

Entrevista con Diaba Diop, secretaria general de Pencum Senegal (GEF, Grupo Económico de Mujeres)

El autor de esta entrevista es **Assane Deme** (assanedeme00@gmail.com), secretario general de la Red de Periodistas en Apoyo de la Pesca Responsable y Sostenible de África (REJOPRA), Senegal, con transcripción al francés de **Béatrice Gorez** (cffa.cape@gmail.com), Coalición por unos Acuerdos Justos de Pesca (CFFA/CAPE), Bélgica



Assane Deme



Béatrice Gorez

¿Cómo empezaste a transformar pescado?

Empecé en cuanto dejé de ir a la escuela. Había intentado el examen de bachillerato en dos ocasiones. Mi abuela, que se dedicaba a la transformación, se estaba haciendo mayor. Así que decidí asociarme a ella. En 1999 me dedicaba exclusivamente a la transformación. El sitio donde trabajo está en Thiaroye-sur-Mer, junto a la carretera que lleva a la Escuela de Pesca, cerca del muelle.

¿Podrías describir el entorno donde trabajas?

En nuestro local utilizamos varias técnicas de transformación. La alacha y la *ethmalosa* se asan a fuego lento. Especies como *machoiron*, *capitaine* y barracuda se dejan fermentar y secar para obtener un producto que llamamos *guedj*. También transformamos el *cymbium*, un molusco.

La empresa tiene a 218 trabajadores en la transformación. De ellos, 117 son afiliadas a la Pencum y hay 54 mujeres que intervienen en las fases preliminares de la transformación. También hay 45 hombres que participan en las faenas más físicas.

En el local de transformación, utilizamos equipos tradicionales: unas mesas y unos bastidores para secar el pescado, cajas para guardarlo, cubas para la fermentación, cubos y palanganas, carretillas, básculas, cuchillos... los bastidores de secado son de madera, las cubas de cemento, aunque lamentablemente estos materiales no son los mejores para dar higiene y calidad al producto. En Pencum tenemos 250 cubas de fermentación, pero solo unas pocas son de plásticos. El plástico es mejor, más fácil de limpiar. La mayor parte de los materiales son donación de nuestros socios, la Cooperativa de Ahorro y Crédito de Solidaridad Campesina de Citiboke (COSPEC por sus siglas en francés) y la Asociación para el Desarrollo de la Pesca Artesanal de África Occidental (ADEPA).

Es importantísimo tener los equipos correctos. Hemos recibido formación sobre la higiene y la calidad de los alimentos. Pero no basta con la formación: hacen falta un buen equipamiento. Nuestro objetivo es ahora exportar nuestros productos y ampliar actividades. Para ello, las instalaciones de transformación deben responder a determinados estándares.

¿A qué escollos os enfrentáis?

La mayor parte de las mercancías que llegan a los mercados subregionales se transportan de manera informal, en maletas o fardos que

cargan las mujeres. Por ejemplo, cuando alguien tiene la oportunidad de participar en una feria comercial, se llevará algunos productos. Pero hay muy pocas mujeres que puedan hacerlo, y tenemos pocas salidas comerciales en el extranjero.

Hay varias asociaciones de mujeres comerciantes que participan en actividades transfronterizas, y tenemos contacto con ellas. En algunas ocasiones, hemos trabajado en la subregión, buscando posibles compradores. En dos ocasiones intentamos organizar una caravana para llevar nuestros productos a sitios como Mali, Burkina Faso y Togo. Pero siempre nos encontramos con el acoso de las autoridades aduaneras. Siempre se ponen en contra, y siempre ha sido una pérdida de tiempo. Para poder cruzar la frontera tenemos que hacer regalos a la policía, aquí y allá. Así que perdemos dinero y es muy desalentador.

Algunas veces la mercancía no viaja con nosotras, sino que enviamos la carga al país de destino. También es una modalidad con riesgos, a menos que se cuente con una persona fiable y de confianza en el otro lado. A lo mejor el comprador te dice que el pescado entregado estaba estropeado, y es imposible saber si es verdad. Así que muchas mujeres prefieren comerciar aquí cerca, como siempre se ha hecho.

Senegal forma parte de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (ECOWAS) que, por lo menos en teoría, tiene un protocolo que permite la libre circulación de los ciudadanos y las mercancías. Yo pediría a nuestras autoridades que examinen el asunto en las reuniones oficiales del ECOWAS. Podrían decidir, por ejemplo, que los controles aduaneros se hagan solo en uno o dos puntos de control. Si no, la venta de nuestros productos en los países vecinos seguirá siendo una experiencia abrumadora.

¿Se ha notado el impacto del coronavirus en el sector?

En los últimos meses el sector se ha visto profundamente alterado por la pandemia de COVID-19 y por las medidas que el gobierno ha tomado para frenar su propagación. Se instauró el estado de emergencia, con un toque de queda. Se prohibió viajar. Pero como todos saben, para vender pescado hay que desplazarse de una región a otra. Así que, con las fronteras cerradas y las restricciones a los desplazamientos, ¿cómo podremos vender la producción?

El acceso a un suministro de materia prima de calidad es también difícil. Normalmente, los pescadores empiezan a desembarcar el pescado a las cinco de la mañana, hasta el anochecer. Con el estado de emergencia, solo se permite entre las 6 y las 13 horas. Por si fuera poco, en algunos días no se permite a los pescadores desembarcar ningún pescado. Así que cada vez transformamos menos y nos cuesta vender lo que producimos, aunque sea menos. Todos hemos visto que la facturación baja, con todo lo que esto supone para las familias. Conviene recordar que el 56% de las mujeres transformadoras de pescado son las cabezas de familia. El escaso dinero que ganan se utiliza para cubrir los gastos esenciales (comida, escuela). El caso es que con la pandemia de coronavirus los niños dejaron de ir a la escuela durante tres meses, permitiéndonos ahorrar esos gastos, pero aun así, la vida está siendo muy difícil.

Las medidas desplegadas para combatir la pandemia tienen profundas repercusiones en el comercio de pescado transformado en la región. Si queremos vender nuestros productos en sitios como Senegal, más o menos nos las arreglamos. Conseguimos identificar los pocos vehículos que todavía se desplazan hacia ciudades del interior, como Touba, por ejemplo. Pero es sencillamente imposible enviar la mercancía a otros países de la zona: los transportistas ya no operan esas rutas, porque las fronteras están cerradas. La mayor parte de la producción que se destinaba a esas zonas ya se ha perdido. También una cantidad importante de producto destinado al consumo interno se ha estropeado por falta de transporte.

Normalmente importamos pescado de otros países de la región para transformarlo. Se trata de especies de gran tamaño, como la barracuda, *capitaine* y mero. En nuestras aguas ya no se encuentran estas especies, y si de casualidad se pesca algún ejemplar, en general se vende a precios excesivos para nuestras operaciones.

Las restricciones por el confinamiento se añaden a los problemas del sector, al que ya le cuesta normalmente lidiar con la excesiva explotación de los recursos marinos. La alacha es una especie que solemos asar o estofar. Los nuevos horarios de desembarque han reducido drásticamente el suministro de esta especie. Las expediciones pesqueras se han acortado, y lógicamente los desembarcos se reducen también. Y aunque un barco llegue con una captura importante, no pueden desembarcarla si ya están fuera de los horarios permitidos.

Los horarios no son el único factor que reduce la disponibilidad de alacha, también se debe a la sobreexplotación. En una reunión organizada por los profesionales del sector, para discutir el uso de alacha como materia prima en las plantas de fabricación de harinas, el Centro de Investigación Oceanográfica de Dakar-Thiaroye (CRODT) nos dejó muy claro que los pequeños peces pelágicos se están explotando en exceso. Si no tomamos medidas para proteger las poblaciones, la alacha, el pescado más



Hay que mejorar las actividades de transformación y orientarse hacia una producción semiindustrial, en vez de practicar exclusivamente la transformación artesanal tradicional, opina Diaba Diop, secretaria general de Pencum Senegal.

popular del país, podría desaparecer. El caso es que algunos botes de pesca que capturan mucho pescado venden una parte de su producción a las fábricas de harina, porque no encuentran otras salidas.

Cuando llegó la pandemia, teníamos unas abundantes existencias de pescado transformado. Normalmente, cuando una mujer que se dedica a la transformación ve que hay pescado, lo compra y lo elabora, y después se pone a esperar a que lleguen clientes. Pero ese pescado tiene una vida útil corta: con las alteraciones provocadas por la pandemia, gran parte de la producción se ha echado a perder. No se la podíamos vender a los clientes habituales. Y si las personas no pueden comer el producto en mal estado, para reducir pérdidas solo podíamos venderla a precios muy bajos como pienso para gallinas.

¿Qué apoyos necesita el sector?

Cuando la crisis pase, nos gustaría que el ministerio competente rehabilitase los sitios de la transformación. También queremos orientación y formación práctica para aprender nuevas técnicas. Nuestra presidenta, Mbathio Niang, insiste en que no debemos pasarnos todo el tiempo mendigando fondos, porque más tarde o más temprano dejará de haberlos. Yo creo que las mujeres deben ser más autónomas. Para ello debemos mejorar las actividades de transformación y orientarnos hacia una producción semiindustrial, en vez de practicar exclusivamente la transformación artesanal tradicional. ❏