



La directora territorial de Abanca en Pontevedra, Carmen Fernández; el patrón mayor de la Cofradía de Cambados, Rupert Costa; el presidente de Organización de Productores de Mejillón de Galicia, Ricardo Herbón, y el gerente de la Asociación de Armadores de Marín, Juan Martín Fraguero, ayer, durante el encuentro celebrado en el Diario de Pontevedra. GONZALO GARCÍA

Las cuotas, el efecto Brexit y el petróleo abren un escenario decisivo para el sector pesquero

► Diario de Pontevedra reúne a representantes de armadores, pescadores, mariscadores y mejilloneros para analizar su hoja de ruta ► El gremio se recupera de la crisis, que mermó la flota, redujo el consumo y devaluó los precios

MARÍA BOULLOSA
#local@diariodepontevedra.com

PONTEVEDRA. El sector del mar encara su ola decisiva. Las cuotas pesqueras que dicta Bruselas, el efecto Brexit, el baile del precio del petróleo y la ofensiva contra los intermediarios abren un nuevo escenario que puede marcar un antes y un después en un área estratégica para la economía gallega y pontevedresa.

Así se ha podido ver en el café de redacción celebrado ayer por Diario de Pontevedra con representantes de los armadores, de la pesca de bajura y de los productores de mejillón, encargados de hacer una lectura del pasado, presente y futuro del sector marítimo.

ARMADORES. El gerente de la Asociación de los Armadores de Marín, Juan Martín Fraguero, asegura que la crisis ha provocado «una fuerte reducción de la flota», tanto en la española como la que tiene sus raíces en el puerto marinense.

Uno de los factores determinantes fue la subida del precio del combustible registrada en los inicios de la crisis, «pues no fue acompañada de una mejora de los precios de los productos». A esto se sumó «el cierre del grifo crediticio» y un abanico de «dificultades para tener circulante», lo que abocó a muchos empresarios del sector a «cesar la actividad».

También fue decisivo el retroceso del consumo nacional de pescado o la rescisión de los permisos para capturar cefalópodos en el acuerdo de pesca firmado con Mauritania en 2012. «¿Las consecuencias? Como era presumible, se hicieron notar en la magnitud de la flota. Por ejemplo, «de los 300 barcos españoles que faenaban en el Gran Sol hoy quedan 70 y de los 40 o 50 bacaladeros hemos pasado a cuatro». En clave local, la tendencia ha sido muy parecida. «Hace doce años teníamos 45 buques que trabajaban en aguas nacionales y de Portugal, hoy son unos 17».

Actualmente, la asociación marinense dispone de 60 buques que faenan en aguas nacionales, comunitarias e intercontinentales, desde la costa cantábrica a las

aguas de Guinea-Bisáu (oeste de África). El camino hacia la recuperación avanza, pero ha exigido y sigue exigiendo cambios en el modelo de producción. «Al armador lo que le importa es que en el barco entren euros (...) y, si antes pescaba dos o tres toneladas de pulpo, ahora pesca entre 25 y 30 de jurel o merluza negra (...)». La pesca de fondo se ha transformado y se ha dirigido hacia otras especies con menos valor, pero con mayor volumen de capturas».

La incertidumbre se centra ahora en la renovación de las cuotas pesqueras y en los efectos que tendrá en las mismas la inminente salida del Reino Unido de la Unión Europea. «Se ha hecho la transmisión de acciones para que la flota británica que es de armadores españoles figure como empresa in-

glesa, pero habrá que ver si logran el reconocimiento como tales», advirtió Fraguero.

PESCADO Y MARISCO. El patrón mayor de la Cofradía de Cambados, Rupert Costa, realizó una lectura similar de las cicatrices abiertas por la recesión económica. Según dijo, uno de los efectos más notables fue la caída de las ventas, dado que muchos de los productos con los que trabajan los mariscadores y pescadores de bajura «no son considerados de primera necesidad». «La almeja, el centollo, el camarón... no están al alcance de todos, por eso notamos un bajón».

Las vedas por las toxinas, los límites que tiene 'per se' cada una de las campañas de pesca y las cuotas establecidas por Europa

también pasaron factura al sector que, a diferencia del gremio de los armadores, está más focalizado en la pesca local. «Los barcos más grandes operan en el Cantábrico con un máximo de 15 personas y nuestro cliente final es distinto. Nuestro mercado está más cerca, más centrado en las zonas comerciales y las plazas de abastos», precisó Costa.

En Galicia operan 62 cofradías y solo en la Cofradía de Cambados hay contabilizados 600 socios, de los que más de 300 se dedican al marisqueo. El número de barcos dedicados a estas tareas se ha visto mermado por la crisis «en un 25% en la ría de Arousa» y, según ha venido contemplando el patrón mayor, el relevo generacional también ha sufrido una fractura. En gran parte, por la inestabilidad del sector, «porque siempre estamos al filo de la navaja».

Al otro lado de la balanza se sitúan otros cambios positivos. Por ejemplo, que la crisis ha animado a mucha mano de obra a buscar trabajo en este campo: «Antes el mar era la última opción, pero a raíz de la crisis la gente ha vuelto al mar. Lo notamos, por ejemplo, en los cursos de formación».

Superado el grueso de la tormenta, Costa percibe una recuperación en la actividad, las ventas y los precios. De hecho, la Cofradía viene de alcanzar su «récord de facturación» con 8,6 millones, de

El 12,23% de los buques permanecieron inactivos en 2015

En 2015, de 9.686 buques vigentes en el censo, 8.501 (el 87,8%) realizaron actividad pesquera, pero un número importante, 1.185 (el 12,23%) permaneció inactivo. La suspensión afectó prin-

cipalmente a la flota artesanal, en la que 1.064 buques no ejercieron «ninguna actividad», según los datos que maneja el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Más bajas que altas

En 2015 causaron baja definitiva 285 buques (el 72% sin ayudas públicas) y se censaron 49 buques de nuevas altas. A juicio del Ministerio, esto hace pensar que «la

reestructuración de la flota se está realizando de forma adecuada, contribuyendo a una segmentación de la flota más acorde con las oportunidades de pesca».

Flota artesanal

La flota española se caracteriza por ser una flota artesanal, con más del 70% de los barcos con menos de 12 metros de eslora. La edad media de antigüedad es de unos 28 años.



Flota

De los 300 barcos españoles que faenaban en el Gran Sol, hoy quedan cerca de 70, y de los 50 bacaladeros que había antes, quedan cuatro

Producto

Los armadores dirigen su atención hacia especies de menos valor, pero con mayor volumen de capturas

Productividad

La Cofradía de Cambados alcanza su récord de facturación con 8,6 millones, de los que el 70% corresponde al marisqueo

Asociación

Opmega frena la caída del número de bateas asociadas, que pasaron de 2.000 a 750

los que el 70% procede de las ventas de marisco. Lo que añora el patrón mayor es una mayor inversión en los barcos de pequeña envergadura, «ese afán de emprendimiento» que se ha visto interrumpido «por las dudas». «Ahora mismo hay muchos que optan por deshacerse del barco antes de traspasarlo por los incentivos existentes».

PRODUCTORES DE MEJILLÓN. La Organización de Productores de Mejillón de Galicia, Opmega, no fue ajena a la recesión. Lo dice su propio presidente, Ricardo Herbón, que ha visto como la entidad pasó de 2.000 bateas a poco más de 600.

Las dificultades para lograr financiación provocaron que un número importante de socios abandonaran el paraguas de la asociación para montar por su cuenta su propia depuradora y su línea de comercialización. Actualmente Opmega reúne a cerca de 750 bateas y parece remontar la situación, gracias a sus esfuerzos por «recuperar mercados» y las distintas garantías que ofrece a sus asociados. «Ofrecemos estabilidad a nivel de ventas e cobros, e absorbemos os impagos, que chegaron aos 1,5 millóns de euros».

La asociación produce 50 millones de kilos, de los que el 70% van destinados a la industria conservera. La facturación roza los 25 millones de euros, aunque todo depende del margen de maniobra que dejan las temidas toxinas. «A zona de Bueu estuvo dez meses pechada», recuerda Herbón.

El relevo generacional también se ha visto lastrado en este sector. «O beneficio é moi pequeno», apunta el presidente, y, pese a la revalorización del producto en la cocina, el mejillón sigue teniendo un precio de venta contenido.

«Abanca tiene invertidos más de 1.100 millones en el mar»

► Crea productos propios para el sector, como créditos de campaña y planes para la toxina ► 21.000 clientes están vinculados a la actividad

Los problemas desatados por la crisis para acceder a préstamos y la falta de fondos propios hicieron que muchas empresas y particulares dedicados al mar tocaran fondo. Algunos pudieron subsistir y superar el bache, mientras que otros se vieron abocados a poner un punto y final en su trayectoria profesional.

Los armadores de Marín sufrieron bajas por esta causa y la Cofradía de Cambados vio su flota mermada, mientras que la Organización de Productores de Mejillón de Galicia, Opmega, registró la 'fuga' del 70% de las bateas.

Abanca, «que siempre ha apoyado al sector marítimo desde sus orígenes», ha dado un giro de tuerca a sus productos financieros para prestar «un mejor servicio» a los distintos colectivos que viven del mar. El cambio ha venido precedido de una apuesta estratégica por la especialización «para generar mejores productos en cada sector», según destacó ayer en el café de redacción la directora territorial de Abanca, Carmen Fernández.

En 2015 nació la unidad de Abanca dedicada al Agro e Mar. El departamento empezó con buenos resultados, pero pronto la entidad caería en la cuenta de que el sector marítimo necesitaba una oferta «adaptada a sus peculiaridades». Así, en 2016 se separan los dos sectores y se funda una unidad dedicada específicamente al sector del mar.

cammente al sector del mar.

Su puesta en marcha ha desembocado en el desarrollo de productos diseñados en base a las necesidades de los distintos gremios que forman parte del sector marítimo. Entre ellos, Fernández hizo alusión a la 'Póliza Credimar', que se puede hacer por un período de cinco años sin comisión de estudio o apertura, y a los «activos fijos», que son por un plazo de doce años, «con la posibilidad de un año de carencia y sin ningún tipo de comisión».

PRÉSTAMOS A LA CARTA. Otros de los «productos estrella» son los préstamos concebidos para las campañas de mar, destinados a la compra de material y materia prima. Su vigencia es de nueve meses y no están sometidos a ningún tipo de interés. «Solo se paga una comisión de apertura». Fernández también destacó el paquete 'Confirming', diseñado específicamente para el sector con el fin de poder hacer frente al pago de proveedores o de gasóleo «a un precio competitivo».

La oferta de Abanca también incluye otras líneas de crédito dedicadas a paliar los efectos de los paros biológicos o la mortandad de la almeja. Además, dispone de «160 oficinas pegadas a la costa gallega», en las que trabaja personal que vive en el entorno de la oficina y «que conoce las necesidades» de cada zona.



Carmen Fernández
Directora territorial Abanca

Abanca tiene 160 oficinas pegadas a la costa gallega, con personal que conoce las necesidades de cada zona»

Los datos ratifican el apoyo de Abanca al sector. En este momento «tiene más de 1.100 millones de euros invertidos en créditos destinados a actividades relacionadas con el mar y la pesca, y cerca de 21.000 clientes que pertenecen a la cadena de valor del mar».

Además, ha suscrito acuerdos de colaboración con 60 agentes del sector y ha celebrado sesiones informativas sobre la materia, en la que se registró «una gran afluencia de público». En palabras de Fernández, el mar «es un sector terriblemente vivo» y, según auguró, Abanca «seguirá caminando de su mano».

RESPUESTA POSITIVA. El patrón mayor de la Cofradía de Cambados, Ruperto Costa, aseguró que la experiencia que tienen los asociados con la entidad «es muy positiva, solo hay que descolgar el teléfono». «Tienen productos muy específicos para nuestras demandas, algo que no es fácil».

El gerente de la Asociación de Armadores de Marín, Juan Martín Fragueiro, recordó que antaño entre el 70% y el 80% de la financiación ya corría a cargo de la entidad matriz de Abanca y que en la actualidad esta también asume la mayor parte de la inversión crediticia. Esta misma semana ambas entidades suscribieron un acuerdo de colaboración para impulsar nuevos proyectos.

Por su parte, el presidente de la Organización de Productores de Mejillón de Galicia, Opmega, Ricardo Herbón, subrayó «a proximidade da entidade e o coñecemento previo que ten do noso funcionamento. É moi difícil explicar a alguén de fóra que é unha batea ou como actúa unha toxina. Abanca sabe aproveitar esa vantaxe e ofrece produtos que fan falta».

Objetivos de futuro

El éxito pasa por «la renovación de las cuotas pesqueras»



Los armadores de Marín supeditan el éxito futuro a «la renovación de las cuotas pesqueras» en vigor. El acuerdo con Guinea-Bisáu finaliza en noviembre y, de no prosperar, dejaría a 14 barcos en la

estacada. El año que viene «toca renovar el de Marruecos y en 2019 el de Mauritania». Juan Martín Fragueiro también subraya los efectos de la política de descartes (que a partir de 2019 obligará a descargar todo lo pescado en aguas comunitarias), aunque en términos generales se muestra optimista. El consumo creciente de pescado en otros países y las políticas de salud que aconsejan su introducción en la dieta le hacen ver un panorama alentador.

«Hay que coger la porción de pastel del intermediario»



La Cofradía de Cambados espera resolver sus «asignaturas pendientes»: mejorar las técnicas de ventas, «porque probablemente no sabemos vender nuestro producto», y promover canales propios de comercialización para abastecer directamente al cliente.

«Intentar coger la porción del pastel que se lleva el intermediario». Además, su patrón mayor insta a la Administración a anular «el candado de Bruselas», que impide vender las capturas que se hacen en aguas interiores y que no están contempladas en las cuotas. «Tres o cinco cajas de caballa pueden marcar la diferencia entre una campaña de éxito y una de fracaso», sostiene Costa.

«Debemos ser más atractivos e reducir os tempos de cobro»



La Organización de Productores de Mejillón de Galicia tiene por objetivos «ser más atractivos, acadar a estabilidade económica e reducir os tempos de cobro». Otra de sus grandes prioridades es captar nuevos clientes

en mercados donde no está presente el mejillón gallego pues, según destacó Herbón, «hai un mundo por explotar». Fuera de sus competencias, la asociación demanda que la Administración actúe contra la competencia desleal, especialmente contra los productores que venden como gallegos mejillones extranjeros que se envasan en la comunidad autónoma. «Deberían estar velando por isto, non mirar cara outro lado».

