

La reconversión de la pescadería

Pescaderos gallegos se preparan para incorporar servicios como la degustación en tienda o la venta por Internet

E. ABUÍN

REDACCIÓN / LA VOZ

La venta de pescado sin desbastar es historia. Lo de llevarse a casa la pieza entera con escamas y vísceras de un punto de la cadena comercial más allá de la lonja está prácticamente descatalogado. Se va del mostrador ya preparado en lomos, filetes, rodajas, listo para meter en el horno... Pero esa evolución del servicio no es suficiente. La pescadería de siempre debe reconvertirse, si no quiere seguir perdiendo cuota de mercado en favor de supermercados, hipermercados y los nuevos canales.

Según datos del Ministerio de Agricultura y Pesca, el canal tradicional se dejó el año pasado un 74 % de los kilos que despachó en el 2016. Y aunque sigue teniendo un peso importante en la comercialización —acapara un 25 % del total de ventas de pescado y marisco—, pelea para mantener, si no aumentar, su ratio de clientes.

En esa carrera el canal tradicional también está llamado a adaptarse «a un consumidor cada vez más preocupado por su salud, el medio ambiente y la calidad de los productos, pero con menos tiempo para comprar y cocinar». Así lo advierten desde Fedepesca (Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados y Productos Congelados) y así se lo ha explicado en Vigo a los profesionales gallegos, en una jornada organizada en colaboración con la Asociación de Minoristas del Puerto de A Coruña y la Unión de Con-

sumidores de Galicia (Ucgal). La sesión, pensada para impulsar el asociacionismo entre los pescaderos de Galicia, mejorar el conocimiento de las necesidades específicas que presentan los consumidores de una comunidad que está a la cabeza del Estado en ingesta por persona (30,93 kilos), explicar las obligaciones de trazabilidad y etiquetado e impulsar nuevos servicios en la pescadería, siempre atendiendo las normas sanitarias.

«Ya no vale con ser solo un buen vendedor y saber manipular muy bien el producto», apuntan desde Fedepesca. Hoy es preciso saber de nuevas tecnologías, redes sociales, venta *on-line*, sostenibilidad y, sobre todo, ofrecer innovaciones que den respuestas a los consumidores actuales. Y todo sin perder la esencia, que no es otra que «la cercanía y la profesionalidad», dijo Francisco Abad, presidente de Fedepesca en la apertura de la jornada.

Cambios en Galicia

Algunos pinitos ya han hecho los pescaderos gallegos. No son pocos los establecimientos físicos que han encontrado un aliado en el WhatsApp. Y los hay que recogen pedidos por Internet. Máquinas expendedoras de pescado, oferta de platos semipreparados con pescado, reparto a domicilio en bicicleta para mostrar compromiso con el medio ambiente (en bicicleta)... Son fórmulas a las que han recurrido los profesionales en Galicia para adaptarse a la clientela.

Y más que pueden hacer. Luisa Álvarez, gerente de Fedepesca, detalló las últimas tendencias en la comercialización pesquera, que avanza hacia la omnicanalidad y la combinación de productos y servicios. Con ejemplos gráficos, Álvarez desglosó fórmulas para adaptarse que atañen tanto al diseño de las pescaderías, como a



El maestro pescadero Lorenzo Cabezas, en plena exhibición.

los nuevos productos y servicios. Y una de las fórmulas que avanzan con más fuerza es la de «ofrecer a los consumidores productos elaborados en el establecimiento, listos ya para la mesa e, incluso, el consumo de los alimentos en la misma tienda», explicó. La degustación de toda la vida dentro de la pescadería: «Poder comer productos a la venta sin tratarse de un negocio de hostelería, sin que haya que servir en la mesa». Una opción que dinamiza la venta, según aseguró la gerente de la patronal de los detallistas de pescado.

Para muestra, el *botón* que ofreció el maestro pescadero Lorenzo Cabezas que explicó cómo ha incorporado estas innovaciones en su negocio y explicó cómo elaborar cebiches, tartares y otras preparaciones para degustar en la misma tienda, el equipamiento necesario para realizarlos y los

platos que han tenido más éxito.

En su lista de servicios figura tanto la cocción del marisco, como la elaboración de caldos de pescados, salpicón, boquerones en vinagre, tartar de salmón y otros platos elaborados a baja temperatura listos para calentar en el microondas.

Peculiaridades gallegas

Buenas ideas que «acabarán por llegar a Galicia», pero en un futuro no muy cercano, a juicio de Amado López, presidente de los detallistas del puerto coruñés. Y es que Galicia «es especial», en el sentido de que lo que reclama es lo que tiene «producto buenísimo, de alta calidad y lo más natural posible». Eso sin contar, apunta, con las limitaciones físicas de las tiendas tradicionales de la comunidad, con espacios en los que un obrador encuentra difícil cabida.

La flota atunera española formará en Senegal a 350 marineros locales para sus barcos

REDACCIÓN / LA VOZ

La flota atunera española impartirá formación en primeros auxilios, prevención de riesgos laborales, contra incendios y riesgo químico a 350 marineros senegaleses. Lo hará a través de 45 cursos que se realizarán en la capital de ese país y que ya arrancaron en mayo con la participación de 120 marineros. El resto lo hará en los seminarios que se realizarán hasta diciembre.

Los profesores son también senegaleses. Cuatro personas que han sido preparados con esa finalidad en el centro de formación marítima de Bamio, en Vilagarcía, y en el de Isla Cristina. También se ha formado a cuatro contra maestre de la flota atunera para que actúen como instructores de base en los cursos, que financian las empresas Albacora y Calvo, ambas de la patronal Opagac (Organización de Productores Asociados de Grandes Atuneros Congeladores). Han sido también los asociados los que han aportado el material a la escuela de Dakar que imparte la instrucción, cuyo coste supera los 50.000 euros.

Contra la emigración

«La formación de las tripulaciones es parte fundamental de nuestro compromiso con el desarrollo de una pesca sostenible y responsable, como recoge la norma Atún de Pesca Responsable», explicó Julio Morón, gerente de Opagac, que añadió que la actividad de la flota atunera es «una vía para fijar a las poblaciones locales en sus países de origen y evitar el drama de la emigración».

El Gobierno cambia a varios representantes en las Autoridades Portuarias gallegas

REDACCIÓN / LA VOZ

Los consejos de administración de las Autoridades Portuarias de las terminales de interés del Estado en Galicia empiezan a notar el relevo que se ha producido en el Gobierno. Según ha podido saber este periódico, el Ejecutivo cambiará a varios de sus representantes en esos órganos. En el ente del Puerto herculino tomará asiento Carmen Marón, exedila socialista en María Pita, que ocupará el puesto de Jorge Atán, anterior subdelegado del Gobierno. También habrá cambios en Vi-

go, en cuya Autoridad Portuaria ingresará David Regades, presidente de Zona Franca. En Ferrol tomará asiento la diputada socialista Paloma Rodríguez, mientras que la teniente de alcalde de Vilagarcía, Tania García, lo hará en el consejo de la terminal vilagarciana. En Marín también habrá cambios, pues entrará Santiago Suárez.

Por otra parte, Puertos del Estado inició ayer las reuniones para sacar adelante los planes de empresa de las 28 autoridades portuarias integrantes del sistema portuario de España.

Planas vigilará que el arrastre pelágico respete la ley cuando opere en España

MADRID / EUROPA PRESS

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, afirmó que el Gobierno mantendrá la vigilancia para asegurar que la actividad de las flotas pelágicas de otros Estados miembros respete la legislación comunitaria, evitando que se produzcan perjuicios para la flota española.

Así lo sostuvo ayer Planas en el pleno del Senado, donde resaltó que, si bien España apostó siempre por capturar el bonito con técnicas más sostenibles como el anzuelo, el arras-

tre pelágico es un arte de pesca autorizado por la normativa comunitaria.

Además, según señaló, todavía no existen evidencias científicas que demuestren el impacto del arrastre pelágico sobre la población de bonito del norte y sobre el ecosistema, pero que, en caso de haberlas, se plantearían las acciones y medidas necesarias ante la Comisión Europea.

Buena campaña

En relación a esta costera, que terminó por haberse agotado la cuota el 23 de agosto pasa-

do, el responsable de Agricultura y Pesca indicó que España cuenta con un cupo total de 15.015 toneladas de bonito del norte, que han podido capturar 300 embarcaciones, lo que repercutirá en unos ingresos de 60 millones de euros.

Por su parte, el ministro añadió que la cuota de bonito del norte de la flota francesa fue de 5.800 toneladas, en tanto que los barcos irlandeses han podido capturar 2.800 toneladas, por lo que ha clasificado a la campaña española de «una de las mejores de los últimos años».