

## Cría de Rodaballo en la Ría de Vigo mediante un i Loitamar: La nueva ex

FEP ESPAÑA entrevistó a Casiano Iglesias Piñeiro, presidente de Loitamar en la sede social de la Cooperativa en Cangas del Morrazo. A lo largo de la charla, Casiano nos explicó las vicisitudes y dificultades encontradas desde la constitución de la cooperativa en el 2001.

En la actualidad la cooperativa está constituida por 42 socios -todos ellos provenientes del caladero Canario-Sahariano (Marroquí)- de los cuales 22 están en activo y mantienen una vinculación más directa con el funcionamiento de la empresa, porque según Casiano *"tampoco hay trabajo para todos"*. Tras el cierre del caladero en el año 1999, empezó a gestarse la idea de crear una cooperativa. Iglesias reconoce *"que entonces nosotros no pensábamos en el rodaballo, Loitamar iba encaminada al mejillón Long Line"*.

El proyecto original se vino abajo cuando en 2001 desde la Xunta de Galicia se les comunicó la imposibilidad de materializar su proyecto por impedimentos administrativos. Además, a finales de ese mismo año acabaron las ayudas que tenían asignadas por el cese de

**La cooperativa  
ha percibido  
1.202.218,99 euros  
en cuatro años.**

actividad en el caladero. Casiano no tiene reparo en señalar, que fue un duro golpe ver que el futuro de Loitamar y el de sus familias, se esfumaba junto con los planes productivos iniciales.

*"Entonces nos hablaron del Rodaballo, fue Carlos Durán, Director Técnico del Centro de Investigaciones Submarinas, - el que nos hiciera todos los proyectos del Mejillón Long Line-, quien nos puso en contacto con Antonio Pallarés, que había diseñado el proyecto de*

*las jaulas flotantes"*. El diseño incluía una planta de transformación que en principio vieron con recelo, ya que no se creían capaces de realizar el trabajo con soltura. Finalmente decidieron aceptar todo el proyecto, *"porque no teníamos nada que perder, porque entonces, todo estaba perdido (...)* Fue una huida hacia adelante".

Tras presentar la documentación ante la Xunta en el mes de abril de 2002 empezaron a construir las jaulas *"sin tener dónde colocarlas"* y sin haber obtenido los permisos de fondeo. Entonces la cooperativa ya tenía apalabrada la primera partida de alevines gracias a la mediación de la Xunta de Galicia. Tras solucionar los requerimientos y dar de alta la empresa *"el 17 de julio de 2002 metimos los primeros alevines"*. Desde este importante paso simbólico hasta el inicio de la venta del producto transcurrieron prácticamente dos años, ya que el desarrollo normal del rodaballo requiere de 24 meses para alcanzar la talla adecuada para su comercialización. Pero mucho antes de cumplirse este periodo, el derrame de crudo por el hundimiento del Prestige en diciembre de 2002 puso en peligro el proyecto, y pasaron cinco meses desde el desastre hasta que se pudo continuar con el proceso de introducción de alevines.

### PRIMEROS RESULTADOS

Loitamar decidió apoyarse en una conocida distribuidora del Berbés para introducir su producto en el mercado, y optaron por el envío de muestras para que la calidad del producto hablase por sí sola. *"A partir de septiembre*

*de 2004 empezamos a considerar las primeras ventas; fueron unos 6000 kilos de pescados mensuales"*. Desde entonces hasta que Loitamar ha logrado colocar casi el 100% de su producción han transcurrido 3 años. Las 100 toneladas vendidas en el año 2004, ascendieron hasta 171 toneladas al año siguiente, y a 300 toneladas en el año 2006. En 2007 se espera alcanzar las 450 toneladas, lo que supondría el 100% de las posibilidades de producción de la cooperativa. Gracias a este notable incremento en la producción, la facturación de la cooperativa ascendió desde los 700.000 euros del año 2004 a los 2.070.000 euros del 2006, que fue, según Casiano *"el primer año que pudimos vivir de nosotros mismos"*

### AYUDAS IFOP

La financiación IFOP concedida a Loitamar fué empleada para la construcción de las jaulas, estas ayudas cubrían aproximadamente el 50% del coste total. La cooperativa ha percibido 1.202.218,99 euros en cuatro años (de 2002 a 2005).

Gracias a la primera concesión de ayudas IFOP en el año 2002 se construyeron cuarenta jaulas, su



Ejemplar de Rodaballo producido en la planta acuícola de Loitamar.



innovador proceso con jaulas flotantes.

# Experiencia acuícola

número fue creciendo progresivamente hasta conformar el polígono de 536 ubicado en la ensenada de Queixeira, en Moaña. Cada una de las jaulas mide 6 por 6 metros de lado con 2,5 metros de profundidad. Además de estas jaulas, en el mismo complejo la cooperativa posee todos los elementos logísticos y de apoyo, como son el laboratorio, los almacenes, el taller y la planta de envasado del pescado; todos ellos necesarios para preparar el producto para su inmediata comercialización.

## ADAPTACIÓN AL MUNDO EMPRESARIAL

Además de las dificultades coyunturales propias del inicio de una nueva aventura empresarial los miembros de la cooperativa se encontraron con los problemas derivados de la adaptación a la vida en tierra.: *"El día que nos retiramos yo llevaba 31 años en la mar, esto ya es una handicap bastante fuerte; tú tienes que adaptarte a casa y los de casa adaptarse a ti. Esto causa bastantes problemas porque al fin y al cabo, eres un pequeño desconocido."* Este choque entre maneras tan diferentes de entender el día a día también se trasladó a los momentos en que comenzaron los trámites burocráticos: *"Te tienes que meter en un mundo de andar con papeles, de pedir subvenciones, y tratar con la Administración. Cuando estábamos en el barco íbamos con todo organizado para ochenta o noventa días, con víveres, con gasoil etc. Para nosotros el mundo era así, pero en el mundo en tierra el 'para mañana' significa para la semana que viene, y que por otro lado, te dicen que cualquier cosa que necesitas hay que avisarlo con más tiempo."*

La creación de la empresa también exigió a nivel personal una adaptación por parte de los cooperativistas de Loitamar *"Aunque nosotros veníamos de un sector acostumbrado a trabajar las 24 horas, en tierra tienes una responsabilidad muy grande. Tienes una empresa, tienes que sacarla*

*adelante, debes dinero, tienes que pagar a proveedores... Es diferente, llevas las preocupaciones contigo para casa y el mundo te cambia mucho"*

A pesar de los contratiempos y complicaciones que Loitamar ha sufrido, Casiano Iglesias no duda en alabar el apoyo recibido por parte de la Administración: *"yo fui a dar con una gente estupenda,(...) nos llevaron de la mano. De alguna manera asumieron el proyecto de Loitamar como si fuera propio, no solo la Xunta, sino muchos de los organismos a los que recurrimos, como la SGPM en Madrid"*.

## EL PRODUCTO

El presidente de Loitamar señala que el lado más positivo de todo el proyecto es que *"el producto se vende solo"*. El rodaballo criado en jaulas flotantes presenta una textura compacta y menor contenido en grasa, al realizar la musculación en el medio natural. Los rodaballos tienen que soportar los cambios de salinidad, temperatura, corrientes marinas y todos los condicionantes que el pez tendría en su hábitat de origen, aún así es una especie sensible, la crianza de los rodaballos demanda mucha atención, ya que los cambios bruscos en el entorno pueden afectar al apetito de los ejemplares y *"pueden sufrir estrés y desarrollar patologías"*.

Por las características de su crianza el producto se comercializa como semisalvaje. Aunque al principio no fue tan fácil introducir el producto en el mercado, hoy en día, el rodaballo de Loitamar tiene distribución por toda la geografía española, llega a Italia, y a Francia.

Casiano explica que en la actualidad *"el dolor de cabeza es que tenemos que estar diciendo que no; la demanda nos desborda"*. Cuando casi se ha alcanzado la plena producción, uno de los principales objetivos de la empresa es incorporar al valor económico del producto su alta

calidad, algo que según el presidente de Loitamar, están aprovechando los últimos eslabones de la cadena de distribución, y del que se deriva un beneficio del que Loitamar no percibe nada.

Casiano reconoce con leve resignación *"que necesitaríamos más producción"*, algo que es imposible ya que han ocupado la totalidad de la concesión en la ría, por lo que a día de hoy el nivel de producción está estancado.

El vínculo emocional y el compromiso empresarial de Casiano Iglesias Piñeiro con Loitamar son totales. Reconoce que hasta que sus deberes como presidente de la Cooperativa no le obligaron a ello, debido a la grabación de un reportaje para la Televisión Autonómica Gallega, en marzo de 2004, nunca había presenciado voluntariamente el sacrificio de los ejemplares criados en su complejo: *"Era superior a mí (...) al principio eran como hijos que nunca veíamos"*. □

**"...la crianza de los rodaballos demanda mucha atención, ya que los cambios bruscos en el entorno pueden afectar al apetito de los ejemplares."**



Foto: Loitamar

Casiano Iglesias Piñeiro  
Presidente de Loitamar