

Perfil

Jóvenes y sobradamente preparados

Alberto Freire es uno de los primeros representantes de una nueva generación de los grandes apellidos que en la ciudad de Vigo (y, en general, en Galicia) se asocian al desarrollo de las actividades económicas vinculadas al mar y a la pesca.

Al empuje y a la capacidad de emprendimiento de los padres y abuelos de estas familias, se unen ahora sólidas carreras académicas, capacidad de diálogo y cosmopolitismo.

A Alberto Freire le corresponde, en este momento más que nunca, la tarea de defender las inversiones pesqueras en países terceros como presidente de ACEMIX (la asociación de empresas comunitarias en sociedades mixtas). Y lo hace con las ideas claras y con una inquebrantable resolución. En esta entrevista destaca la gran importancia que han tenido las inversiones en el exterior para la supervivencia del sector pesquero gallego en una posición de claro liderazgo en Europa. Por eso no entiende por qué la Administración comunitaria es tan reacia a reconocer este papel, que crea empleo, genera riqueza y provee a los consumidores y a las industrias de transformación europeas de unos productos que necesitan. Freire nos recibe en su despacho de la planta de Iberconsa en Teis. Ha encontrado un hueco en una agenda muy apretada y está a punto de salir para Argentina.

Queremos ser parte activa de la PPC

La pesca española no se entendería sin las inversiones pesqueras en terceros países



•PESCA INTERNACIONAL. ¿Con la desaparición del Clúster de empresas Pesqueras en Países Terceros, la asociación ACEMIX asume la responsabilidad en la defensa de los intereses de las inversiones pesqueras en el exterior. ¿Cómo afronta esta nueva situación?

•ALBERTO FREIRE PLANA. Lo primero que querría matizar es que ACEMIX nunca ha dejado de asumir la responsabilidad en la defensa de los intereses de todas aquellas empresas pesqueras en el exterior asociadas a ARVI. Nunca, a pesar de la existencia del Clúster, ACEMIX ha dejado de tener su personalidad jurídica y de mantener y preservar sus objetivos. Lo que ocurre es que durante una etapa entendió que la mejor forma para defender los intereses de sus empresas asociadas era a través de una acción coordinada con otras asociaciones de empresas mixtas en el marco del Clúster. Porque, entre otras cosas, se entendía que se hacía más fuerza ante las necesidades de las empresas y que la coordinación entre todas las empresas mixtas implicaría una mayor y más eficaz presión. Se pensaba, y se sigue pensando, que la batalla hay que darla en Bruselas. En el devenir de los años y, quizás, ante la falta de resultados en la actuación del Clúster, varias asociaciones empezaron a darse de baja, por lo que dejó de tener viabilidad y sentido. Y de una forma ordenada, los últimos asociados –ACEMIX en este sentido ha dado una

lección– se ha desmantelado cumpliendo hasta el último día todos los compromisos laborales, con la Administración, con proveedores...

A partir de este momento, ACEMIX mantiene su status de persona jurídica y lo que vamos a hacer y lo que ya hemos planteado es ser un interlocutor directo ante la Administración española, bien sea la gallega, bien la nacional, en aquellos foros donde se nos permita estar en sustitución del Clúster.

Por ejemplo, ya hemos solicitado un encuentro con la Xunta de Galicia y otro con el Secretario General de Pesca del Ministerio. También hemos solicitado el ingreso en el RAC de Larga Distancia para cubrir la plaza que tenía el Clúster.

Volveremos a una situación de normalidad y apoyados en esa estructura tan potente que tiene ARVI, por lo que confiamos en que podamos mantener la reivindicación de nuestros derechos ante Europa de la misma manera que lo hacíamos en la etapa anterior.

PIONEROS

•P.I. –La Unión Europea ha recomendado a las empresas internacionalizarse para afrontar la crisis económica. ¿Cómo podría contribuir a este objetivo la nueva Política Pesquera Común?

•A.F.P. Ahora que se habla de internacionalización, las empresas pesqueras hemos sido pioneras. Nuestra razón de ser, precisamente, obedece

“

ACEMIX ha solicitado el ingreso en el RAC de Larga Distancia en sustitución del Clúster

”

“

No pedimos que se nos abran puertas, sino que allí donde estamos, se nos apoye

”

“

Si la UE no hace fuerza, se aumentará la presencia de industrias chinas o coreanas

”

a que nos constituimos cuando ya estábamos presentes en mercados terceros. Primero con las sociedades conjuntas y después con las mixtas. Lo que venimos pidiendo es que la UE, a través de la Política Pesquera Común, nos respalde en esas actuaciones, en esas iniciativas que ya hemos tomado. No pedimos que nos abra puertas, sino que allí donde estemos nos apoye. Sin ir más lejos, en el libro de recomendaciones a la PPC éramos muy elocuentes cuando pedíamos que se nos apoyara en las inversiones de bienes de equipo. Se trata de proveedores europeos y es, por lo tanto, valor añadido para la Unión Europea. Pedíamos también garantías jurídicas. La Unión Europea tiene que hacer fuerza, porque si no se hace, y lo estamos viendo ya en algunos países, se aumentará la presencia de empresas chinas, coreanas..., que

poco a poco nos van a ir desplazando. No olvidemos que en el marco de economías de Estado, la pesca es un elemento más. Cuando las empresas chinas hablan de telecomunicaciones, infraestructuras, de minería o de energía, la pesca es una moneda de cambio que se cambia muy fácilmente.

En las propuestas a la PPC también reclamamos un mejor tratamiento arancelario para nuestras importaciones. Demandamos que haya líneas de financiación. En Europa, en este momento, se adolece de falta de vías de financiación para empresas radicadas aquí, por lo que podemos entender que este es un objetivo secundario..., pero hay muchas maneras de apoyar. Y, principalmente, lo que reivindicamos es que se nos considere parte activa de la Política Pesquera Común.

FUNDAMENTALES

•P.I. –Las cifras de comercio exterior de productos pesqueros en Galicia son elocuentes y, salvo conocidas excepciones, las empresas (tanto las inversoras como las exportadoras, que muchas veces son las mismas) mantienen los mercados y la actividad. ¿Cuál considera que ha sido el papel de las inversiones pesqueras en el exterior en la supervivencia de la pesca como un sector estratégico en Galicia?

•A.F.P. Ha sido fundamental. Hemos sido fundamentales para mantener los volúmenes no solo de exportación-

importación sino de transformación. Entendamos que aquí estamos hablando de que el tejido industrial pesquero ya no es solamente la flota de aguas de dentro de la UE, sino que son cientos de miles las toneladas que se importan por los puertos gallegos, en su mayoría provenientes de empresas pesqueras en el exterior.

Y, a su vez, ese producto, esa materia prima que se importa, es objeto de transformaciones diversas, tanto por parte de la industria de los elaborados de pescado, de los platos precocinados, o de la conserva. Somos fuente de suministro para una segunda manipulación que contribuye a la generación de empleo en la UE. Eso sin mencionar toda la actividad portuaria, de consignaciones, descargas, industria frigorífica... Creo que el volumen total de la pesca española no se entendería sin las inversiones pesqueras en terceros países.

ARANCELES

•P.I. –La crisis económica está provocando una vuelta a estrategias proteccionistas por parte de muchos Estados. En casos como Argentina y Namibia, la nueva situación se traduce en subidas en los aranceles para la importación por parte de la UE. ¿Cómo cree que deberían ser tratados los productos de sociedades participadas significativamente por capital europeo?

•A.F.P. Cuando nosotros nos damos de alta en el registro de empresas mixtas conjuntas, se de-

fine que es nuestro objetivo el suministro de las empresas transformadoras europeas. Si se nos pide que seamos proveedores en cierto grado de la industria transformadora, y a esta industria se le aplican muchas veces contingentes de importación y reducciones arancelarias, sería lógico pensar que esos contingentes y esas reducciones preferentemente se aplicaran a las importaciones provenientes de empresas pesqueras en el exterior. Eso es lo que pedimos.

“ Somos suministradores de una industria de transformación que genera mucho empleo ”

“ Sería lógico que se nos aplicaran exenciones arancelarias por proveer a la industria europea ”

“ La flota europea no son solo los barcos que faenan dentro de las aguas de la UE ”



En los países en los que estamos presentes demandamos una igualdad de trato en todos los aspectos económicos, laborales, políticos.. Que se nos aplique la misma normativa que a las demás empresas. Lamentablemente esto no es así. Cada país aplica una cierta medida diferenciadora entre las inversiones nacionales y las inversiones terceras, bien sea por precios cuotas, aranceles... Si las reglas del juego no son equitativas, sería lógico pensar que de forma preferente, si se van a aplicar reducciones arancelarias a importaciones en terceros países, se apliquen principalmente a aquellas que provengan de capitales de la Unión Europea. Ese es uno de los puntos de nuestras reivindicaciones.

•P.I. –La situación por la que atraviesa Pescanova introduce incertidumbres sobre la estrategia gallega de invertir en el exterior para crecer y para suplir los descensos de posibilidades de pesca en los caladeros comunitarios. ¿Cree que puede haber un efecto contagio?

•A.F.P. Espero que no. Es evidente que la situación de Pescanova ha despertado muchas dudas y, sorprendentemente muchas dudas sobre el sector financiero, que es el que estaba apoyando y nos sigue apoyando a todas las empresas. Es fundamental que siga confiando en todos nosotros. Creo que en Pescanova nunca ha estado en duda, ni se ha cuestionado, la idoneidad de

La Feria de Pesca & Acuicultura Más Grande de América Latina

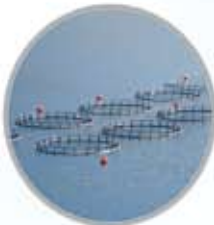


EXPO PESCA ACUIPERU

Noviembre 07 al 09

2013

Lima - Perú



¡Reserve su Stand Hoy!

www.thaiscorp.com

Organiza:

THAIS CORPORATION

Av. Jatosisa Mz.A, Lt-12
Urb. San Fernando, Pachacámac
Lima 19, Perú
Telefax: (511) 201-7820
thais@amauta.rcp.net.pe

Sede:



Oficialización:



Auspician:



la estrategia de internacionalización, de buscar el caladero y la fuente de aprovisionamiento de las materias primas. Es más, lo que los inversores han valorado siempre es esa capacidad para generar ingresos, de estar en un mercado donde el origen no está creciendo, al menos en la pesquería extractiva, y la demanda mundial de productos de alimentación, las proteínas animales sí.

Por lo tanto, el posicionamiento desde el punto de vista origen, y desde el punto de vista de accesibilidad de las materias primas de Pescanova es indudablemente atractivo y tiene un valor en el mercado.

Otra cosa es cómo se ha financiado ese crecimiento, cómo se ha gestionado, cómo se ha comunicado, qué política de comunicación ha seguido. Pero eso creo que es específico y único en el caso de Pescanova y, por lo tanto, no creo que sea extrapolable al resto de la industria, donde muchas veces compartimos esa visión de acercamiento al origen y de control de la fuente de aprovisionamiento. Pero la mayoría del sector ha sido más prudente en la gestión de las inversiones.

ASTILLEROS

•P.I. –La flota de las empresas europeas en terceros países mantienen su competitividad y altas cotas de seguridad en el trabajo y de seguridad alimentaria de los productos gracias a la renovación y modernización. ¿Cómo podrían aprovechar esta circunstancia las autoridades españolas para dar oxígeno al mal-

trecho sector de la construcción y reparación naval?

•A.F.P. Entendemos que en el sector no solo estamos los armadores o las empresas extractivas, sino también una parte del sector de la construcción naval que ha debido sus orígenes a la construcción de buques de pesca y al que consideramos una parte importante del cúster pesquero.

Y si bien la construcción de buques nuevos ha sido muy escasa, tenemos que subir, varar los barcos, repararlos, por

“ Queremos que se nos dé el mismo trato que tienen las empresas de los países en los que estamos ”

“ La mayoría del sector ha sido más prudente que Pescanova en la gestión de las inversiones ”

“ Nuestros barcos tienen que ser renovados y eso es una oportunidad para la construcción naval ”



lo que encargamos a la construcción naval un trabajo permanente de reparación y mantenimiento.

No obstante, en ACEMIX hemos constatado que la edad media de nuestros buques es de 26 años y entendemos que son activos que tienen que ser renovados. Así, existe una oportunidad para esta renovación coincidente con la necesidad que tiene la industria de construcción naval de aumentar carga de trabajo. Existiendo esa compatibilidad de intereses, lo que ha sido un poco frustrante hasta la fecha es que no hayamos sido capaces de plasmarlo en la construcción de nuevos buques.

La búsqueda de las alternativas de financiación se ha ido haciendo cada día más difícil y hoy por hoy, donde ya las empresas encontramos dificultades para financiar el circulante, más dificultades tenemos para encontrar la financiación de bienes de equipo que, a su vez, tienen que ser exportados a terceros países y vinculados a licencias de explotación a largo plazo.

El escenario financiero actual no permite llegar a buen puerto ese proyecto por ahora, pero sigue siendo un objetivo y confiamos que cuando las restricciones financieras se enderecen un poco podamos ver como las gradas de construcción naval gallega se llenan de nuevos buques de pesca para las empresas pesqueras en terceros países. ⚓