

ESPECIAL FEDEPESCA INNOVA

ENTREVISTAS A MUJERES DE LA COMERCIALIZACIÓN PESQUERA

Aurora de Blas, Subdirectora General de Economía Pesquera

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la mujer en el sector pesquero?

España siempre ha destacado como el país europeo con mayor presencia femenina en el sector pesquero. Las mujeres vienen desempeñando un papel importante aunque de forma más o menos relevante, y no siempre lo suficientemente valorado y reconocido, en todos los subsectores, como pesca extractiva, marisqueo, la acuicultura, y la industria y comercialización. Por lo tanto el principal reto es que el principio de igualdad de oportunidades sea una realidad en todos los campos de la actividad pesquera y acuícola.

En el camino hacia este reto, gracias al gran esfuerzo de la mujer y al apoyo de las distintas instituciones, podemos decir que son muchos los avances que se han producido en poco tiempo en lo que respecta al objetivo de la plena integración de la mujer en la actividad pesquera, y su contribución, tanto social como económica, es también cada vez más visible y valorada por la sociedad.

A pesar de ello, todavía quedan algunos objetivos por alcanzar, como son la necesidad de contar con una mayor profesionalización y formación adecuada y reglada para la enseñanza de los diferentes oficios; mejorar las condiciones laborales, relativas a cada una de las diferentes profesiones, mejorando la seguridad y



la salud en el trabajo, la adecuación de los emplazamientos y el acondicionamiento de los locales, así como de la incorporación de medidas para la conciliación de la vida profesional y familiar; alentando así la incorporación al sector de las nuevas generaciones.

En este sentido, en el área de la comercialización, es un hecho cierto la importante participación que, de forma tradicional, tiene la mujer en todas las etapas de la cadena de valor. En concreto, en el mercado minorista, todavía podemos avanzar en mejorar y reforzar el trabajo de éstas. Por ello es muy oportuno, el apoyo de FEDEPESCA a este colectivo, con la realización de un estudio sobre las condiciones de trabajo y salud de mujeres trabajadoras en dicho ámbito, que arrojará unas conclusiones y una necesidad de ofrecer respuestas concretas a su problemática.

Por otra parte, en el actual contexto socioeconómico, han surgido nuevas necesidades que afectan a las mujeres del sector pesquero, especialmente a aquellas que desean emprender nuevos proyectos con el fin de aumentar su presencia en el plano empresarial, mejorando sus perspectivas laborales y las de sus comunidades.

La financiación, la capacitación y el asesoramiento empresarial son algunos de los desafíos que más preocupan a las emprendedoras hoy en día. Teniendo en cuenta la actual crisis económica que estamos atravesando, el incrementar dicha vocación emprendedora es precisamente hoy uno de los principales retos al que tiene que hacer frente el sector para ser más competitivo y para ello debe contar con el respaldo de la administración.

¿Cuáles son vuestros objetivos y líneas de actuación para potenciar el papel de la mujer en este sector?

Entre las competencias de la Dirección General de Ordenación Pesquera de la Secretaría de Pesca, y que tenemos asumidas en la Subdirección General de Economía Pesquera, se encuentran las de coordinación y fomento de la diversificación económica del sector pesquero y acuícola, así como la planificación y gestión de la política de integración e igualdad en el sector pesquero. Buscando la sinergia

entre estos dos ámbitos, diversificación y mujeres, estamos enfocando, en estos momentos, nuestros objetivos y líneas de actuación.

Como herramienta de contacto y de trabajo, dirigimos la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, siendo conscientes de que fomentar la diversificación y la cultura emprendedora es el primer paso en la senda positiva hacia el desarrollo económico, la generación de empleo y la mejora de la estabilidad del tejido productivo y empresarial.

El avance y el desarrollo de la actividad pesquera en gran medida depende de la promoción de las nuevas emprendedoras. Por ello, hoy más que nunca, debemos promover este espíritu emprendedor. A través de políticas concretas, coherentes y adaptadas a los desafíos actuales, y a los que están por venir, debemos seguir apoyando tanto a los negocios o trabajos más tradicionales, como apostando y favoreciendo la di-

versificación pesquera, que nos aporta distintas ideas de negocio innovadoras relacionadas con este sector.

En este sentido, hemos constituido el Grupo Técnico de Diversificación Pesquera y Acuícola (DIVERPES), integrado por representantes de las Comunidades Autónomas de Litoral, que servirá de herramienta de trabajo y de coordinación de las distintas actuaciones emprendidas, tanto en el marco de las nuevas líneas de actividad promovidas por el sector pesquero y acuícola, como las relacionadas a favor de la integración de la mujer.

A través de este Grupo DIVERPES estamos elaborando el Plan Estratégico Nacional de Diversificación Pesquera, con el fin de detectar y analizar las debilidades y fortalezas en el sector. Está centrado en las siguientes áreas de actuación: turismo, comercialización y transformación, medio ambiente y de carácter social.

En este Plan queda patente el im-

portante papel que desempeña la mujer en estas áreas, destacándose como impulsora del turismo marinerero, en las distintas localidades de las zonas costeras, ya que los servicios de demostración de los oficios tradicionalmente llevados a cabo por mujeres, como mariscadoras, rederas, etc, son demandados por los turistas que quieren disfrutar de la cultura marinera.

En esta línea estamos trabajando conjuntamente con Turespaña, con el objetivo de crear un Club de producto de carácter nacional para el turismo marinerero "España Marinera". El reto es integrar al sector pesquero en el sector turístico y para que funcione es imprescindible garantizar la calidad.

Por otra parte, también estamos apoyando a colectivos y a problemáticas concretas del trabajo de la mujer en la pesca, como es el caso de las rederas. Estamos trabajando en la propuesta para la creación de una norma

FRICAVENT

MÁQUINAS DE HIELO DE ALTO RENDIMIENTO





Servicio de atención al cliente, rápido y eficaz.



Servicio de Certificación
EMPRESA CERTIFICADA
ISO 9001
BC-1236006



FRICAVENT

FRICAVENT 2000 S.L. C/ HENARES, 5 - NAVE 48 - 28840 MEJORADA DEL CAMPO - MADRID. TEL.: 916680959 FAX: 916682004

E-mail: comercial@fricavent.com [Http://www.fricavent.com](http://www.fricavent.com)

UNE sobre reparación de redes, junto con la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). La creación de dicha norma, en la que se contemplan aspectos como el hueco de malla o las herramientas que se utilizan, así como temas de responsabilidad social, como por ejemplo el intrusismo laboral en el sector pesquero, da continuidad al estudio diagnóstico realizado sobre la situación profesional de las personas dedicadas al montaje y reparación de redes de pesca en España. Informe creado a partir de la descripción del perfil socioeconómico y las circunstancias laborales de los trabajadores que ejercen esta actividad, así como de un análisis detallado de las características del trabajo que desempeñan y sus principales problemáticas; entre otras particularidades propias de la profesión.

En definitiva, hemos definido las líneas de acción prioritarias para abordar conjuntamente los cambios y nuevos desafíos a los que se enfrenta el sector, y en los que las mujeres deberán tener un papel más activo, tanto en el desarrollo de la propia actividad como a nivel de representación y toma de decisiones.

Por vuestra experiencia, ¿Qué futuro veis en cuanto al empleo de la mujer en el medio pesquero y rural?

Hemos de partir de una afirmación incuestionable: la aportación de las mujeres al mercado laboral en el medio pesquero está representando un cambio significativo, jugando un papel esencial en el desarrollo de los territorios locales. Como ya he comentado, las mujeres se lanzan a nuevas actividades a menudo innovadoras, siendo agentes esenciales en el turismo rural y marino, y también siendo impulsoras de pro-

yectos de valorización de productos locales, creando nuevas PYMEs, y reclamando actuaciones de formación y de inserción en el mundo laboral.

Una de las prioridades fundamentales de las zonas de pesca, es precisamente fomentar el empleo y el desarrollo sostenible. Cada día cobra más peso la necesidad de impulsar la diversificación económica y la reestructuración social en este sector, generando así el arraigo de la población en zonas pesqueras.

Sin duda, la garantía de futuro y la solidez de nuestro sector pesquero dependen, en gran medida, de las mujeres y de su talento empresarial. En este contexto, las mujeres tienen un papel destacado en el presente y en el futuro de la sostenibilidad de las zonas dependientes de la pesca, pues han demostrado una especial iniciativa y visión empresarial a la hora de impulsar nuevos negocios de la actividad pesquera, que han permitido el desarrollo económico y la creación de empleo estable y alternativo.

¿Cuál es la evolución de la mujer en el sector pesquero? ¿Ha aumentado su capacidad de emprendimiento?

En lo que respecta al emprendimiento, las mujeres han partido tradicionalmente de una posición de desventaja, pues su incorporación a las actividades empresariales, y más aún en lo que a dirección y gestión de empresas se refiere, ha sido más tardía que su participación como asalariadas en el mercado laboral, fundamentalmente en la industria conservera, en la comercialización, en la acuicultura y en la industria auxiliar.

Sin embargo, esta situación está cambiando y, poco a poco, han ido adquiriendo un peso muy significativo dentro del colectivo de

emprendedores y trabajadores autónomos. Una presencia que ha aumentado en la medida que ha crecido su iniciativa y vocación empresarial y han mejorado las políticas de estímulo puestas en marcha por las administraciones públicas.

Hoy en día, además, la mujer va adquiriendo el protagonismo y el reconocimiento por el que tanto lleva luchando y contamos en estos momentos con asociaciones de mujeres, con gerentes y patronas de cofradías que van ganado peso en los distintos órganos de decisión y de gobierno.

En este sentido, los nuevos proyectos de diversificación de las zonas pesqueras están especialmente encaminados a afianzar la presencia de las mujeres en la actividad pesquera, no sólo como fuerza de trabajo, sino también como impulsoras de crecimiento económico, a través del emprendimiento, la formación y la participación activa en el proceso de toma de decisiones.

Las instituciones y organizaciones sectoriales trabajamos para superar las barreras que, en muchos casos, todavía frenan la determinación de las mujeres del sector a la hora de poner en marcha nuevas ideas de negocio.

Estas barreras tienen que ver, principalmente, con la financiación de proyectos, la conciliación de la vida familiar y profesional, y la necesidad de más formación y asesoramiento dirigido a la mujer. Sin embargo, en los últimos años hemos dado pasos de gigante en la superación de estos obstáculos, abonando el terreno para que las emprendedoras encuentren nuevos incentivos a la hora de iniciar una aventura empresarial por cuenta propia, y buscar una salida laboral o mejora profesional a través del autoempleo.

María del Mar Sáez Torres,

Jefa de Servicio de Política Horizontal, responsable de la Red de Mujeres del Sector Pesquero

¿Cómo surge la Red? ¿Qué puede ofrecer la Red a las mujeres?

Desde sus orígenes, la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero se ha constituido como un canal de comunicación e interconexión efectivo entre las trabajadoras del sector, así como entre todas las organizaciones y particulares vinculados o interesados en él. Su principal objetivo es el de potenciar el papel de la mujer por medio del asociacionismo y trabajo en red, el intercambio de buenas prácticas y experiencias, así como fomentar la formación, a través de la realización de distintos cursos, seminarios y congresos, entre otras actuaciones.

Gracias a la labor de las mujeres del sector pesquero, a las que integramos y damos apoyo desde la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, han aumentado su presencia, así como sus posibilidades de incorporación a este ámbito de actividad.

Fue precisamente este objetivo de conseguir la plena integración femenina en todas las áreas productivas de la industria pesquera lo que impulsó la constitución de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero. Iniciativa que fue puesta en marcha por la Secretaría General de Pesca en febrero de 2010.

Desde entonces, hemos sido testigos de cómo dicho objetivo se iba alcanzado poco a poco. El hecho de haber contribuido con nuestro trabajo a la consecución de este logro es algo que nos motiva enormemente y nos anima a seguir adelante con más energía.



Al mismo tiempo, hemos visto cómo otras de nuestras aspiraciones, referidas a la no discriminación de género y la mejora de la visibilidad de la mujer, son hoy realidad, o están cerca de serlo, pues las condiciones de las trabajadoras del mar han mejorado mucho, así como su valoración profesional y el reconocimiento de sus derechos; aunque somos conscientes de que aún no se ha alcanzado la plena igualdad de oportunidades respecto al hombre.

El espíritu de las actuaciones que estamos llevando a cabo es el de apoyar y mejorar las condiciones laborales de los distintos colectivos de mujeres, así como promover la diversificación y el emprendimiento a través de diferentes líneas de actuación y la prestación de servicios de atención especializada a personas con iniciativa. El fin último es que las mujeres puedan materializar sus ideas y convertir sus habilidades innatas en capacidades de liderazgo y gestión eficaz de proyectos.

Para ello, sabemos que es necesario trabajar en red, una fórmula que para nosotros es clave en tanto que permite coordinar y

aunar fuerzas en una misma dirección para alcanzar las metas propuestas, desde la solidaridad y el asociacionismo.

¿Qué actividades se están realizando desde la Red para potenciar el papel de la mujer? ¿y el emprendimiento?

Desde la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, trabajamos por la igualdad, la promoción de la cooperación y el intercambio de experiencias para desarrollar una adecuada estrategia de género en el ámbito de la pesca, que permita mejorar la situación laboral y el reconocimiento social y económico de la mujer en este ámbito.

En el actual contexto socioeconómico, las mujeres tienen un papel destacado en la sostenibilidad de las zonas de pesca. Conscientes de la necesidad de seguir emprendiendo proyectos innovadores que contribuyan a la modernización del sector, las mujeres demandan una cada vez mayor formación, especialmente en el ámbito de las nuevas tecnologías; pues hoy, más que nunca, éstas permiten aprovechar importantes ventajas competitivas.

Por ello, desde la Red Española de Mujeres en el Sector estamos trabajando para aumentar la iniciativa emprendedora femenina, impulsando talleres de capacitación empresarial y asesoramiento, específicamente dirigidos a mujeres emprendedoras en el ámbito pesquero. En estos talleres hemos podido comprobar, con gran satisfacción, su importante respuesta y el gran interés que tienen las mujeres en poner

en marcha proyectos de negocio en las distintas áreas de actividad, como es la comercialización de productos pesqueros y acuícolas.

En ésta línea, la Red continúa trabajando para identificar la situación actual y las problemáticas que afectan a las trabajadoras del mar, impulsar nuevas actividades que permitan revitalizar el sector, ayudando a consolidar las propuestas que ya están en marcha, así como potenciar el debate y la formación.

Cabe destacar de entre las actuaciones previstas de la Red, la celebración en el primer semestre de 2013 del III Congreso nacional de la Red, que se viene celebrando desde 2010, y que con una extraordinaria acogida por parte de las mujeres, asociaciones e instituciones públicas, se celebra anualmente con la colaboración de distintas Comunidades Autónomas y que en esta ocasión contará con la colaboración de Galicia.

La Red persigue a corto plazo afianzar su estructura, con unos estatutos y la creación de una Asociación o Federación Española de Mujeres de la Pesca, que acogiera a las principales regionales o locales. Esta estructura favorecería que la mujer pesquera tenga voz y protagonismo en foros de decisión.

Teniendo en cuenta el papel destacado que juega la mujer en la diversificación pesquera y acuícola, se han planteado actuaciones para fomentar el papel protagonista de la mujer en la toma de decisiones, a través de una reforzamiento de la estructura de la Red.

Son muchas las nuevas oportunidades que se presentan de la mano de la diversificación de la actividad pesquera para la puesta en marcha de nuevos negocios que, en muchos casos, en-

cuentran potencial de desarrollo en el sector servicios y el turismo marino, y aprovechan las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías y los cambios en las estructuras organizativas del trabajo, cada vez más encaminadas hacia modelos igualitarios de gestión.

¿Cuáles son las principales dificultades que afectan, en cuánto al asociacionismo, a las mujeres del sector? ¿Qué se puede hacer para que participen más activamente?

Como hemos podido detectar a lo largo de estos años de trabajo de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, el asociacionismo es el motor del emprendimiento y elemento fundamental para el desarrollo de nuevos proyectos. Cabe destacar el valor de las asociaciones de mujeres en el sector pesquero como medio para dar a conocer la labor femenina y su enorme contribución al desarrollo de las zonas de pesca.

La mayoría de organizaciones de mujeres han encontrado dificultad al determinar su estructura organizativa y en mantener una continuidad en sus actividades por diversos motivos, como son la falta de formación específica, el acceso a las TIC, entre otras. Tiempo y financiación han sido otros grandes obstáculos para un funcionamiento eficiente de estas organizaciones.

Dicho esfuerzo no siempre debe asumirse en solitario, pues el trabajo en red es un factor clave para dotar de impulso y efectividad a la iniciativa particular, tal y como han demostrado las mujeres de nuestro sector, que llevan años aunando fuerzas a través del asociacionismo para hacer valer sus reivindicaciones como colectivo.

El asociacionismo es la mejor manera de aunar esfuerzos en

una misma dirección para alcanzar metas comunes, defender derechos y ejercer influencia. Esto es algo que saben muy bien las mujeres del sector pesquero, que llevan años demostrando su capacidad para organizarse.

En lo que respecta al emprendimiento, el asociacionismo aporta una mayor solidez a la iniciativa particular, ya que es una manera de aprovechar sinergias a partir del cooperativismo. Dicha cooperación favorece el respaldo recíproco entre los miembros para sacar adelante nuevos proyectos, permite incrementar el valor añadido de los productos y facilita los procesos de comercialización o acceso al mercado.

Fruto de esta acción asociativa y del respaldo que han recibido por parte de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, han conseguido avanzar en el terreno de la integración, la igualdad de oportunidades y el emprendimiento. Así, esta Red ha contribuido a afianzar el nexo de unión entre las mujeres del sector, al ofrecer una plataforma efectiva para el intercambio de ideas, experiencias y buenas prácticas, que han servido, a su vez, de referente para el impulso de nuevos proyectos emprendedores.

En este línea, cabe destacar también la iniciativa asociativa FEDEPESCAINNOVA, puesta en marcha por FEDEPESCA, sobre la creación de la Red Española de Mujeres del Comercio Minorista de Pescado y Afines, con el fin de servir de plataforma tanto a las mujeres trabajadoras del sector del comercio minorista de la pesca y productos afines, como a otras de diferentes ámbitos de actuación.

La Secretaría General de Pesca, apoya esta iniciativa y, a través de la Red Española de Mujeres del Sector Pesquero, espera colaborar en favor de sus asociadas.

M^a Luisa Álvarez Blanco, Directora Adjunta de Fedepesca y Adepesca

¿Cómo entraste en contacto con el sector detallista de productos pesqueros?

Al finalizar la carrera de Ciencias Empresariales en 1990, comencé a trabajar en La Asociación de Empresarios Minorista de Pescados de la Comunidad de Madrid, ADEPESCA. Mi colaboración con FEDEPESCA, la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallista de Pescados, comienza un poco más tarde, pero llevo más de veinte años en contacto con el sector pesquero en general, y de la comercialización en particular, así como con el del asociacionismo empresarial. Una experiencia profesional apasionante, pues es un trabajo que te permite estar en permanente reciclaje y en el que luchas por una causa justa; que se tengan en cuenta los intereses de un sector como el nuestro, compuesto de pequeños empresarios que dedican un enorme esfuerzo a sacar adelante sus negocios. Esto hace que la implicación personal sea total, es algo más que un trabajo, la motivación es muy alta.

Desde tu experiencia, ¿Cómo ha evolucionado el papel de la mujer en este sector?

Como en este suplemento especial son muchas las mujeres trabajadoras del sector pesquero que van a dar su óptica, a mí me gustaría añadir unas pinceladas sobre el papel de la mujer en otra faceta, la del asociacionismo, donde son muy necesarias, pues su presencia se ha incrementado en los últimos años, pero sigue siendo en un porcentaje inferior a la real contribución de las mujeres a nuestra sociedad.

Cuando comencé mi andadura profesional, me encontré con un mundo mayoritariamente mascu-



lino, tanto en la Junta Directiva de ADEPESCA, como de FEDEPESCA, como de las patronales a las que pertenecíamos, CEIM, CECOMA. También el personal técnico de las asociaciones con las que manteníamos habituales relaciones era mayoritariamente masculino. Por otra parte, el sector comercializador tiene una alta participación de mujeres, pero precisamente en Madrid era un mundo de hombres.

Tengo que decir que, a pesar de haber asistido a muchas reuniones en las que era la única mujer, siempre he contado con el respeto y la colaboración de los compañeros varones, pero para que nuestra realidad asociativa y económica refleje nuestra realidad social era y es necesario que las mujeres tengan una mayor representatividad en la toma de decisiones.

La llegada de las mujeres al mundo asociativo, profesional y empresarial ha aportado valor a la forma de hacer las cosas, de plantearlas y de solucionarlas. La colaboración y presencia de hombres y mujeres es fundamental para conseguir las apreciaciones femenina y masculina, consiguiendo una visión más global y, por tanto, mejor. El secreto del éxito se basa en las personas; es necesario contar con el talento

femenino para que los grupos de trabajo sean reflejo de la sociedad.

Que haya mujeres en las Juntas Directivas de las Asociaciones es muy importante y, por ello, felicito a las que se suman a la defensa de los intereses colectivos. Sé que compaginar la actividad profesional con la familiar y además la asociativa, supone esfuerzo enorme, pero vale la pena. **Necesitamos la energía femenina.**

¿Por qué consideras que las mujeres empresarias del sector deben formar parte de una asociación?

Creo firmemente en el asociacionismo como vía para defender los intereses generales del sector y, por tanto, los individuales, los propios de cada uno. Cuando defendemos lo de todos, defendemos lo de cada uno de nosotros. Las asociaciones deben trabajar en dos planos: por un lado, en el plano institucional, defendiendo y representando y, por otro, en el plano individual, dando soluciones particulares a los problemas de cada empresario.

Las organizaciones empresariales cumplen una importante labor como vertebradoras de los colectivos, sirven para hacer llegar su voz a las administraciones públicas y a todos los estamentos con los que debemos de estar en contacto; pero también a la inversa, trasladan a las empresas todas las exigencias que como empresarios han de cumplir y ponen a su alcance las herramientas para conseguirlo. Desarrollar proyectos colectivos que serían difíciles de abordar de forma individual también es otro de los objetivos de FEDEPESCA.

No olvidemos que nuestro colectivo está compuesto por mi-

cropymes, el 50% de nuestros asociados no tienen personal por cuenta ajena. Por ello, la asistencia empresarial por parte de la asociación es fundamental, para que puedan dedicarse lo mejor posible a su actividad comercial.

Estoy segura de que el grado de información y cumplimiento de sus obligaciones es mucho mayor entre las empresas que pertenecen a una asociación, que en aquellas que no están integradas en ninguna.

Si una mujer quiere emprender un negocio le será mucho más sencillo si acude a la asociación correspondiente, donde le informarán de todos los pasos a seguir, le facilitarán el acceso a la formación y le prestarán la asistencia que necesite en los temas legales, fiscales, sanitarios, laborales entre otros, además de ser el lugar idóneo para el intercambio de experiencias.

¿Cómo se puede mejorar el emprendimiento por parte de las mujeres en este sector?

Con la situación económica ac-

tual es cierto que montar una empresa es para valientes, pero a las mujeres y hombres con espíritu emprendedor les sobran ilusión y ganas.

Para favorecer el emprendimiento creo que es fundamental fomentar a las asociaciones. **Informar y formar** son dos pilares básicos para el emprendimiento. También trabajamos en fomentar su visibilidad, asesorándolas en todo lo que necesiten y buscando que se apoyen las medidas que puedan mejorar la **conciliación profesional y personal**.

Intentar que se facilite el **acceso a la financiación**, el principal escollo para abrir un negocio en estos tiempos, es otro de nuestros objetivos, como eliminar las trabas administrativas y que se flexibilicen las normas que impiden la apertura y desarrollo de los negocios. Mantener los incentivos fiscales y laborales a las empresas es otro punto clave.

Como no, apostar por la **innovación** también es una buena forma de ayudar a que las condiciones de nuestro sector mejoren

y hagan esta profesión, dura en horarios y en condiciones, más sencilla. La automatización de procesos también traería ahorro de tiempo, y las mujeres necesitan aprovechar cada minuto del día, pues en España la dedicación a la familia es una labor que recae en mayor grado sobre nosotras. Gracias a la pertenencia a la Junta Directiva de la Plataforma Española de la Pesca y de la Acuicultura (PTEPA) podemos trabajar mejor porque se innove en nuestro sector.

¿Puedes concretar alguno de estos proyectos?

Actualmente, en colaboración con el FEP y el MAGRAMA, estamos desarrollando nuestro proyecto FEDEPESCA INNOVA, que ya os explicamos en estas mismas páginas.

Fortalecer la innovación, la formación, la participación, el conocimiento y dar visibilidad al papel de la mujer en el sector pesquero está siendo prioritario para nuestra organización gracias, como no, también al apoyo de nuestros compañeros de profesión.

Tatiana Calviño Iglesias, Departamento de Calidad y Seguridad Alimentaria de Adepesca y Fedepesca

¿Cuál es el objetivo de este proyecto?

Lo que buscamos con este proyecto es principalmente promocionar el papel de la mujer en el sector pesquero en general y concretamente en el colectivo de mujeres trabajadoras de comercio al por menor de los productos pesqueros.

Por una parte estamos realizando un estudio sobre las condiciones de trabajo y salud del colectivo de mujeres trabajadoras en el comercio minorista de los productos pesqueros, debido a la poca información que se tiene sobre estos



temas, y, por otra, se prevé la creación de una Red Española de Mujeres del Sector pesquero que

permita la interacción de las mujeres interesadas en participar.

¿Qué papel crees que tienen las mujeres en el sector?

Profundizando en este proyecto te das cuenta de que son muchas las mujeres que directa- o indirectamente, como apoyo familiar a sus maridos, forman parte del sector y creo que sin ellas faltaría un pilar importante del negocio.

En muchas Comunidades de nuestro país, las pescaderías están principalmente gestionadas por mujeres; diría que esto ocurre sobre todo en las Comunidades

con mar, ya que era el marido o los familiares directos los que se dedicaban a la pesca de bajura y la mujer la que se encargaba de gestionar el negocio y la venta al público.

Muy al contrario, en las comunidades sin mar es el hombre el que todavía a día de hoy tiene mayor representatividad en el sector, aunque cada vez más son sus mujeres las que le ayudan a gestionar el negocio familiar y realmente creo que la mano de una mujer se nota. En lo que a mí trabajo respecta, creo que las mujeres siempre prestan una especial atención al orden, la higiene y la limpieza.

Este proyecto me ha dado la oportunidad de conocer más a fondo a las mujeres de este sector. La voluntad, la capacidad de organización y planificación, sacar tiempo de donde no lo hay para conciliar vida familiar y laboral, creo que es

lo que más me ha llamado la atención de estas mujeres.

Además, este proyecto nos dará la oportunidad a todos de conocer la situación y las condiciones en las que viven y trabajan estas mujeres, ya que apenas existe información actualmente desde una perspectiva de género de las situación sociolaboral, las condiciones de trabajo, seguridad y salud de este colectivo.

La idea es que toda la información recabada en este proyecto sea difundida y llegue a todos los organismos, tanto regionales como nacionales, con competencias, para que en un futuro puedan realizar labores preventivas teniendo en cuenta las necesidades del colectivo.

¿Qué crees que puede aportar la red a las mujeres?

El objetivo de este proyecto es conectar a todo un entramado de

mujeres que forman un mundo tan ligado históricamente al hombre como es el del sector pesquero.

La interacción entre estas mujeres es muy útil para que se sientan apoyadas, compartan sus inquietudes, sus experiencias... Además, la información que una red de estas características puede aportarles es mucha, no solo sobre su sector, sino también sobre el mundo de la empresa, el emprendimiento, la igualdad de oportunidades o la conciliación.

Iniciativas como ésta son a veces el apoyo que necesita una mujer para animarse a dar el salto al mundo empresarial, conocer los errores y dificultades que han tenido otras compañeras y cómo los han solventado satisfactoriamente puede ser una ayuda inestimable.

Belén Bermejo Martínez,

Empresaria y Vocal de la Junta Directiva de Adepesca

¿Cómo llegaste a esta profesión? ¿Qué es lo que más te gusta?

Llegué al mundo de la pescadería por circunstancias familiares. Mi padre, que era el que gestionaba el negocio familiar, enfermó y a mí no me quedó más remedio que tomar el relevo generacional para defender nuestro negocio y salir adelante.

Con lo que más disfruto en esta profesión es con la compra cada madrugada en el mercado central. Es una actividad dura porque supone madrugones diarios y trabajar en condiciones de frío y humedad, pero también es muy gratificante.

Las mujeres son muy visibles en la venta al público, pero menos en cuanto al abastecimiento ¿Cómo es la vida de una mujer en un mundo principalmente de hombres como es el de los mercados y las lonjas?



Mi experiencia personal es que me he sentido totalmente aceptada y apoyada por mayoristas y compañeros de gremio. Nunca he tenido ningún problema y me he integrado entre ellos perfectamente.

Para mí, la clave para sobrevivir en un mundo que hasta ahora estaba claramente dominado por hombres

es saber estar en tu lugar y hacerte respetar desde el principio.

¿Cuáles son las principales dificultades de esta profesión?

Los comienzos son muy duros, sobre todo cuando tocas un gremio que desconoces y que tiene unas características tan peculiares como las que he comentado, pero esforzándote y teniendo ganas de aprender día a día se consigue todo.

¿Qué crees que puede aportar la mujer en estos sectores donde su presencia es todavía tan escasa?

Cada día se valora más nuestra presencia. Las mujeres tenemos una buena capacidad de dirección y organización, y, por supuesto, la parte administrativa del negocio también la sabemos gestionar estupendamente.

M^a Jose González Villaverde, empresaria del Sector y veterinaria

Las mujeres son muy visibles en la venta al público, pero menos en cuanto al abastecimiento ¿Cómo es la vida de una mujer en un mundo principalmente de hombres, como es el de los Mercas y las Lonjas? ¿Te ha costado integrarte?

Realmente noto que mis compañeros de gremio me respetan, pero no deja de ser un mundo muy duro para mujeres y hombres ya que el frío y los madrugones no entienden de sexos.

Pero no todo es malo, yo con lo que de verdad disfruto es con el trato con la gente. Puedo decir que a



veces llega a ser hasta divertido y me ha enseñado muchísimo tanto a nivel personal como profesional.

¿Es fácil complementar la vida familiar con la laboral teniendo

en cuenta los horarios de tu trabajo?

Reconozco que para una mujer no es fácil pero en mi caso trabajo en el negocio familiar y eso siempre te da más posibilidades de amoldar tus horarios a tus necesidades personales.

¿Animarías a las mujeres a colonizar estos sectores en los que todavía su presencia es escasa? ¿Qué crees que la mujer puede aportar?

Las mujeres somos muy necesarias en cualquier sector, podemos aportar cercanía y otra forma de ver las cosas en muchas situaciones.

Lina Blas García, en la distribución de los productos pesqueros desde los 15 años

¿Cómo llegaste a esta profesión? ¿Qué es lo que más te gusta?

Llegué a los 15 años porque suspendí y mi padre lo hizo como un castigo. ¡Bendito castigo! ¡Me apasiona! Lo veo de forma diferente. La gente no sabe lo que conlleva, es aprendizaje, superación, orgullo y satisfacción personal y sin duda lo que más me gusta es la compra en Mecamadrid.

Acabé compaginando trabajo y estudios.

Las mujeres son muy visibles en la venta al público, pero menos en cuanto al abastecimiento ¿Cómo es la vida de una mujer en un mundo principalmente de hombres, como es el de los Mercas y las Lonjas?

Yo no tengo venta al público, quizá mi trabajo es más complejo. Es un mundo totalmente de hombres, me siento francamente bien entre ellos y mi padre me enseñó a ser mujer en un mundo de hombres, y lo más importante es, ante todo, ser una misma, naturalidad, imposición, entendimiento, saber estar... Una mujer no debe destacar sino simplemente ser mujer. Si naciera de nuevo sería mujer en esta profesión. Me gusta la superación diaria.

En el mercado me muevo como “pez en el agua”. Somos una familia. Creo



que en estos momentos puedo ser, y lo digo sin presunción por mi parte de ningún tipo, de las mujeres más identificadas y mejor compradoras porque he tenido al mejor maestro, mi padre.

¿Te ha costado integrarte? ¿Cuáles son las principales dificultades de esta profesión?

Me ha costado muchísimo integrarme. Me he encontrado desde mi propia ignorancia hasta la ignorancia de otros (me refiero a los hombres) que se creen superiores a nivel clientes, compradores e incluso proveedores. En un mundo de hombres es complicado abrirse camino, pero no imposible.

¿Es fácil complementar la vida familiar con la vida laboral teniendo en cuenta los horarios de tu trabajo?

En mi caso en particular no me he per-

dido los mejores años de la vida de mi hijo. Los horarios, cuando trabajas para la familia y tu trabajo te apasiona no existen. Con los años recapacitas. No me arrepiento de nada pero sí cambiaría ciertos hábitos.

¿Animarías a las mujeres a colonizar estos sectores en los que todavía su presencia es escasa?

En mi opinión nuestra presencia no es tan escasa. Quizás no destaca, ni está reconocida como debiera, pero no es escasa.

Por supuesto que animo a las mujeres y a cualquiera que busque una experiencia diferente y de aprendizaje, pero ante todo a las mujeres. Opino que ésta es una profesión de superación personal diaria.

¿Qué crees que la mujer puede aportar?

Las mujeres aportamos a este sector valores difícilmente superados, somos constantes, pacientes, responsables, ordenadas, no existe horario, innovadoras y culturalmente mi generación en la mayoría de aspectos renovadoras, curiosas y sabedoras. La mujer cuando se hace cargo de un negocio y de éste en particular, repito, es un estilo de vida, llamado SUPERACIÓN CON SUMO AGRADO.

Sonia Bilboa Martínez, regenta con su marido una Pescadería

¿Cómo llegaste a esta profesión?
¿Qué es lo que más te gusta?

Pues me imagino que como le habrá pasado a tantas otras mujeres; era mi marido el que pertenecía al gremio ya desde muy joven.

Yo comencé ayudando en la pescadería, pero poco a poco vas aprendiendo el oficio y a día de hoy me dedico a ello. Con lo que más disfruto es con el trato diario con la gente, la verdad es que es muy gratificante.

¿Te ha costado integrarte? ¿Cuáles son las principales dificultades de la profesión?

La verdad es que no me costado integrarme, pero pienso que es porque mi marido es quien se mueve en el mercado central, yo solo estoy



en la pescadería de cara al público. De todas formas creo que es complicado trabajar en un mundo de hombres, porque me da la sensación de que nunca nos van a ver como compañeros. Por otra parte, la cantidad de horas que le dedicas a tu trabajo, el frío, la humedad y la carga de pesos hace que sea una profesión realmente dura.

¿Es fácil complementar la vida familiar con la laboral teniendo en cuenta los horarios de tu trabajo?

La verdad es que no es sencillo, pero tienes que tratar de amoldarte para compaginar el trabajo y la vida familiar. Es imprescindible aprovechar lo mejor posible el poco tiempo libre con el que contamos para estar con la familia, siempre con diversión y buena comunicación.

¿Qué crees que puede aportar la mujer en estos sectores donde su presencia es todavía tan escasa?

Las mujeres tenemos un trato con el público excelente, además de ser realmente ordenadas y disciplinadas en todo lo que hacemos.

Pura López Sanz, cuarta generación ligada al sector

¿Cómo llegaste a esta profesión?
¿Qué es lo que más te gusta?

Desde mis bisabuelos, toda mi familia ha estado ligada al sector pesquero. Todos han sido mayoristas y antes de trabajar en la pescadería yo he llevado un puesto mayorista en Mercamadrid durante 10 años.

Mi marido también pertenecía a este mundo, tenía pescaderías, así que dejé el puesto en Merca y lo cambié por la pescadería. Tengo que decir que lo que más disfruto de esta profesión es el trato con el público.

Las mujeres son muy visibles en la venta al público, pero menos en cuanto al abastecimiento ¿Cómo es la vida de una mujer en un mundo principalmente de hombres como es el de los Mercas y las Lonjas?

Aun habiendo pertenecido toda mi familia desde siempre a este sector y haber crecido dentro, es un mundo muy duro. Ahora, después de tantos años, siento que ya estoy integrada pero al principio me sentía como una intrusa. No es que el sector masculino me tratara mal, simplemente no estaban acostumbrados a tratar con mujeres. Al principio no te toman en



serio, creen que no conoces el sector y no se fían de ti como profesional, pero con el tiempo eres capaz de demostrarles que sabes trabajar igual o mejor que ellos.

¿Es fácil complementar la vida familiar con la vida laboral teniendo en cuenta los horarios de tu trabajo?

Es muy complicado. Las mujeres tenemos una capacidad de organización innata porque sabemos estar en mil cosas a la vez y las pescaderas concretamente somos *superwoman*. Hacemos de todo. Trabajamos, hacemos las cosas de casa, nos ocupamos de los niños y el fin de semana toca cocinar para toda la semana y ocuparse de las cuentas de la tien-

da. No te queda ni un minuto para dedicarte a ti misma.

Yo, por ejemplo, ahora tengo tiempo de ir al gimnasio porque tengo la suerte de que mi pescadería cierra por la tarde y es la única forma de desconectar porque si no, no aguantaría este ritmo.

¿Animarías a las mujeres a colonizar estos sectores en los que todavía su presencia es escasa?

La verdad es que no las animaría. Es un mundo durísimo así que, o te gusta de verdad porque has crecido en el sector, o es muy difícil soportar los horarios, el frío, la humedad...

Por otra parte hay ocasiones en las que se requiere fuerza, cargar pesos y no es que las mujeres no lo podamos hacer, es que a la mayoría nos cuesta más.

¿Qué crees que la mujer puede aportar?

Sin duda alguna el trato con el público es excelente. Tenemos una presencia diferente, somos muy cercanas y podemos llevar tanto las cuentas de la tienda, como explicarle una receta a un cliente.

Maria Àngels Bagán Torán, empresaria y vicepresidenta del Gremio de Pescaderos de Cataluña

¿Qué balance harías de tu vicepresidencia de la Asociación de Minoristas?

Absolutamente positivo. A pesar de haber transcurrido sólo un año y poco más desde mi designación en el cargo, ha sido muy intenso y lleno de experiencias. Como en cualquier otra asociación en la que se produce un cambio de su Junta Directiva, inevitablemente ello conlleva un cierto tiempo de transición. En un primer momento pasamos por una fase de análisis de la situación del Gremio, para saber dónde estamos y adonde nos dirigimos, una auténtica puesta al día. Posteriormente entramos en una fase de integración del equipo de personas que estamos trabajando, para conocer, coordinar las diferentes comisiones de trabajo, y así afrontar los diferentes retos asumidos. Y, por último, la fase de ejecución del trabajo "del día a día" para sacar adelante dichos retos, con ánimo de posicionar nuestra entidad en el lugar que entendemos que le corresponde dentro del sector.

¿Cuál es el mayor desafío al que te enfrentas en tu puesto actualmente?

Me conformaría con que nuestro agremiado se sienta satisfecho de contar con un Gremio ÚTIL y EFECTIVO; a la altura de sus necesidades. Por supuesto y teniendo en cuenta el entorno desfavorable en que vivimos, también me gustaría que nuestra Junta avance en los nuevos retos que demandan nuestras empresas, tales como aumentos en la calidad del servicio, competitividad, la aplicación sistemática y continuada de las nuevas tecnologías, etc., por citar unos ejemplos.

Desde tu perspectiva... ¿Cuál es la situación actual de este sector?



Como no puede ser de otra forma, nuestro sector también se ve afectado por el grave momento económico que estamos atravesando. Es constante la situación de miedo que generan las reestructuraciones de las plantillas, a veces con el consiguiente cierre de negocios. Aunque la solución a este problema esté fuera de nuestro alcance, para intentar ver un rayo de esperanza, pensamos que somos un mercado de primera necesidad. Y si toda nuestra cadena, principalmente proveedores, se ponen las pilas y colaboran, ofreceremos productos de alta calidad a precios competitivos. Tal vez debamos ganar algo menos, pero no perder; y así sobrevivir a la situación.

¿Cuáles son los problemas fundamentales de las trabajadoras del sector?

La mayoría de nuestras empresas son de tipo familiar; la empresaria se considera una trabajadora más de la plantilla, con lo cual, por citar algún ejemplo, cuando se produce una baja por enfermedad, maternidad, etc., se producen distorsiones en el normal funcionamiento del negocio, ante la falta de personal cualificado que pueda hacer frente a la suplencia del puesto de trabajo. Por otra parte, la conciliación de nuestra vida familiar es también muy difícil, agravada cuando se dispone de hijos pequeños, todo

ello derivado de nuestra jornada y horario de trabajo. Desde el gremio somos conscientes de estos problemas, que nos afectan de forma especial y estamos trabajando al respecto.

¿Cómo opinas que se podría fomentar el emprendimiento en este sector?

Como decía, éste es un sector con una fuerte tradición familiar, que mantiene unas características específicas muy concretas, que requiere habilidades y conocimiento, actualmente difíciles de poder aprender. Una de las principales prioridades en las que estamos trabajando es fomentar la formación profesional y en dar a conocer nuestro sector, dado que atendiendo a su especialidad es claramente una profesión de futuro.

¿En qué proyectos estáis trabajando actualmente que afecten directamente a las mujeres del sector?

Este nuevo gremio cuenta con una comisión exclusivamente dedicada a las mujeres como espacio de discusión, debate y de puesta en común de nuestras inquietudes, en asuntos tales como conciliación laboral, formación e información específica. Existen ya en curso proyectos interesantes asociados incluso a entidades interesadas; pero para nombrar uno en concreto, sin duda es el de actualizar y recuperar el proyecto "dona treballadora". Un proyecto que nos llena de ilusión porque se trata de premiar y reconocer la labor de la mujer pescadera, cuando llega a la jubilación o se retira. Este acto se consiguió llevar a cabo en 1995 y por su gran emotividad y acierto, todavía hoy permanece como un recuerdo inolvidable para nuestros agremiados.

¿Por qué recomendarías a una mujer empresaria formar parte de una asociación empresarial?

Porque en nuestro sector es vital. Nuestro gremio lo componen mayoritariamente pequeños negocios, y para desarrollar nuestra

actividad, ésta debe ser defendida por una entidad. Donde todos estemos representados de manera colectiva aunando esfuerzos, para apoyar campañas de promoción de la venta, proteger, informar y denunciar las posibles

malas prácticas comerciales de nuestros proveedores, y nos procure asistencia en la resolución de todas las cuestiones legales, tales como asesoría jurídica, fiscal, laboral, entre otros. En definitiva somos aliados.

FEDERACIÓN GALLEGA DE REDERAS ARTESANAS

La **Federación Gallega de Rederas Artesanas** persigue dignificar su trabajo, hacerse visible y buscar nuevas salidas profesionales. Actualmente han puesto en marcha el proyecto Ecoredes.

¿Cómo ha contribuido vuestra Federación a dignificar la profesión de redeira?

- Luchando por una cualificación profesional que salió publicada en el BOE nº 227 del 2009 (confección y mantenimiento de artes y aparejos de pesca. 330h),
- Buscando el reconocimiento de las personas que llevan años trabajando como redeiras. Acreditaciones profesionales, convocadas a finales del 2011. Después de la distintas pruebas y fases del proceso de acreditación, 205 redeiras de Galicia consiguieron una titulación reconocida en todo el territorio español.
- Organizando curso de formación continua para las redeiras (informática, habilidades sociales, creación de empresas, cooperativismo, formación en distintas técnicas y confección de artes y aparejos de pesca...).
- Organizando congresos, seminarios, etc..para intercambiar experiencias, opiniones, crear vínculos y darse a conocer.
- Participando en ferias y exposiciones relacionadas con



el sector del mar, muchas de ellas a nivel internacional.

- Representando y defendiendo los intereses de las redeiras ante diferentes organismos y entidades: Consellerías (del mar, trabajo, igualdad...) ISM, cofradías, armadores, grupos parlamentarios, Parlamento Europeo, etc

¿Cuáles podrían ser nuevas salidas profesionales para vuestro oficio?

Ahora mismo 5 asociaciones están diversificando su actividad por medio de la creación de complementos de artesanía de Galicia, donde se refleja la labor de su trabajo a través de bolsos de red, cintos, chales con red, chalecos, etc. Por otro lado, ejerciendo de guías en visitas de

grupos concertados que quieren conocer el trabajo de las redeiras, sus herramientas, materiales y otros objetos que exponen en sus naves, también recomendarán lugares del entorno. Por último, talleres para escolares donde conocerán y practicarán con las redeiras en su oficio y conociendo las distintas artes y aparejos con que trabajan.

En relación con el proyecto Ecoredes, ¿notáis que existe un interés real por parte de los armadores por utilizar este tipo de aparejos?

Los armadores cada vez están más concienciados de que hay que cuidar el medio donde extraen sus recursos, por lo que son receptivos a todo lo que sea mejorar.

Sandra Amézaga, directora de un portal electrónico de venta de marisco

Sandra Amézaga es directora de www.exquisitec.es, un portal electrónico de venta de marisco gallego fresco. Ella y su equipo hacen una apuesta firme por la diferenciación a través de la calidad y del compromiso con la sostenibilidad del sector pesquero.

Cómo mujer, ¿crees que has encontrado facilidades o impedimentos a la hora de crear tu empresa?

En mi caso, el hecho ser mujer no ha sido un factor de importancia a la hora de poner en marcha la actividad empresarial. Hablo de mi percepción personal, aunque creo que desde fuera no ha sido así y que tal vez en algún momento haya despertado cierta curiosidad por ser una empresa de mujeres.

¿Crees que hay suficientes ayudas para la mujer emprendedora?

No. Suena rotundo pero es lo que pienso. Se ofertan ayudas pero los requisitos suelen ser muy restrictivos y es difícil acceder a ellas. Además, en muchos casos, para cobrar las ayudas necesitas hacer antes el pago de los gastos o servicios para los que solicitas la ayuda.

¿Cuáles son los puntos fuertes de una empresa formada íntegramente por mujeres? ¿y los débiles?

No creo que haya que buscar deliberadamente una plantilla exclusivamente femenina. En nuestro caso, que sí lo es, es fruto de la



casualidad. Somos profesionales y expertas en nuestras áreas de especialización y se da la circunstancia de que también somos mujeres. Hombres y mujeres tienen mucho que aportar al mundo empresarial y a la sociedad en general. No nos podemos permitir el lujo de prescindir de ningún talento por una cuestión de género y menos en estos momentos.

Es un tema sobre el que he reflexionado mucho y con el que me siento comprometida como vocal de Pontevedra de la Asociación Executivas de Galicia, una asociación de mujeres directivas, empresarias, emprendedoras y profesionales de Galicia.

Hay diferencias entre la manera de trabajar de hombres y mujeres, algunas son innatas y otras son culturales o resultado de la estructura tradicional de la empresa. La tendencia debería ser aprovechar y potenciar las diferencias enriquecedoras y educar para eliminar las que solo sirven para provocar desigualdad.

Las mujeres tenemos que perder el miedo a la visibilidad, ser conscientes de que es necesario que nos dejemos ver, a pesar

de los riesgos que conlleva. Nos cuesta abandonar nuestra zona de confort.

¿Qué consejos le darías a una emprendedora?

Paciencia, esfuerzo y honestidad son indispensables a la hora de emprender. Creo que nunca hay que olvidarse de las propias prioridades y trasladar tus valores al trabajo. Para mí la experiencia ha sido muy enriquecedora a nivel personal. Volcar toda tu ilusión y trabajo en un proyecto y ver cómo éste se va construyendo es muy gratificante y compensa los malos momentos, que no son pocos.

¿Cómo ves el futuro del sector y de vuestro proyecto en particular?

No queda más remedio que hablar de la crisis, pero es en estas situaciones cuando hay que sacar lo mejor de uno mismo. El sector pesquero en Galicia tiene algunas asignaturas pendientes pero confío en la más que demostrada capacidad de trabajo de los hombres y mujeres del mar. Soy una convencida del futuro del comercio electrónico y la primera admiradora de la gran calidad del marisco gallego, nuestro principal producto, aparte de contar con un gran equipo muy comprometido y profesional. Es decir, contamos con un buen escaparate, la mejor de las ofertas y somos auténticos expertos que amamos nuestro trabajo. Dicho esto, solo puedo ser optimista con el futuro de www.exquisitec.es.

AGRUPACIÓN DE MARISCADORAS “RÍO ANLLONS”

La Agrupación de Mariscadoras del Río Anllóns, formada por 30 mujeres y un hombre, ha sido premiada recientemente por el Ministerio de Medio Ambiente con uno de sus premios de excelencia a la innovación para mujeres rurales.

El proyecto consiste en la diversificación de las actividades habituales de este colectivo, que hasta entonces se limitaban a extraer los moluscos y cuidar los bancos de berberechos.

Las mariscadoras adquirieron una depuradora que les permite vender directamente su producto. Además, realizaron cursos para mejorar la presentación del mismo e iniciaron diferentes campañas de promoción.

¿En qué momento decidisteis que debíais apostar por la diversificación?

Decidimos apostar por la diversificación cuando vimos la oportunidad y la necesidad de que la Agrupación tuviera unos ingresos adicionales para su financiación, y no depen-



diera solo del porcentaje retenido de las ventas de berberecho. Otro factor importante fue la comercialización del berberecho depurado a los locales de hostelería de la zona, que hasta que no se instaló la depuradora no lo podían comprar.

¿Qué ha supuesto para vosotras el premio del Ministerio de Excelencia a la Innovación para Mujeres Rurales?

Supuso una gran inyección de optimismo, de apoyo y reconocimiento, no solo por la depuradora, sino también al trabajo y la trayectoria seguida hasta llegar aquí.

¿Tenéis algún otro proyecto en mente?

El siguiente proyecto será la creación de una taberna marinera en el local de la Agrupación para ofrecer a la gente de aquí y a los turistas productos procedentes del marisqueo de la zona.

¿Cómo veis el futuro del sector?

En nuestro caso, vemos el futuro con esperanza, ya que en las playas hay mucha cría de berberecho, lo que nos permitirá seguir viviendo del oficio de mariscador.

M^a Asuncion Velar Villar, propietaria de una empresa de elaboración de anchoas y de una pescadería en Madrid

¿Cómo llegaste a esta profesión? ¿Qué es lo que más te gusta?

Llegué a esta profesión por herencia. Mi familia ha pertenecido siempre al gremio y yo he continuado con la tradición familiar.

Me encanta este mundo. Disfruto desde el trato con el público hasta la compra en Merca. Me apasiona.

Las mujeres son muy visibles en la venta al público, pero menos en cuanto al abastecimiento ¿Cómo es la vida de una mujer en un mundo principalmente de hombres como es el de los Mercas y las Lonjas?

Pues yo lo he vivido desde pequeña y me siento muy a gusto. De niña iba a comprar a la Lonja con mi padre y él fue el que me enseñó



a conocer el producto, las calidades y sus precios.

Actualmente voy a Merca con mi marido y la verdad es que no somos muchas mujeres, pero repito que siempre me he sentido muy cómoda.

¿Es fácil complementar la vida familiar con la vida laboral teniendo en cuenta los horarios de tu trabajo?

Entre mi marido y yo nos hemos adaptado como hemos podido. Ha habido épocas peores que otras, tengo 2 hijos y a veces se te junta todo y las horas de sueño son escasas. A última hora del día estas rendida, pero merece la pena.

¿Animarías a las mujeres a colonizar estos sectores en los que todavía su presencia es escasa?

Esta profesión te tiene que gustar. Llegar de pronto sin haber tenido contacto con ella antes entiendo que es muy duro, pero yo, quizás como es con lo que he crecido, he aprendido a disfrutar de la profesión.