



PROPUESTA DE MEDIDAS CONCRETAS PARA EL PROGRESIVO DESARROLLO DEL SECTOR.

Introducción

La Federación Gallega de Cofradías de Pescadores nace de la necesidad de contar con una sola voz capaz de defender los intereses de todos los profesionales de la pesca artesanal y del marisqueo en Galicia, apostando por una explotación racional de los recursos pesqueros y marisqueros y pretendiendo ser la verdadera interlocutora de las Cofradías y Federaciones integradas en ella, con las Administraciones Estatal y Autonómica, tratando de implantar estrategias de futuro para mantener la capacidad y el esfuerzo pesquero con el objetivo de lograr un desarrollo sostenible de los recursos.

Fue fundada en Noviembre del año 2004 en el marco del “art. 12º de la Ley 9/1993, do 8 de julio, de Cofradías de Pescadores de Galicia y del Decreto 261/2002, de 30 de julio, por el que se aprueban las normas reguladoras de las cofradías de Pescadores y sus Federaciones” y desde su origen ha realizado multitud de propuestas de mejoras y de valoraciones siempre actuando como un interlocutor entre el sector y la administración.

Es por tanto, la entidad de ámbito autonómico que representa a los intereses de todos los profesionales dedicados a la pesca y al marisqueo de Galicia. Es una entidad joven y moderna que representa a los profesionales integrados en las cofradías de pescadores que siendo entidades locales integran a un sector tradicional y envejecido.

Desde la perspectiva de la Federación Galega de Confrarías de Pescadores nos encontramos con una serie de necesidades que se podrían enumerar:

- ✚ Necesidad de comunicación y colaboración con el resto de los agentes sociales relacionados con la planificación de la Franja Costera. La implicación en proyectos para el desarrollo integral de las comunidades pesqueras.
- ✚ Formación personalizada y adaptada a las características propias.

Una demanda del sector desde siempre ha sido que la formación sea una formación adecuada y personalizada a sus necesidades. Hoy en día, en parte gracias a la Unión Europea son multitud las entidades que ofertan sus servicios de formación al sector, esta formación ocupacional siempre está gestionada por agentes externos al sector léase sindicatos sin representación en la pesca de bajura, asociaciones de empresarios etc.. que no son de ninguna forma las entidades representativas de los intereses de este sector. En algunos casos es la propia administración la que directamente oferta la formación y es el profesional el que debe amoldar su situación a lo ofertado, si bien es verdad que en algunos casos se intenta facilitar el acceso a la formación



- Relanzamiento de métodos de comercialización en primera venta. La situación de las Lonjas.

El sistema de primera venta en Galicia ha sido tradicionalmente el de las lonjas donde se realizaba la primera subasta del producto local. Es conocido por el sector la necesidad de adaptarse a los tiempos actuales en los que las nuevas exigencias del consumidor precisan de una modernización en la gestión. La identificación del producto, las nuevas formas de presentación, las campañas de promoción son asuntos que requieren una atención especial por el sector.

- La gestión de los recursos pesqueros y marisqueros.

Desde siempre las cofradías de pescadores han realizado junto con las distintas administraciones una cogestión de los recursos pesqueros y marisqueros, se trata de que esa gestión se siga manteniendo y fortaleciendo a la vista de los buenos resultados obtenidos hasta el momento.

- La mejora de la imagen del sector.

En el marco del proyecto SEREA se ha realizado una campaña de promoción del sector con la finalidad de mejorar la imagen del sector de cara al relevo generacional intentando que nuevos jóvenes se incorpore na este sector envejecido. El sector necesita que esta actividad no sea una actividad puntual, sino que se siga realizando periódicamente a fin de conseguir que el mensaje sea más efectivo.

- La mejora de la seguridad en el mar, minoración de los riesgos laborales.

Se ha mejorado pero sigue siendo un handicap para un sector cuya actividad se realiza en un medio “hostil” y complicado la minoración de los accidentes laborales.

- Promoción de los productos de calidad procedentes de la pesca artesanal y el marisqueo.

En relación a la primera venta-comercialización del producto extraído del mar la necesidad de promoción de la calidad es fundamental. Se detecta que el mercado está siendo copado por productos que venden las características que unicamente poseen los productos frescos y que el consumido de alguna forma está siendo engañado. El sector debe ser capaz de dar a conocer su producto de forma que llegue a las nuevas generaciones la necesidad de su compra.

- La diversificación de la actividad.

Otro aspecto que al sector pesquero tradicional le interesa es el de poder compatibilizar su actividad con otras actividades paralelas que ayuden a mejorar su nivel adquisitivo a través de actividades de diversificación. Las comunidades



pesqueras necesitan que su población se mantenga y que los jóvenes apuesten por continuar viviendo e invirtiendo en su lugar de origen.

Los costes de producción.

El aumento de los precios del combustible y demás costes que directa e indirectamente afectan a la producción del pequeño profesional del mar también provocan un desequilibrio que debe ser trasladado en la cadena comercial para que el productor no vea perjudicada en mayor medida su capacidad.

Los objetivos a alcanzar.

Dotar al sector de la pesca costera o al marisqueo de las herramientas de análisis de la situación con el fin de detectar los aspectos que resulta urgente corregir, enumerar las necesidades y poner los medios para determinar las actuaciones concretas. En concreto se trataría de **conseguir paralizar la desaceleración del sector que se puede cuantificar en un descenso de capturas y en la falta de relevo generacional revirtiendo a tendencia de los años anteriores**. Al mismo tiempo dotar de mecanismos para poder competir en un mercado global que trastoca el esquema tradicional de venta en las Lonjas de las Cofradías.

Las actuaciones concretas.

- ✚ Creación de un observatorio de evolución del sector.
- ✚ Mantenimiento de la página WEB de SEREA, como un foro continuo entre el propio sector y mantener en el mismo toda la información disponible que pueda ser de utilidad para el mismo.
- ✚ Elaboración de campañas mediáticas para mejorar la imagen del sector en colaboración con diversos organismos, organizaciones y/o instituciones en temáticas específicas (p.e. Puertos de Galicia en el tema de la comercialización en las Lonjas; Consellerías en temas de género, juventud...) y campañas concretas.
- ✚ Revisión de la Prevención en Riesgos en el Mar. Convocatoria de eventos (Congresos Internacionales, etc.)
- ✚ Participación en Ferias, degustaciones, etc. para la promoción de los productos de calidad.
- ✚ Diseño de formación específica para el sector teniendo en cuenta las características propias del mismo y adaptadas a las necesidades de titulación profesional, formación en seguridad y distintas especialidades obligatorias. Pero además formación actitudinal, nuevas tecnologías y la mejora de la gestión empresarial.

Las partes interesadas que se aconseja participen en el proceso.

Tendrán que ser todo el sector de la pesca costera y el marisqueo dado que son dos sectores que están íntimamente relacionados tanto en la organización, como en la gestión de los recursos. Desde el punto de vista de la diversificación el tándem artes varias-recursos específicos-marisqueo a flote-marisqueo a pie significa la posibilidad de no estar presionando excesivamente en una sola especie-zona-caladero. Por otra parte la



organización de los Planes de Explotación (206 en todo Galicia) en el marisqueo, denota un nivel de organización importante que es necesario conservar en la dinámica organizativa de las Cofradías.

Coste aproximado de cada actuación concreta.

Es difícil determinar, en general, el coste de unas actividades que no están encuadradas en un proyecto concreto, existen sin embargo actuaciones en las que es posible su 'cuantificación anual'. Otra forma de aproximarse a una cuantificación anual real: podría calcularse los costes do proyecto SEREA en base al tiempo empleado y extrapolar los resultados.

Posibles vías de financiación.

Las posibles vías de financiación más lógicas serían elevar a propuestas de continuación del Proyecto 'SEREA', en una segunda fase más amplia y ambiciosa (más socios del Arco Atlántico por ejemplo) ante los organismos que tuviesen esa opción.

Otra posibilidad es la de presentarse a proyectos en los que las líneas subvencionables tuviesen relación con las propuestas de SEREA.

Quizás como primera propuesta de medida concreta para el progresivo desarrollo del sector se trataría de INICIAR UN DEBATE INTERNO A FIN DE ELABORAR UNA ESTRATEGIA CONJUNTA DEL SECTOR PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA PESCA Y EL MARISQUEO.

Se puede afirmar que las partes interesadas que sería importante participasen en una serie de actuaciones concretas serían **todas aquellas integradas en las Cofradías de Pescadores con las distintas agrupaciones.**