



Visita de campo a Cambados en compañía de las mariscadoras.

Reafirmarse

Más de 150 mujeres vinculadas a la pesca participaron en la conferencia internacional AKTEA que tuvo lugar en Galicia entre el 10 y el 13 de Noviembre 2004. Allí pudieron experimentar que comparten un mismo destino y regresaron a sus hogares con el deseo de prolongar esta dinámica.

La conferencia internacional AKTEA celebrada en noviembre 2004, anunciada en los dos números anteriores, marcó una pauta importante en el reagrupamiento de las mujeres de la pesca y los cultivos marinos. En ella se reunieron más de 170 participantes: pescadoras, mariscadoras, recolectoras, vendedoras de pescado, cónyuges de pescadores o acuicultores, pero también personas dedicadas a la investigación, a la función pública, asistentes sociales y miembros de asociaciones. Las participantes provenían de Europa occidental pero también de África sub-sahariana, América y Asia. Alternando las comunicaciones en las sesiones plenarias con los foros de discusión de grupos reducidos, la conferencia invitaba tanto a la reflexión personal como al intercambio de experiencias e ideas. Palabras que hasta entonces habían sido abstractas, tomaron sentido : globalización, organización, trabajo en red. Además, las europeas se sorprendieron del progreso de las mujeres de los países en vías de desar-

UNA AGENDA VALIOSA

El tercer taller del programa FEMMES y la conferencia internacional AKTEA, celebrados en Santiago de Compostela, Galicia, España, en Noviembre de 2004, han permitido a las mujeres de la pesca, del Norte y del Sur, debatir numerosos temas: la seguridad marítima, las mujeres en la pesca y la acuicultura, el status profesional femenino, la diversificación de las actividades, la gestión de los recursos, la organización de las mujeres. Estos encuentros han sido posibles gracias a la financiación europea (DG Pesca, 5º Programa Marco de Investigación y Desarrollo) y la regional (Galicia y Bretaña).

Una agenda provisional, cuyo contenido son las reivindicaciones de las mujeres europeas, fue presentada y sometida a discusión. Esperamos recibir críticas y sugerencias que nos ayuden a mejorar este documento destinado a quienes toman decisiones políticas a nivel nacional y de la Unión Europea. Por otra parte, los investigadores e investigadoras concluirán próximamente una agenda que contendrá las necesidades para desarrollar los estudios sobre las mujeres vinculadas a la pesca en Europa.

Aunque estos intercambios ocupan gran parte de este número de AKTEA, en esencia el tema principal es el trabajo de comercialización realizado por las mujeres de los pescadores. En España, en Portugal, en Italia o en Francia, la venta directa es lo que asegura la persistencia de las pequeñas empresas familiares. La cuestión del reconocimiento del trabajo femenino cobra aquí plena importancia.

Katia Frangoudes

rollo en materia de trabajo asociativo y de colectivización de los problemas. Pudieron comparar sus situaciones y sus métodos de trabajo, valorar en qué aspectos son ocasionalmente privilegiadas con respecto a otras y en cuales tienen aún camino por recorrer. Por ejemplo, el status de " cónyuge colaboradora " al que se pueden acoger las francesas no tiene equivalente en el resto de Europa. En Portugal, donde son muchas las mujeres que salen a pescar con sus maridos, las ●●

Informe

Dos cultivadoras de marisco de la laguna de Thang (Francia), participantes en el taller de Santiago de Compostela en Galicia, comparten sus impresiones.



Annie Rouquette y Annie Castaldo en compañía de Nicki Holmyard, en el centro, criadora de marisco escocesa.

Desde nuestra primera asistencia como oyentes a la conferencia relacionada con el tema de las mujeres en la pesca de Bruselas organizada por la Dirección General de Pesca, hasta la de Aktea en Santiago, no sólo hemos aprendido sino que nos sentimos valoradas, más respetadas y más fuertes. Hemos cogido fuerza para ser las intermediarias de todas las mujeres que trabajan en sus pequeñas empresas familiares, defendiendo la producción artesanal, el savoir-faire local y una tierra que les es querida.

La visita de campo organizada en Galicia nos permitió tener un encuentro con las mariscadoras de almejas y las cultivadoras de mejillones. Los mejillones gallegos invaden nuestro mercado y nos causan problemas sanitarios y de comercialización. Haber discutido con las criadoras de mejillones nos ha permitido poner nuestros miedos y nuestras creencias en perspectiva.

Regresamos con dos propuestas :

1. La federación francesa de mujeres del mar (2FM) debe reestructurarse para representarnos en la red europea que está en construcción y cuyo objetivo será la conservación de los recursos.
2. Nuestra asociación local debe trabajar a partir de una agenda precisa : asegurar la comunicación interna y externa, establecer contactos dentro de la propia región (Marennes y Arcachon), emplearse más en las instancias profesionales, establecer contactos con las gallegas, mariscadoras y productoras de mejillones.

Las dos "Annies"

Contacto : annie.castaldo@wanadoo.fr

●●● esposas se declaran como miembros de la tripulación del barco. Esto les da derecho a la jubilación y sin embargo no se les reconoce su trabajo de gestión y de codirección de la empresa familiar. Este status ya es bastante sorprendente si consideramos los Países Bajos o Italia, donde las mujeres simple y llanamente no tienen ningún tipo de reconocimiento oficial. En otros aspectos, la organización y el trabajo en grupo de las mariscadoras gallegas han ampliado los horizontes a muchas otras mujeres.

De las sombras a la luz

Más allá de las diferencias, surgió una necesidad común: reafirmarse como mujer trabajadora de la pesca y no como "mujer de". Todas las participantes de la conferencia coincidieron en manifestar que su trabajo debe ser considerado como tal, y no como un complemento del de los hombres de la familia. Esta perspectiva común conlleva, sin embargo, posicionamientos diferentes. Mientras las españolas pretenden dirigir una acción en nombre propio, las portuguesas no quieren arriesgarse a tener un conflicto con los hombres; prefieren enfrentarse a los problemas que afectan al sector de la pesca en general, que son los mismos para los hombres, y afrontarlos conjuntamente. Las portuguesas no quieren que su proceso de reconocimiento personal divida al sector de la pesca y la acuicultura.

La dificultad radica entonces en no debilitar el peso político del sector, que por lo general tiene poca representación en los PIB nacionales, a la vez que hacer oír la voz específica de las mujeres. Esto plantea una serie de cuestiones prácticas y estratégicas cuyas respuestas variarán según el grado de las diversas situaciones de cada país: ¿deberían las mujeres entrar a formar parte de las organizaciones de los hombres o actuar desde organizaciones propias? ¿deberían exponer las demandas femeninas o también las reivindicaciones del sector? El hecho es que, de momento, a las mujeres no se les reconoce la legitimidad de hablar en nombre del sector. Incluso aunque exista una verdadera igualdad entre los cónyuges, lo que es a veces común, ésta se mantiene en el terreno de lo privado. La representación de la igualdad en el trabajo de uno y de otro no llega a las instancias profesionales. Casi todas las mujeres copropietarias con sus esposos de barcos de pesca dicen estar excluidas de las organizaciones profesionales, si no en derecho, sí en los hechos. Todavía queda mucho polvo por sacudir de las instituciones del sector.

Es importante que las mujeres entren a formar ●●●

●●● parte del espacio público, ya que ellas perciben las cosas de manera más global. Para ellas, la pesca no se limita al acto de captura. La pesca comienza con los recursos haliéuticos, se prolonga a la familia y la comunidad, llegando hasta los platos de los consumidores, y finalmente a las estanterías de las grandes superficies. Los intercambios de la conferencia permitieron concretar una base de acción común: preservar el futuro de las poblaciones del litoral respetando los recursos. Para las mujeres, esto significa defender una pesca razonable, vinculada a la actividad familiar ♦

Taller

Pasamos a la acción

El último taller de trabajo del programa de investigación FEMMES permitió redirigir una agenda de reivindicaciones de las mujeres de la pesca en Europa. Dicho documento anuncia la dirección de la acción política.

El tercer taller del Programa FEMMES tuvo lugar entre el 8 y el 9 de noviembre en Santiago de Compostela en Galicia. La cincuentena de mujeres presentes tuvo la posibilidad de consolidar y/o extender los lazos privilegiados establecidos en los dos primeros talleres. Esta vez, los investigadores y las investigadoras contribuyeron haciendo comparaciones y analizando diferentes temas de interés para las mujeres, tales como su estatus, el rol de las mujeres en la producción haliéutica, la administración de la empresa, la formación, la diversificación de actividades, las organizaciones de mujeres, etc. Una presentación de la situación de las agricultoras en Irlanda mostró cómo se organizan y luchan las mujeres de otros sectores. La presencia de investigadores e investigadoras provenientes de países del sur permitió ampliar la discusión a la condición de las mujeres en otros países.

No obstante, lo que más preocupó a las participantes fue la preparación de la agenda con las reivindicaciones de las mujeres. Tras un debate muy rico en aportaciones donde la realidad de cada país ocupó un lugar importante, los intercambios resultaron en la versión provisional de una agenda más representativa de toda Europa. Los debates prosiguieron mediante las organizaciones y las redes informales de mujeres.

Ya se esbozan algunos ejes generales de las reivindicaciones. Presentamos aquí un resumen:

1. Reconocer la contribución de las mujeres en las

empresas de la pesca y la acuicultura (gestión, contabilidad, etc.) mediante un status oficial.

2. Permitir que las mujeres implicadas en la producción accedan a un status profesional.

3. Favorecer las iniciativas de diversificación de los ingresos familiares mediante el acceso de las mujeres a micro-créditos y formación.

4. Reconocer el valor de los oficios vinculados a la pesca a menudo asumidos por las mujeres: el remiendo de redes, la comercialización del pescado, etc.

5. Abolir todo tipo de discriminación entre hombres y mujeres en cuanto al acceso a los oficios y los recursos

6. Reconocer y mantener el acceso de las mujeres a las instancias profesionales.

7. Mejorar el acceso de las mujeres a los servicios de formación y a los dispositivos de valoración de los logros profesionales.

8. Mantener las organizaciones de mujeres y sus acciones.

9. Mejorar las condiciones de trabajo y de seguridad a bordo para todo el personal embarcado.

10. Acordar una atención específica para las necesidades de las mujeres de marinos (dificultades de formación, aislamiento) y a sus acciones (condiciones de trabajo, seguridad a bordo).

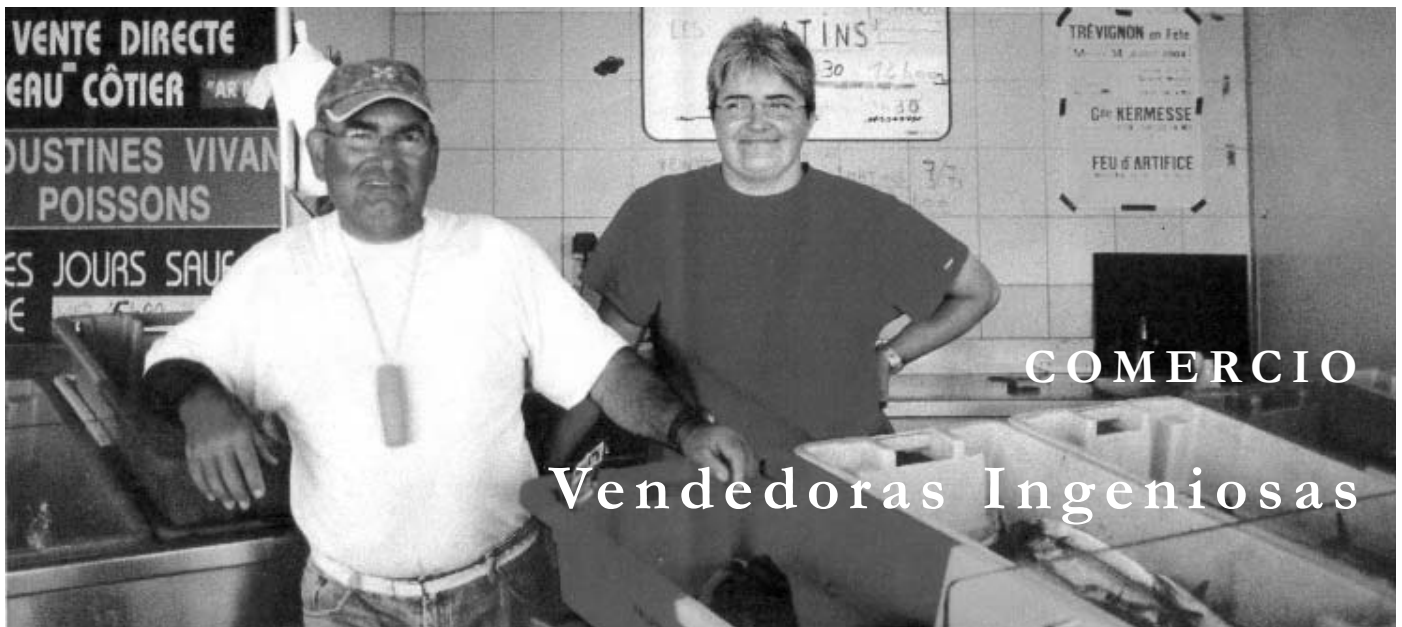
Una vez concluida, la agenda deberá ser llevada ante las autoridades políticas regionales, nacionales y europeas. Toda buena voluntad será necesaria; más que nunca, es el momento de que las mujeres refuercen su lugar en el espacio público. El taller del programa FEMMES de Santiago así lo ha demostrado, el primer paso es el que más cuesta. Todas las mujeres del mar son capaces de representar y defender su causa, si se les permite hacerlo ♦

Solidaridad con Asia

La catástrofe del 26 de diciembre de 2004 en el sudeste asiático conmocionó al mundo entero. Repercutió fuertemente en el medio marítimo, ya que el tsunami afectó particularmente a las familias de los pescadores. Las mujeres de la pesca de la red holandesa Vin Vis han lanzado un llamamiento para la recogida de fondos. Han sentido la necesidad de ayudar a sus hermanas y hermanos de la pesca y cooperan con una organización de pescadores. Si comparte su sentimiento, puede hacer su donativo en la cuenta siguiente :

St. Vissersvrouwen voor Vissersvrouwen en Azië, número NL85 RABO 0321 4605 02

Contacto : Vinvis@hetnet.nl



COMERCIO

Vendedoras Ingeniosas

Emmanuelle vende directamente la pesca de su marido en el mercado de Trévignon (ver página 8)

"Sin el trabajo de su esposa, el pescador no tiene más comida que lo que pesca", ironiza Pencha Santasmarinas, de la Consejería de Pesca y Asuntos Marítimos de Galicia. Esto ilustra la importancia de las mujeres en la comercialización de las capturas. A continuación, una visión que abarca todas las iniciativas.

La venta directa del pescado o del marisco fresco permite mejorar los ingresos familiares, evitando a los intermediarios. En Europa, se practica sobre todo en los países del sur. En los países nórdicos, donde los consumidores muestran una preferencia hacia los pescados procesados, es efectivamente más interesante comercializar productos elaborados a partir de la pesca familiar.

La venta directa es asunto de las mujeres. Esto no es nada nuevo, ya desde el siglo XIX las mujeres se trasladaban a los mercados de los pueblos vecinos para dar salida a la producción familiar. En sus pueblos no se encontraban muchos compradores ya que todos eran pescadores... Hoy en día, no se trata tanto de obtener clientes sino de obtener un precio superior al que ofrece la subasta y que se acerque tanto como sea posible al precio de venta de los vendedores fijos. Esto es válido sobre todo para los navíos de pesca artesanal o para las pequeñas unidades acuícolas o de cría que disponen de cantidades relativamente pequeñas y, por tanto, fáciles de vender directamente.

Con cestos

La venta itinerante a pie o en furgoneta se efectúa paralelamente a la venta en una pescadería fija o en un puesto del mercado. En casi todas partes, la furgoneta refrigerada suplanta a la venta a pie, ya que cumple mejor con las normas sanitarias europeas. Sólo en Portugal se encuentran aún las vendedoras "con cestos". Sobre todo estas últimas son mujeres desprovis-

tas de recursos económicos y que no tienen otra opción para mejorar los ingresos familiares. Cada mañana se van al mercado mayorista donde compran una pequeña cantidad de pescado que transportan, sin hielo y al aire libre, en un cesto sobre sus cabezas. A veces se ven obligadas a comprar el pescado a crédito y devolver el dinero a su acreedor una vez se haya realizado la venta. En la actualidad, esta actividad está prohibida en muchas ciudades portuguesas. Las vendedoras no tienen derecho a usar el transporte público para desplazarse de una zona de comercio a otra. Los conductores de autobús muestran cierta tolerancia, aceptando que las mujeres circulen en los autobuses muy temprano por la mañana, antes de la hora punta. Ellas saben que corren el riesgo de ver su mercancía confiscada y destruida por la policía, y de tener además que pagar una multa. De cualquier manera, se consideran profesionales y quieren cotizar a la seguridad social para poder beneficiarse de una jubilación.

En furgoneta

La compra de una furgoneta refrigerada es indispensable para practicar la venta ambulante. Esta compra representa una inversión considerable y, en algunos casos, superior al valor de un barco de pesca. Por otra parte, ocasionalmente es necesario obtener una licencia de venta expedida por las autoridades municipales, que no siempre ven con buenos ojos el desarrollo de este tipo de comercio. El aparcamiento de furgonetas a lo largo de las vías públicas está estrictamente limitado: de un par de minutos en Portugal hasta una ●●

●●● hora en Francia. En Portugal, las vendedoras son generalmente mujeres de pescadores, pero que prefieren aprovisionarse en el mercado mayorista antes que de los barcos de sus maridos. "Ellas no quieren que los hombres de la tripulación puedan pensar que, durante la pesca y en el cálculo de las partes a dividir, el marido robe pescado para darle más a su mujer. Si acaso, compran en subasta las capturas del barco familiar, ya que eso es un hecho a la vista de todos", afirma un hijo de pescador. En Francia continental, la venta ambulante en furgoneta también se practica pero la mayor parte de la venta directa se hace desde puestos fijos de venta en una ciudad. Se necesita una licencia para tener derecho a instalar el muestrario durante una mañana completa. En Córcega, la venta en furgoneta se realiza en días diferentes, dependiendo de la temporada. En verano, cuando el número de residentes de la isla aumenta considerablemente, las mujeres venden a la clientela de la costa pero también usan la furgoneta para ir a los pueblos de las montañas a buscar clientes, isleños o turistas. En invierno, interrumpen con frecuencia su actividad de venta.

A domicilio

El garaje de muchas de las casas de pescadores corsos resguarda viveros donde se almacenan langostas. A través del boca a boca, la población vecina y los turistas más "fieles" saben dónde abastecerse de crustáceos al precio más bajo. Son las mujeres de la casa quienes se ocupan de la venta. Para ellas esto es un arreglo. No tienen los medios económicos para adquirir un punto de venta no vinculado al domicilio, pero tienen la suerte de ganar más que lo que ganarían pasando por los mayoristas.

En pescaderías de gran superficie

La apertura de una pescadería de gran superficie permite valorizar los productos de las familias pescadoras y también comercializar las producciones exteriores. La inversión necesaria para la creación de dicha estructura es muy importante ya que las normas sanitarias son estrictas: el recinto debe estar embaldosado, equipado con refrigeradores, máquina de hielo, etc. Hace falta conocer toda la información técnica y jurídica, obtener los permisos administrativos y buscar créditos y ayudas financieras. Una de las mujeres de pescadores corsa que se lanzó a esta aventura empresarial confiesa no haber medido en un principio el tiempo requerido para cumplir este trabajo previo. "Si lo hubiera sabido, no lo hubiera hecho...", cuenta C. Fueron necesarios dos años para realizar el proyecto y poder reunir los 150.000 euros de inversión. En un

principio, C. quería abrir una pescadería pero, debido a la ley de la pesca de 1997, sólo hubiera podido vender el pescado capturado por su marido y no por otros barcos, y tampoco hubiera tenido el derecho de venderlo a los restaurantes. Actualmente, en su pescadería vende atún y langostas pescadas por su marido, así como especies importadas del continente (sardinias, anchoas, caballas, etc.). Emplea a dos personas a tiempo parcial, una en la pescadería y la otra en la venta en furgoneta. Ella misma no cobra un salario y no trabaja más de seis meses al año, durante la temporada turística.

En mercados de pescado

Paralelamente a estas iniciativas personales, en los países del sur de Europa existen iniciativas colectivas de venta impulsadas o bien por mujeres o por organizaciones de pescadores en beneficio de las mujeres. Por ejemplo, en Ajaccio, Córcega, el antiguo mercado de pescado fue renovado y transformado en una lonja donde cada barco del puerto puede vender directamente su producción. Las mujeres de los pescadores aseguran la venta. La creación de dicha estructura exige una estrecha colaboración con las organizaciones de pescadores locales, con las autoridades territoriales, nacionales y europeas. El compromiso colectivo es determinante. Éste se prolonga una vez se ha abierto el mercado con el intercambio cotidiano entre las mujeres que venden el pescado de sus maridos. Estas relaciones sólidas contribuyen a reforzar la posición de las asociaciones de mujeres ante las de los hombres y las autoridades locales. El rol económico que juegan las mujeres en el seno familiar y en el sector de la pesca es cada vez más reconocido ♦

Miembros de la Red "FEMMES"

Francia: CEDEM Univ. de Bretagne Occidentale - Association Femmes entre Terre et Mer, Bretagne Sud - **España:** Universidad de La Laguna, Islas Canarias - Cofradía de Pescadores de Cambados, Galicia - **Portugal:** Universidade da Madeira, Madeira, Mutua dos Pescadores, Lisboa - **Finlandia:** Osterbottens Fiskarförbund r.f.

Identificación del proyecto

Financiación: Contrato n° Q5TN-2002-01560 - CCE, DG Pêche - 5° PCRD. Programa: "Calidad de vida y Administración de los recursos vivos". Coordinación del proyecto: Katia Frangoudes, Université de Bretagne Occidentale, CEDEM, Francia
Publicado por el Centro de Derecho y de Economía del mar (CEDEM) - Director de la publicación - Katia Frangoudes. Coordinación Françoise-Edmonde Morin. ISSN 1765-856X. Impreso por Bureau 2000, Plougastel. Tirada en Español: 1000 ejemplares. Participaron en este número: Sonia Bourhis, Christine Escallier, Séverine Julien. Contacto: reseau@fishwomen.org

Esta publicación no refleja necesariamente la opinión de la Comisión de las Comunidades Europeas y de ninguna manera anticipa la actitud de la Comisión en este terreno. Reproducción de los artículos autorizada bajo reserva de las menciones obligatorias sobre autores y financiación.

<http://www.fiswomen.org>



Anconia

Subasta italiana

El equipo feliz de la asociación "Pénélope"

En el puerto de Ancona, la división del trabajo es clara : los hombres a la mar, las mujeres en tierra para vender y administrar. Resumen de una semana normal de trabajo.

En Ancona, la semana de trabajo para las mujeres de la pesca comienza la noche de lunes a martes, hacia las dos de la madrugada, cuando los pescadores regresan a puerto para descargar el pescado capturado en las 24 horas anteriores. Las mujeres cargan las cajas de pescado en los furgones o en carros adecuados y los llevan al interior de la lonja, donde se venderán. Colocan el pescado, cuidando la presentación de cara a los compradores, y luego van a retirar el número de contramarca asignado a cada barco. La lotería de estos números establece el orden de venta. Cuando el orden no es favorable, y si ocurre que el barco se clasifica entre los últimos para vender, la propietaria del furgón puede retirar la mercancía en venta e irse al mercado de otra ciudad de la región a probar suerte. Este trayecto puede ser a veces de hasta 100 kilómetros... Las mujeres también recurren a la venta directa en otro mercado cuando el precio establecido por la subasta cae por debajo del umbral mínimo que ellas se han fijado.

El regreso a casa es a primera hora de la mañana, una vez completado el trabajo de la subasta, justo a tiempo para ocuparse de los niños y acompañarlos al colegio. En ausencia de la madre, los mayores se pueden quedar solos por la noche, pero los pequeños se quedan con la abuela u otro miembro femenino de la familia. Tras haber realizado algunas tareas domésticas, las mujeres corren a ocuparse de la parte administrativa del trabajo empresarial. Son ellas quienes se encargan de solicitar o pagar los servicios de la cooperativa de pescadores, de llevar la contabilidad y las relaciones con los bancos, de pre-

sentar los expedientes administrativos ante la Capitanía del puerto, de controlar las cuentas y de responsabilizarse de las nóminas de los tripulantes a fin de mes.

Repasemos las tareas de un ama de casa : preparar la comida, arreglar y limpiar la casa, ayudar con los deberes escolares y llevar a los niños a sus actividades. Una jornada de trabajo activa y bien completa, y sin embargo no siempre gratificada con un buen resultado en las ventas. Es por esto que la venta es tan estresante. Este encadenamiento de actividades tiene lugar cuatro veces por semana. Nunca con más frecuencia, ya que los pescadores deben conservar los recursos y mantener los precios, limitando a cuatro los días de pesca.

Las mujeres de Ancona tienen la conciencia de ser importantes en la dirección de la empresa, pero aún no han conseguido obtener un reconocimiento jurídico y una protección social que dé soporte a su actividad. Al asociarse, salen de su papel de presencia silenciosa y se dan a conocer. No obstante, se consideran empresarias y ya no dudan en demandar formación complementaria. La Asociación "Pénélope" es única en Italia, lo que no les facilita el camino hacia el reconocimiento jurídico y social. Por otro lado, establecer contactos e intercambios con otras organizaciones de mujeres de la pesca en Europa les permitirá progresar con más rapidez. ♦

Adriana Celestini

Contacto : associazione.penelope@virgilio.it

Instalación

Mi pequeña furgoneta

Estelle, de 26 años, se ha lanzado a la venta ambulante en un pequeño municipio próximo a Lorient (Francia). Entrevista.

Aktea : ¿De dónde surgió la idea de la venta en furgoneta?

Estelle : Yo vengo de un medio de marinos-pescadores y siempre he querido tener un negocio de pescadería. Tengo un Certificado de Aptitud Profesional de venta en pescadería. Entré como aprendiz a los 17 años y tengo un título de profesional de la alimentación de nivel secundario. He trabajado en Rennes durante un año y medio en una gran pescadería. Tras esta experiencia, me lancé. Sabía lo que quería, ¡lo que no sabía era lo que me iba a costar! La Cámara de Oficios de Lorient me ayudó mucho. Crear una pescadería es una inversión demasiado grande. La venta en furgoneta, sin embargo, estaba a mi alcance. Además, no hace falta obtener una licencia. Somos libres de ir donde queramos, a condición de no estacionar más de una hora en un punto fijo. Tardé más de seis meses en resolver todos los asuntos jurídicos, económicos, técnicos, calcular los balances, encontrar el furgón y hacerle los arreglos necesarios, especialmente ponerle una caja isotérmica y un panel corredizo.

Aktea : ¿Cuales son los problemas de ponerse en marcha?

Estelle : Yo había preparado bien el terreno : publicidad en los buzones y puerta a puerta por los alrededores para saber si la gente estaba interesada en que pasase tal día por su casa. El boca a boca funcionó y varias personas me llamaron para decirme que estaban interesadas. Trabajo sobre todo en el municipio de

Plomeur, donde todos se conocen. Es más fácil. Así, pude organizarme mi itinerario. Tardo 8 horas. El martes por la mañana estoy en la costa. El miércoles, descanso. El jueves, me voy para el campo. El viernes, me instalo en el mercado de Lorient. El sábado, me voy al de Pont-Scorff. El domingo, estoy en un puesto fijo en Plomeur, en un terreno que me presta la propietaria. Luego, a las 12:30h, vuelvo a Lorient a refrigerar la mercancía y lavar la furgoneta.

Aktea : ¿Dónde se abastece?

Estelle: En la lonja de Lorient, de los barcos de pesca artesanal. La gente de aquí conoce mucho el pescado, ¡no se les puede vender un pescado descolorido, conservado durante diez días en la cámara de frío de un barco de pesca! Voy a la lonja todos los días a las cuatro de la mañana. Es un proceso que lleva su tiempo para quien lo quiere mirar todo bien. Por allí pasan más de mil barcos al día. Tardé dos buenos meses en estar satisfecha con mis compras y en minimizar las pérdidas. Podría haber elegido abastecerme de la pesca de mi padre, pero queríamos que las cosas estuviesen claras. Además, le habrían penalizado en la subasta si me lo hubiese vendido, lo habrían puesto entre los últimos de la cola.

Aktea : ¿Y la competencia?

Estelle : No somos muchas en la venta ambulante de pescado. La competencia viene sobre todo de las pescaderías. A la larga, a mí también me gustaría abrir una. Mis años de aprendizaje y experiencia en la venta ambulante me dan la oportunidad de conocer las necesidades de los clientes. Ya no se vende como hace diez años, sobre todo en las ciudades. La gente quiere comer pescado, pero no sabe cómo prepararlo. En Rennes, la gente de 30-40 años pide muchos consejos y recetas simples. Esto amplía las perspectivas ♦

Países Bajos

Mercados de pescado, esa es la tendencia

Los habitantes de un pequeño puerto de pesca han creado un mercado de pescado gastronómico y pedagógico. Un hermoso ejemplo de diversificación al servicio de la pesca.

Vivo en un pequeño pueblo pesquero en el norte de los Países Bajos. Mi marido, mi hijo y mi sobrino son los tres pescadores. Soy copropietaria de un barco y, además del trabajo doméstico, me ocupo de las tareas administrativas y de las compras del barco. A veces salgo a pescar con mi marido. Esto me hizo ver que el pescado que se vende el mismo día que se coge obtiene el mismo precio que el que lleva varios días capturado. Esto fue una gran decepción.

Ahora bien, hace dos años, el alcalde del pueblo propuso instalar un mercado local de pescado fresco. Su propuesta fue recibida con entusiasmo. Se constituyó un grupo de voluntarios para realizar un estudio de las necesidades y las posibilidades. Confiado en el éxito del proyecto, el alcalde acordó con nosotros una ayuda económica en forma de préstamo, salida de los presupuestos de la provincia y de los fondos europeos. ●●●

●●● En verano, el pueblo acoge a muchos turistas atraídos por la belleza de esta región bien conservada. Fue a principios de la temporada turística del 2004 cuando se abrió el primer mercado semanal de pescado fresco. Como cada semana, los pescadores pasan primero sus capturas por la subasta del viernes, respetando así un periodo obligatorio en los Países Bajos. Ahí, el grupo de voluntarios compra el pescado, a un precio más elevado que el del pescado menos fresco. Los pescadores ganan más así. Luego se coloca el pescado en los puestos del mercado nuevo y se vende a un precio que también es bueno para el consumidor. No es un mercado cualquiera. Las mujeres que trabajan en él se comprometen a informar a los clientes sobre los lugares y las técnicas de captura. Organizamos demostraciones de cómo se prepara el pescado e invitamos a los visitantes a degustarlo y a prepararlo en sus casas. Asimismo, el mercado tiene una página de Internet (www.vismarktwieringen.nl). La información se ha extendido y ahora hay más turistas, habitantes de la región y restauradores que vienen al pueblo los sábados por la mañana. Este éxito también ha llenado los otros comercios y los restaurantes. Esto se debe también en parte a que sugerimos a los compradores que guarden el pescado en cámaras frías mientras visitan el pueblo o se van de excursión a bordo de un barco de pesca.

El mercado de pescado fresco ha dado fe de su éxito y, además, algunos de los voluntarios están ahora remunerados. Vamos a ampliar el mercado con otros productos locales. Esto supone una inversión económica suplementaria. Esta es la razón por la que aún no hemos comenzado a devolver el préstamo.

Estamos contentos y orgullosos de nuestro proyecto. Para llegar hasta aquí, ha habido un trabajo colectivo importante que ha reunido a los habitantes del lugar. Si las cosas siguen su curso, nuestros hijos estarán orgullosos de ser los siguientes portadores de la antorcha ◆

Wilma Koster

Contacto: w.kosterm@quicknet.nl

En el puesto de Wilma se degusta paella holandesa.



Finisterre

Codo con codo

Emmanuelle dejó un empleo asalariado para vender directamente la pesca de su marido. Toda la familia ha ganado calidad de vida.

Emmanuelle es de Trevignon. Desde muy joven se encargó de vender directamente la pesca de su padre. Continuó vendiendo la de su esposo, paralelamente a su trabajo asalariado como trabajadora de una fábrica textil. La venta ocupaba sus vacaciones y los domingos. Mantuvo ambas actividades hasta el nacimiento de su segunda hija, hace ya diez años.

La ampliación de la familia la empujó a tomar una decisión. No quería seguir viviendo a un ritmo tan acelerado. Deseaba pasar más tiempo con su segunda hija del que había pasado con su primogénita.

La decisión se impuso: dejar el trabajo en la fábrica y dedicarse a la venta directa. Hasta que su hija cumplió los tres años, Emmanuelle se pudo beneficiar de una baja por maternidad, lo que facilitó la transición. Está presente en el mercado de pescado de Trevignon todos los fines de semana y cada día durante las vacaciones. No toda la pesca de su marido se vende directamente. Las capturas de la semana se venden en subasta. Pero, en volumen, la venta directa representa cinco veces la venta en subasta. Si Emmanuelle no vendiese en el mercado, el volumen de negocio sería la mitad.

Emmanuelle ha elegido mantener precios fijos para garantizar sus ingresos. En la subasta, los precios varían de una cantidad al triple, mientras que fijar un precio medio al año reduce los riesgos. Los clientes regulares aprecian esta estabilidad, sobre todo en épocas festivas... Incluso habiendo precios más atractivos en algunos supermercados.

Emmanuelle también asume el trabajo administrativo y contable. Desmonta las redes y a veces es quien lleva el pescado a la lonja. En total, trabaja el equivalente a tres cuartas partes de una jornada de trabajo, con una calidad de vida bastante superior. Durante la semana está con las niñas. Aprecia la variedad de su trabajo y la calidad de la relación con sus clientes.

Emmanuelle no se ha acogido al estatus de cónyuge colaboradora, que no considera interesante en términos económicos. Pero va preparando su jubilación, ahorrando cada mes una pequeña cantidad. Ella se considera verdaderamente la colaboradora de su marido. Está claro que son dos capitaneando: uno en la mar, y una en tierra ◆