazabilidad de los productos; desarrollar con eficacia las normas de etiquetado y acceder a las marcas institucionales que acreditan la calidad de los productos.

Estas y otras iniciativas están dirigidas a facilitar la visibilidad de las propiedades y ventajas del pescado salvaje a comercializadores y consumidores y, por otra parte, a proporcionar argumentos a las campa-



COLD-PAK

EQUIPOS FRIGORÍFICOS COMPACTOS

- Grupos compactos de refrigeración diseñados para adaptarse a cualquier tipo de necesidad en frío.
- Respetuoso con el medio ambiente.
 - Óptimo rendimiento energético.
 - Sin sala de máquinas.
 - Mínimo mantenimiento.

Cold-Pak.

Tecnología con la garantía y fiabilidad de una primera marca

**efc** equipos
frigoríficos
compactos



C/ Zuaznabar, 36 · Polígono Industrial Ugaldetxo
Apdo. 51 · 20180 OYARZUN (Guipúzcoa) - España
Tlfno.: (34) 943 49 26 42 · Fax: (34) 943 49 03 05
e-mail: efc@efcsa.com · Página Web: www.efcsa.com

MERCADOS

MARKETS

CEPESCA apoya la autorregulación de la oferta

La patronal pesquera española, CEPESCA, anunció que respalda la autorregulación impulsada por ANASOL y la OPPF-4. También comunicó que sus cálculos son que los precios en origen han descendido entre un 50% y 60%, según las especies, respecto a las cotizaciones medias registradas habitualmente en esta época del año. Solo en febrero, asegura la patronal, los precios en primera venta del pescado fresco bajaron

respecto a enero en un 3,5%, una situación que ha originado que "salir a pescar no sea rentable". Desde esa organización también se apoya el llamamiento de ARVI, en el sentido de invitar a la flota de capital gallego, pero que opera con bandera extranjera, también a autolimitar sus capturas para mejorar la cotización de sus productos, una propuesta que los representantes de esa flota se comprometieron a considerar. ↓

fish, provide guarantees of transparency and food safety to traders, distributors and consumers.

In addition to these objective advantages, the identification and history of a product help distinguish this at point of sale from other products with deficient labelling or very often with letters so small that reading this is difficult or not possible.

In order to introduce this type of bar code, at present only applied to boxes of product, CEPESCA is offering training programmes to member organisations for managers and company personnel.

also self-limit catches in order to improve prices, a proposal which the fleet in question has agreed to study.

LIMITING THE OFFER PROTECTS RESOURCES AND PRICES

In 2009 and as has been common practice since 2004, the fleets which catch megrim between 20 and 25 cms. and which unload in Vigo or Marín, have limited their catches to 2,500 kilos per trip and vessel. Initially this self-limit adopted by OPPF-4 for their fleet was set at 3,000 kilos but in 2007 this was reduced to 2,500 kilos in order to improve the efficiency of resource management in Great Sole Community waters and maintain first sale prices by reducing the offer on the wharf. Last March this self-limit was extended by the Ministry of the Marine Environment to the rest of the fleet which exploits this specie and which unloads in the aforementioned ports in relation to the majority representation of OPPF-4 in the application zone of the measure.

Efficient measure

The continuation of this self-limit of the offer and sustainable management of resources which in 2009 will have been in force for six years, has allowed managers and technicians from this organisation integrated in the Vigo Fishing Boat Owners Cooperative

CEPESCA backs self-regulation of the offer

The Spanish Fisheries Confederation CEPESCA has announced its support for self-regulation imposed by ANASOL and OPPF-4. They also stated that according to their calculations, first sale prices have fallen by 50% or 60%, according to species, in comparison with average prices normally registered at this time of year.

In February, they say, first sale prices of fresh fish fell by 3-5% in comparison with January, a situation which "makes going to sea unprofitable". CEPESCA also supports the call from ARVI to invite Galician backed fleets but which operate under foreign flags to

ñas de promoción del consumo, que realizan las Administraciones.

Otra línea de trabajo considera fundamental desarrollar alianzas estratégicas con comercializadores, un campo en el que también CEPESCA ha realizado algunas acciones de interés.

Pescado con DNI

Una de las más recientes iniciativas en marcha de las impulsadas desde CEPESCA, es la que se desarrolla con la colaboración de la Asociación de Fabricantes y Distribuidores (AECOC), y que está relacionada con la optimización de la trazabilidad de los productos pesqueros, mediante la incorporación de un código de barras homogeneizado, que pueda leerse desde la lonja hasta el punto de venta al público.

Hay que señalar que la AECOC trabaja en mejorar la trazabilidad de la pesca en fresco, por encargo del ministerio de Me-

comercializadores, distribuidores y consumidores.

Además de estas ventajas objetivas, la identificación e historia de un producto colabora en diferenciarlo en los puntos de



Incorporar un código de barras a las cajas de pescado fresco aporta transparencia y seguridad

dio Marino, desde 2007.

Aunque las principales ventajas de esta forma de codificación de los productos es crear un lenguaje común, accesible por los agentes que intervienen en cualquier eslabón de la cadena de comercialización, hay que señalar que disponer de la historia de un producto perecedero, como es el caso del pescado en fresco, aporta garantías de transparencia y seguridad alimentaria a

venta al público de otros cuyo etiquetado presenta carencias o, en muchos casos, la información está presentada en letras tan pequeñas, que su lectura se vuelve dificultosa o impracticable.

Para la implantación de este sistema de código de barras, aplicable de momento solo a cajas de productos, CEPESCA ofrece a los asociados cursos de formación dirigido a directivos y personal de empresas. ↓

(ARVI) to analyse the positive results obtained with regard to the maintenance of prices at first sale. In fact the idea of extending voluntary strategic regulation of the offer of fish on the wharf to other species (see information at the head of this article) is inspired by the excellent results obtained with megrim. An experienced technician from ARVI, talking about this self-regulation, said "fishing less sometimes provides greater benefits than fishing a lot. Moreover, the best way to conserve fish is live in their natural habitat".

The management of

monkfish

With regard to monkfish, another target specie for ANASOL and OPPF-4, a management plan is being drawn up for the conservation of the resource and from which stems a commercial sustainability strategy and improvement of first sale prices of this specie. Basically, the measure consists of establishing a minimum size so that fish available on the wharf consists of adult individuals of good size and for which better prices can be obtained. The results obtained since 2007 have been considered as positive, both for the conservation

Limitar la oferta protege el recurso y asegura el precio

Desde 2004 la OPPF-4 ha limitado las descargas de gallo en los puertos de Vigo y Marín a 2.500 kilos por barco y marea

En 2009 y como es práctica desde el año 2004, la flota que captura gallo de 20 a 25 centímetros de talla y descarga en los puertos de Vigo y Marín, tiene limitadas sus capturas a 2.500 kilos por barco y marea. Inicialmente esa autorregulación, decidida por la OPPF-4 para su flota asociada, se situó en 3.000 kilos, pero en 2007 se redujo a 2.500 kilos para incrementar su eficacia, respecto a gestionar mejor ese recurso de las aguas comunitarias de Gran Sol y sostener su cotización en primera venta, con una reducción continuada de la oferta en lonja. Dicha autorregulación ha sido extendida por el ministerio de Medio Marino en

marzo pasado al resto de la flota que explota esa especie y descarga en los puertos mencionados, en función de la representatividad mayoritaria de la OPPF-4 en la zona de aplicación de la medida.

Medida eficaz

La continuidad de esta medida de autorregulación de la oferta y gestión sostenible del recurso, que se ha extendido durante el último lustro y que en 2009 cumplirá el sexto año de aplicación extendida, ha permitido a los directivos y técnicos de la organización asociada a la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo (ARVI), analizar que ha resultado posi-



LA MEJOR CALIDAD EN ALMACENAJE FRIGORÍFICO

Puesto de inspección fronterizo de la U.E., Depósito Aduanero, 27.000 Tm de capacidad en estanterías, carga y descargas de buques y contenedores, clasificación, paletización, picking, gestión de mercancías a través de Internet ...

Conózcanos mejor en nuestra web:

www.frigalsa.com



FRIGORÍFICOS DE GALICIA S.A.
La Riouxa-Teis S/N (Ap:973)
36216 VIGO - ESPAÑA

Tel: +34 986 45 88 55
Fax: +34 986 45 11 46
frigalsa@frigalsa.com

MERCADOS

MARKETS

tiva con respecto al sostenimiento de los precios en primera venta. De hecho, la iniciativa de extender a otras especies (ver la información que encabeza este informe), una regulación voluntaria y estratégica de la oferta del pescado en lonja, está inspirada en los buenos resultados que se han obtenido con el gallo.

Un experimentado técnico de ARVI comentaba a propósito de estas autoregulaciones de las descargas que *“pescar menos a veces reporta más beneficios que pescar mucho. Por otra parte, la mejor manera de conservar el pescado es vivo y en su medio natural”*.

La gestión del rape

Con el rape, otra de las especies objetivo que captura la flota agrupada en ANASOL, la OPPF-4 desarrolla un plan de gestión también destinado a la conservación del recurso, del que resulta una estrategia comercial de sostenimiento y, en su caso, mejoramiento de la cotización de esa especie en primera venta. Fundamentalmente la medida consiste en el establecimiento de una talla mínima, de manera que la oferta en lonja se compone de ejemplares adultos de buen tamaño, por lo que se obtiene mejor precio.



Los precios que paga el consumidor por el pescado

Según los análisis que hacen los medios de comunicación de Galicia acerca de la evolución de los precios del pescado, las bajas cotizaciones en lonja repercuten muy poco en los precios que pagan los consumidores. En la segunda quincena de marzo pasado informaciones sobre precios de pescado señalaron que por menos de tres euros el público puede adquirir en las plazas un kilo de caballa, lirio o sardina.

Comprar un kilo de choco, pescadilla, sargo o gallo costaba entre seis y ocho euros. Con más de nueve euros es posible adquirir merluza, lubina y abadejo. Los vendedores minoristas defienden sus precios con los argumentos, entre otros, de que se trata *“de un producto perecedero que debe venderse en el día”* y a que los requisitos sanitarios y las cargas fiscales tienen costes que repercuten en el precio final. ⚓

Los resultados que se han obtenido desde el año 2007 se han valorado positivos, tanto para la conservación del recursos como para su cotización.

Pese a este esfuerzo de gestión, las ayudas económicas previstas por la Xunta de Galicia para proyectos colectivos de gestión pesquera que ha solicitado la OPPF-4 en 2007 y 2008 han sido denegadas. Hay que considerar que estas medidas de au-

torregulación generan costes de control y gestión a los que tiene que hacer frente la organización y que, en definitiva, repercuten en la flota asociada. Para el futuro se espera que la OPPF-4 pueda demostrar los beneficios de esta medida de autogestión y desde la Xunta de Galicia se valoren los esfuerzos realizados por los productores y se aprueben, finalmente, los proyectos colectivos que se le presenten. ⚓

of the specie and for price at first sale.

In spite of the management effort, economic aid provided by the Galician Government for collective fisheries management projects which were applied for by the OPPF-4 in 2007 and 2008 have been rejected. It should be understood that these self-control measures generate management and control costs which the organisers have to bear and which affect the associated fleet. In the future it is hoped that the OPPF-4 will be able to show the benefits of this measure and that the Galician Government will appreciate the effort made by producers and

that these collective projects will be approved.

CONSUMER PRICES FOR FISH

According to analysis by the Galician press on the evolution of the price of fish, low first sale prices have little influence on prices paid by consumers. During the last half of March, price surveys showed that for less than three Euros it was possible to purchase a kilo of mackerel, sardines or blue whiting. A kilo of cuttlefish, small hake, common bream or megrim cost between six and eight Euros. Over nine Euros were necessary to buy a kilo of hake, sea bass or pollack. Fish retailers justify their

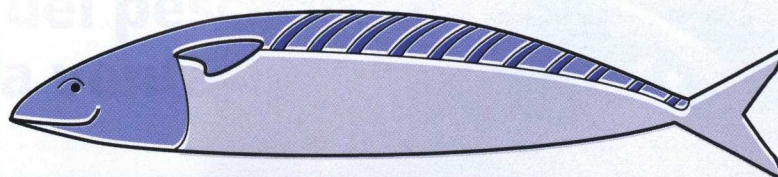
prices by pointing out that "it is a perishable product that has to be sold the same day" and that food safety requirements and taxes are costs that influence the final price.

THE SEINER FLEET PROPOSES STOCK MANAGEMENT IMPROVEMENTS FOR MACKEREL FISHED IN CANTABRIA

José Antonio Tizón, chairman of CERCO, another organisation integrated in ARVI has expressed his opinion in favour of optimising mackerel catch management both

to improve prices and to provide sustainable management of the stock. He believes that the quota of 50,000 kilos per week, which in practice means 10,000 kilos per fishing day, is ample. In fact vessels which fish mackerel, amongst other species, decided to stop fishing when the price reached 0,18 Euros per kilo, he said. The chairman of CERCO has suggested that the high exploitation of this specie along the Galician coast and in Cantabrian waters is not advisable and pointed out the difficult situation of anchovy today in the Bay of Biscay.

La flota de cerco plantea mejorar la gestión del stock de caballa que se captura en el Cantábrico



José Antonio Tizón, presidente de CERCO, otra de las asociaciones integradas en ARVI, se ha pronunciado a favor de optimizar la gestión de las capturas de caballa, tanto para mejorar su precio como para gestionar de forma más sostenible su stock. El directivo valora que el cupo de 50.000 kilos a la semana, en la práctica unos 10.000 kilos por día de pesca, que se estableció para el año pasado, es bas-

tante amplio. De hecho, comentó Tizón, los barcos que capturan caballa, entre otras especies, decidieron realizar una parada cuando la cotización para ese pescado se situó en un mínimo histórico. El presidente de CERCO planteó que la alta explotación de esa especie en el litoral gallego y en aguas cantábricas no es aconsejable y recordó la mala situación en que se encuentra la anchoa del Golfo de Vizcaya. ↴



MECALSA

CONGELADOR DE PELÁGICOS CONTINUO EN SALMUERA



GLASEADORAS CON EQUIPO AUTÓNOMO DE FRIO Y DE OZONO



TÚNELES EN ESPIRAL



POLIGONO INDUSTRIAL DE XARAS - 15960 RIVEIRA (A CORUÑA) ESPAÑA

TEL.981 874059 FAX.981 874052 - E-MAIL: administracion@mecal.es

PAGINA WEB: <http://www.mecal.es>