

Europa Azul

Revista de la Mar

ABRIL-MAYO-JUNIO

N.º210. 2026



NAVALIA

International Shipbuilding Exhibition

19 / 21 May
Vigo - Spain

26



www.navalia.es

Organized by

mústralo
organización de eventos

Sponsors

ABANCA



DNV

FERRI

+GF+

REINTJES
POWERTRAIL SOLUTIONS

REPSOL

Roxtec

BUILDING TRUST



VULKAN

WIRESA

Partners

XUNTA DE GALICIA

INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

CONCELLO DE VIGO

Deputación Pontevedra

Puerto de Vigo

VIGO

IFEMA

Quality partner





Alberto Echaluze

La mar vuelve al centro del tablero geopolítico

La creciente tensión en enclaves marítimos decisivos como el Estrecho de Ormuz y el estrecho de Malaca ha devuelto al primer plano una evidencia que durante años quedó difuminada tras titulares sobre bolsas, aranceles o cumbres diplomáticas: buena parte de la geopolítica mundial se decide en el mar. No es una exageración. Más del 80% del comercio internacional de mercancías se mueve por vía marítima, y los grandes puntos de estrangulamiento concentran hoy una vulnerabilidad estratégica que afecta a la energía, a la logística, a la defensa y, en última instancia, a la estabilidad de las economías.

Lo que sucede en Ormuz es especialmente revelador. Ese paso conecta el Golfo Pérsico con el océano Índico y sigue siendo uno de los corredores energéticos más sensibles del planeta.

En este contexto, la reciente tregua de dos semanas entre Estados Unidos e Irán, mediada por Pakistán, no ha despejado la incertidumbre. Reuters informó este 8 y 9 de abril de que el alto el fuego es frágil, que las conversaciones continúan en Islamabad y que Teherán mantiene el paso por Ormuz bajo coordinación militar propia, en un marco todavía muy restrictivo para la navegación comercial. La dimensión política de la crisis quedó aún más clara el 7 de abril, cuando el

Consejo de Seguridad de la ONU no logró aprobar la resolución impulsada por Baréin para proteger la navegación comercial en el Estrecho de Ormuz. Ese fracaso diplomático importa porque confirma que el mar ya no es solo una autopista comercial: es también un espacio de disputa normativa, militar y tecnológica. Cuando falla el consenso internacional sobre la libertad de navegación, no solo se encarece el petróleo. Se deteriora la previsibilidad del sistema global, se elevan los costes de seguro, se reordenan rutas y se obliga a navieras, cargadores y Estados a operar con criterios crecientes de seguridad estratégica. Reuters advertía este 9 de abril de que incluso una reapertura parcial de Ormuz, acompañada de peajes o condiciones impuestas por Irán, puede consolidar una percepción de riesgo duradera y mantener altos los costes energéticos. Para economías como la española, esta realidad no es abstracta. La propia Estrategia Marítima de España 2025-2050 subraya que el transporte marítimo no solo es estratégico para el comercio exterior, sino esencial para garantizar el aprovisionamiento de productos y la conectividad de territorios extra peninsulares. En otras palabras: cuando se altera una gran ruta marítima, el impacto no se queda en Oriente Medio o en Asia.

Acaba alcanzando la industria, la energía, los puertos, la distribución y los precios en Europa. Y si Ormuz representa la vulnerabilidad energética, Malaca simboliza la dependencia de las cadenas logísticas asiáticas y del comercio manufacturero global. UNCTAD viene alertando de que los grandes puntos de estrangulamiento marítimos son cada vez más sensibles no solo a los conflictos geopolíticos, sino también a los factores climáticos, como ya ha ocurrido con las restricciones en el canal de Panamá o con las disrupciones en otras rutas estratégicas. Esa doble presión —geopolítica y climática— obliga a repensar la resiliencia del transporte marítimo mundial. De ahí que el debate no pueda limitarse al precio del barril. Lo que está en juego es la arquitectura misma del comercio global. La seguridad del suministro energético, la protección de cables e infraestructuras críticas, la presencia naval en corredores sensibles y la capacidad de redirigir flujos comerciales forman ya parte del núcleo duro de la geopolítica contemporánea. El mar ha dejado de ser solo el escenario por el que circulan mercancías: es el espacio donde se mide la capacidad de un Estado para proteger sus intereses, proyectar influencia y resistir perturbaciones externas.

PRESIDENTE-EDITOR: ALBERTO ECHALUCE OROZCO

CORRESPONSAL GALICIA: M BAREA. CORRESPONSAL MADRID: TERESA MONTERO, CORRESPONSAL CATALUÑA: FRANCESC CALLAU
CORRESPONSAL ANDALUCIA: JUAN MANUEL MORENO. CORRESPONSAL CANTABRIA: JUAN CARLOS BARROS. CORRESPONSAL ARGENTINA:
CARLOS ASTORELLI.

COLABORADORES: Eliseo Villar, Javier Mina, Iñaki Garro y Susana Rivas

FOTOGRAFÍA: José María Fernández, J. A. Apraiz, Jesús Astaburuaga, "Jota" y 3Migrupo.

EDITA: EUROPA AZUL S.L. Administración y Publicidad: Plaza de Unzaga 9-2. Tfno móvil: 619179516. 20600 EIBAR (Gipuzkoa)

E-MAIL: info@europa-azul.es. PAGINA WEB: www.europa-azul.es

IMPRESION: GERTU, Oñati (Gipuzkoa). DEPOSITO LEGAL: SS-228-90. ISSN: 1.130-1465.5



Entrevista 6 a 11

Con el CEO de Navalia, Javier Arnau, La Zona de Innovación de Navalia 2026 crece con más metros y más empresas de la mano de Zona Franca Vigo.

Expositores 12 a 33

Descripción de las empresas que tienen previsto asistir a la feria Navalia 2026.

Temas de Debate 34 a 37

Bruselas redefine los acuerdos pesqueros sostenibles mientras el sector reclama más competitividad, transparencia y estabilidad

Crisis por la guerra 38 a 41

Bruselas activa el FEMPA y abre la puerta a ayudas de Estado para la pesca, con el reto de evitar solapes. Europêche eleva la presión sobre Bruselas y reclama ayudas de hasta 400.000 euros por buque ante la crisis del combustible

Astilleros 42 a 46

Freire Shipyard refuerza su perfil en defensa con la botadura del A22 Proserpina para la Armada

Astilleros Armón Gijón acelera la construcción de los dos catamaranes eléctricos de Baleària

El "Bahía Beatriz" refuerza la apuesta de Mureloil y Murueta por el bunkering descarbonizado

Jornada de Sada 47 a 50

Sada abre el debate de fondo: más atún rojo en el Cantábrico, más presión sobre el cerco y una gestión que ya no puede llegar tarde.

Investigación 51 y 52

El Tagging Tour de Barcelona refuerza su dimensión científica, divulgativa y colaborativa

Catalunya 54 a 60

Antoni Abad: "La pesca mediterránea no puede seguir esperando a Bruselas"

Óscar Ordeig: "buscamos asegurar el relevo generacional de la pesca con más formación y una defensa firme del modelo mediterráneo"

6 a 33

Feria Navalia

"Navalia no vende metros cuadrados, sino una herramienta de promoción para toda la industria naval"

Con la décima edición de Navalia prácticamente llena el director de la Feria de Navalia, Javier Arnau defiende el papel de Vigo como gran punto de encuentro del naval internacional. Asia gana peso, la innovación amplía espacio y la defensa abre una nueva línea estratégica. El director de la feria sostiene que el sector vive un momento de fortaleza y que Navalia se ha consolidado como escaparate global del conocimiento marítimo español. Según los datos avanzados por la organización, la feria alcan-

zará en esta edición los cerca de 600 expositores, frente a los 533 que participaron en 2024. Ese crecimiento confirma la tendencia expansiva de Navalia, cuya última edición reunió además más de 20.000 visitantes profesionales y 1.000 marcas representadas, cifras que sirven de base para entender el salto cuantitativo previsto para mayo de 2026. Asia será uno de los grandes vectores de crecimiento, con especial atención a China, Filipinas, Indonesia, Australia y Nueva Zelanda.

34 a 38

Temas de Debate

Bruselas redefine los acuerdos pesqueros sostenibles y el sector reclama más competitividad

El futuro de los Acuerdos de Asociación para una Pesca Sostenible de la Unión Europea, los conocidos SFPAs, ha entrado en una fase decisiva. Bruselas prepara para 2026 una nueva estrategia de acción exterior pesquera y el debate sobre estos acuerdos se ha intensificado en las instituciones europeas, en el sector y entre los propios países socios. La conclusión que empieza a abrirse paso es clara: los acuerdos siguen siendo una herramienta valiosa y ampliamente defendida, pero necesitan ajustes profundos para responder a un entorno internacional más exigente, más competitivo y políticamente más complejo.

Comercialización 62 a 65

Kofradía Basque Seafood

Nueva Pesvanova

Futuro de la pesca 66 y 67

La pesca en 2040, de la utopía a la realidad

Gastronomía 68 a 70

Salón del Gourmet

Skrei

Empresas 72 y 73

Ferri

Comercialización 74 a 77

Sistemas alimentarios sostenibles

Opinión 78 y 79

Retrasos y ejecuciones diferidas del FEMPA

Reportaje 80 a 86

Noruega, un camino al Norte por el Mar.

Crisis con la Guerra en Oriente Medio

Bruselas activa el FEMPA y abre la puerta a ayudas de Estado para la pesca evitando duplicidades

Bruselas activa formalmente la vía del artículo 26.2 del FEMPA, que permite a los Estados miembros compensar a operadores de la pesca y la acuicultura, así como a organizaciones de productores que recurran al almacenamiento, cuando concurre una crisis de mercado de esta naturaleza. La pesca europea ha vuelto a plantarse ante Bruselas con un mensaje nítido: el paso dado por la Comisión para activar ayudas de emergencia es bienvenido, pero no basta. La organización Europêche ha remitido un escrito a la vicepresidenta ejecutiva Teresa Ribera, al comisario de Pesca y Océanos Costas Kadis, a la presidenta de la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo Carmen Crespo y a los representantes permanentes de los Estados miembros para advertir de que el diseño actual del futuro Marco Temporal de Crisis sigue muy lejos de la dimensión real del problema que soporta la flota.



62 a 65

Comercialización

Kofradia Basque Seafood, la vía para generar más valor añadido a las capturas de la flota de bajura

El sector pesquero vasco ha dado un nuevo paso en su estrategia de fortalecimiento con la puesta en marcha de Kofradia Basque Seafood (KBS), una iniciativa promovida por el Gobierno Vasco junto al sector pesquero de bajura de Gipuzkoa y Bizkaia con el objetivo de reforzar la posición del pescado vasco y generar mayor valor añadido en toda la cadena, desde la captura hasta la transformación y la comercialización. El proyecto nace en un momento de cambio para la pesca y para los mercados alimentarios, marcado por la necesidad de adaptar la oferta a nuevos hábitos de consumo, reforzar la trazabilidad y garantizar un mayor retorno económico en origen. La conexión entre captura, industria y



Kofradia basque Seafood se ha puesto en marcha

mercado permitirá, según sus impulsores, aumentar la capacidad de transformación, ejercer un mayor control sobre el producto y consolidar una oferta con mayor valor añadido vinculada al territorio.

Navalia	2
Abanca	17
Itsaskorda	21
Proa	31
Rolloy Marine	41
Oliveira	43
Marine Instruments	45
Nodosa	47
Bureau Veritas	53
Furuno	55
Gobierno Vasco	57
Astilleros Armón	61
Uhinak	63
Inxenía	65
Coterena	66
Ferri	71
Nueva Pescanova	73
Norwegian Skrei	75
Protechnavi	86



En el puerto de Ondarroa, estos ganchos oxidados evocan la dureza del trabajo marítimo y la memoria industrial del muelle. Frente al agua serena y las embarcaciones al fondo, la imagen contrapone fuerza y calma, pasado y presente. Foto, José María Fernández.

Javier Arnau, CEO de Navalia

“Navalia no vende metros cuadrados, sino una herramienta de promoción para toda la industria naval”

Con la décima edición de Navalia prácticamente llena a más de dos meses de su celebración el director de la Feria de Navalia, Javier Arnau defiende el papel de Vigo como gran punto de encuentro del naval internacional. Asia gana peso, la innovación amplía espacio y la defensa abre una nueva línea estratégica. El director de la feria sostiene que el sector vive un momento de fortaleza y que Navalia se ha consolidado como escaparate global del conocimiento marítimo español.

P-Navalia 2026 estaba a finales de marzo al 95% de ocupación. ¿Qué lectura hace de este dato a poco más de dos meses de la feria y qué indica sobre el momento que vive el sector naval? La feria encara su décima edición con prácticamente todo el espacio expositivo comprometido. ¿Cuál ha sido la clave para sostener este crecimiento de forma tan estable en los últimos años?

R-Ha sido un crecimiento constante pero muy meditado, estudiando con mucho detenimiento tanto los mercados en los que poner nuestro foco en cada edición como las tendencias del sector. Creo que tenemos una gran capacidad de escucha activa de lo que el sector naval reclama en cada momento. Igualmente, la industria percibe que somos su aliado, y que los apoyamos en su día a día, tanto en España como en los mercados internacionales. La prueba es que estamos en varios clústeres regionales además de pertenecer desde hace muchos años al Clúster Marítimo Español, lo que se suma a los numerosos acuerdos con asociaciones y organizaciones de diversos países del mundo.



Javier Arnau ha escuchado a los mercados para la puesta en marcha de una nueva edición de Navalia. 2026.

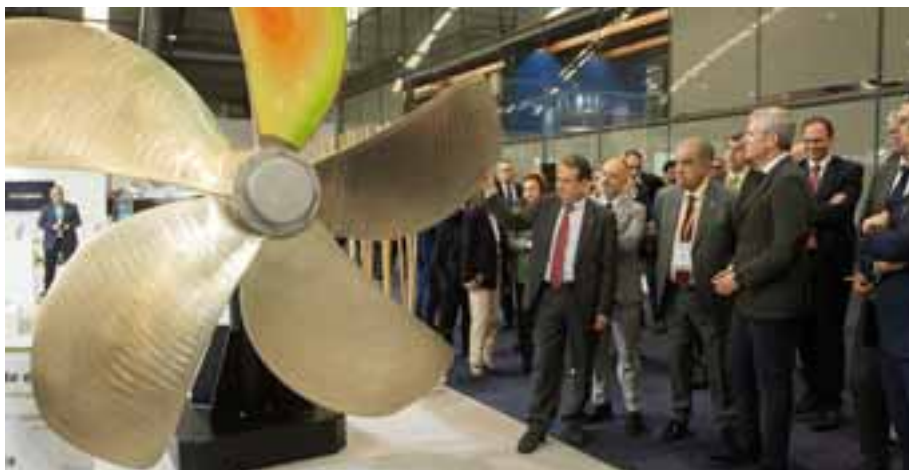
P-Han señalado que están a punto de cerrar dos nuevas delegaciones internacionales. ¿Qué supondría ese paso para la dimensión exterior de Navalia y qué mercados están mostrando hoy más interés por Vigo? Uno de los rasgos más llamativos de esta edición es la creciente presencia asiática. ¿Hasta qué punto Asia se está convirtiendo en uno de los grandes vectores de crecimiento de Navalia?

R-Asia es una apuesta que viene de lejos. Ya hace más de 15 años que nos fijamos en China o Australia. Y tras la pandemia estas regiones se han posicionado fuertemente en el contexto internacional. Creo que debemos seguir mirando a Asia, especialmente a países como China, pero también a economías emergentes como Filipinas, Indonesia o Nueva Zelanda.

3-China ha incrementado su interés por participar en la feria y Filipinas prepara una delegación para 2026. ¿Qué busca hoy el sector asiático en Navalia: tecnología, socios industriales, capacidad de reparación, defensa, eólica marina o todo a la vez? En el caso de Filipinas, Navalia trabaja con su embajada en Madrid para reforzar esa presencia. ¿Qué tipo de acuerdo esperan cerrar y qué oportunidades concretas puede abrir para las empresas gallegas y españolas?

Como decía, no es sólo China. Desde que finalizó Navalia 2024 nos pusimos manos a la obra para abrirnos a más mercados. Así como Latam es ya una refe-

“La industria percibe que Navalia es un aliado estable, capaz de escuchar al sector y acompañarlo dentro y fuera de España”



Navalia es un referente para la industria internacional.

rencia en Navalia, con delegaciones de países como Perú, Colombia, Chile o Argentina, nuestro foco en estos dos años también ha vigilado de cerca la industria de la construcción naval en el sudeste asiático. Y en este apartado, tenemos grandes esperanzas en países como Filipinas, Indonesia o la propia Nueva Zelanda, con cuya embajada nos hemos reunido hace poco.

Son países con muchísimos kilómetros de costa y con unas crecientes necesidades de transporte marítimo, tanto de pasajeros como de mercancías, a lo que se suma en muchos casos su apuesta por la industria de defensa o la eólica off shore. Y ahí el know how español tiene mucho que decir.

4-Navalia ha renovado además su certificado como Feria Internacio-

nal. ¿Qué valor real tiene hoy ese reconocimiento, más allá del plano institucional, para captar expositores, visitantes y delegaciones extranjeras? ¿Diría que Navalia se ha consolidado ya como una de las grandes ferias navales de Europa o todavía ve margen para seguir escalando posiciones en el mapa internacional?

Sin ninguna duda. Navalia es ya un referente para la industria internacional. Cualquier país con tradición marítima conoce la feria, conoce Vigo y España. No es fácil conseguir ese sello, especialmente por los requisitos en forma de cifras de visitantes profesionales internacionales, lo que da buena muestra de lo que Vigo supone para el sector, convirtiendo en los años pares en un encuentro que nadie se puede perder.

P- Junto con la Zona Franca, han apostado con fuerza por el espacio para emprendedores y startups, que duplicará su superficie respecto a la última edición. ¿Por qué era importante reforzar precisamente ese ámbito?

R- Estamos viendo en todos los certámenes internacionales que la apuesta por la innovación, sobre todo entre los más jóvenes, es una decisión sin vuelta atrás. Uso de energías limpias, la apuesta por la economía azul, las nuevas tecnologías aplicadas a los drones, el inmenso campo de aplicación de la IA. Todo ello precisaba de un espacio y Navalia ha asumido esa bandera, con un espacio de innovación que este año dobla sus metros cuadrados, pero también en otros eventos donde Navalia lidera la zona de innovación, como ocurre por ejemplo en el Congreso de Ingenieros Navales que, de manera itinerante, se celebra todos los años en alguna ciudad española. Y estos espacios son el mejor lugar para que astilleros, industria auxiliar e incluso inversores conozcan las últimas novedades tecnológicas.

7-Navalia Summit Defensa 2027 en Ferrol abre una nueva línea estratégica dentro del ecosistema de la feria. ¿Por qué han decidido dar ese paso y qué papel quiere jugar Navalia en el cruce entre industria naval y defensa? ¿Ese salto hacia un foro específico de defensa responde también a la evolución del mercado, al nuevo contexto geopolítico y al creciente interés europeo por reforzar capacidades industriales propias?

“Asia será uno de los grandes vectores de crecimiento, con especial atención a China, Filipinas, Indonesia, Australia y Nueva Zelanda”



Una anterior inauguración de la feria viguesa con presencia del Rey Felipe.

“El espacio para startups e innovación duplica superficie porque energías limpias, drones e inteligencia artificial ya marcan el rumbo del naval”

Navalia siempre se ha caracterizado por escuchar al sector. Si en sus inicios, la pesca fue el motor de la construcción de buques en España, luego nos adentramos en el mundo off shore como los buques de apoyo a plataformas petrolíferas. Esta escucha activa y el prestigio que ha alcanzado la feria nos ha permitido que, en 2027 podamos celebrar un encuentro internacional dedicado íntegramente a defensa. El papel que juegan tanto Navantia como la Armada Española es crucial para mantener

esa apuesta por la defensa y, con ello, aprovechar el conocimiento que se está generando para aplicarlo a todo el sector. Siempre que haya oportunidades para el naval, ahí estará Navalia preparando un evento que aporte todavía más dinamismo a nuestras empresas.

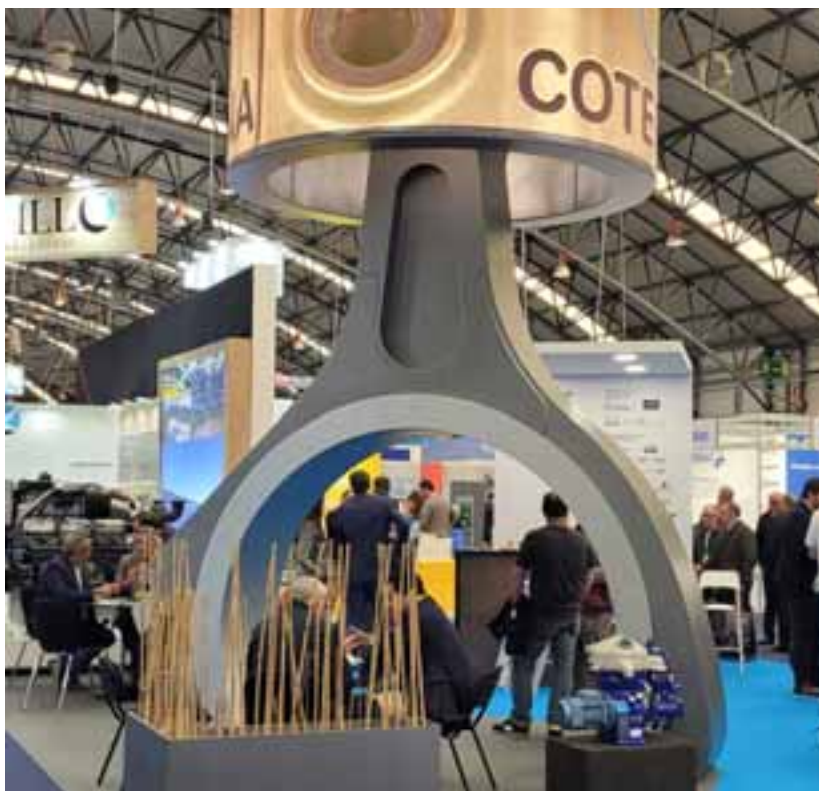
P- Desde su experiencia, ¿qué diferencia hoy a Navalia de otras ferias europeas del sector: la especialización, el tamaño, la capacidad de networking, el peso de la

industria española o la cercanía entre expositores y decisores?

R-Navalia ha conseguido ser un aliado del sector naval. Me gusta decir que no vendemos metros cuadrados, sino una herramienta de promoción y difusión de las empresas del mundo marítimo. Y el hecho de que la industria en estos momentos esté en una situación inmejorable contribuye enormemente. Su tamaño manejable en 3 días de exposición (el tamaño sin orden no vale de nada) y su inmejorable ubicación permite llevar a cabo intensas jornadas de networking tanto dentro como fuera como del recinto ferial.

P-Han trabajado ya en la oferta hotelera oficial para los días 19, 20 y 21 de mayo y se apunta a una fuerte presión de alojamiento. ¿Se está notando ya en la ciudad el tirón de Navalia como gran tractor económico y turístico? ¿Esperan una edición récord en visitantes, negocio y presencia internacional? ¿Qué indicadores van a marcar para considerar que Navalia 2026 ha sido un éxito rotundo?

R-El éxito de una feria tiene varias variables a medir. En el día a día del evento, es evidente que el más importante es que los expositores hagan negocio: para eso exponen. Y por las referencias que nos van aportando las firmas, va a haber importantes novedades en materia tecnológica (motores, drones, IA). Y con los movimientos que está habiendo en la parte de nuevas contrataciones, estamos convencidos de que en esta edición se darán muy buenos datos de nuevos buques en cartera.



Las empresas expositoras en Navalia despliegan todo su esfuerzo en dar a conocer sus productos como la fina viguesa Coterena

Por otro lado, está el volumen de visitantes. Los hoteles nos transmiten que están llenos y que hay amplia demanda internacional en los mismos. También aquí confirmamos la presencia de numerosas delegaciones conformadas por un amplio número de empresas procedentes de Países Bajos, Alemania, Italia, Noruega, todo esto si hablamos de Europa, pero también de América o Asia, tal comentaba anteriormente. Y yo, que vengo del mundo de la promoción turística, tengo claro que Vigo, en pleno mes de mayo, con una buena temperatura y unos días que empiezan a ser largos, es un magnífico escaparate para que la gente repita visita.

P- Si tuviera que resumir en una idea por qué esta décima edición puede ser la más relevante de la historia de Navalia, ¿cuál sería ese mensaje?

R-El sector naval, nuestra industria marítima es una de las más importantes de Europa y cada día miles de empresas y trabajadores se levantan para llevar a cabo proyectos de alto nivel tecnológico y valor añadido, y con ese trabajo están también contribuyendo a la marca España. Ese es mi mensaje: somos un sector estratégico y Navalia contribuye a situarnos en el mapa del mundo.

La Zona de Innovación de Navalia 2026 crece con más metros y más empresas de la mano de Zona Franca Vigo

La Zona de Innovación de la décima edición de Navalia, promovida por la Zona Franca de Vigo, dispondrá en el IFEVI del 19 al 21 de mayo de un mayor número de empresas, startups y profesionales que presentarán allí sus ideas más innovadoras para el naval y la industria marítima. Un total de 24 proyectos ya han confirmado su participación, lo que supone un 50% más que en 2.024 cuando se celebró por primera vez en Navalia, también de la mano del Consorcio.

Así lo ha anunciado el delegado del Estado del CZFV, David Regades, en la presentación de este evento en la sede de Areal, en la que estuvo acompañado del alcalde de Vigo, Abel Caballero; del presidente y del director de Navalia, José García Costas y Javier Arnau; de la delegada territorial de AINE (Asociación y Colegio de Ingeniería Naval y Oceánica de España), Beatriz Spuch; y de la responsable de Promoción Económica de Zona Franca, Rosa Eguizábal. Regades también confirmó que la Zona de Innovación ganará el doble de superficie. El espacio ocupará casi 400 metros cuadrados que además serán gratuitos para las personas emprendedoras. El delegado agradeció el proceso para la captación de empresas que ha realizado AINE, que gestionará la Zona de Innovación, y a la propia Navalia, primera feria del sector en España y una de las tres primeras del Sur de Europa.

David Regades destacó que “nuestro objetivo con este espacio es fomentar



Presentación de la Zona de Innovación que se instalará en IFEVI

la colaboración para la innovación técnica y científica y para el éxito de empresas y emprendedores que supongan avances en la tecnología del sector naval y marítimo, así como que los proyectos puedan captar a inversores”. “En 2024 la Zona de Innovación fue un éxito y queríamos que siguiera creciendo”. También puso en valor el “excelente momento del naval en la Ría de Vigo, líder en la actividad nacional, en cartera de pedidos, en especialización y diversificación”, y definió a Navalia como “la carta de presentación del modelo del sector naval de Vigo, con empresas que dan ejemplo en innovación y tecnología, y en los retos de la industria 4.0, con un trabajo muy especializado y de mucho valor añadido que genera empleo de calidad para poder competir con las principales potencias del mundo”.

La decana de AINE, Beatriz Spuch, ensalzó la importancia de la innovación en la ingeniería BAV como vehículo para “aumentar nuestra competitividad, tanto en el ámbito de la cons-

trucción naval como durante la vida útil de los buques”, o en el sector se las energías renovables de origen marino y en todos campos relacionados con la economía azul. Spuch presentó los proyectos seleccionados para la Zona de Innovación 2026 mencionando la variedad de temáticas que se presentan: drones sistemas de captación de energía, sistemas para utilización de nuevos combustibles, buques autónomos, sistemas de gestión y optimización de rutas, gemelos digitales y tecnología 4.0, renderizado 3D y soporte técnico especializado para el sector naval a través de imágenes realistas, etc

Rosa Eguizábal, responsable de Promoción Económica del CZFV, destacó la experiencia y el conocimiento de Zona Franca en la gestión del emprendimiento “con programas modelo como ViaGalicia, ViaExterior, la BFA o StartTIC que son importantes ejemplos de éxito de aceleración de startups innovadoras capaces de dar solución a las demandas tecnológicas y

a los retos del tejido empresarial. La Zona de Innovación de Navalia ofrecerá a las startups un escaparate para la captación de inversión y para la apertura a nuevos mercados al promover un espacio que será, durante unos días, el epicentro de la industria naval y que concentrará a grandes corporaciones y a inversores especializados”.

Por su parte, el presidente de Navalia, José García Costas, agradeció la implicación de la Zona Franca en este espacio, destacando la "sensibilidad" que tanto Abel Caballero como David Regades "han mostrado siempre hacia nuestro sector y, concretamente, hacia el germen dónde nacen las ideas y los proyectos de futuro". García Costas reiteró la necesidad de incentivar el ecosistema emprendedor dentro del sector naval ya que "nuestra industria está viviendo una transformación profunda que va mucho más allá de la construcción de buques", y en este aspecto "la innovación, el emprendimiento y la tecnología juegan un papel decisivo", dijo. El presidente de Navalia puso en valor la contribución que startups, centros tecnológicos o nuevas empresas y proyectos están llevando a cabo, "aportando soluciones en ámbitos muy diversos que contribuyen a modernizar procesos y a mejorar la competitividad de toda la cadena de valor", explicó.

Finalmente, el alcalde de Vigo, Abel Caballero señala que Navalia "es una aventura empresarial que se ha convertido en una feria referencial en Europa". El regidor recordó el origen del proyecto hace más de dos décadas con José García Costas, presidente de Navalia, liderando un grupo de empresarios e inversores "que percibían la necesidad de un gran evento alrededor del naval que se consiguió gracias a la coordinación, la unidad y el liderazgo de diferentes agentes de esta ciudad". Caballero elogió la intención de la Feria de pasar a tener periodicidad anual, la integración de la Zona de Innovación como un espacio necesario para el talento joven y el acierto del Consorcio de la Zona Franca de Vigo "en la visión de los procesos a los que se tiene sumar”.

Con cerca de 600 expositores

Navalia volverá a abrir sus puertas en Vigo del 19 al 21 de mayo de 2026 en la que será su décima edición, consolidada ya como una de las grandes citas de la industria naval en España y en el sur de Europa. La propia organización presenta esta convocatoria como la más global hasta la fecha, en un recinto que ya exhibe una fuerte implantación internacional y una amplia presencia sectorial en su catálogo oficial de expositores.

Según los datos avanzados por la organización, la feria alcanzará en esta edición los cerca de 600 expositores, frente a los 533 que participaron en 2024. Ese crecimiento confirma la tendencia expansiva de Navalia, cuya última edición reunió además más de 20.000 visitantes profesionales y 1.000 marcas representadas, cifras que sirven de base para entender el salto cuantitativo previsto para mayo de 2026.

Uno de los vectores más relevantes de esta edición será su perfil exterior. El incremento de expositores internacionales, especialmente de procedencia asiática, ya había sido anticipado por la organización en octubre de 2025, cuando informó de que los stands extranjeros superaban el centenar y destacó la fuerte demanda llegada desde Asia, con especial protagonismo de China. En esa línea, los datos facilitados para 2026 apuntan a que el mercado chino pasa de 4 expositores en 2024 a 20 en esta edición, reflejando el creciente peso asiático en la feria viguesa.

La huella internacional también se percibe ya en el catálogo oficial de expositores, donde figuran empresas de países que la organización sitúa entre las incorporaciones de esta edición, como Bulgaria, Chile, Egipto, Hong Kong e Irlanda. Esa combinación de nuevos orígenes y delegaciones ya consolidadas refuerza la vocación de Navalia como plataforma de negocio con alcance global y capacidad de atracción para mercados emergentes y tradicionales del ecosistema marítimo-industrial.

En el caso del CID, su presencia tiene además una carga estratégica añadida, ya que Navalia fue designada en 2025 como interlocutora oficial del Clúster de la Industria de Defensa para el noroeste peninsular, reforzando así su papel como puente entre la industria naval y el ámbito de la defensa.

Escaparate de un sector muy pujante e innovador que se reescribe así mismo

La fotografía con la que parte la feria es de contar con una doble misión. Por un lado, sostiene su papel clásico como gran mercado del naval: astilleros, armadores, industria auxiliar, ingeniería, suministros, energía, puertos, pesca, defensa y financiación. Por otro, se presenta como escaparate de un sector que se está reescribiendo así mismo alrededor de palabras como descarbonización, digitalización, autonomía, economía azul e innovación aplicada. No es casual que su presidente, José García Costas, haya llegado a plantear públicamente el salto de Navalia de cita bienal a cita anual: si la innovación ya no se mueve a ritmo de feria, la feria quiere moverse al ritmo de la innovación.

A-B

2BTECH — Stand: 3D17

Ingeniería marítima especializada en automatización y control para buques. Ofrece troubleshooting, ingeniería inversa, retrofits, integración de sistemas y soporte técnico global, además de gestión de proyectos para astilleros, armadores y responsables de obra que necesitan experiencia avanzada en automatización naval.

3F TENDERS — Stand: 4E10

Astillero gallego dedicado a la fabricación artesanal de embarcaciones auxiliares de alta gama. Desarrolla tenders, catamaranes y barcos personalizados, combinando diseño propio, construcción a medida y orientación a clientes que buscan prestaciones premium en esloras compactas.

3L INTERNACIONAL — Stand: 4A09

Grupo cántabro con más de 40 años de experiencia en diseño, fabricación y comercialización de equipos de protección individual. Su enfoque está en la prevención y la seguridad industrial, cubriendo riesgos de cabeza a pies en múltiples sectores y entornos de trabajo.

A POUTADA — Stand: 1A35

Empresa gallega nacida como suministradora de efectos navales para pesca y hoy convertida en referente internacional. Fabrica y distribuye productos para flotas pesqueras, incluidos anzuelos, boyas, defensas y flotadores, con fuerte implantación en mercados marítimos de todo el mundo.

ABANCA — Stand: 2C02

Entidad financiera de referencia en

Junto al refuerzo internacional, la feria volverá a exhibir una importante dimensión institucional y asociativa

el noroeste peninsular y patrocinador principal de Navalia. A través de ABANCA Mar ofrece financiación especializada, gestores expertos y productos diseñados para responder a las necesidades de astilleros, industria auxiliar y profesionales del sector naval.

ABCONEX - LIDER — Stand: 3D33

Compañía especializada en soluciones integrales de conexión para sectores exigentes como naval, ferroviario, militar, aeronáutico o teleco-

Una gran novedad de esta edición será la apertura hacia la náutica, un segmento que gana visibilidad

municaciones. Suministra conectores, enrolladores, tubos técnicos, herramientas y cableados bajo especificación, con una propuesta centrada en fiabilidad y compatibilidad industrial.

ABIN - ASOCIACIÓN BONAERENSE DE LA INDUSTRIA NAVAL — Stand: 4C18

Asociación empresarial argentina que impulsa el posicionamiento de la industria naval como sector estratégico. Promueve producción, servicios, infraestructuras, polos industriales y cadenas de valor ligadas a astilleros, diques, puertos, varaderos y logística marítima.

ABRAMASTER — Stand: 3B11

Empresa especializada en abrasivos de alta tecnología y asesoramiento técnico para sectores como naval, automoción, eólica, siderurgia o aeroespacial. Trabaja con fabricantes líderes para aportar soluciones que mejoren productividad, competitividad y rendimiento en procesos de preparación y acabado.

ACASTIMAR — Stand: 1A02

Ingeniería y suministrador técnico con más de 40 años de experiencia en equipamiento y sistemas auxiliares de confort a bordo. Trabaja en climatización, generación, refrigeración, saneamiento, propulsión eléctrica e híbrida, agua, baterías y soluciones para náutica profesional y recreativa.

ACCELLERON — Stand: 1A36

Grupo tecnológico centrado en turbo-compresores, inyección de combustible



Una vista general de una pasada edición de Navalia.

y soluciones digitales para aplicaciones exigentes. Sus tecnologías y servicios están orientados a mejorar eficiencia, sostenibilidad y rendimiento en los sectores marítimo y energético.

ACLUNAGA — Stand: 4A06

Clúster naval gallego que agrupa a más de 130 empresas de la cadena de valor de construcción naval. Su actividad se orienta a reforzar innovación, competitividad, representación internacional, formación y estándares sociales dentro del ecosistema marítimo-industrial de Galicia.

ACTEMIUM MARINE SYSTEMS — Stand: 3A08

Especialista en ingeniería eléctrica marina, electrónica y automatización para buques. Desarrolla soluciones integradas para construcción, modernización y operación, con foco en electrificación, eficiencia energética, propulsión híbrida y rendimiento técnico.

ACTIONTRACKER — Stand: 4D01

Empresa tecnológica orientada a soluciones digitales de trazabilidad, seguimiento y monitorización de activos y procesos. Su presencia en Navalia la vincula a herramientas de control y gestión con aplicación en entornos logísticos, industriales y marítimos.

ADRIO FUNDICIONES — Stand: 1D27

Empresa viguesa centrada en la fabricación y reparación de hélices. Su actividad se orienta al mantenimiento y suministro de componentes clave de propulsión, prestando servicio a armadores y operadores que requieren rendimiento, precisión y fiabilidad.

ADWATEC — Stand: 1D46

Firma tecnológica especializada en refrigeración por agua para electrónica de potencia. Suministra soluciones de cooling para aplicaciones marinas, redes eléctricas e industria pesada.

AEROMARINE — Stand: 2D02

Empresa histórica en electrónica naval y comunicaciones marítimas en España y Portugal. Integra puentes de navegación, radares, giros, pilotos automáticos, software de gestión y soluciones de ciberseguridad.

AGRUQUERO — Stand: 2A33

Especialista en plásticos técnicos, tuberías, válvulas, accesorios y perfiles PRFV para aplicaciones navales e industriales. Sus soluciones se emplean en conducciones de agua, refrigeración, climatización y tratamiento residual.

AIMEN CENTRO TECNOLÓGICO — Stand: 4A05

Centro tecnológico de referencia en I+D+i y servicios avanzados para la industria. Trabaja en materiales, fabricación avanzada, digitalización, sostenibilidad, robótica, inteligencia artificial, láser, unión, composites, inspección y formación.

AINE — Stand: 4B24

Asociación de Ingenieros Navales y Oceánicos de España. Promueve la divulgación profesional y técnica del sector mediante jornadas, conferencias, congreso anual y la revista Ingeniería Naval.

AISTER ALUMINIUM SHIPYARD — Stand: 2C18

Astillero especializado en diseño y construcción de embarcaciones de aluminio de alto valor tecnológico. Produce patrulleras, catamaranes, barcos de pasaje, rescate, prácticos, contra incendios y unidades autónomas.

ALFA DECOR — Stand: 4C45

Empresa turca de arquitectura interior y fabricación de mobiliario especializada en espacios para buques, yates y proyectos de defensa.

ALFA LAVAL IBERIA — Stand: 1D48

Multinacional industrial enfocada en soluciones de transferencia térmica, separación y manejo de fluidos. En el ámbito marítimo trabaja junto a armadores e industria en eficiencia operativa y descarbonización.

ALFATECHNIC MAKINA — Stand: 3D08

Empresa centrada en tecnologías de tratamiento de superficies. Selecciona equipos y diseña proyectos optimizados para mejorar eficiencia operativa y reducir costes.

ALINTRA SYSTEMS — Stand: 2D24

Fabricante español de soluciones industrializadas ligeras basadas en paneles y materiales avanzados para industria naval, electromovilidad, ferrocarril, elevación y construcción modular.

ALLSTARS ENGINEERING BULGARIA LTG. — Stand: 4B05

Grupo de ingeniería con presencia internacional, especializado en arquitectura naval, diseño de buques y yates, proyectos turnkey y soluciones de acristalamiento. Su perfil combina servicios de ingeniería, gestión de proyectos y apoyo técnico para astilleros y armadores, con una propuesta orientada a equilibrar calidad, coste y adaptación a cada programa constructivo.

ALTCONTROL — Stand: 4A16

Empresa especializada en grúas pórtico, equipos de varadero, radiomandos y accesorios para manipulación de embarcaciones. Como distribuidor oficial de Boat Lift, su actividad se centra también en mantenimiento, reparación, formación de operadores y soporte técnico, lo que refuerza su papel como proveedor integral para marinas, astilleros y áreas de servicio náutico.

ALU-STOCK — Stand: 3D16

Distribuidor experto en aluminio para aplicaciones industriales y navales. Comercializa chapas, placas, barras, perfiles normalizados y perfiles especiales con certificación naval, orientados a estructuras de casco, cubiertas, pasarelas, plataformas y otras piezas donde la ligereza, la resistencia a la corrosión y la fiabilidad estructural son determinantes.

ALVAREZ RIVEIRA — Stand: 1C39

Empresa gallega dedicada a venta, reparación y mantenimiento de maquinaria industrial y vehículos pesados. Está especializada en motores marinos y grupos electrógenos, y complementa esa actividad con distribución oficial de soluciones de propulsión y generación, lo que le permite dar cobertura tanto a embarcaciones comerciales como de recreo con un enfoque técnico y de servicio continuado.

AMERICAN BUREAU OF SHIPPING (ABS) — Stand: 3C11

Sociedad de clasificación internacional especializada en verificación técnica, seguridad, normativa y soporte a armadores, astilleros y operadores marítimos. Su actividad resulta clave en certificación, cumplimiento regulatorio, revisión de diseño y acompañamiento técnico en programas de nueva construcción, reparación y modernización de buques.

AMSTERDAM ALEXANDRIA MARINE B.V. — Stand: 3B15

Empresa neerlandesa que combina ingeniería, instalación, mantenimiento, reacondicionamiento y logística para mercados marítimos e industriales, con especial foco en propulsión y grupos electrógenos. Su propuesta se orienta a soluciones integradas, desde el suministro de equipos hasta el soporte de ciclo de vida, con capacidad para adaptarse a nuevas construcciones, refits y proyectos complejos.

AMURA — Stand: 3A06

Empresa viguesa de servicios náuticos y astillero, especializada en pintura, carpintería, refits, obra viva, pulidos, composites y, más recientemente, fabricación de embarcaciones. Su evolución combina ex-

perencia de taller, desarrollo propio y participación en proyectos de innovación, lo que la sitúa como una firma versátil dentro del tejido náutico e industrial gallego.

ANEXUS — Stand: 2D23

Firma tecnológica e industrial orientada a soluciones de conectividad y soporte técnico aplicadas a entornos exigentes, con aplicación directa en sectores marítimos y de automatización. Su actividad está especialmente ligada a simuladores profesionales, formación, instalación, puesta en marcha y mantenimiento, con una fuerte implantación en centros de entrenamiento y sistemas marítimos avanzados.

ANGLOTECH — Stand: 3C23

Empresa vinculada a soluciones técnicas e industriales para el sector marítimo y energético, asociada a servicios especializados y suministro de equipos de alto rendimiento. Su perfil encaja con proyectos que requieren asesoramiento técnico, integración de soluciones y apoyo a operaciones complejas en entornos navales e industriales.

ANKERPLEX — Stand: 4C24

Compañía orientada a componentes técnicos y soluciones industriales para aplicaciones especializadas, ligada en este caso al desarrollo de anclas innovadoras para el sector náutico. Su propuesta destaca por el diseño compacto, la facilidad de uso y una clara apuesta por mejorar agarre, seguridad y funcionalidad en sistemas de fondeo.

ANTRADE — Stand: 3C16

Firma comercial e industrial con actividad en suministro técnico y representación de productos para sectores industriales y marítimos. Su papel en feria se asocia a intermediación especializada, búsqueda de soluciones y apoyo comercial para clientes que requieren equipos y componentes adaptados a proyectos concretos.

AP MARINE — Stand: 2A10

Proveedor de soluciones y equipos marinos, vinculado especialmente a puertas deslizantes automatizadas para buques. Su oferta incluye puertas cortafuego, estancas y exteriores acristaladas para megayates, ferris, cruceros y embarcaciones de trabajo, con una clara orientación a fiabilidad, seguridad y fa-

Se constata el incremento de expositores internacionales, especialmente de procedencia asiática

Navalia fue designada en 2025 como interlocutora oficial del Clúster de la Industria de Defensa para el noroeste peninsular

bricación a medida.

API MARINE APS — Stand: 4B31

Empresa danesa especializada en soluciones y componentes para el ámbito marino, con perfil técnico orientado a operación y mantenimiento de buques. Está centrada en medición, monitorización, automatización, sensores de tanque, sistemas de control de carga y plataformas digitales, con un enfoque claro en precisión, durabilidad y cumplimiento normativo.

ARDORA MEDITERRÁNEO — Stand: 4A10

Firma vinculada al suministro y distribución técnica para industria y sector marítimo, con enfoque comercial en soluciones especializadas. Su actividad se relaciona con maquinaria industrial, repuestos, asistencia técnica y apoyo a proyectos de construcción y mantenimiento naval.

ARREBIL — Stand: 2A10

Empresa industrial orientada a fabricación o mecanizado de componentes para proyectos técnicos de alto valor añadido. En el ámbito naval, se presenta como proveedor de soluciones técnicas y comerciales globales, con capacidad para atender necesidades tanto nacionales como internacionales y un marcado enfoque en servicio y satisfacción del cliente.

ARSOFT — Stand: 2D21

Compañía tecnológica centrada en realidad aumentada, simulación o digitalización aplicada a sectores industriales, defensa y formación avanzada. Su experiencia en entornos XR le permite desarrollar herramientas para entrenamiento, toma de decisiones y acceso intuitivo a información crítica, con aplicaciones claras en modernización industrial y capacidades operativas complejas.

ASIME — Stand: 2C25

Asociación empresarial gallega de referencia en metal y tecnologías asociadas, con fuerte vinculación al ecosistema naval, industrial y de innovación. Agrupa a un amplio tejido de empresas del metal y del naval gallego, actuando como entidad de representación, dinamización, internacionalización y apoyo a una actividad estratégica para Galicia.

ASMAR SHIPYARDS — Stand: 4B08

Grupo chileno de astilleros y servicios marítimos con experiencia en construcción, reparación y mantenimiento naval para clientes civiles y estatales. Su actividad combina atención a la Armada chilena con trabajos de reparación, transformación y modernización de buques mercantes y pesqueros, consolidando un perfil industrial de gran alcance en el Cono Sur.

ASTILLEROS ARMON — Stand: 1C16

Grupo asturiano de construcción naval con amplia trayectoria en buques de apoyo offshore, ferris, pesqueros, oceanográficos y embarcaciones especializadas. Su red de astilleros en Galicia y Asturias y su capacidad para trabajar en aluminio y acero lo convierten en uno de los grandes referentes de la construcción naval española.

ASTILLEROS DEL ULLA — Stand: 2C25

Astillero gallego con experiencia en construcción y reparación de embarcaciones, especialmente vinculado a proyectos pesqueros y de trabajo. Especializado en buques profesionales de PRFV, combina instalaciones amplias, ingeniería propia y una sólida trayectoria en unidades para pesca, acuicultura, prácticos, patrulleras y pasaje.

ASTILLEROS POLYMADE — Stand: 3D34

Astillero especializado en construcción de embarcaciones en materiales compuestos, orientado a unidades ligeras, rápidas y de uso profesional. Su tradición familiar y su implantación en el mercado pesquero costero se apoyan en personalización, oficio y una presencia consolidada en puertos nacionales e internacionales.

ATLAS FORWARDING — Stand: 4C08

Operador logístico y transitario con servicios de transporte, aduanas y cadena de suministro internacional para industria y carga de proyecto. Su propuesta cubre transporte marítimo, aéreo y terrestre, además de gestión aduanera, cargas especiales e intermodalidad, lo que la convierte en

Entre las incorporaciones de esta edición se cuenta con empresas de Bulgaria, Chile, Egipto, Hong Kong e Irlanda

un socio relevante para operaciones industriales complejas.

AXOLTEC — Stand: 4B24

Empresa tecnológica orientada a soluciones avanzadas con aplicación en automatización, energía o industria marítima. Su presencia en feria la sitúa en el entorno de la innovación aplicada, con un perfil compatible con proyectos de integración tecnológica y desarrollo de herramientas especializadas para sectores exigentes.

AZCUE PUMPS — Stand: 1C14

Fabricante histórico de bombas y sistemas de bombeo para aplicaciones marinas e industriales, con amplia implantación internacional. Cuenta con fundición propia, una larga experiencia en el mercado naval y una red global de distribuidores, lo que le permite combinar plazos competitivos, servicio posventa y flexibilidad para nueva construcción y reposición.

AZEEMSV — Stand: 4A62

Astillero o firma industrial vinculada al ámbito marítimo del norte de Europa, previsiblemente especializada en reparación, refit o construcción. Su presencia dentro del espacio caboverdiano apunta a una actividad ligada a servicios marítimos e industriales con proyección internacional desde Mindelo.

AZIMUT — Stand: 2C29

Marca asociada al sector náutico y embarcaciones de recreo de alta gama, con

proyección internacional. En este caso, la presencia en Navalia está vinculada a soluciones energéticas, control digital, propulsión eléctrica y monitorización para buques profesionales, con productos adaptados a requisitos certificados y proyectos a medida

BACHMANN ELECTRONIC GMBH — Stand: 3B16

Empresa austríaca especializada en automatización marítima y offshore, con soluciones certificadas, escalables e integradas para buques, turbinas y flotas.

BAITRA — Stand: 1A12

Distribuye accesorios y equipos navales para construcción y reparación de buques, representando primeras marcas internacionales.

BALIÑO — Stand: 1A01

Diseña y fabrica líneas de eje completas de paso fijo y hélices transversales, suministrando soluciones llave en mano desde reductora hasta hélice.

BALSAMAR — Stand: 1A22

Empresa española dedicada a material de seguridad marítima, fabricante de balsas salvavidas y distribuidora de equipos de flotación, detección de incendios y protección personal.

BAUMÜLLER ANLAGEN-SYSTEM-TECHNIK — Stand: 3B20

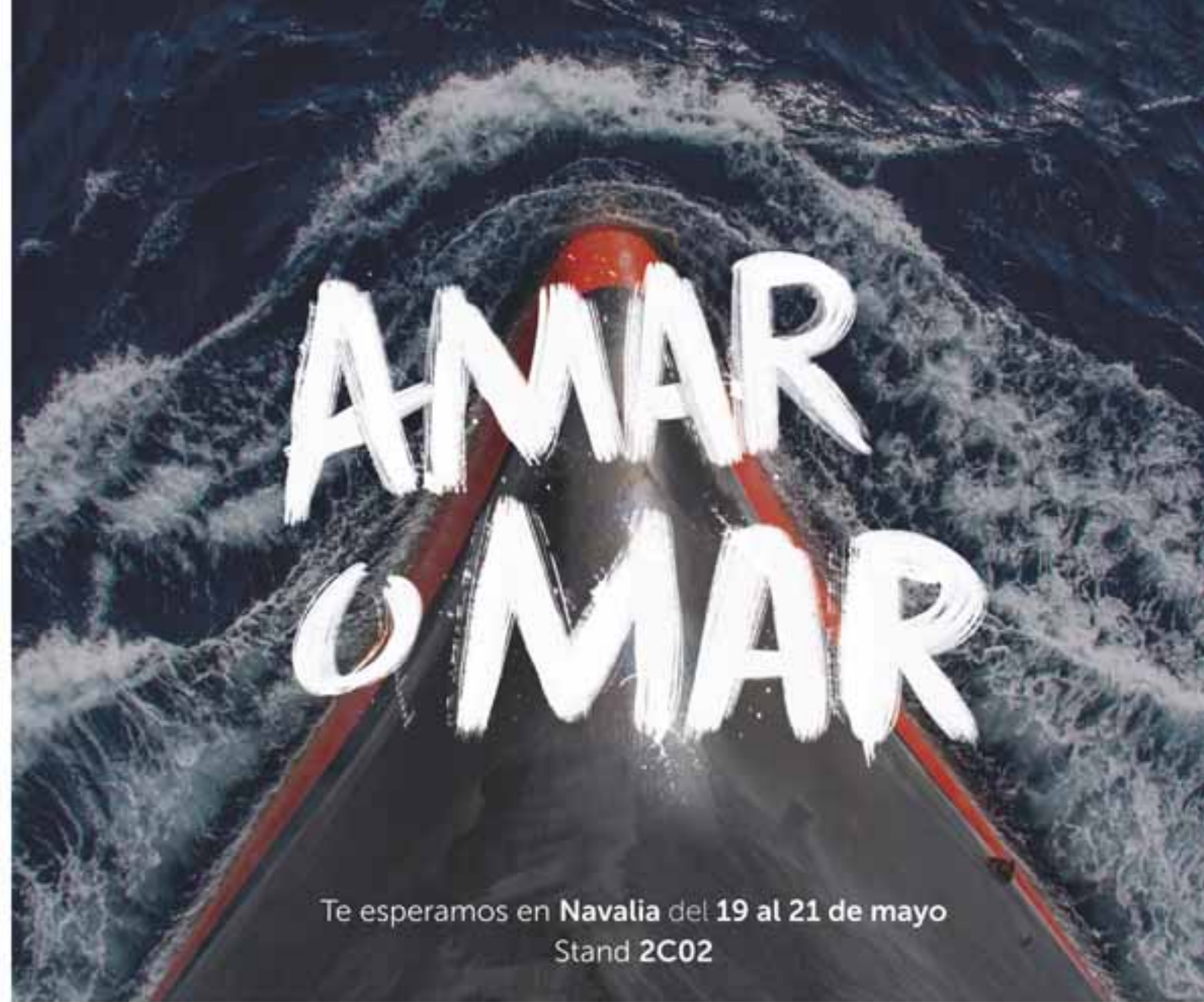
Compañía centrada en sistemas eléctricos y de automatización para aplicaciones industriales y marinas.

BECKER MARINE SYSTEMS GMBH — Stand: 3B20

Referente en maniobra y eficiencia propulsiva, desarrolla timones y dispositivos de ahorro energético para reducir emisiones y mejorar rendimiento hidrodinámico.

BERGEN ENGINES AS — Stand: 1D47

Proveedor de motores marinos de velocidad media y grupos auxiliares, complementados con alternadores y máquinas eléctricas.



AMAR O MAR

Te esperamos en **Navalia** del **19 al 21 de mayo**
Stand **2C02**

“Amar o mar” es tener más de 90 acuerdos de colaboración con organizaciones de la industria naval y resto de asociaciones de la economía azul que representan más de 20.000 empleos.

Te acompañamos para ser parte de tu crecimiento con la ayuda de nuestros gestores especializados.

- **Renovación de Flota**, disponemos de financiación específica para ayudarte a seguir creciendo.*
- Financiación a medida para **inversiones sostenibles**.
- Avalés para construcción naval.
- **Amplia oferta de seguros** con soluciones especializadas para tu empresa, para tus empleados y para ti.**

ABANCA
Mar

* La concesión de la financiación recogida en esta oferta está sujeta en cualquier caso, al análisis previo del riesgo por ABANCA. Promoción válida hasta el 31/12/2026.

** Mediador del seguro: ABANCA MEDIACIÓN, OPERADOR DE BANCA-SEGUROS VINCULADO, S.L., con domicilio social en la avenida de la Mariña núm. 1, 4ª planta, A Coruña, inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña, tomo 3321, folio 64, hoja C-38698 y en el Registro de distribuidores de seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el núm. OV-0044, provisto del CIF B-70049630 y con seguro de responsabilidad civil y capacidad financiera exigidos por la normativa de distribución de seguros vigente. Entidades aseguradoras: ABANCA Seguros Generales, Allianz, AXA, CASERFIATC, Fidelidade, Generali, Helvetia, MAPFRE, Plus Ultra Seguros, REALE, Zurich y Murmar Seguros.

Consulta condiciones en cualquier oficina ABANCA.

BEZABALA — Stand: 1C34

Histórica firma de suministros navales especializada en amarre, elevación y trinquete de cargas.

BIBUS SPAIN — Stand: 1D38

Filial española del grupo suizo BIBUS, aporta soluciones técnicas en neumática, hidráulica, mecatrónica y medio ambiente.

BIFIRE SPA — Stand: 4C43

Compañía italiana representada en Navalia como especialista en protección contra incendios.

BIMA — Stand: 4C24

Entidad vinculada al ámbito marítimo corruñés que participa en Navalia como agente de conexión empresarial y sectorial.

BIMOTOR IBÉRICA — Stand: 1D42

Firma relacionada con propulsión y motorización marina, enfocada al suministro de soluciones técnicas para embarcaciones y aplicaciones navales.

BLACKSAND MARINE TECHNOLOGIES — Stand: 4B24

Empresa orientada a tecnologías marinas avanzadas, con foco en innovación aplicada al entorno naval y offshore.

BLASTRAC-HUSQVARNA — Stand: no confirmado aquí

Especialista en preparación de superficies, granallado, pulido y soluciones técnicas para mantenimiento industrial, astilleros y tratamiento de pavimentos.

BLUE CORE – INCUBAZUL — Stand: 4D01

Espacio o iniciativa vinculada a incubación e innovación en economía azul, emprendimiento y soluciones de base tecnológica aplicadas al entorno marítimo.

BLUE LINE SHIPS — Stand: 1C18

Compañía de ingeniería naval con capacidad para transformar diseños en realidad mediante software y procedimientos avanzados.

BLUEMATT — Stand: 3D23-4B24

Ingeniería subacuática canaria que combina trabajos de buceo profesional con ingeniería marítima, hidráulica y ciencias ambientales.

BLUENEWABLES — Stand: 4C24

Empresa de ingeniería en renovables offshore que acompaña proyectos desde viabilidad hasta operación marina y gestión integral.

BOAT LIFT — Stand: 4A16

Especialista en soluciones de elevación y manipulación de embarcaciones, orientadas a varaderos y operaciones portuarias.

BOHAMET — Stand: 2B25

Empresa polaca del ámbito industrial-marítimo vinculada a fabricación metálica y soluciones técnicas para buques.

BONAVAL MULTIMEDIA — Stand: STAFF

Empresa de sistemas informáticos y desarrolladora de aplicaciones para la feria Navalia.

BONDURA TECHNOLOGY AS — Stand: 3A24

Diseña, fabrica y suministra pasadores de expansión patentados para aplicaciones OEM.

BOWVISION — Stand: 4B24

Empresa tecnológica orientada a visión avanzada y monitorización para aplicaciones marítimas.

BRIO AJTECNO ULTRASONICS — Stand: 1C18

Fabricante de máquinas de limpieza por ultrasonidos con más de 35 años de experiencia.

BROBS MARINE — Stand: 3A10

Especialista en recambios OEM para aplicaciones marinas, con experiencia en separadores, compresores, turbo-

compresores y piezas de motor.

BTM IBERIA — Stand: 2C14

Firma orientada a soluciones técnicas para el sector industrial y naval, con presencia comercial en España.

BUREAU VERITAS — Stand: 2C04

Sociedad internacional de clasificación, certificación e inspección, con fuerte presencia en naval, offshore, industria y cumplimiento normativo.

C–D

CÁDIZ-PORT — Stand: 2A30

Asociación empresarial que promociona el Puerto de la Bahía de Cádiz y agrupa compañías ligadas a la actividad marítima.

CABLES ESTRUCTURALES — Stand: no confirmado aquí

Empresa especializada en cables, tensores y soluciones estructurales para aplicaciones industriales, arquitectónicas y posiblemente marinas.

CADMATIC — Stand: 1B26

Desarrollador líder de software 3D inteligente para diseño, ingeniería y gestión de información en industrias marinas y de proceso.

CÁMARA DE COMERCIO DE BARLAVENTO — Stand: 4A62

Principal asociación empresarial del norte de Cabo Verde, enfocada en servicios, atracción de inversiones, formación y apoyo al tejido empresarial.

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA — Stand: 3A16

Entidad cameral colombiana orientada a representación empresarial y promoción de oportunidades comerciales.

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA — Stand: 3A16

Institución colombiana de apoyo empresarial que impulsa internacionalización, servicios a empresas y promoción económica.

CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS — Stand: 3A16

Organización colombiana de representación y dinamización económica.

CAMBER MARINE — Stand: 1C20

Empresa vinculada a equipamiento náutico y suministros marinos.

CANEPA & CAMPI — Stand: 4A34

Fabricante histórico de equipos de salvamento y protección contra incendios para el sector marítimo.

CARDAMA SHIPYARD — Stand: 1D16

Astillero gallego con capacidad de diseño, construcción, reparación y transformación de buques.

CARGOPREST - EXALTO — Stand: 1C38

Empresa asociada a equipos y accesorios técnicos para embarcaciones, especialmente en áreas como maniobra, seguridad, limpieza o confort a bordo.

CAUCHOS J.P.D. — Stand: 3A22

Fabricante de piezas técnicas en elastómeros, caucho-metal y caucho-tejido.

CAYMO — Stand: 3D01

Compañía tecnológica industrial con presencia en Navalia, enfocada a soluciones de automatización, equipos o integración técnica para el sector naval.

CCPIT MACHINERY SUB-COUNCIL — Stand: 4B12

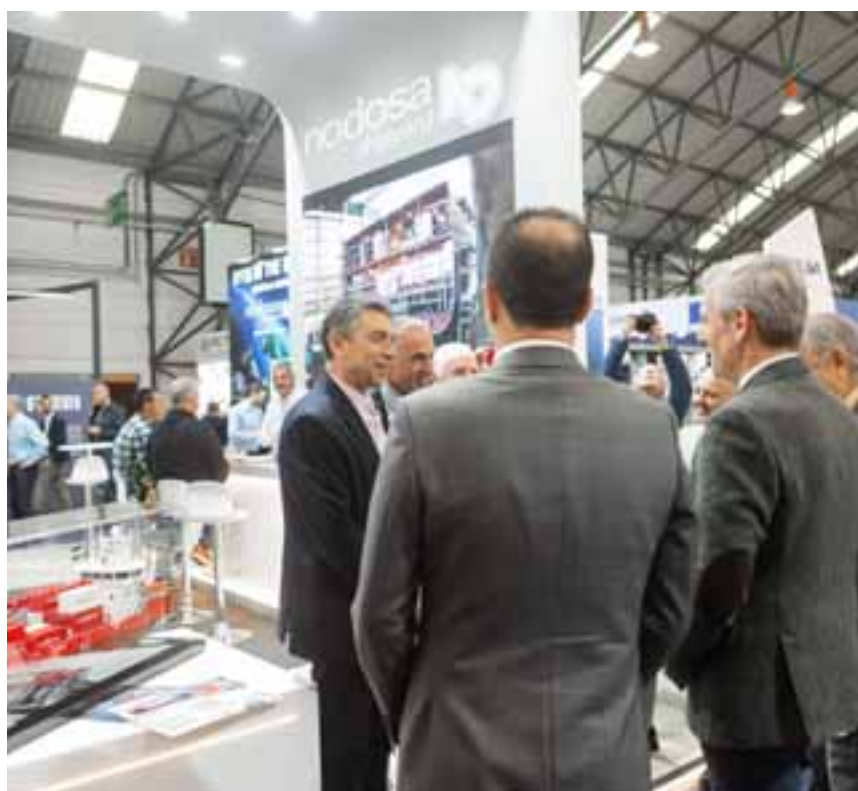
Organismo chino de promoción sectorial vinculado a maquinaria e industria, que participa como plataforma de conexión empresarial e institucional.

CENTRICAST — Stand: 1C34

Fabricante de fundición centrífuga en acero inoxidable y aleaciones especiales para componentes de válvulas, impulsores, ejes y sellados.

CES UVIGO — Stand: 4D13

Asociación estudiantil de la Universidad de Vigo que diseña y construye un barco solar



Autoridades em su visita al stand de Nodosa.

con hidrofoils de competición.

CESCE — Stand: 4A30

Grupo asegurador especializado en gestión del crédito comercial, caución y garantías, además de agencia española de crédito a la exportación.

CID — Stand: 4D31

Entidad española vinculada al ámbito de defensa e industria, presente en Navalia como actor de articulación sectorial.

CIMOLAI TECHNOLOGY — Stand: 3D13

Líder mundial en equipos personalizados de elevación y manipulación pesada.

CINGAL — Stand: 1C05

Empresa viguesa especializada en protección catódica mediante ánodos de sacrificio para aplicaciones marinas e industriales.

CINTRANAVAL GROUP — Stand: 1C34

Grupo formado por cuatro empresas navales especializadas en proyecto de buques, software naval, hidrodinámica, propulsión y consultoría marítima.

CLAUGER — Stand: 1A29

Empresa de ingeniería industrial especializada en refrigeración, tratamiento de aire y procesos térmicos.

CLEAN AIR SYSTEM 1981 — Stand: no localizado con seguridad

Firma centrada en sistemas de aire limpio y soluciones ambientales industriales.

CLEANSAILING — Stand: 2B08

Proyecto gallego orientado a sostenibilidad marítima y reducción de impacto ambiental.

CLÚSTER MARÍTIMO ESPAÑOL — Stand: 4C10

Asociación que reúne empresas, agencias y clústeres para impulsar crecimiento económico, empleo, productividad e innovación en la economía azul española.

COMETTO — Stand: 3D27- Marca especializada en transporte modular autopropulsado y soluciones para cargas pesadas y maniobras industriales complejas.

CONSELLERÍA DO MAR - XUNTA DE GALICIA — Stand: 2C16

Departamento autonómico competente en política marítimo-pesquera, apoyo al sector, acuicultura, ordenación litoral y promoción de la economía azul.

COTECMAR — Stand: 3A16

Corporación colombiana de ciencia y tecnología para el desarrollo de la industria naval, marítima y fluvial.

COTERENA — Stand: 1C26

Empresa de mecánica naval ubicada en Vigo, especialista en la instalación, reparación y puesta en marcha de equipos de propulsión naval.

COUTO INDUSTRIAL — Stand: 4B41

Empresa industrial gallega vinculada a calderería, estructuras metálicas, mecanizado o proyectos industriales de apoyo al naval.

CULMAR — Stand: 3D07

Firma orientada a servicios y suministros para el sector marítimo.

CUMMINS LTD — Stand: 1C30

Multinacional de motores, generación y sistemas de potencia, con fuerte implantación en aplicaciones marinas e industriales.

CWS COGWORKS — Stand: 2A34

Empresa tecnológica o industrial especializada en soluciones técnicas, automatización o software aplicado a operaciones industriales.

CYL KNIFE VALVES — Stand: 4B32

Fabricante de válvulas de cuchilla y soluciones de control de fluidos para aplicacio-



Acceso a la feria Navalia, de Vigo.

nes industriales y marítimas.

DAMEN SHIPYARDS — Stand: 3C14

Grupo internacional de construcción naval con una amplia gama de remolcadores, patrulleros, ferris, buques de trabajo y apoyo offshore.

DANFOSS — Stand: 1D03

Multinacional tecnológica especializada en electrónica de potencia, automatización, refrigeración y eficiencia energética.

DAVIT INTERNATIONAL — Stand: 2A10

Fabricante especializado en sistemas de izado, pescantes y equipos de lanzamiento y recuperación para salvamento y operaciones offshore.

DESIGN STUDIO — Stand: 4C24

Estudio especializado en diseño industrial, interiorismo o proyectos creativos con posible aplicación en náutica y sector naval.

DEBUSMAN — Stand: 1C34

Empresa industrial o comercial orientada a soluciones técnicas y suministro para sectores especializados.

DECCA WIPER — Stand: 4A17

Especialista en limpiaparabrisas marinos y sistemas de visibilidad para puentes de navegación y embarcaciones profesionales.

DECONAUTIC VINILOS Y LÁMINAS — Stand: 2A14

Empresa especializada en vinilos técnicos, láminas solares, protección de superficies y soluciones de acabado para náutica y transporte.

DENIOS — Stand: 4C31

Multinacional especializada en almacenamiento seguro, contención y gestión de sustancias peligrosas.

DENO COMPRESSORS — Stand: 3C14

Proveedor especializado en compresores y soluciones de aire comprimido para aplicaciones industriales y marítimas.

DETEGASA — Stand: 1D01

Empresa gallega especializada en tratamiento de aguas, gestión ambiental y soluciones para buques, offshore e industria.

DISNAMAIR — Stand: 3A12

Suministra, alquila y repara equipos de aplicación de pintura y chorro, incluyendo sistemas airless y equipos para productos de dos componentes.

DNH - LOUD SPEAKERS — Stand: 4B37

Firma vinculada a megafonía y comunicación acústica profesional para usos industriales y marinos.

DNV — Stand: 2A20

Sociedad de clasificación y certificación reconocida internacionalmente.

DRAAIJER TURBO SERVICE — Stand: 3B04

Ofrece soporte global 24/7 para turbo-compresores marinos e industriales.

E-H

ECHETALDE — Stand: 1D13

Empresa técnica orientada a componentes industriales y soluciones de aplicación, con servicios de cálculo, diseño, mecanizado y posventa.

EINAVAL — Stand: 4C18

Empresa orientada a suministros y soluciones técnicas para el sector naval.

ELCOME EUROPE — Stand: 2D33

Especialista en navegación, comunicaciones, automatización y tecnología marítima para flota, offshore y defensa.

ELECAM GROUP — Stand: 1D06

Grupo industrial centrado en soluciones eléctricas, electromecánicas o tecnológicas para sectores exigentes.

ENAPOR — Stand: 4A62

Empresa nacional de administración portuaria de Cabo Verde, gestora de la infraestructura portuaria del archipiélago.

ENDRESS + HAUSER — Stand: 3D06

Multinacional de instrumentación, automatización y medición de procesos.

ENRIEL CASTROL MARINE & ENERGY — Stand: 2B16

Proveedor y distribuidor especializado en lubricantes marinos y energéticos para flota e industria.

EONSEA — Stand: 4D01

Firma vinculada a soluciones integrales para productos navales, eficiencia energética, propulsión, equipos de cubierta y mantenimiento de flotas.

EQUIPOS NAVALES INDUSTRIALES — Stand: 2D10

Proveedor de equipos y soluciones técnicas para el sector naval.

nicas para el sector naval.

EQUIPOS NORNAVAL — Stand: 1B18

Lleva más de cuarenta años representando en España marcas internacionales de referencia para el sector naval.

EREMU / STURTZE — Stand: 1C34

Firma vasca vinculada a soluciones industriales y navales, probablemente enfocada a componentes metálicos, mecanizados o servicios técnicos especializados.

ERHARDT PROJECTS — Stand: 4C08

División del grupo Erhardt especializada en cargas de proyecto, logística compleja y transporte especial.

ERHARDT SHIPPING SERVICES — Stand: 4C08

Empresa del grupo Erhardt dedicada a consignación, atención portuaria y servicios al buque.



itsaskorda

Tu aliado en la mar

Arrastre / Cerco / Mejillón

Polig. Kareaga 1, Pab.2 48.270 Markina-Xemein (Bizkaia) SPAIN · Tel.: +34 946 169 408 · info@itsaskorda.es · www.itsaskorda.es

ERHARDT TEJERO MARÍTIMA — Stand: 4C08

Compañía vinculada al grupo Erhardt con especialización marítimo-portuaria en Galicia.

ETORKI — Stand: 4B36

Empresa vasca con perfil industrial y presencia sectorial en soluciones técnicas avanzadas.

EUROGRÚAS — Stand: 4A25

Compañía orientada a izado, manipulación y transporte de cargas especiales.

EURONETE — Stand: 3B22

Fabricante portugués de redes, cabos y soluciones para pesca y actividades marítimas.

EVERLUX — Stand: 1A48

Fabricante portugués de señalización fotoluminiscente y sistemas de seguridad.

EXACTA — Stand: no confirmado aquí

Empresa de servicios técnicos, metrología o soluciones de precisión aplicadas a industria y proyectos complejos.

EXIMPORT — Stand: 4B47

Empresa industrial dedicada a soluciones técnicas y suministros especializados, con aplicación en entornos exigentes como el naval.

F. CARCELLER — Stand: 1A06

Firma vinculada a suministros y representación técnica para el sector marítimo, con implantación en Vigo.

FABAS LUCE — Stand: 4A34

Empresa italiana asociada a iluminación decorativa y técnica.

FAGOR EDERBATT — Stand: 1C35

Desarrolla baterías de alto voltaje para movilidad en aplicaciones exigentes y uso marino.

FASE POWER — Stand: 2B18

Empresa gallega enfocada a soluciones energéticas y de electrificación para apli-

caciones industriales y marítimas.

FEDCO — Stand: 3D15

Fabricante estadounidense conocido por soluciones de bombeo de alta presión.

FEIN POWER TOOLS — Stand: 4B36

Marca especializada en herramientas eléctricas profesionales para metal, montaje, corte y mantenimiento.

FERIA EXPOMAR — Stand: 4A61

Feria profesional de referencia vinculada al mundo náutico-pesquero, impulsada por la Fundación Expomar.

FERNÁNDEZ JOVE GROUP — Stand: 1D12

Grupo industrial español con más de cincuenta años de experiencia en soluciones tecnológicas para naval y offshore.

FFT / FISH AND FOOD TECHNOLOGY — Stand: 4A18

Empresa tecnológica con sede en O Porriño especializada en impulsar la transformación del sector pesquero y agroalimentario mediante soluciones de alto valor añadido.

FIC SA — Stand: 4A62

Empresa caboverdiana presente en el pabellón de Cabo Verde, vinculada a actividad empresarial e industrial en el entorno marítimo-portuario.

FINANZAUTO — Stand: 1D32

Distribuidor oficial de Caterpillar® para motores de propulsión, auxiliares y grupos electrógenos marinos.

FINNØY — Stand: 2B02

Empresa noruega especializada en equipos de maniobra y cubierta.

FILTROS NORFIL — Stand: 4C11

Referente español en filtración con más de cincuenta años de experiencia.

FORO MARÍTIMO VASCO — Stand: 1C34

Clúster de la industria marítima del País Vasco.

FREIRE SHIPYARD — Stand: 2D06

Astillero vigués de larga trayectoria, especializado en diseño, construcción, reparación y transformación de buques de alto valor añadido.

FRIZONIA — Stand: 1D20

Compañía con más de treinta años desarrollando sistemas HVAC y refrigeración llave en mano para naval, defensa y offshore.

FUELTECH AS — Stand: 3D24

Empresa asociada a sistemas tecnológicos para combustión, inyección o gestión de combustible.

FUNDACIÓN TRASLATIO — Stand: 4E10

Institución viguesa vinculada a emprendimiento, innovación y desarrollo de ecosistemas empresariales y tecnológicos.

FUNDIVISA — Stand: 1A01

Fundición de bronce CuNiAl especializada en hélices, palas y núcleos mecanizados y terminados.

FURUNO ESPAÑA — Stand: 1B04

Referente consolidado en electrónica marina.

FUTURE PIPE INDUSTRIES — Stand: 1B32

Diseña y fabrica sistemas de tuberías GRE para sectores marino, offshore, industrial, agua y oil & gas.

GALANAS — Stand: 4D24

Carpintería metálica gallega especializada en diseño, fabricación y montaje de estructuras metálicas.

GALEKTRA — Stand: 4C07

Empresa del Grupo Elektra orientada al suministro técnico para industria y sector naval.

GALI — Stand: 4A55

Fabricante español con larga trayectoria en arrancadores neumáticos e hidráulicos para motores diésel y turbinas.

GANAIN — Stand: 1D08

Grupo industrial con más de cuatro décadas de experiencia en naval, offshore, automoción y aeronáutica.

GARNICA — Stand: 4A07

Grupo industrial especializado en tablero contrachapado y soluciones en madera técnica con aplicaciones industriales y de interiorismo. En el ámbito naval, destaca por el desarrollo de contrachapados ligeros, resistentes y certificados para uso marino, con especial atención a soluciones ignífugas para interiores de buques, yates y embarcaciones comerciales..

GAZELLE WIND POWER — Stand: 4B24

Empresa tecnológica centrada en soluciones para eólica marina flotante y estructuras avanzadas de energía renovable. Su propuesta se orienta al desarrollo de plataformas flotantes con una arquitectura propia pensada para reducir costes, mejorar estabilidad y facilitar la escalabilidad industrial de la eólica offshore. Su presencia en Navalia encaja con el creciente peso de las energías marinas renovables dentro del ecosistema naval e industrial atlántico.

GC GARCIA COSTAS — Stand: 1A01

Astillero y empresa industrial gallega vinculada a construcción naval, reparaciones y grandes estructuras metálicas. En el catálogo oficial de Navalia aparece además como distribuidor de tecnologías de generación eléctrica y maquinaria rotativa, lo que refuerza su perfil como firma industrial diversificada, con capacidad tanto para la fabricación y reparación como para la integración y suministro de soluciones técnicas para el sector marítimo.

GEBERIT ESPAÑA — Stand: 1A38

Multinacional especializada en sistemas sanitarios, evacuación y soluciones técnicas para edificación y espacios complejos. En el ámbito naval, su propuesta se centra en sistemas de tuberías y evacuación diseñados para ofrecer fiabilidad, eficiencia y facilidad de instalación en entornos exigentes como la construcción de buques, donde el aprovechamiento del espacio, la durabilidad y el cumplimiento técnico resultan especialmente relevantes

GEFICO — Stand: 1A18

Ingeniería especializada en tratamiento de agua para sectores marítimo, offshore e industrial.

GENAQ — Stand: V01

Empresa tecnológica centrada en generación atmosférica de agua.

GERFLOR — Stand: 2A10

Grupo industrial especializado en soluciones de pavimentos y revestimientos para espacios de alto uso.

GF PIPING SYSTEMS — Stand: 1B40

Fabricante con décadas de experiencia en sistemas completos de tubería plástica.

GHENOVA — Stand: 1D20

Grupo internacional de ingeniería y consultoría con una fuerte especialización en naval, defensa, energía e industria.

GLAN MARINE SERVICES — Stand: 1A54

Empresa orientada a servicios y suministros para el ámbito marítimo.

GLEISTEIN — Stand: 2D07

Fabricante alemán de cabos y soluciones de amarre con una trayectoria industrial que se remonta a 1824.

GLINAR — Stand: 3B06

Compañía especializada en mantenimiento de turbocompresores, suministro de repuestos y asistencia técnica.

GLOBALMAR — Stand: 3B06

Empresa gallega vinculada al abastecimiento naval, logística y suministro de buques.

GLUAL — Stand: 1C34

Empresa vasca de referencia en el sector hidráulico.

GMOTORS — Stand: 4B01

Empresa vinculada a motorización, grupos de potencia o soluciones electromecánicas para aplicaciones industriales y marinas.

GOLDHOFER — Stand: 4B20

Fabricante de transporte pesado, modular y soluciones para cargas sobredimensionadas.

GONDAN SHIPBUILDERS — Stand: 1C12

Astillero asturiano especializado en buques offshore, oceanográficos, remolcadores y unidades altamente tecnificadas.

GOSAN — Stand: 1B24

Fabricante de componentes para maquinaria de elevación y transporte.

GROUP PRESSING PLUS — Stand: 4A29

Empresa enfocada a soluciones técnicas y de suministro industrial con presencia en Navalia.

GRUPO ELEKTRA — Stand: 4C07

Distribuidor técnico especializado en soluciones para sector naval, náutico y portuario.

GRUPO EMENASA — Stand: 1A01

Grupo industrial gallego de referencia en fabricación y mecanizado para el sector marítimo.

GSV — Stand: 1A18

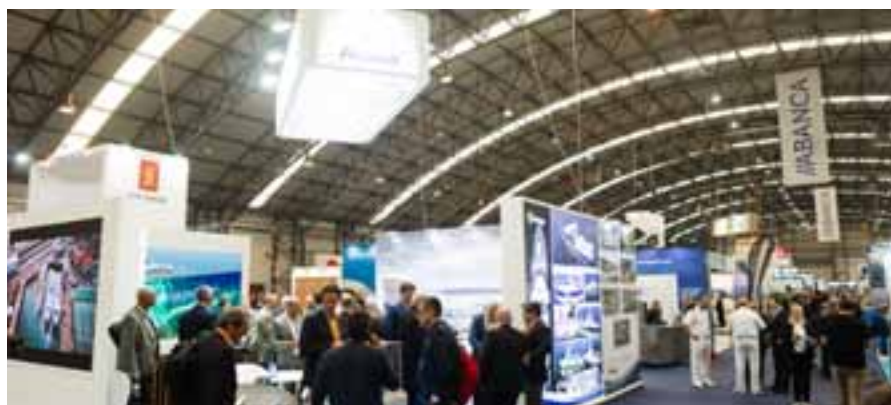
Firma orientada al mercado marítimo, especialmente pesca, acuicultura e industria transformadora de pescado y marisco.

GUANGZHOU BOYI EXHIBITION CO LTD — Stand: 4A35

Empresa china dedicada a organización ferial y consultoría de exposiciones

GUASCOR ENERGY — Stand: 1C06

Fabricante y proveedor global de moto-



Stand de la firma Armón

res de gas y diésel para generación, co-
generación, valorización de residuos y
uso marino.

GUIVISA — Stand: 1C35

Fundición española especializada en
acero moldeado.

**H+H MARINE SCR SYSTEMS — Stand:
1B15**

Empresa especializada en sistemas SCR
y tratamiento de emisiones para motores
marinos, orientada a cumplimiento am-
biental y eficiencia.

H2SITE — Stand: 1C34

Compañía tecnológica dedicada a sepa-
ración de hidrógeno y soluciones avan-
zadas para transición energética.

HAMMELMANN — Stand: 2C19

Fabricante de bombas de alta presión y
soluciones de limpieza y corte hidráulico
para industria pesada y astilleros.

HBM — Stand: 4A33

Firma tecnológica e industrial vinculada
a medición, instrumentación o soluciones
técnicas avanzadas.

HUG ENGINEERING — Stand: 3C09

Especialista en reducción de emisiones y
postratamiento de gases para motores
diésel y gas.

**HUNDESTED PROPELLER — Stand:
2C23**

Fabricante danés de hélices de paso con-
trolable y soluciones propulsivas para

embarcaciones profesionales.

HYDAC — Stand: 4C09

Multinacional especializada en hidráulica,
filtración, acumuladores y automa-
tización.

HYDRO SYSTEMS — Stand: 4C06

Empresa orientada a soluciones hidráulicas
y sistemas técnicos para industria y
sector marítimo

I-M

IFM — Stand: 4B35

Multinacional especializada en sensores,
sistemas de control, software y solucio-
nes de automatización.

IKAROS SIGNALS — Stand: 3B05

Empresa centrada en seguridad marítima
y salvamento en la mar.

ILLANTE — Stand: 1A26

Compañía viguesa especializada en equi-
pos para tratamiento de aguas y fluidos
a bordo.

IMSE BV — Stand: 3B02

Empresa belga de servicios industriales
y marinos, especializada en repuestos y
asistencia técnica.

**INGEMAR NAVAL ARCHITECTS —
Stand: 2A28**

Ingeniería naval con base en Vigo espe-
cializada en diseño de embarcaciones, re-
formas, modelos 3D, planos de cons-
trucción y ensayos.

INGETEAM — Stand: 1B38

Grupo tecnológico especializado en elec-
trónica de potencia, automatización, ener-
gía y sistemas eléctricos marinos.

INOXPRES — Stand: 2D28

Empresa industrial orientada a compo-
nentes, prensado, soldadura o soluciones
técnicas en acero inoxidable.

INTA — Stand: 1B42

El Instituto Nacional de Técnica Aeroes-
pacial participa a través de su área de sis-
temas navales y CEHIPAR.

INTERBON — Stand: 1B16

Empresa viguesa de suministros indus-
triales y navales.

INTRAZADOS — Stand: 4C35

Ingeniería geomática especializada en me-
trología industrial y control geométrico de
alta precisión.

**IPPOKAMPOS CONSTRUCTIONS —
Stand: 3B19**

Compañía griega especializada en habili-
tación interior naval llave en mano.

**JERRYBORG MARINE MACHINERY —
Stand: 4A45**

Fabricante chino o asiático de maquinaria
de cubierta y equipos marinos para buques
de trabajo y pesca.

**JIANGSU YASHENG ROPE CO. LTD —
Stand: 4B21**

Fabricante chino de cuerdas técnicas, ama-
rras y cabos sintéticos para aplicaciones
marítimas.

JNLED — Stand: 3D22

Especialista en iluminación LED técnica e
industrial con aplicaciones marinas y de
trabajo pesado.

JOTUN — Stand: 1C05

Multinacional de pinturas y recubrimien-
tos de fuerte implantación en naval, offs-
hore y protección anticorrosiva.

JULIO & LUIS CARRAL — Stand: 1C10

Empresa gallega vinculada a suministros,
servicios o fabricación auxiliar para in-

dustria y sector naval.

JUNGSMIND — Stand: 4B24

Firma tecnológica o industrial ligada a innovación aplicada y soluciones avanzadas.

KAESER KOMPRESSOREN SE — Stand: 3B20

Fabricante alemán de compresores y sistemas de aire comprimido.

KARACA SHIP WINDOWS & WIPERS — Stand: 2B22

Especialista en ventanas navales, sistemas de visión y limpiaparabrisas marinos..

LIBRA-PLAST — Stand: 1B18

Empresa centrada en plásticos técnicos, perfiles o soluciones poliméricas para aplicaciones industriales y marinas.

LIDO MARINE — Stand: 1D30

Proveedor o fabricante de equipamiento y accesorios para embarcaciones y proyectos marinos.

LIGURIA PRODUCE MARINE CONSORTIUM — Stand: 4A34

Consortio italiano orientado a promoción internacional de empresas del ámbito marino y naval.

LIMAGE — Stand: 4A62

Empresa o marca vinculada a soluciones visuales, impresión, digitalización o diseño aplicado a sectores técnicos.

LITTLE ELECTRIC CAR ESPAÑA — Stand: 4C24

Compañía orientada a movilidad eléctrica ligera, con aplicaciones logísticas o de servicio en recintos industriales y portuarios.

LMG MARIN — Stand: 3B12

Ingeniería naval noruega de referencia en diseño de buques avanzados.

LOIPART — Stand: 1B18

Especialista en galleys, lavandería y equipamiento de cocina y servicio para buques y cruceros.

MARCONN ECO SMART PEDESTALS — Stand: 3B01

Desarrolla torretas inteligentes de suministro para puertos y marinas.

MARECHE SMART LUBRICATION — Stand: 4C04

Especialista en lubricación industrial avanzada.

MARITIME MONTERING — Stand: 3D09

Proveedor internacional de interiores navales llave en mano.

MARPEX — Stand: 4C34

Empresa industrial especializada en abrasivos, químicos para decapado de

inoxidable y aluminio y suministros técnicos.

MARPORT — Stand: 1A14

Firma tecnológica dedicada a control de pesca y monitorización de redes.

MASTERTECNIC — Stand: 3C06

Empresa especializada en equipamiento electromecánico náutico y terrestre.

MAURER LABS — Stand: 4C24

Empresa de ingeniería de software y visualización 3D.

MCT BRATTBERG — Stand: 3D28

Fabricante sueco de sistemas de paso de cables y tuberías de alto rendimiento.

MEBLOMOR — Stand: 2A10

Fabricante polaco de equipamiento naval con larga trayectoria.



El stand de Coterena, volverá a ser uno de los más concurridos.

MECANASA — Stand: 1A01

Empresa auxiliar naval especializada en instalación, mantenimiento y reparación integral de equipos mecánicos de buques.

MECATEC VIGO — Stand: 2D16

Especialista en mecanizados y rectificados in situ para maquinaria industrial.

MECOXI — Stand: 2C25

Empresa metalúrgica gallega especializada en soluciones industriales integrales.

MELCAL — Stand: 3C20

Empresa italiana especializada en diseño y fabricación de soluciones de elevación y manipulación para los sectores marino y offshore.

MERCHANT UNION — Stand: 3C07

Firma viguesa con más de 25 años de experiencia en el sector marítimo e industrial.

MERCY SHIPS — Stand: V06

ONG internacional de acción humanitaria centrada en asistencia sanitaria a través de buques hospital y programas de formación médica.

MESON — Stand: 2D30

Grupo industrial de Muskiz especializado en gestión de fluidos para aplicaciones marinas, petróleo y gas e industria.

METALIKA — Stand: 3C12

Empresa industrial centrada en soluciones de habitabilidad y acomodación a bordo.

METALNOX — Stand: 4B23

Empresa metalúrgica especializada en acero inoxidable, con experiencia en fabricación, reparaciones y reformas para el sector náutico y marítimo.

METALSHIPS — Stand: 2B14

Astillero vigués especializado en reparación, mantenimiento y transformación de grandes buques.

MICFIL ULTRA FINE — Stand: 4B07

Empresa tecnológica enfocada en sistemas de filtración ultrafina para combustibles y aceites.

MOEVE — Stand: 2C24

Compañía energética orientada a soluciones de transición energética, descarbonización y suministro para movilidad e industria.

MONTAJES CANCELAS — Stand: 2B03

Empresa gallega especializada en montajes industriales y navales.

MOTORES ABC — Stand: 1B10

Fabricante belga de motores diésel con más de un siglo de trayectoria.

MPCC GROUP — Stand: 3A10

Grupo británico especializado en repuestos aftermarket para compresores y bombas del sector marino.

N-R

NANJING HIGH ACCURATE MARINE — Stand: 4B22

Empresa china especializada en sistemas de propulsión y transmisión marina para buques de alta tecnología y plataformas offshore. Su oferta abarca equipos como hélices de paso controlable y fijo, líneas de ejes, reductoras, acoplamientos y otros componentes críticos de la cadena propulsiva. Su perfil industrial apunta a una fuerte capacidad de ingeniería, fabricación especializada y adaptación técnica a proyectos complejos tanto en nueva construcción como en modernización de unidades.

NAUST MARINE — Stand: 4B22

Firma islandesa especializada en maquinaria de cubierta, especialmente winches eléctricos y sistemas automáticos de control de pesca. Su propuesta se orienta a mejorar la eficiencia energética, la precisión operativa y la seguridad a bordo, con soluciones adaptadas a flotas pesqueras y embarcaciones de trabajo. La compañía se ha posicionado en el mercado por combinar automatización, robustez mecánica y una clara orientación

a reducir consumos y optimizar manobras.

NAUTEKA — Stand: 2A37

Empresa gallega especializada en cubiertas de teca y elementos exteriores de madera para embarcaciones. Su trabajo combina tradición artesanal, diseño a medida y tecnología avanzada de medición y mecanizado para desarrollar soluciones de alta calidad en yates, megayates y buques singulares. Su propuesta destaca por el cuidado del acabado, la personalización y la capacidad de integrar estética, funcionalidad y durabilidad en entornos marinos exigentes.

NAUTICAL — Stand: 1B04

Empresa de electrónica naval integrada en Grupo Arbulu. Está especializada en sistemas de navegación, comunicaciones, conectividad satelital, ayuda a la pesca y seguridad marítima, ofreciendo tanto suministro de equipos como instalación, integración y soporte técnico. Su fortaleza reside en combinar tecnología de marcas líderes con conocimiento operativo del sector pesquero y mercante, dando cobertura a necesidades muy diversas a bordo.

NAVALCO — Stand: 1B15

Empresa especializada en repuestos, reparación y mantenimiento de motores diésel y gas. Su actividad se centra en prestar soporte técnico a buques y plantas de generación, especialmente en marcas de referencia del mercado, con servicios de taller y asistencia a bordo. Su perfil la sitúa como proveedor técnico de confianza para operadores que buscan fiabilidad mecánica, respuesta rápida y mantenimiento especializado en sistemas de potencia.

NAVALIBER — Stand: 2C11

Empresa viguesa especializada en diseño y fabricación de sistemas de interiorismo naval. Su catálogo incluye puertas, paneles, techos, wet units y otros elementos de habilitación orientados a pro-

gramas de outfitting en buques de distinto tipo. Su propuesta combina capacidad industrial, personalización y conocimiento de normativa y exigencias propias del entorno marino, con especial atención a funcionalidad, durabilidad y acabado.

NAVALIS — Stand: no confirmado aquí

Firma orientada a servicios, suministros o soluciones para el sector naval y marítimo. Su perfil encaja con una actividad técnica o comercial vinculada a apoyo operativo, equipamiento o asistencia especializada para astilleros, armadores y empresas auxiliares. En el contexto ferial se presenta como una marca alineada con las necesidades prácticas del ecosistema marítimo-industrial.

NAVANTIA — Stand: 2B12

Grupo español de construcción y reparación naval, referencia en buques militares y civiles y sistemas de defensa. Su actividad abarca diseño, construcción, integración de sistemas complejos y apoyo al ciclo de vida de programas estratégicos, además de su creciente presencia en eólica marina e hidrógeno verde. Es uno de los grandes tractores industriales del sector naval español y un actor clave en innovación, tecnología y soberanía industrial.

NAVCOM TEAM — Stand: 2A06

Compañía tecnológica marítima española especializada en navegación, comunicaciones, seguridad, VTS y simulación marítima. Su propuesta cubre desde nuevas construcciones y retrofits hasta soluciones para puertos, centros de control y operaciones navales. Combina integración tecnológica, asesoramiento especializado y capacidad de desarrollo de proyectos donde la fiabilidad y la seguridad operativa son prioritarias.

NAVEGISTIC — Stand: 4D07

Feria y plataforma de negocio marítimo en Sudamérica. Su función principal es actuar como punto de encuentro interna-



Las empresas tienen grandes expectativas de negocio en Navalía.

cional para empresas, instituciones y profesionales vinculados al sector naval, logístico y marítimo, favoreciendo relaciones comerciales y cooperación sectorial. En Navalía su presencia refuerza la dimensión internacional del evento y el vínculo con mercados emergentes del ámbito latinoamericano.

NAVIERA ARMAS CABO VERDE SA — Stand: 4A62

Operador marítimo vinculado al grupo Armas Trasmediterránea. Su actividad se centra en el transporte de pasajeros y carga rodada dentro del ámbito insular y regional atlántico, desempeñando un papel relevante en la conectividad marítima de Cabo Verde. Su perfil combina experiencia operativa, conocimiento del tráfico regional y presencia en servicios esenciales para la movilidad y el abastecimiento.

NEUVER MARITIME — Stand: 4A56

Empresa especializada en maniobra marítima, con una larga herencia noruega en timones y máquinas de gobierno. Su actividad se centra en steering gears, rudders, sistemas de control y servicios de ciclo de vida para distintos tipos de buque, desde mercantes hasta unidades espe-

cializadas. Su propuesta destaca por la combinación de ingeniería, experiencia histórica y enfoque en fiabilidad, seguridad y mantenimiento a largo plazo.

NL PAVILION - MARITIME & OFFSHORE NL — Stand: 3B14-3C14-3B16

Pabellón colectivo de la industria neerlandesa marítima y offshore. Funciona como escaparate conjunto para empresas y entidades del clúster holandés, promoviendo su capacidad tecnológica, experiencia industrial y potencial de cooperación internacional. Su presencia en Navalía refuerza la proyección exterior de los Países Bajos en ámbitos como construcción naval, offshore, innovación, equipos marinos y servicios especializados.

NODOSA SHIPYARD — Stand: 1B06

Astillero gallego centrado en construcción y reparación naval. Está especialmente reconocido por su experiencia en pesqueros, oceanográficos y otros buques especializados, desarrollando proyectos para clientes nacionales e internacionales. Su propuesta industrial se apoya en diseño propio, capacidad constructiva, especialización técnica y una trayectoria consolidada en unidades de alto valor añadido.

NUÑEZ VIGO — Stand: 1A01

Empresa gallega de suministros, servicios o fabricación auxiliar para industria y sector naval. Su perfil encaja dentro del tejido de apoyo técnico e industrial que da servicio a astilleros, armadores y empresas de mantenimiento, aportando proximidad, experiencia y respuesta operativa. En el entorno de Navalia se interpreta como una firma vinculada al ecosistema industrial marítimo de Vigo.

OCEAN ECOSTRUCTURES — Stand: 4B24

Bluetech española dedicada a restauración de biodiversidad marina. Convierte infraestructuras marítimas en espacios “nature positive” mediante arrecifes biomiméticos, sistemas de monitorización y soluciones diseñadas para regenerar ecosistemas degradados. Su propuesta combina ingeniería, ciencia y sostenibilidad, situándose en la intersección entre economía azul, conservación marina e innovación aplicada.

OLCESE RICCI — Stand: 4A34

Fabricante italiano de herrajes y accesorios náuticos de alta gama. Está especialmente especializado en escotillas, puertas estancas, portillos, cierres y otros componentes técnicos para yates y construcción naval militar, donde calidad y precisión resultan decisivas. Su propuesta se asocia a robustez, diseño cuidado y capacidad de suministrar soluciones fiables para programas exigentes.

OLIVER DESIGN — Stand: 2A02

Ingeniería y estudio español de diseño y arquitectura naval. Trabaja en diseño de buques, interiorismo, optimización de espacios y habilitación llave en mano para proyectos navales y de cruceros, combinando creatividad y funcionalidad. Su perfil destaca por la capacidad de integrar ingeniería, diseño industrial y visión estética en proyectos complejos orientados tanto a la operación como a la experiencia del usuario a bordo.

OMEC — Stand: 4A52

Ingeniería offshore y naval con experiencia en diseño, inspección, consultoría, supervisión y proyectos de puertos y vías navegables.

PASCH Y CIA., S.A. — Stand: 1D18

Empresa vinculada a suministro técnico, representación industrial o comercio especializado para sectores de ingeniería.

PASTORIZA SOLDADURA — Stand: 1B22

Especialista gallego en soldadura, equipos, consumibles y soluciones para fabricación y reparación industrial.

PEMAMEK IBERIA — Stand: 3C02

Proveedor de automatización de soldadura y soluciones robotizadas para fabricación pesada y naval.

PERCAM — Stand: 1A27

Empresa industrial orientada a mecanizado, calderería o soluciones técnicas para industria y naval.

PETER TABOADA — Stand: 2C12

Firma gallega especializada en intercambiadores de calor y equipos de transferencia térmica para industria y sector marítimo.

PINTURAS PROA — Stand: 2D25

Fabricante español de pinturas y barnices con larga trayectoria. Desde su comienzo en 1941, Industrias Proa, S.A. ha tenido muy claro su principal objetivo, la obtención de la excelencia en términos de Calidad. Estos más de 80 años desarrollando soluciones al más alto nivel tecnológico han llevado a la compañía, entre otros, a la obtención de las certificaciones más exigentes dentro de su sector. La escucha activa del mercado unida a la innovación, la tecnología y la calidad han permitido a PROA desarrollar soluciones con alto nivel de exigencia de producto que dan respuesta a necesidades en situaciones extremas, como es el caso del sector naval o náutico a más pequeña escala. Una amplia gama de soluciones técnicas

forjadas a partir de una larga experiencia en campos tan exigentes y competitivos como el industrial.

PRECISION MARINE — Stand: 4A21

Empresa orientada a soluciones y componentes de alta precisión para aplicaciones marinas.

PREDYCSA — Stand: 4B10

Especialista en equipos hidráulicos, neumáticos o de elevación para industria y marina.

PROCONNECT — Stand: 2A32

Proveedor de soluciones de conexión, cableado y componentes eléctricos para entornos industriales.

PROEXCA — Stand: 1C41

Sociedad pública de promoción económica exterior de Canarias, activa en internacionalización empresarial e inversión.

QUEST GLOBAL — Stand: 2D22

Multinacional de ingeniería y servicios técnicos avanzados para sectores industriales complejos.

R. DYSCAR — Stand: 4C20

Empresa gallega especializada en diésel marino, grupos electrógenos o servicios de motorización.

RADIO ONDAS — Stand: 1A28

Compañía especializada en radiocomunicaciones, electrónica y sistemas técnicos de comunicación.

RAMTECH ELECTRONICS LTD — Stand: 4B45

Empresa tecnológica especializada en electrónica, automatización o sistemas eléctricos para marina e industria.

ROE — Stand: 4C24

Firma industrial o tecnológica de perfil internacional con posible aplicación en sistemas técnicos y soluciones avanzadas.

ROGI SL — Stand: 4A02

Empresa industrial o comercial vinculada a suministros y soluciones técnicas.

ROLLOY MARINE — Stand: 1D36

La actividad principal es la representación en España de empresas extranjeras, especializadas en el suministro de equipos, repuestos y servicios, tanto para la reparación de motores como de componentes de los sistemas de propulsión. Buscamos ofrecer al cliente una atención local y capacitada, desde el proceso inicial de la compra, hasta el servicio postventa. Firmas representadas: Lincoln Diesels Co. Ltd (España), Simplex Turbulo Co. Ltd (Gran Bretaña), SKF Marine GmbH (Alemania), SLX Group (Gran Bretaña), STW Engineering GmbH (Alemania)

ROLLS-ROYCE SOLUTIONS IBERICA, SLU — Stand 1D14

Filial de Rolls-Royce Power Systems, vinculada a motores, generación, propulsión y soluciones energéticas avanzadas.

ROXTEC — Stand: 2C10

Multinacional sueca especializada en soluciones de sellado para pasos de cables y tuberías, con una fuerte implantación en sectores exigentes como el marítimo y el offshore. Sus sistemas modulares están diseñados para proteger frente a fuego, gas y agua, y cuentan con certificaciones reconocidas en la industria naval.

ROYAL T SHIPYARDS — Stand: 3B14

Astillero neerlandés especializado en el diseño, ingeniería y construcción de buques marítimos y de navegación interior, desde empujadores y dragas hasta pesqueros, cargueros y barcos de pasaje. Su propuesta combina innovación, especialización técnica y experiencia en series de buques muy adaptadas a cada armador.

RUBEDA — Stand: 1D26

Empresa técnico-comercial con base en Madrid, especializada en la venta y comercialización de productos y equipos para el sector naval e industrial. Trabaja con marcas internacionales y centra su propuesta en el asesoramiento técnico y en la búsqueda de soluciones a medida



Protecnavi es otra de las firmas habituales en todas las ediciones de Navalia.

para clientes profesionales.

S&B BESCHLÄGE GMBH — Stand: 2C26

Fabricante alemán de herrajes, cierres y accesorios metálicos para construcción naval y náutica, con una larga trayectoria en piezas de latón, aluminio, acero inoxidable y acero. Su fortaleza está en la combinación de fundición propia, fabricación de series cortas y capacidad para desarrollar soluciones personalizadas resistentes al ambiente marino.

SA SEDNI — Stand: 2B02

Empresa alicantina con una larga experiencia en el sector naval, centrada en automatización, monitorización y sistemas electrónicos para buques. Desarrolla productos propios como sistemas de automatización, monitorización remota, detección de incendios, comunicaciones internas, CCTV y cálculo de carga, además de trabajar con marcas internacionales del mercado naval.

SAILWAY — Stand: 4E10

Firma viguesa vinculada al mundo náutico que combina alquiler de embarcaciones, experiencias de navegación, formación y escuela náutica. Su actividad está muy enfocada a las Rías Baixas y a la divulgación del mar desde una perspectiva turística, deportiva y formativa.

SAINT-GOBAIN ESPAÑA — Stand: 1B17

Grupo industrial de referencia internacional que, en el ámbito marino, aporta materiales y soluciones sostenibles para construcción naval, especialmente en aislamiento térmico, acústico y de protección contra el fuego. Su propuesta está orientada a armadores, astilleros y prescriptores que buscan eficiencia, confort y descarbonización.

SAMALA SHIPYARD — Stand: 2A28

Astillero de Boiro dedicado a la construcción, reparación y transformación de embarcaciones, con un enfoque que combina oficio tradicional e ingeniería actual. Está especialmente orientado a buques en PRFV y ha reforzado además su posicionamiento en embarcaciones técnicas para operaciones offshore, como los CTV para eólica marina.

SAMSON ROPES — Stand: 1A27

Especialista en cuerdas técnicas y soluciones de cordelería de alto rendimiento para aplicaciones marinas, industriales y profesionales. Su catálogo incluye opciones sintéticas avanzadas pensadas para trabajos donde se exige resistencia, durabilidad y fiabilidad en maniobra, amarre y operaciones exigentes.

SANTYMAR — Stand: 3B08

Empresa orientada a suministro y servicios marítimos, posiblemente vinculada a pesca o apoyo a flota.

SARSCH — Stand: no confirmado aquí
Firma industrial especializada en componentes o soluciones técnicas de nicho.

SATLINK — Stand: no confirmado aquí
Compañía tecnológica española especializada en conectividad satelital, electrónica pesquera y observación oceánica.

SCANIA — Stand: 1A17

Fabricante de motores y soluciones de potencia con aplicaciones marinas e industriales.

SEAMAN EUROPA / SEAMAN ELECTRONICS — Stand: 2D14

Fabricante de equipos acústicos profesionales para pesca, como ecosondas y soluciones de electrónica marina.

SHANDONG LONGAO RUBBER, CO. LTD. — Stand: 4A53

Fabricante chino de defensas neumáticas, airbags de botadura, defensas de muelle y otros productos de caucho.

SHANGHAI YIBEI SAFETY EQUIPMENT CO., LTD — Stand: 4B19

Diseña y fabrica equipos de seguridad marítima, especialmente SCBA, EEBD y otros dispositivos.

SICNOVA — Stand: 1D33

Empresa española de referencia en impresión 3D, escaneado 3D y fabricación aditiva.

SILVALDE SYSTEMS — Stand: 3C01

Empresa tecnológica o industrial orientada a sistemas especializados para sectores técnicos.

SIMPLEX TURBULO — Stand: 1D36

Especialista en equipos de separación, filtración o tratamiento de fluidos para aplicaciones marinas e industriales.

SINERXIA — Stand: 4A18

Es una empresa especializada en la búsqueda, gestión de subvenciones públicas y desarrollo de proyectos en diferentes sectores. Con una década de trayectoria, la compañía se ha consolidado como un referente en soluciones estratégicas adap-

tadas a las necesidades de cada cliente. Su trabajo combina sostenibilidad, innovación y eficiencia, acompañando a administraciones, entidades y empresas en proyectos que generan un impacto tangible y positivo en lo social, económico y cultural.

SINTEMAR — Stand: 2A04

Firma técnica ligada al ámbito marítimo, con potencial actividad en ingeniería o servicios especializados.

SOERMAR — Stand: 2C22

Fundación y centro tecnológico del ámbito marítimo que apoya a astilleros y empresas en I+D+i. En 1988 la necesidad de aplicar la tecnología en la fabricación de buques pesqueros supuso la creación del Centro Tecnológico Soermar, que ayudase a los pequeños y medianos astilleros en el diseño y construcción de buques con la más avanzada tecnología del sector. Las líneas de actuación principales de SOERMAR se basan en: 1. Elaborar proyectos de Investigación, desarrollo e Innovación, tanto a nivel nacional como europeo. 2. Apoyar a los astilleros y de las empresas del sector marítimo en la aplicación de nuevas tecnologías: industria 4.0, computación en la nube, Big Data, robotización, inteligencia artificial, con nuevos modelos de negocio, diseñando buques y artefactos inteligentes, energéticamente eficientes, conectados y no contaminantes que modernizarán el transporte marítimo

SOLER & PALAU — Stand: 2C17

Grupo industrial especializado en ventilación y calidad del aire.

SORMEC SRL — Stand: 2D12

Fabricante italiano de grúas marinas y offshore a medida.

SPYA — Stand: 1B28

Es una empresa con más de 30 años de actividad que da servicio al sector naval, pesquero, náutico y acuícola. La entidad, perteneciente al Grupo Meifus, tiene un stock permanente de accesorios de Alta Resistencia, Inoxidable y elementos de fondeo como anclas, cadenas, etc., dando

así una respuesta rápida y eficiente a las necesidades del cliente. El Grupo fabrica y comercializa defensas portuarias.

STEERPROP LTD. — Stand: 2B02

Especialista en propulsores azimutales y soluciones de propulsión avanzada para buques de trabajo.

STÜWE — Stand: 4B16

Fabricante de uniones eje-cubo y elementos de transmisión por fricción para aplicaciones industriales y marinas.

SUBDRON — Stand: 3D23

Empresa orientada a tecnología submarina, drones marinos o inspección remota.

SUMAR SL — Stand: 3D26

Empresa especializada en soluciones industriales y navales premium, con catálogo técnico orientado a máxima calidad, seguridad y rendimiento.

SUMELGA — Stand: 4B15

Proveedor gallego de soluciones eléctricas o suministro técnico para industria y sector naval.

TEAM ELECTRIC GROUP — Stand: 4B13

Grupo finlandés especializado en integración de sistemas eléctricos marinos y soluciones técnicas de automatización y potencia.

TECNALIA — Stand: 1C35

Centro tecnológico de referencia en I+D aplicada a industria, energía, materiales, digitalización y movilidad.

TECNITOP — Stand: 4D26

Empresa industrial o comercial orientada a productos y soluciones técnicas especializadas.

TECNODIESEL MURCIA — Stand: 4A51

Especialista en diésel, inyección, motores y servicios técnicos para aplicaciones industriales y marinas.

TECNOFENDER — Stand: 3C08

Fabricante o proveedor de defensas portuarias y soluciones de protección.

TECNOSELLADO — Stand: 3A27

Especialista en juntas, estanqueidad, aislamiento y sellado industrial.

TECNOVERITAS — Stand: 3C19

Empresa de inspección, certificación, calidad o soporte técnico.

TMV — Stand: 4C08

Firma industrial o naval vinculada a mecanizado, válvulas o soluciones técnicas especializadas.

TOIMIL MARINE — Stand: 4C17

Proveedor gallego de equipamiento naval, maquinaria o servicios auxiliares.

TOR MARINE — Stand: 4C19

Empresa orientada a suministros y soluciones para flota, astilleros y mantenimiento marítimo.

TOURON — Stand: 1D40

Grupo industrial gallego dedicado a maquinaria, herramientas y soluciones técnicas para industria.



Navalia volverá a conar con una gran participación de profesionales.

TURBO CADIZ — Stand: 2D08

Empresa especializada en reparación, mantenimiento y suministro de turbo-compresores marinos e industriales.

UCALSA — Stand: 1B08

Empresa industrial o de servicios con posible vinculación a fabricación, calderería o soporte técnico.

ULTRAGUARD ANTIFOULING — Stand: 1A46

Especialista en recubrimientos o soluciones antifouling para cascos y superficies marinas.

UNI-WELD — Stand: 4D28

Empresa dedicada a soldadura, equipos y soluciones para fabricación y reparación.



OBRA MUERTA

Imprimaciones epoxi que ofrecen gran poder anticorrosivo y acabados en poliuretano de gran dureza y resistencia a la intemperie.

OBRA VIVA

Antifouling autopulimentables de muy baja fricción que reduce el consumo de combustible.



PROA

www.pinturasproa.com

UNITED MARINE SUPPLIERS — Stand: 1D45

Proveedor profesional de equipamiento marino, incluyendo maquinaria de cubierta, anclas, cadenas y herrajes de amarraje.

UNIVERSIDADE DE VIGO — Stand: 3D10

Universidad pública con fuerte perfil marino a través de su Centro de Investigación Mariña y la Facultad de Ciencias del Mar.

ÜNTEL KABLO — Stand: 2A26

Fabricante turco de cables técnicos, con líneas específicas para aplicaciones marinas, offshore e industriales.

VACDRAIN — Stand: 4A49

Proveedor de sistemas de vacío para saneamiento y gestión de residuos.

VAISALA - INEMET — Stand: 4B09

Proveedor de instrumentación meteorológica y oceanográfica para operaciones marítimas, puertos, buques y offshore.

VARD ELECTRO — Stand: 1A56

Especialista en integración eléctrica, automatización y sistemas energéticos para buques.

VDL KLIMA — Stand: 3B14

Empresa especializada en climatización, ventilación o soluciones HVAC para sectores técnicos.

VDMA SERVICES GMBH — Stand: 3B20

Entidad alemana de servicios o representación industrial vinculada a maquinaria y tecnología.

VELORIS - THE BATTERY PARTNER — Stand: 4B43

Empresa orientada a soluciones de baterías y almacenamiento energético para aplicaciones industriales y marinas.



Arturo Franco, de Protecnavi

VESTDAVIT AS — Stand: 4C21

Fabricante noruego de pescantes y sistemas de lanzamiento y recuperación para embarcaciones.

VOLVO PENTA — Stand: 1D22

Proveedor global de soluciones de potencia marinas e industriales.

VSM — Stand: 4B38

Fabricante de abrasivos industriales flexibles de alta calidad.

VULKAN — Stand: 1D32

Especialista en tecnología de acoplamientos, transmisión, amortiguación y sistemas de propulsión marina.

WAGO — Stand: 1D35

Fabricante de soluciones eléctricas y de automatización para aplicaciones marinas y offshore.

WÄRTSILÄ — Stand: 2B20

Wärtsilä es líder mundial en tecnologías innovadoras y soluciones para el ciclo de vida de los mercados marino y energético. Priorizamos la innovación en tecnología y servicios sostenibles para ayudar a nuestros clientes a mejorar continua-

mente su rendimiento ambiental y económico. Nuestro equipo, dedicado y apasionado, de 17.900 profesionales en 199 ubicaciones de 78 países impulsa la transformación hacia la descarbonización de nuestras industrias en todo el mundo. En 2025, las ventas netas de Wärtsilä alcanzaron los 6.900 millones de euros. Las principales actividades de Wärtsilä en la Península Ibérica son la venta y el servicio de soluciones marinas y energéticas, así como la fabricación de soluciones de línea de ejes y el desarrollo y las pruebas de nuevos prototipos de motores. Wärtsilä opera desde siete plantas en España y una en Portugal..

WE TECH SOLUTIONS — Stand: 2B02

Empresa finlandesa especializada en soluciones energéticas para navegación de bajas y cero emisiones.

WEICON — Stand: 1D44

Fabricante de adhesivos, selladores, sprays técnicos, grasas, pastas de montaje y herramientas.

WESCOM GROUP — Stand: no confirmado aquí

Grupo especializado en equipos de seguridad, salvamento y señalización para marino y defensa.

WHALE DOCK — Stand: 4c24

Empresa orientada a soluciones para marinas, atraques o plataformas flotantes.

WIELAND EUCARO GMBH — Stand: 1A18

Es el principal fabricante y distribuidor de tubos y accesorios de CuNi10Fe1,6Mn para la construcción naval y aplicaciones offshore. Con conexiones soldadas o a presión, nuestros accesorios ofrecen almas para una variedad de aplicaciones en nuevas construcciones y renovaciones. Basándonos en nuestra certificación según la norma DIN EN ISO 9001, hemos obtenido otras aprobaciones de fabricantes. Nuestro socio de muchos años en España, la empresa Gefico Enterprise S.L., está a su disposición para cualquier consulta y aclaración técnica.

WIRESA — Stand: 1A15

Empresa orientada a soluciones técnicas para defensa, maniobra, comunicación y entorno marino.

WISKA — Stand: 1D10

Fabricante alemán de material de instalación, iluminación marítima y CCTV para construcción naval.

WMW - WORLD MARITIME WEEK — Stand: 4A59

Foro y encuentro bienal del sector marítimo que volverá a abrir sus puertas en marzo del 2027.

WOUTER WITZEL EUROVALVE B.V. — Stand: 3C14

Fabricante neerlandés de válvulas de mariposa, actuadores y accesorios.

WÜRTH — Stand: 4C36

Grupo industrial especializado en fijación, montaje, suministro industrial y gestión de C-parts.

XUBI GROUP — Stand: 1C34

Grupo industrial vasco dedicado al diseño, ingeniería y fabricación de componentes de transmisión de alta precisión.

YANGZHOU SHENLONG ROPE — Stand: 4C14

Fabricante chino de cabos y cuerdas sintéticas para usos marinos, remolque, amarre e izado.

YANMAR — Stand: 1C40

Fabricante japonés de motores diésel y sistemas de propulsión marina.

YATESPORT — Stand: 4E10

Empresa gallega dedicada a venta de embarcaciones nuevas y de ocasión y a servicios náuticos integrales.

ZAMAKONA YARDS — Stand: 1D19

Zamakona Yards en un grupo privado y familiar constituido en 1914, con instalaciones en Santurce (nueva constr.), Pasajes (nueva const. / reparación) e Islas Canarias (reparación), con una larga y gran



El Foro Marítimo Vasco asistirá a Navalia cons sus empresas asociadas.

experiencia en una amplia variedad de buques: Pesqueros, Atuneros arrastres, de Transporte de pescado vivo, AHTS supply, ERRV, Refeers, de Intercambio de tripulaciones de refeers, SOV, LNG, Bunkering, Ferries, etc... construidos 100% en nuestros talleres, incluyendo también conversiones. Disponemos de los Certificados: ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 and ISO 45001:2018. Esta amplia gama de mercado nos permite tener clientes de todo el mundo. Nuestra cartera de pedidos actual: ISAFOLD (Dinamarca) 1 buque, INTERSHIP A/S (Noruega) 2 buques, SOC. DE SALVAM. Y SEG. MARITIMA (España) 1 buque, AL WUSTA FISHERIES CIA. (Omán) 2 buques y FISKEBAS (Escocia) 1 buque.

ZINC-IT — Stand: 3A02

No se ha localizado una identificación pública suficientemente sólida para describir esta empresa con plena seguridad

ZINETI — Stand: 1C34

Son especialistas en protección catódica desde 1977, nuestra amplia gama en ánodos de sacrificio cubren las necesida-

des que actualmente pueda necesitar, también contamos con un departamento técnico para estudiar y solucionar problemas en corrosión. Le invitamos a visitarnos en nuestro stand A-29, para conocernos mejor y ofrecer un asesoramiento a medida.

ZITRON — Stand: 1A34

Fabricante de sistemas de ventilación industrial con división marina.

ZONA DE INNOVACIÓN - CONSORCIO ZONA FRANCA VIGO — Stand: 4B24 - 4C24

Espacio impulsado por Zona Franca de Vigo dentro de Navalia para visibilizar startups, proyectos innovadores y empresas emergentes.

ZONA FRANCA DE CADIZ — Stand:4D02

Entidad pública dedicada a impulso económico, promoción empresarial e internacionalización, con presencia en sectores logísticos, industriales y marítimos.

Bruselas redefine los acuerdos pesqueros sostenibles mientras el sector reclama más competitividad, transparencia y estabilidad

El futuro de los Acuerdos de Asociación para una Pesca Sostenible de la Unión Europea, los conocidos SFPAs, ha entrado en una fase decisiva. Bruselas prepara para 2026 una nueva estrategia de acción exterior pesquera y el debate sobre estos acuerdos se ha intensificado en las instituciones europeas, en el sector y entre los propios países socios. La conclusión que empieza a abrirse paso es clara: los acuerdos siguen siendo una herramienta valiosa y ampliamente defendida, pero necesitan ajustes profundos para responder a un entorno internacional más exigente, más competitivo y políticamente más complejo.



La conferencia fue organizada por el LDAC y el CESE

Se fue el mensaje de fondo que dejó la reciente conferencia organizada por el Consejo Consultivo de la Flota Comunitaria de Larga Distancia (LDAC), junto con el Comité Económico y Social Europeo (CESE), en un foro que reunió en Bruselas a representantes institucionales, eurodiputados, industria, organizaciones africanas, ONG y expertos. La discusión no giró en torno a si los acuerdos deben mantenerse, sino a cómo debe ser su próxima generación y qué cambios son imprescindibles para que sigan siendo útiles como instrumento de acceso, sostenibilidad, cooperación y gobernanza oceánica.

La anfitriona del encuentro, la eurodiputada Carmen Crespo, defendió el valor de estos acuerdos como piezas fundamentales para garantizar una pesca responsable y, al mismo tiempo, apoyar el desarrollo y la seguridad alimentaria en los países socios. En la misma línea, el presidente del LDAC, Iván López, resumió el espíritu de la revisión al señalar que los futuros acuerdos deben ir más allá del simple acceso a los recursos y reforzar su dimensión de sostenibilidad, cooperación y gobernanza. Es decir, deben consolidarse como alianzas duraderas y no como meros contratos de pesca.

El modelo necesita mejorar: transparencia, aplicación práctica, competitividad, comunicación e impacto visible

La propia DG MARE, a través de su representante Charlotte Gobin, confirmó que la futura Estrategia de la UE sobre la acción exterior en materia de pesca, prevista para finales de 2026, incluirá un apartado específico sobre los SFPAs. Con ello, la Comisión Europea deja claro que estos acuerdos seguirán siendo uno de los pilares de la proyección marítima exterior comunitaria, aunque sometidos a revisión.

Un instrumento respaldado, pero bajo presión

En Bruselas existe un amplio consenso sobre el valor estructural de estos acuerdos.



Javier Garat ofreció una intervención en defensa de la potenciación de los acuerdos de pesca.

Desde su implantación, los SFPAs han sido presentados como un modelo singular en el escenario pesquero internacional: permiten a los buques europeos operar en aguas de terceros países bajo un marco regulado, con base científica, reglas de transparencia, apoyo sectorial y obligaciones ligadas al control y la sostenibilidad.

Varios intervinientes insistieron en que este modelo sigue siendo, en muchos aspectos, el más avanzado del panorama internacional. El eurodiputado Francisco Millán Mon recordó que estos acuerdos son “un pilar fundamental de la política pesquera exterior de la Unión Europea” y defendió que no se limitan al acceso a recursos, sino que proyectan al exterior los estándares europeos de sostenibilidad, cooperación y control. Para Millán Mon, son un verdadero modelo de asociación, capaz de crear valor tanto para la UE como para los países socios.

En términos similares se expresó Anne-France Mattlet, directora de Européche Tuna Group, quien sostuvo que los SFPAs deben no solo mantenerse, sino reforzarse. En su opinión, estos acuerdos son herramientas estratégicas para consolidar el papel de la UE en la gobernanza global de los océanos y para ofrecer un marco estable a la flota comunitaria. Mattlet defendió que contribuyen a mejorar la gestión pesquera, reforzar el conocimiento científico y aportar seguridad jurídica a los operadores.

La UE quiere mantener los SFPAs como herramienta estratégica, pero adaptándolos con más ciencia, participación local y coherencia política.

Sin embargo, ese respaldo general no ocultó las debilidades del sistema. Muy al contrario, el encuentro sirvió para identificar de forma bastante precisa los puntos donde el modelo necesita mejorar: transparencia, aplicación práctica, competitividad, comunicación, impacto visible en las comunidades costeras y mayor coherencia entre la política pesquera y otras políticas comunitarias.

La flota atunera vasca quiere seguir en el centro

En este debate, la posición del sector atunero vasco ocupó un espacio especialmente relevante. La eurodiputada de EAJ-PNV Oihane Agirregoitia defendió en una conferencia de alto nivel celebrada en el CESE que la flota atunera europea, y en particular la vasca, debe seguir siendo considerada un activo estratégico por su peso económico, su aportación a la seguridad alimentaria, el empleo que genera y su proyección internacional.

Ese planteamiento parte de una realidad conocida en Euskadi: la actividad atunera no se agota en el barco. En torno a puertos como Bermeo se articula una red que incluye empleo embarcado, industria auxiliar, mantenimiento naval, logística, transformación y comercialización internacional. Por eso, la defensa de la flota atunera vasca no se formula solo como una cuestión pesquera, sino como una pieza de política industrial marítima.

La tesis jeltzale es que la competitividad de esa flota depende en buena medida de que la Unión Europea mantenga una política exterior pesquera estable, activa y jurídicamente previsible. Para la gran flota atunera congeladora, muchos acuerdos con terceros países son una condición estructural para operar con continuidad en el Atlántico, el Índico o el Pacífico. De ahí la inquietud que genera la expiración de protocolos, la existencia de acuerdos “durmientes” o la falta de visibilidad sobre determinadas negociaciones.

Previsibilidad, acuerdos inactivos y competencia desigual

Precisamente uno de los asuntos que más preocupó en Bruselas fue la proliferación de acuerdos sin actividad real. Son los llamados “acuerdos durmientes”: marcos jurídicos que siguen formalmente vigentes, pero sin protocolo operativo activo, lo que impide a la flota europea pescar mientras tampoco se abren otras vías de acceso. Esta situación genera inseguridad jurídica y condiciona la planificación de campañas, tripulaciones, abastecimiento y rentabilidad empresarial.

El caso de Seychelles, citado como ejemplo, refleja bien esa preocupación. También se mencionaron otros acuerdos en situación similar, como los de Marruecos o Gambia. Tanto desde el sector como desde el ámbito político europeo se insistió en que esta realidad debe abordarse con mayor flexibilidad y eficacia, evitando que la cláusula de exclusividad termine convirtiéndose en un bloqueo sin utilidad práctica.

El sector reclama acuerdos más rentables, previsibles y con beneficios visibles para comunidades costeras y mayor seguridad jurídica

A ello se añade otro problema recurrente: la competencia desigual con flotas de terceros países. Fue una de las reclamaciones más repetidas durante la jornada. La flota europea opera con mayores controles, más exigencias regulatorias, más obligaciones de trazabilidad, observación y seguimiento satelital, además de soportar costes más altos. Esa situación alimenta la percepción de que el modelo europeo es más exigente, pero también menos competitivo si no existe reciprocidad frente a operadores que actúan con estándares más débiles.

Mattlet advirtió expresamente de la pérdida de atractivo de los acuerdos para algunos países socios, vinculada a la menor competitividad de la flota comunitaria y a la progresiva dilución de determinadas preferencias comerciales. Por su parte, Juan Martín Fragueiro, de OPRMAR, resumió de forma muy directa una de las preocupaciones del sector: los acuerdos “están muy bien escritos”, pero necesitan ser también rentables para la flota.

Más transparencia y más beneficios visibles

Si hubo una palabra que recorrió todo el debate, esa fue transparencia. El encuentro dejó claro que ya no se percibe como un elemento accesorio, sino como una condición central para reforzar la legitimidad y la eficacia de los acuerdos. En este terreno destacó la intervención de Sven Biermann, ligado a la Fisheries



Alex Rodríguez del LDAC

Transparency Initiative (FiTI), quien defendió que los futuros SFPAs deben incorporar cláusulas más ambiciosas y completas para consolidar los avances logrados en la última década.

La tesis de FiTI fue que no basta con publicar datos sueltos. La transparencia debe servir para explicar qué flotas operan, qué aportan, cómo se usan los fondos, qué beneficios generan y qué lagunas persisten en materia de conocimiento científico, pesca artesanal o evaluación de stocks. También defendió que la UE no debería “reinventar la rueda”, sino apoyarse en la experiencia acumulada por países socios que ya han desarrollado prácticas eficaces y replicables.

Ese mismo enfoque se proyectó sobre el apoyo sectorial asociado a los acuerdos. Varios participantes insistieron en que ese dinero debe traducirse en beneficios socioeconómicos tangibles para las poblaciones costeras. Gaousou Gueye, de AFRIFISH-Net, reclamó que los futuros acuerdos financien infraestructuras visibles, cadena de frío, seguridad marítima, cogestión y proyectos capaces de generar empleo y valor añadido local. Su advertencia fue clara: si las comunidades no perciben efectos reales, seguirán viendo estos acuerdos como instrumentos financieros alejados de su realidad.

En una línea parecida se expresó Taoufik El Ktiri, de COMHAFAT, al lamentar que en demasiadas ocasiones los acuerdos se presenten solo en términos de acceso, control o diplomacia azul, olvidando su dimensión humana. A su juicio, los nuevos SFPAs deben servir también para reforzar capacidades científicas, técnicas y administrativas de los Estados costeros, y hacerlo desde una relación más horizontal, menos paternalista y más respetuosa.

Comunicación, participación y dimensión humana

Otro de los consensos más visibles del encuentro fue la necesidad de comunicar mejor qué son y qué hacen realmente estos acuerdos. Tanto desde el sector europeo como desde organizaciones de transparencia y representantes africanos se repitió la idea de que la percepción pública sobre los SFPAs sigue siendo en muchos casos negativa o incompleta, en parte porque no se explican bien sus beneficios concretos.

Javier Garat defendió incluso reservar una partida específica dentro del apoyo sectorial para comunicación, con el objetivo de mostrar tanto en la UE como en los países socios qué proyectos, infraestructuras o mejoras reales se están financiando. En su opinión, esa falta de pedagogía alimenta el relato de que Europa solo busca extraer recursos, cuando en muchos casos los acuerdos también refuerzan puertos, sistemas de inspección, recopilación de datos, formación o capacidades científicas.

La demanda de mayor participación local se vinculó directamente con esta cuestión. Varios ponentes defendieron que la próxima generación de acuerdos debe incorporar espacios de diálogo más estables con ministerios, industria local, pesca artesanal y sociedad civil, evitando consultas puntuales y construyendo una interlocución más continua.

Un modelo que no necesita demolición, sino ajuste

Pese al tono crítico en algunos puntos, la sensación dominante en Bruselas no fue la de un modelo agotado, sino la de un instrumento valioso que necesita ajustes. Varios ponentes coincidieron en que no hace falta refundar completamente los SFPAs, sino aplicarlos mejor. La prioridad estaría en mejorar su ejecución, hacer más visible su utilidad, adaptar mejor cada acuerdo al contexto nacional del país socio y resolver bloqueos administrativos o políticos que hoy reducen su eficacia.

También se reclamó más presupuesto y más recursos humanos para la Comisión Europea, especialmente para la DG MARE, así como una mejor alineación entre la política pesquera y la comercial, de desarrollo, sanitaria y laboral. El mensaje de fondo fue sencillo: si la UE quiere que su política pesquera exterior gane credibilidad y peso estratégico, tendrá que dotarla también de más medios.

En ese contexto, la propuesta de aumentar hasta 1.300 millones de euros los fondos destinados a los SFPAs en el periodo 2028-2034 fue valorada positivamente por parte del sector, aunque al mismo tiempo se expresó preocupación por otros recortes que podrían afectar al conjunto de la política pesquera comunitaria.

Bruselas activa el FEMPA y abre la puerta a ayudas de Estado para la pesca, con el reto de evitar solapes

En la propia decisión, Bruselas vincula ese shock a los ataques contra infraestructuras energéticas, al cierre del estrecho de Ormuz, al encarecimiento súbito del petróleo y a la interrupción parcial de flujos comerciales y de transporte. Ese paso activa formalmente la vía del artículo 26.2 del FEMPA, que permite a los Estados miembros compensar a operadores de la pesca y la acuicultura, así como a organizaciones de productores que recurran al almacenamiento, cuando concurre una crisis de mercado de esta naturaleza.

La cobertura alcanza a pescadores, acuicultores, transformadores y comercializadores, con carácter retroactivo desde el 28 de febrero, y podrá aplicarse a gastos incurridos hasta el 31 de diciembre de 2026. Bruselas habla de compensaciones por lucro cesante y costes adicionales, especialmente los ligados a la energía, además de ayudas al almacenamiento para estabilizar precios.

La ayuda, sin embargo, no llegará como una inyección automática desde una ventanilla central europea. Saldrá de las asignaciones nacionales ya existentes del FEMPA 2021-2027, con cofinanciación de la UE, y serán los Estados miembros quienes decidan si la activan y cómo la gestionan. La Comisión ha precisado además que siguen disponibles unos 760 millones de euros de los 1.300 millones inicialmente reservados para medidas de emergencia en este marco financiero. En paralelo, Bruselas ha

abierto la consulta con los Estados para aprobar antes de final de abril un marco temporal y específico de ayudas de Estado para los sectores más expuestos, entre ellos la producción primaria de productos pesqueros, como el desembarque, la manipulación o el procesado inicial.

Ahí está ahora la cuestión política y técnica de fondo: cómo combinar FEMPA y ayudas de Estado sin duplicidades. La propia Comisión presenta el futuro marco estatal como complementario al

Tienen un efecto retroactivo, pero su aplicación dependerá de los Estados. El reto ahora es complementarlas con ayudas estatales sin solapes

mecanismo de crisis del FEMPA, y la normativa financiera europea se apoya en el principio de no doble financiación. Traducido al terreno, eso obligará a los Gobiernos a separar con claridad qué perjuicios, costes o pérdidas se cubren por una vía y cuáles por la otra, para evitar solapes y sobrecompensaciones. Es una conclusión que se desprende de la arquitectura jurídica comunitaria, más que de una instrucción operativa cerrada por ahora.

En la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo, el anuncio fue recibido como un alivio, pero no como una solución suficiente. El popular Gabriel Mato advirtió de que el FEMPA tiene un alcance limitado y reclamó una respuesta más amplia: apoyo de emergencia flexible, acceso simplificado a la financiación, adaptación de las reglas de ayudas estatales e inversiones reales para la transición energética. A su juicio, la crisis no puede resolverse con respuestas fragmentarias, y menos aún debilitando el armazón común de la política pesquera.

El sector atunero, el más perjudicado por las cotizaciones

También desde el PPE, Francisco Millán Mon reclamó actuar con más ambición y urgencia. En su intervención defendió activar el artículo 26.2 del FEMPA, flexibilizar las ayudas de Estado, estudiar medidas complementarias como la reducción del IVA para estimular el consumo y no perder de vista el problema estructural de fondo: la dependencia del gasóleo y la necesidad de financiar de verdad la descarbonización de la flota.

La presidenta de la Comisión de Pesca, Carmen Crespo, puso el acento en elevar el techo de las ayudas de minimis y en acompañar el primer paquete con medidas de mayor calado, mientras que el socialista Nicolás González Casares pidió una estrategia integral y más músculo financiero para modernizar y descarbonizar la flota. Casares reclamó además eliminar trabas en la PPC y en el FEMPA para renovar buques en términos de tonelaje, eslora o capacidad, convencido de que la respuesta a la actual crisis no puede salir de reasignar un fondo ya escaso sin tocar el problema estructural.

La voz más dura contra la especulación la puso la eurodiputada del BNG Ana Miranda, que alertó del riesgo de amarres masivos y reclamó que el dinero público no termine sosteniendo beneficios extraordinarios de petroleras

La crisis energética desatada por la guerra con Irán y la disrupción del estrecho de Ormuz golpea de lleno a la pesca: en la flota de ANABAC y OPAGAC, y Francia. Por ello, la flota reclama medidas urgentes y los atuneros tropicales temen volver a quedar fuera de las ayudas.

La pesca vuelve a mirar al precio del carburante con la misma inquietud con la que observa el estado del mar o la evolución de los stocks. La escalada bélica en torno a Irán, la disrupción del estrecho de Ormuz y la extrema volatilidad del mercado energético están abriendo la puerta a un nuevo shock petrolero con consecuencias directas para las actividades marítimas. Entre los sectores más expuestos figura la pesca atunera, donde el combustible no es un coste accesorio, sino una variable crítica para sostener cada marea, cada campaña y, en muchos casos, la viabilidad misma de los armamentos.

Los 27 atuneros congeladores vinculados a Bermeo que operan en el Índico siguen activos, pero el encarecimiento del combustible, la logística y los relevos amenaza su rentabilidad.

La crisis energética derivada de la guerra entre Estados Unidos, Israel e Irán ha golpeado de lleno a una de las flotas más internacionalizadas de la pesca española. Aunque los atuneros congeladores vascos que fanean en el océano Índico trabajan lejos del área inmediata de combate, la tensión en el estrecho de Ormuz ha disparado el precio del crudo y ha encarecido toda la cadena operativa. Reuters sitúa el paso marítimo todavía "largamente cerrado" a buena parte del tráfico, con el Brent en torno a los 109 dólares y el West Texas por encima de los 111, en un mercado tensionado por la interrupción de suministros y la búsqueda de rutas alternativas.

En ese tablero global se mueve una flota especialmente expuesta. ANABAC, la Asociación Nacional de Armadores de Buques

Atuneros Congeladores, agrupa a nueve empresas con base en Bermeo, y una información publicada este fin de semana sitúa en 27 los atuneros congeladores bermeanos que operan desde Seychelles en el Índico. Su actividad depende de campañas largas, consumo intensivo de combustible y una logística muy afinada entre mar, puerto y transporte internacional.

El combustible es hoy el principal factor de estrés. Según los datos recogidos en esa información sectorial, un atunero congelador consume entre 15.000 y 20.000 litros de gasóleo en una jornada normal de pesca, y puede llegar hasta 24.000 litros cuando navega durante 24 horas buscando cardúmenes. El mismo reportaje señala que el precio del gasóleo en Seychelles ha llegado a 2.000 dólares por tonelada métrica, tras prácticamente duplicarse. En términos empresariales, eso supone pasar de un escenario en el que el carburante representaba alrededor del 30% de los costes totales a otro en el que ya supera el 50%.

El problema no termina en el tanque. La guerra también ha encarecido y complicado los relevos de tripulación, una pieza esencial en una flota que rota personal tras periodos de varios meses de embarque. La misma información apunta que los billetes aéreos utilizados para conectar Euskadi con Seychelles, que antes del conflicto rondaban los 800 euros, superan ahora los 3.000, debido al cierre de espacios aéreos habituales y a la necesidad de buscar itinerarios alternativos. La consecuencia es directa: no solo sube el coste de pescar, también el de mantener la operativa laboral ordinaria.

A ello se suma una segunda derivada logística. La oferta de buques mercantes para trasladar las capturas desde Victoria hacia los grandes mercados se ha reducido y los fletes han subido, según la misma fuente. En paralelo, el entorno marítimo internacional se ha vuelto mucho más caro y volátil.

y energéticas a costa del sector.

Su tesis, compartida por parte del debate, es que la UE no solo debe compensar a los profesionales del mar, sino intervenir políticamente para que la crisis no vuelva a pagarse íntegramente desde la cuenta de resultados de la flota.

El movimiento de Bruselas, en suma, llega y llega con base legal. Pero la eficacia real del paquete dependerá de tres variables muy concretas: que los Estados activen rápido sus programas nacionales, que el futuro marco temporal de ayudas de Estado amplíe de verdad el margen de maniobra y que ambos instrumentos se articulen sin duplicidades, pero también sin vacíos. Porque el problema inmediato es el combustible, sí, pero lo que se juega Europa en esta crisis es algo más profundo: la viabilidad de una pesca comunitaria capaz de resistir otro shock geopolítico sin volver a quedar a merced del precio del gasóleo.

Francia

Finalmente, el Comité National des Pêches Maritimes et des Élevages Marins (CNPMM) alertó por los precios del carburante y reclamó medidas de urgencia para toda la filière pesquera. En su comunicado, la organización explicó que, en apenas unos días, el precio del gasóleo marítimo pasó de alrededor de 0,62 euros por litro a más de 0,82 euros, e incluso hasta 1 euro en algunos puertos, es decir, aumentos superiores al 40% según la zona de suministro.

Europêche eleva la presión sobre Bruselas y reclama ayudas de hasta 400.000 euros por buque ante la crisis del combustible

La pesca europea ha vuelto a plantarse ante Bruselas con un mensaje nítido: el paso dado por la Comisión para activar ayudas de emergencia es bienvenido, pero no basta. La organización Europêche ha remitido un escrito a la vicepresidenta ejecutiva Teresa Ribera, al comisario de Pesca y Océanos Costas Kadiis, a la presidenta de la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo Carmen Crespo y a los representantes permanentes de los Estados miembros para advertir de que el diseño actual del futuro Marco Temporal de Crisis sigue muy lejos de la dimensión real del problema que soporta la flota.

La reacción del sector llega justo cuando la maquinaria comunitaria empieza a moverse en dos direcciones. Por un lado, la Comisión ya ha activado el mecanismo de crisis del FEMPA, que permitirá a los Estados miembros compensar a pescadores, acuicultores, transformadores y comercializadores afectados por la crisis de Oriente Medio, con cobertura para gastos hasta finales de 2026. Por otro, Bruselas mantiene en consulta con los Gobiernos un Marco Temporal de Crisis específico para los sectores más expuestos, entre ellos la pesca, con la intención de adoptarlo antes de que termine abril.

Es en ese segundo frente donde Europêche concentra ahora su ofensiva. La patronal considera que el borrador

La flota europea ve insuficiente el borrador comunitario: pide más fondos, mayor flexibilidad y ayudas rápidas ante el fuerte encarecimiento del combustible.

comunitario, tal y como está planteado, se queda corto y puede acabar siendo insuficiente para evitar daños permanentes en la estructura productiva del sector. La organización pide elevar el umbral de ayuda hasta 400.000 euros por buque, frente a los 50.000 euros que, según denuncia, contempla el esquema actualmente sobre la mesa para determinadas modalidades de apoyo simplificado. En el borrador que circula entre los Estados, la vía basada en una estimación general del consumo fija, en efecto, que el importe nominal total no supere los 50.000 euros.

La crítica de fondo no es solo cuantitativa, sino también jurídica y operativa. Europêche sostiene que la crisis actual exige una arquitectura comparable a la que la Unión Europea desplegó tras la invasión rusa de Ucrania: un marco más flexible, más rápido y

Situación precio del gasóleo

con mayor capacidad presupuestaria. En paralelo, reclama que las ayudas no descansen exclusivamente sobre los fondos ya existentes del FEMPA y que la Comisión movilice recursos extraordinarios adicionales para compensar de manera eficaz el golpe del combustible.

El presidente de Europêche y secretario general de Cepesca, Javier Garat, ha sido especialmente explícito. Ya a finales de marzo advertía de que la subida del gasóleo había colocado a parte de la flota en una situación límite, con amarras inmediatas, interrupciones en la cadena de suministro y pérdidas severas para empresas y tripulaciones.

Ahora, con el nuevo borrador sobre la mesa, insiste en que el listón propuesto por Bruselas es “manifiestamente insuficiente” para empresas que operan varios buques y soportan una presión de costes que no pueden trasladar al consumidor.

Ese diagnóstico enlaza además con la situación que el propio sector viene denunciando en España. Cepesca y la FNCP reclamaron al Gobierno medidas adicionales de aplicación inmediata al considerar insuficiente la respuesta nacional, y subrayaron que el precio del combustible había pasado en muchos puertos españoles de 0,50-0,60 euros por litro en enero a superar los 1,3 euros, empujando a numerosas empresas por debajo del umbral de rentabilidad. La discusión ya no gira, por tanto, en torno a si debe haber ayuda, sino



La flota muestra está acuciada por los precios del gasoil

a si la ayuda será bastante y llegará a tiempo. El propio borrador comunitario prevé que, en pesca y agricultura, los Estados puedan cubrir hasta el 50% de los sobrecostes vinculados al combustible o los fertilizantes durante el periodo comprendido entre el 1 de marzo y el 31 de diciembre de 2026.

Pero el sector insiste en que ese diseño, sin una cuantía mayor y sin fondos extraordinarios complementarios, corre el riesgo de quedarse en un alivio parcial ante una crisis de intensidad excepcional. En Bruselas, la pelota sigue en el aire, pero el mar-

gen político se estrecha. La Comisión ha abierto la consulta formal con los Estados y quiere cerrar el marco antes de fin de mes. Mientras tanto, la flota europea aprieta para que la respuesta no se limite a una cobertura simbólica. El mensaje de Europêche es claro: si la UE quiere evitar una nueva oleada de amarras, pérdida de capacidad productiva y deterioro en las comunidades costeras, tendrá que corregir el borrador y dotarlo de una ambición mucho más cercana al mar real que a los cálculos de despacho.

TROUBLE OVERBOARD

We put the fit in retrofit: support in planning, smart piping adjustments, the right components installed anywhere in the world. Alignment or mechanical trouble? Solved on site. SKF Marine.



Rolloy Marine – your local partner in Spain
www.rolloymarine.com

SKF

Freire Shipyard refuerza su perfil en defensa con la botadura del A22 Proserpina para la Armada



Botadura del A22 Proserpina para la Armada, en las instalaciones viguesas de Freire Shipyard.

Freire Shipyard refuerza su perfil en defensa con la botadura del A22 Proserpina para la Armada.

El astillero vigués pone en el agua la nueva embarcación de apoyo a buceadores de la Armada, un buque llamado a modernizar las capacidades de intervención subacuática y a abrir una nueva etapa para la construcción naval privada en el ámbito militar.

Freire Shipyard ha sumado un nuevo hito a su trayectoria con la botadura en Vigo del A22 Proserpina, la nueva embarcación de apoyo a buceadores construida para la Jefatura de Apoyo Logístico de la Armada. La ceremonia se celebró el 13 de abril y confirmó la entrada en una nueva fase de un programa que sitúa al astillero ga-

llego en una posición especialmente relevante dentro del segmento de defensa. La entrega del buque está prevista para este mismo año.

El valor simbólico e industrial del proyecto es notable. La propia Armada y Freire destacaron durante el acto que se trata del primer buque de acero construido para la Armada española por un astillero privado, una circunstancia que convierte el programa en un precedente dentro de la industria naval nacional. Desde el astillero, sus directores generales subrayaron que esta colaboración contribuye a la modernización de las unidades auxiliares de la Armada y refuerza la posición de Freire como referencia naval de proyección internacional.

El A22 Proserpina, con 32,9 metros de eslora y 9 metros de manga, ha sido concebido como una unidad compacta pero altamente especializada. Tendrá una autonomía de 500 millas náuticas a una velocidad de crucero de 10 nudos, alcanzará una velocidad máxima de 12 nudos y podrá albergar hasta 15 tripulantes, lo que le permitirá desarrollar misiones prolongadas en aguas nacionales y operar con flexibilidad en apoyo de actividades subacuáticas complejas.

Más allá de sus dimensiones, el interés del buque está en sus capacidades. La nueva unidad incorpora sistema de posicionamiento dinámico DP2 y un sistema de fondeo con tres anclas, pensado para garantizar estabilidad en profundidades de hasta 90 metros.

Además, estará equipada con sonar de barrido lateral, un vehículo autónomo subacuático (AUV) modular y desplegable, y un vehículo operado remotamente (ROV) para observación y exploración, con capacidad para operar hasta 900 metros en el caso del ROV y 300 metros en el AUV.

El diseño, firmado por Seaplace, integra además áreas específicas para equipos de inmersión, cámaras hiperbáricas y coordinación táctica. El destino operativo del buque será la Escuela Militar de Buceo de la Armada, a la que dará soporte en formación avanzada, inspecciones técnicas y operaciones de intervención subacuática. En la práctica, el Proserpina sustituirá a la veterana unidad del mismo nombre y reforzará una capacidad cada vez más sensible

en el ámbito naval, donde las operaciones bajo el agua ganan peso tanto en el terreno técnico como en el de la seguridad.

La botadura tuvo también una fuerte carga institucional. El acto contó, entre otras autoridades, con la presencia del Almirante Jefe de Estado Mayor de la Armada, Antonio Piñeiro Sánchez, así como representantes del Gobierno central, la Xunta, el Ayuntamiento de Vigo, la Diputación de Pontevedra y la Autoridad Portuaria.

La madrina del buque fue Olga Vallsespín Gómez, reconocida como la primera buceadora profesional española, en un gesto que añadió una dimensión simbólica a una ceremo-

nia de especial relieve para el sector. Para Freire, el programa no es solo una entrega más, sino una señal de posicionamiento. El astillero, con sede en Vigo y una larga trayectoria en buques de alto valor añadido, logra con el A22 Proserpina entrar en un espacio especialmente exigente como es el de la construcción naval para defensa, y lo hace con una unidad de perfil tecnológico, eficiente en consumo y emisiones, y alineada con la creciente demanda de plataformas versátiles para operaciones especializadas. La botadura confirma así la capacidad de la industria naval privada gallega para asumir programas sensibles y técnicamente complejos en colaboración con la Armada.



OLIVEIRA

SUPER ATLANTIC®
SUPER YELLOW FIN®
GREEN STRAND®



HEAD OFFICE AND FACTORY
Rua do Comércio, 17 404
4470 - 1100 Ourense
PORTUGAL
T +351 228 228 400
F +351 228 228 400
www.wireco.com
info@wireco.com

LISBON BRANCH
Universidade de Portugal
Av. da República, 1 e 3
1099 - 001 Lisboa (PT)
T +351 214 407 400
F +351 214 407 400

BARCELONA BRANCH
Av. del Baix Llobregat
3000 - 08130 Sabadell de España
T +34 937 228 400
F +34 937 228 400



Astilleros Armón Gijón acelera la construcción de los dos catamaranes eléctricos de Baleària

Astilleros Armón Gijón avanza en la construcción de los dos catamaranes eléctricos que Baleària destinará a la línea Tarifa-Tánger Ville, una conexión llamada a convertirse en el primer corredor marítimo 100% verde entre Europa y África. La propia naviera ha difundido esta semana imágenes del estado de los trabajos y asegura que ambos buques “avanzan a muy buen ritmo”, con el horizonte de entrada en servicio fijado para 2027.

El proyecto tiene un claro valor estratégico para la compañía y para la ruta del Estrecho. Baleària obtuvo la adjudicación para operar la línea Tarifa-Tánger Ville durante 15 años con una propuesta basada en sostenibilidad e innovación, dentro de un paquete que incluía la construcción de los dos buques, la electrificación de los puertos y la instalación del sistema de recarga. La inversión anunciada entonces para el conjunto del proyecto se situó en 135 millones de euros.

Los dos nuevos buques serán catamaranes gemelos de alta velocidad, diseñados específicamente para las condiciones operativas de Tarifa y Tánger Ville. Cada unidad dispondrá de 16 MW de potencia eléctrica, alimentada por baterías que, en la actualización más reciente facilitada por Baleària, alcanzan una capacidad de 13.000 kWh, suficiente para cubrir la travesía completa de 18 millas náuticas exclusivamente con energía eléctrica y sin emisiones directas. En la presentación inicial del proyecto en Fitur, la naviera había hablado de 11.500 kWh, por lo que la cifra más



Los catamaranes de Baleària se destinarán a la línea Tarifa-Tánger Ville.

reciente apunta a un ajuste al alza de la capacidad energética prevista.

Desde el punto de vista comercial y operativo, los catamaranes ofrecerán una capacidad de 804 pasajeros y 225 vehículos, con una velocidad máxima de 26 nudos. El diseño, inspirado en los fast ferries Eleanor Roosevelt y Margarita Salas, incorpora un sistema T-Foil para amortiguar el movimiento vertical y mejorar el confort durante la navegación, algo especialmente relevante en una línea corta, intensa y con fuerte rotación. A ello se suma una gran maniobrabilidad, apoyada en alerones en el puente con integración de mandos, dos hélices de proa, dos hélices de popa y cuatro timones, además de dos rampas de gran capacidad en popa para agilizar las operaciones portuarias. Uno de los elementos más innovadores del proyecto está precisamente en tierra. La operativa prevé que la recarga completa de las baterías se realice durante la escala

en puerto, mediante brazos robóticos autónomos conectados al sistema OPS de los buques. Para ello, tanto Tarifa como Tánger City contarán con sistemas de almacenamiento de 8 MWh brutos en cada puerto, complementados por suministro eléctrico en tierra de 5 MW en Tarifa y 8 MVA en Tánger, con capacidad para realizar la recarga necesaria para cada travesía en unos 40 minutos.

Más allá de la descarbonización, la apuesta también tiene implicaciones en confort y experiencia de viaje. La propulsión eléctrica elimina ruidos y vibraciones, una mejora sensible en un servicio de alta frecuencia y corta duración como el del Estrecho. Baleària presenta así estos catamaranes no solo como una solución medioambiental, sino como un salto tecnológico en eficiencia, maniobrabilidad y calidad de servicio, en una línea con fuerte componente turístico, comercial y de movilidad cotidiana entre ambos lados del Estrecho.

X10 TECHNOLOGY

MARINE INSTRUMENTS INTRODUCES: **DAWN SOUNDING DETAIL**



The new **DAWN SOUNDING DETAIL** functionality multiplies the soundings **x10** during dawn for better tuna identification.

With **DAWN SOUNDING DETAIL** it is possible to visualize and identify the typical vertical movements of the trophic chain, better distinguishing tuna from all the biomass species detected.



marineinstruments.es



M3iGO

SMART RT64TNG



El "Bahía Beatriz" refuerza la apuesta de Mureloil y Murueta por el bunkering descarbonizado

La transición energética del transporte marítimo ha sumado un nuevo hito en la industria naval española con la botadura del Bahía Beatriz, el nuevo quimiquero construido por Astilleros de Murueta para Mureloil, llamado a convertirse en una pieza relevante en el despliegue de servicios de suministro de combustibles alternativos. El acto, celebrado el 27 de febrero en las instalaciones de Erandio, simboliza algo más que la puesta al agua de un nuevo buque: representa la consolidación de una línea de construcción orientada a la descarbonización del negocio marítimo y portuario.

El Bahía Beatriz ha sido concebido como un buque híbrido diésel-eléctrico, con un importante sistema de almacenamiento energético mediante baterías que le permitirá realizar operaciones de bunkering en modo totalmente eléctrico, reduciendo emisiones y ruido durante las maniobras de suministro. A ello se añade su preparación para abastecer nuevos combustibles como metanol, etanol y biocombustibles, una característica que lo sitúa en el centro de uno de los grandes cambios que vive hoy el sector: la necesidad de adaptar la cadena logística portuaria a carburantes alternativos de menor huella ambiental.

Uno de los rasgos más significativos del proyecto es que el buque ha sido aprobado con la notación de clase "bunker methanol", siendo, según las informaciones publicadas por el sector, el primero de su clase en España. El nuevo barco estará clasifi-



Bahía Beatriz, nuevo quimiquero construido por Astilleros Murueta.

cado por Bureau Veritas Spain y abanderado en España, reforzando así el papel de la ingeniería, la construcción naval y la certificación técnica nacionales en una tipología de buques que será cada vez más demandada en los grandes nodos energéticos y logísticos europeos.

La unidad forma parte de una serie desarrollada por Astilleros de Murueta para Mureloil. Tras las entregas del Bahía Levante en 2022 y del Bahía Candela en 2025, el Bahía Beatriz se convertirá en el tercer buque de una familia especializada en el suministro de nuevos combustibles, con entrega prevista para finales de 2026. Distintas publicaciones sectoriales apuntan además a que, una vez operativo, quedará fletado por Repsol para operar en la bahía de Algeciras, uno de los enclaves estratégicos del sur de Europa para el tráfico marítimo y el abastecimiento de combustibles marinos. Desde el punto de vista técnico, el buque dispondrá de 12 tanques y una ca-

pacidad aproximada de 8.000 metros cúbicos, adaptada al transporte y suministro de combustibles alternativos. Su diseño ha sido desarrollado íntegramente por la oficina técnica de Astilleros de Murueta en colaboración con el armador, que aporta su experiencia en operaciones de bunkering. Esa combinación entre conocimiento naval e integración operativa permite a la nueva construcción responder a un mercado que ya no demanda solo tonelaje, sino flexibilidad tecnológica, seguridad y capacidad para operar en el nuevo ecosistema energético del transporte marítimo. La relevancia del Bahía Beatriz trasciende el ámbito estrictamente industrial. En un momento en que los puertos europeos aceleran su adaptación al suministro de combustibles de transición y a las futuras exigencias regulatorias, disponer de buques capaces de prestar servicios de bunkering con menores emisiones supone una ventaja competitiva. 



COMPROMETIDO CON CADA PROYECTO

DEEPLY COMMITTED TO EVERY PROJECT



nodosa
shipyard 



Shipbuilding & Shiprepair

SHIPYARD & MAIN OFFICES

Avda. Durense s/n (Zona Portuaria) C.P. 36900 - MARÍN - PONTEVEDRA - SPAIN
Tel: +34 986 68 06 02 - Fax: +34 986 83 81 25 / www.nodosa.com / info@nodosa.com



50 años
nodosa
cumpliendo sueños



La conselleira do Mar, Marta Villaverde, el alcalde de Sada, Benito Portela y el gerente de ACERGA, Manuel Suárez.

Sada abre el debate de fondo: más atún rojo en el Cantábrico, más presión sobre el cerco y una gestión que ya no puede llegar tarde

La IX Jornada de la Flota del Cerco, organizada por ACERGA, en Sada bajo el lema “La flota que no para: gestión, ciencia y valor en un mar que cambia”, sirvió para poner nombre y forma a una inquietud que lleva tiempo creciendo en los puertos del Cantábrico: la presencia cada vez más frecuente de atún rojo y otros túnidos ya no es un fenómeno esporádico, sino un factor que empieza a condicionar la actividad diaria de la flota, la lectura científica del ecosistema y el marco regulatorio con el que operan los barcos. En la apertura participaron el gerente de ACERGA, Manuel Suárez; la conselleira do Mar, Marta Villaverde; y el alcalde de Sada, Benito Portela.

La jornada reunió a perfiles que explican por sí solos la dimensión del debate. Intervinieron, entre otros, Héctor Riesco Malho, jefe de Servicio de Atún Rojo de la Secretaría General de Pesca; Eider Andonegi Odriozola, investigadora sénior de AZTI y presidenta del Subcomité de Ecosistemas de ICCAT; los in-

vestigadores del IEO-CSIC Gersom Costas Bastida y José Luis Cebrián Domínguez; y, en el bloque económico, el profesor de la USC Gonzalo Rodríguez Rodríguez, responsable del grupo Ecopesca del IDEGA. El programa ya anticipaba tres preocupaciones centrales para el cerco gallego: la crisis de la caballa, la interacción con el atún

rojo y la sostenibilidad económica de una flota sometida a un entorno cada vez más cambiante.

El nudo principal de la jornada estuvo en la relación entre la expansión del atún rojo hacia el norte y la evolución de especies clave para la flota pelágica del Cantábrico como la caballa, la sardina y la anchoa. La pregunta no era menor: si la recuperación del atún rojo y su mayor residencia en estas aguas están alterando la dinámica del ecosistema, las reglas de explotación también tendrán que cambiar. Desde el plano científico, Andonegi explicó que el stock de atún rojo del Atlántico Este mantiene una evolución positiva y que su creciente presencia en el Cantábrico se relaciona con la disponibilidad de presas como la sardina y la xarda, lo que incrementa la interacción con la flota local. También admitió que el ecosistema está cambiando y que pueden existir efectos directos e indirectos sobre otras especies pelágicas, aunque hoy aún no pueda cerrarse un balance definitivo de ganadores y perdedores.

En paralelo, el bloque dedicado a la caballa reforzó la idea de que el problema no puede leerse solo desde una óptica local. Según expuso Gersom Costas, la llegada al Cantábrico de caballas adultas de gran talla está condicionada por la sobreexplotación en las zonas de alimentación del norte de Europa, y la respuesta, a su juicio, pasa por una gestión coordinada que proteja esas tallas y preserve el potencial reproductivo futuro. La reflexión encajó además con la preocupación del sector por el fuerte ajuste de cuota para 2026: la Xunta recordó en Sada que la caballa afronta este año un recorte cercano al 48 %, aunque menor que la propuesta inicial, y defendió una gestión basada en conocimiento científico y optimización de cuotas para sostener la rentabilidad del cerco.

Pero si hubo un punto de fricción inmediata entre mar y norma, fue el de las capturas fortuitas de atún rojo. ACERGA volvió a poner sobre la mesa una situación que los patrones conocen bien: cuando aparece un gran túnido en la red durante una marea de cerco en el Cantábrico, el barco queda atrapado entre el riesgo operativo, el daño en los aparejos y una regulación que hasta ahora no ha dado una salida ajustada a esa realidad. La organización defendió que el sector lleva años encontrándose con ejemplares que no puede desembarcar aunque, en muchos casos, lleguen muertos o con muy baja supervivencia tras quedar enmallados.



Eider Andonegui y Manuel Suárez.

Los modelos ecosistémicos todavía arrastran incertidumbres importantes, sobre todo cuando se intenta estimar con precisión la biomasa regional de atún rojo en áreas como el Golfo de Vizcaya

Desde la Administración central, Héctor Riesco explicó el marco vigente y confirmó que el Ministerio trabaja en la modificación del Real Decreto 46/2019, una reforma que ya pasó por audiencia pública entre el 12 de enero y el 1 de febrero de 2026. Ese borrador crea nuevos grupos de captura fortuita y reserva parte de la cuota española para ellos. En el caso de los buques de arrastre de fondo, cerco y artes menores del Cantábrico Noroeste, el proyecto asigna en su distribución transitoria para 2026 67,39 toneladas de atún rojo para capturas accidentales. Por ahora, sin embargo, la regulación ya aprobada este año solo habilita retenciones accesorias para curricaneros de bonito del norte y palangreros de superficie del Atlántico Norte, no para la flota de cerco, lo que explica la urgencia que trasladó el sector en Sada.

Ese desfase entre la realidad del mar y el ritmo de la norma fue uno de los mensajes más claros de la jornada. La Xunta respaldó expresamente la demanda de una cuota fija de captura accidental para el cerco gallego y recordó

que lleva tiempo reclamando al Gobierno central una solución estable que evite descartes absurdos desde el punto de vista económico y ambiental. La consejera Marta Villaverde sostuvo en Sada que permitir el desembarque de estas capturas ayudaría a los ingresos del sector y a una pesca más responsable, al tiempo que pidió, mientras no se apruebe el real decreto, una cantidad provisional que dé cobertura inmediata a la flota.

La ciencia, en cualquier caso, dejó claro que el reto va más allá del simple reparto de una cuota. Andonegi insistió en que los modelos ecosistémicos todavía arrastran incertidumbres importantes, sobre todo cuando se intenta estimar con precisión la biomasa regional de atún rojo en áreas como el Golfo de Vizcaya. Por eso avanzó que se está impulsando una propuesta científica con varios socios, entre ellos el IEO, para mejorar la resolución regional de las estimas y convertir la información sobre cambio climático y redistribución de especies en una herramienta útil para la gestión de corto y medio plazo. En otras palabras: el sector no pide solo más datos, pide datos que sirvan para decidir hoy.

Esa demanda de utilidad inmediata atravesó buena parte del encuentro. La jornada dejó la impresión de que la pesca del Cantábrico se encuentra ante una nueva realidad ecológica: más tñidos, más competencia trófica, más incertidumbre sobre la distribución futura de los stocks y más necesidad de ajustar la operativa. La conclusión compartida fue que la interacción entre grandes depredadores y especies pelágicas ya no puede tratarse como una hipótesis remota, sino como un hecho emergente que obliga a repensar la gestión, la respuesta normativa y la cooperación entre productores, científicos y administraciones.

El cierre económico de Gonzalo Rodríguez amplió todavía más el foco. El profesor de la USC defendió que la sostenibilidad del cerco no puede medirse solo en el balance de una modalidad, sino en relación con toda la cadena mar-industria gallega. Recordó que el cerco mueve una producción de algo más de 43 millones de euros, que aproximadamente el 85 % de sus compras se realizan en Galicia y que su efecto de arrastre se extiende mucho más allá del puerto, hacia transporte, frío, transformación y servicios auxiliares. También advirtió de que, aunque el combustible pesa menos en el cerco que en otros segmentos —lo situó en torno al 6 % de los costes operativos—, una nue-



El profesor de la USC Gonzalo Rodríguez y el gerente de ACERGA, Manuel Suárez.

Los temas que más preocupan son capturas fortuitas sin solución plena, presión sobre márgenes y necesidad de cooperación entre ciencia y sector

va escalada energética volvería a recortar con fuerza los márgenes y reforzaría la necesidad de una verdadera política industrial europea para hacer viable la descarbonización. Rodríguez añadió además una idea que conectó bien con el tono general de la jornada: el sector pesquero necesita mejores normas y mejores datos, pero también mejor relato. Reivindicó el valor territorial, alimentario y social de la pesca gallega, pidió más autoestima para comunicar sus fortalezas y defendió que la sostenibilidad futura del cerco dependerá no solo de las cuotas o de los costes, sino también de su capacidad para innovar, cooperar y defender su lugar en la economía y en la cultura marítima de Galicia.

Lo que dejó Sada, en definitiva, fue algo más que una sucesión de ponencias técnicas. Dejó una fotografía bastante precisa del momento que vive la flota pelágica del norte: caballa en retroceso relativo, atún rojo en expansión, regulación todavía incompleta y presión creciente para adaptar la gestión a un mar que ya no responde a los patrones de hace una década. En ese contexto, la jornada de ACERGA funcionó como un aviso y como una hoja de ruta: sin cooperación real entre ciencia, Administración y sector, la nueva ecología del Cantábrico seguirá avanzando más deprisa que la capacidad de respuesta de la política pesquera.

El Tagging Tour de Barcelona refuerza su dimensión científica, divulgativa y colaborativa

La cita, celebrada en el entorno del Port Vell, consolida un modelo que combina investigación aplicada, pesca responsable, formación y alianzas con entidades científicas, educativas y sociales.

El Tagging Tour de Barcelona ha vuelto a confirmar su singularidad dentro del calendario marítimo-científico del Mediterráneo. La edición celebrada en abril se enmarcó en la misión barcelonesa 2026 del Scientific Angler Tagging Tour, desarrollada durante la semana del 6 al 12 de abril, con base en el Reial Club Marítim de Barcelona y un claro objetivo: seguir avanzando en el conocimiento del atún rojo a través de una fórmula que une ciencia, participación y divulgación en pleno Port Vell.

La convocatoria arrancó, como es habitual, con la reunión de patrones y la jornada formativa previa, en la que se repasaron los protocolos de marcaje y las claves técnicas de la campaña. Pero esta edición fue más allá del plano estrictamente operativo. Según el balance de la organización, la misión incorporó también acciones de sensibilización ambiental y una participación científica especialmente amplia, con presencia de equipos de IFREMER, SEO/BirdLife, Truncat, Universitat de Barcelona e ICATMAR, reforzando así el perfil multidisciplinar de un proyecto que desde 2023 se ha consolidado como plataforma permanente de marcaje de peces al servicio de la investigación.

En el mar, la meteorología condicionó de forma decisiva el desarrollo de la misión. La previsión adversa obligó a reajustar la estrategia y concentrar la actividad de pesca en la jornada del sábado, apostando por la modalidad de spinning. Finalmente participaron seis embarcaciones y se lograron marcar dos ejemplares con dispositivos electrónicos. Puede parecer un balance modesto, pero los datos no reflejan una ausencia de atunes, sino un contexto ecológico muy concreto: abundancia de alimento natural, peces alimentándose de forma selectiva sobre presa pequeña y una actividad superficial breve e intermitente, factores todos ellos que redujeron notable



El Tagging Tour de Barcelona ha revisado los protocolos de marcaje de túnidos.

Precisamente ahí reside una de las claves del Tagging Tour. El valor de la misión no se mide solo por el número de capturas, sino por la calidad del marcaje, la correcta implantación de los dispositivos, la supervivencia de los ejemplares liberados y la utilidad científica de la información obtenida. Desde esa perspectiva, la edición barcelonesa refuerza el sentido de una iniciativa que trabaja con protocolos validados, atención al bienestar animal y colaboración directa entre científicos y pescadores recreativos especializados en captura y suelta.

La campaña de 2026, además, no se agota en Barcelona. El calendario del proyecto contempla otras escalas como Ceuta, Santa Pola y l'Ametlla de Mar, en una temporada que la organización considera especialmente relevante por el número de marcas disponibles y por la expectativa de empezar a recibir este año transmisiones de dispositivos colocados en campañas anteriores. Ese horizonte abre la puerta a series de seguimiento más largas y, por tanto, a datos de mayor valor para interpretar movimientos, comportamiento y uso del espacio por parte del atún rojo en el Mediterráneo y su conexión con el Atlántico.

Con las dos nuevas incorporaciones realizadas en Barcelona, el proyecto eleva ya a 148 el número acumulado de atunes marcados, frente a los 146 con los que arrancó esta edición. En paralelo, la misión dejó otros hitos relevantes: el estreno de una embarcación patrocinada por Freedom Boat Club, la incorporación del Grupo Progedsa como nuevo patrocinador principal y la continuidad del apoyo de firmas como Suzuki Marine y Simrad, en una red de colaboración empresarial que permite sostener el despliegue técnico y logístico del programa. "The Game", la nueva propuesta lúdica y divulgativa lanzada esta semana, amplía además el alcance social del proyecto con una herramienta pensada para acercar la ciencia marina a públicos más amplios.

La edición de Barcelona volvió a apoyarse también en una sólida red de entidades colaboradoras. El Reial Club Marítim de Barcelona, La Mar d'Activitats y L'Aquàrium de Barcelona contribuyeron a crear un entorno especialmente favorable para conectar investigación, educación y cultura marítima. Esa dimensión abierta al territorio, unida a la visita guiada, los espacios compartidos y la convivencia entre científicos, organizadores, colaboradores y participantes, refuerza la idea de que el Tagging Tour ya no es solo una misión de marcaje: es un proyecto de cultura del mar en sentido amplio.

En un momento en que la gestión de las especies altamente migratorias exige más conocimiento, mejores datos y mayor implicación social, el Tagging Tour de Barcelona vuelve a dejar una conclusión clara: la colaboración entre ciencia y comunidad marítima no solo funciona, sino que genera valor real. Y esa combinación de rigor científico, formación, divulgación y compromiso colectivo es, precisamente, la que está convirtiendo esta iniciativa en una referencia cada vez más sólida dentro del panorama marino del Mediterráneo.



La iniciativa trata de acercar la ciencia marina a públicos más amplios



El Tagging Tour no es solo una misión de marcaje sino un proyecto de cultura del mar



La colaboración entre ciencia y comunidad marina funciona

BUREAU VERITAS: SOCIEDAD DE CLASIFICACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

LA SEGURIDAD EN LA MAR SE PREPARA EN TIERRA



**BUREAU
VERITAS**



Antoni Abad: “La pesca mediterránea no puede seguir esperando a Bruselas”

El presidente de la Federación Nacional Catalana de Cofradías de Pescadores, Antoni Abad, ha intensificado en Bruselas la defensa de una reforma profunda de las políticas agrarias y pesqueras europeas para adaptarlas a la realidad del Mediterráneo. En esta entrevista reclama menos burocracia, una revisión urgente del actual concepto de esfuerzo pesquero y una normativa más flexible y proporcionada para una flota artesanal, costera y de proximidad que, advierte, no puede seguir soportando reglas pensadas desde una lógica ajena a su día a día.

FRANCESC CALLAU

¿Hasta qué punto es necesario este trabajo constante de presión?

Es absolutamente necesario. Tenemos claro que las decisiones clave se toman en Bruselas, y por tanto debemos hacer presión allí. Este año hemos ido varias veces, igual que el año pasado, cuando Catalunya tuvo representación de las comunidades autónomas. Hemos intentado trasladar con claridad la problemática del Mediterráneo y, sinceramente, creo que lo hemos hecho bien. Pero la realidad es que, si no se actúa de forma inmediata, el sector puede llegar a tambalearse.

Una de las principales reivindicaciones es que la normativa europea no se ajusta a la realidad de la pesca mediterránea, mucho más artesanal y costera que la atlántica. ¿Es este el principal problema?

Sin duda. No se pueden aplicar las mismas políticas sin conocer nuestro día a día, nuestra forma de trabajar y nuestra propia idiosincrasia. Muchas de las medidas están pensadas para la pesca atlántica, que tiene otra dimensión. Si realmente conocieran la pesca mediterránea, no nos obligarían a cumplir ciertas normas que,

Reclama menos burocracia, normas adaptadas al Mediterráneo y respuestas urgentes para evitar el colapso pesquero europeo

siendo claros, no encajan con nuestra realidad.

En este sentido, el conseller plantea un reglamento ómnibus que simplifique y adapte las exigencias actuales. También hay muchas quejas por la burocracia.

Exacto. Si hubiéramos querido trabajar en un despacho, no nos habríamos dedicado a la pesca. Y ahora nos encontramos convertidos en burócratas: no podemos hacer nada sin un ordenador al lado, todo requiere trámites y comunicaciones constantes. Es un modelo que no encaja con el sector primario. Esta sobrecarga burocrática es una de las grandes barreras que tenemos.

Además, cuesta entender desde fuera que aquí hablamos de una pesca de proximidad, con jornadas limitadas y retorno diario a casa. ¿Es tan difícil de comprender desde Bruselas?

Eso es lo que nos preguntamos constantemente. Bastaría con que vinieran a verlo. No hace falta ni que sea Catalunya: que visiten el Mediterráneo. Verían que no se puede estar pendiente de un ordenador al entrar en puertos con tráfico intenso o con gran actividad turística. Por eso hemos llevado nuestra realidad directamente a Bruselas, para que la conozcan de primera mano y reflexionen.

También mencionaba el problema del reglamento europeo, que condiciona muchas decisiones.

Sí. Es un reglamento que nos encorseta y que impide aplicar cambios necesarios. El comisario reconoce que hay un problema, pero llevamos tiempo escuchando buenas palabras sin resultados concretos. Y el sector ya no puede esperar más. Hemos hecho esfuerzos importantes en sostenibilidad, reducción de jornadas y adaptación al mercado. Ahora necesitamos respuestas.

¿Existe una sensación de desequilibrio entre las exigencias que se os imponen y la falta de soluciones reales?

Totalmente. Se nos piden más controles, más burocracia, incluso duplicidades en los procesos, mientras las solu-



Antoni Abad, de las Cofradías catalanas, muestra su cansancio de oír siempre buenas palabras, en Bruselas.

NIVEL SUPERIOR DE ALCANCE Y RENDIMIENTO

Modelo FSV-25 MARK-2



- ✓ Alcance de detección ampliado para identificar bancos de peces a grandes distancias.
- ✓ Función de estabilización para un rendimiento constante.
- ✓ Exportación de los datos de ecos al Software TZ Professional.
- ✓ Visualización 3D con 3D Sonar Visualizer™ F3D-S (aplicación opcional).

ciones no llegan. Es cierto que algunos avances se van consiguiendo, pero a un ritmo demasiado lento. Y nosotros necesitamos medidas inmediatas para garantizar la viabilidad del sector.

¿Cree que todo este esfuerzo —viajes, reuniones, reivindicaciones— está dando resultados?

Sí, pero a cuentagotas. Los frutos llegan, pero muy lentamente. Y no estamos en una situación que permita esperar. Durante la pandemia se demostraron que se pueden tomar decisiones rápidas cuando hay urgencia. Pues bien, ahora también estamos ante una situación límite y hace falta actuar con la misma rapidez.

Incluso se plantea que, si no hay respuestas, podrían intensificarse las protestas.

No es nuestro estilo, pero cuando te ves acorralado, tienes que planteártelo. Nosotros solo pedimos poder trabajar en condiciones dignas. Y es frustrante ver cómo se habla de relevo generacional mientras se dificulta la viabilidad del sector.

Otro de los puntos clave es la revisión del concepto de “esfuerzo pesquero”, especialmente en lo que respecta a la potencia de los motores. ¿Que se persigue?

Exacto. Es un planteamiento que no tiene sentido tal como está ahora. Si ya estamos limitados por días de pesca, ¿qué importa la potencia del motor? Es un debate mal enfocado. Se necesitan criterios más realistas y coherentes con la operativa del sector.

En este contexto, defienden también las mesas de cogestión.

Sí, porque funcionan. En Catalunya reúnen a administración, sector, comunidad científica y entidades sociales. Hay debate, incluso tensión, pero se llega a soluciones más ajustadas a la realidad. Este modelo debería trasladarse a nivel europeo.



El presidente de las Cofradías catalanas pide mayor celeridad en la toma de decisiones importantes.

Se nos piden más controles, incluso duplicidades en los procesos, mientras las soluciones no llegan

¿Siente el apoyo del Govern catalán en estas reivindicaciones?

Sí, plenamente. El Govern ha estado al lado del sector en todo momento, tanto el conseller como la dirección general. El problema no está aquí, está en la lentitud de Bruselas. Algunas reivindicaciones tardan años en dar frutos, y eso genera desgaste y frustración.

Porque al final hablamos de empresas, aunque sean pequeñas, no?.

Exactamente. Son pequeñas empresas que generan actividad económica y empleo. Y ahora mismo estamos en una situación de agotamiento. Hacemos esfuerzos constantes, pero cuesta ver resultados. Aun así, seguiremos insistiendo, aunque el desgaste es muy grande.



*Ez da nahikoa itsaso eskuzabal bat izatea, ezta milurteko tradizio bat edukitzea ere. Zerbait gehiago behar da. Horregatik, Euskadin, kalitate goreneko **Hegaluzeak, Antxoak eta Berdelak** jatorri, freskotasun eta benekotasun zigilua dute.*

No basta con un mar generoso, ni una tradición milenaria. Hace falta algo más. Por eso, en Euskadi el Bonito del Norte, la Antxoa y el Berdel de calidad superior, tienen un sello de origen, frescura y autenticidad.



Hegaluzea
Bonito del
Norte

Antxoa

Berdela

Onenetan,
onena.
De lo bueno,
lo mejor.



EUSKO JAURLARITZA

ELIKADURA, LANDA GARAPEN,
NEKAZARITZA ETA
ARRANTZA SAILA



GOBIERNO VASCO

DEPARTAMENTO DE ALIMENTACIÓN,
DESARROLLO RURAL,
AGRICULTURA Y PESCA

Óscar Ordeig: “buscamos asegurar el relevo generacional de la pesca con más formación y una defensa firme del modelo mediterráneo”

FRANCESC CALLAU

La Escuela de Capacitación Náutico-Pesquera de Catalunya, en l'Ametlla de Mar (Tarragona), fue el escenario, el pasado 21 de marzo, de una jornada de trabajo centrada en el relevo generacional del sector pesquero, una de las principales preocupaciones de un ámbito que afronta retos estructurales de gran alcance. El encuentro reunió a jóvenes pescadores y personas en formación, con la participación del consejero de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Generalitat de Catalunya, Òscar Ordeig, la nueva directora general de Política Marítima y Pesca Sostenible, Itziar Segarra, así como de representantes destacados del sector como Antoni Abad, presidente de la Federación Nacional Catalana de Cofradías de Pescadores o Eusebi Rosales, presidente de la Federación Territorial de Cofradías de Pescadores de Tarragona, entre otros. Todos ellos coincidieron en la necesidad de impulsar medidas que aseguren el futuro de una actividad estratégica tanto desde el punto de vista económico como social y ambiental. Durante la sesión se hizo balance de las actuaciones impulsadas en los últimos años, como las ayudas para la compra de la primera embarcación, que habían beneficiado a siete jóvenes con más de un millón de euros. En este sentido, se destacó que, por primera vez, titulaciones clave como el Patrón Costero



El consejero de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Generalitat de Catalunya, Òscar Ordeig es muy crítico con la política de la Comisión Europea con respecto al Mediterráneo, junto a la directora Itziar Segarra.

Polivalente o el Patrón Local Ede Pesca se podían cursar íntegramente en línea, facilitando la conciliación y el acceso a la profesión. A pesar de estos avances, los datos evidenciaron la magnitud del reto. En dos décadas, la flota pesquera catalana se ha reducido más de un 50% y actualmente solo hay 235 jóvenes menores de 40 años dedicados a la pesca profesional. Una tendencia que se repite en todo el Mediterráneo y que obliga a replantear las prioridades. En este contexto, Europa Azul pudo hablar con el consejero Òscar Ordeig sobre el relevo ge-

neracional y el futuro de la pesca.

¿Qué objetivo tiene la jornada que se ha organizado hoy en la Escuela Náutico-Pesquera de Catalunya con el fin de impulsar un relevo generacional que parece que cuesta en el sector pesquero?

En primer lugar, hoy hemos convocado a los pescadores jóvenes de Catalunya, sobre todo para escucharlos, para hacer una evaluación de cómo han ido las cosas, qué situaciones se han encontrado y recoger propuestas de mejora tanto a nivel catalán como

español y europeo. El objetivo es que a ellos les vaya mejor y, sobre todo, que aumentemos la incorporación de jóvenes pescadores en toda Catalunya. Necesitamos generar un punto de inflexión. Estamos en un momento muy complejo, pero también con muchas oportunidades porque el mundo ha cambiado. Si somos capaces de generar los cambios necesarios a nivel comunicativo, de inversiones, de acompañamiento, de simplificación, de formación y de la imagen pública que tiene el sector, lograremos detener la bajada de barcos (actualmente 577 en Catalunya) y de gente joven (que en estos momentos son 235).

Debemos explicar a los jóvenes que la pesca y la alimentación son sectores de futuro; la población mundial crecerá, la competencia por los alimentos aumentará y nuestra soberanía alimentaria está en juego. Pondremos la cabeza, el corazón y el cuello para defender nuestro sector pesquero ante la Comisión, ante el ministro o ante cualquier otro departamento.

El sector parece pasar por una época de cierto pesimismo por todos los problemas actuales. Incluso en las propias familias de pequeñas empresas pesqueras parece que sorprende que los más jóvenes se quieran dedicar al mismo oficio que sus antepasados?

Lo primero que pediría es que cambiemos el relato, el discurso y la mirada. Debemos dejar de hablar de lo que ha pasado en las últimas décadas para hablar de lo que vendrá en las próximas. Comer es esencial y las sociedades han menospreciado algo tan básico como la soberanía y la calidad alimentaria. La pesca es un motor económico, de innovación, de salud y de sostenibilidad; de hecho, es el primer sector de la economía catalana. Pido un pacto de país, e incluso un pacto europeo, para defender e impulsar la viabilidad de nuestros pes-



Jóvenes que trabajan en el mundo de la mar

La flota pesquera catalana se ha reducido más de un 50% y actualmente solo hay 235 jóvenes menores de 40 años

cadores. En la propuesta de presupuestos de 2026 planteamos duplicar el presupuesto de la dirección de pesca de la Generalitat. Haremos lo que esté en nuestra mano y, lo que no dependa de nosotros, lo batallaremos en Europa para que, si ahora tenemos 235 jóvenes, pronto tengamos 300 o 400. También necesitamos que el consumidor se implique, que mire la trazabilidad y el origen de nuestro pescado en los mercados, restaurantes y escuelas; si no ponemos en valor nuestra dieta mediterránea y no la pagamos entre todos, la perderemos.

A partir de esta jornada y de lo que ha escuchado, ¿qué se puede hacer desde una administración como la catalana para implicar y generar esta ilusión en los jóvenes y en el sector?

Primero, reducir al máximo la burocracia y facilitar los procesos para la pesca familiar de pequeñas dimen-

siones. Segundo, eliminar los prejuicios que algunas administraciones públicas tienen hacia la pesca. Tercero, tener claro el objetivo: queremos pescadores y queremos mantener y aumentar la flota. Para ello, replantearé las ayudas para hacerlas más eficientes e invertiremos en la modernización y descarbonización de la flota, incorporando tecnología y digitalización para facilitar las condiciones de trabajo.

También debemos salir de la lógica de solo ir a pescar; los pescadores y cofradías deben intervenir en todo el proceso de transformación y comercialización para generar rentabilidad en toda la cadena de valor. Y, por supuesto, formación, formación y formación. Necesitamos formación online, flexible y presencial a lo largo de toda la costa que incluya aspectos empresariales y ambientales.

Finalmente, hay que estar en Bruselas diciendo las cosas claras y defendiendo nuestros intereses con propuestas consensuadas con otras comunidades y países del Mediterráneo. Hemos arrancado el compromiso del comisario para modificar la política pesquera comunitaria y el reglamento de pesca; se ha abierto una puerta y debemos abrirla de par en par.

Precisamente, hace pocas semanas estuvo en Bruselas con una exposición para concienciar de que la pesca en Catalunya es tradicional y que la pesca mediterránea es muy diferente de la atlántica, un concepto que cuesta entender en Europa. Como les fue?

Somos muy críticos con la deriva de la Comisión Europea respecto a la pesca del Mediterráneo. Pero no podemos quedarnos solo en la queja; debemos ir con propuestas avaladas por la comunidad científica (como Icatmar) y por modelos de cogestión donde se sientan todos: entidades ecologistas, administración, cofradías y científicos.

O defendemos nuestro sistema primario o dependeremos de alimentos de la otra punta del mundo que no tienen nada que ver con nosotros. Hay que pasar de la queja a la defensa de nuestro modelo con los recursos y la contundencia que haga falta.

¿En los últimos años hemos notado un cambio de concepto en el sector? Ahora parecen convencidos de ir conjuntamente sector, administración y científico tras haber hecho esfuerzos importantes como las vedas biológicas.

Totalmente. La nueva directora general ha hecho un trabajo excepcional para convencernos a todos de que debemos ir todos a una con una visión integral de lo que afecta al mar. Catalunya ha sido pionera en el modelo de cogestión, algo que nos han agradecido en Bruselas y que pedimos que ellos también implementen.

No todo es negativo; hemos abierto camino con datos científicos y trabajo con-



Itziar Segarra y Óscar Ordeig

Óscar Ordeig defiende modernizar la flota, reforzar la cogestión y cambiar el relato para garantizar futuro a la pesca

junto entre pescadores, técnicos y administraciones. Si vamos juntos y con las ideas claras, tenemos opciones de ganar el partido. Hay un mar de oportunidades; el mundo necesita comer y hay margen para nuestro pescado y marisco. Es un sector de futuro y de progreso.

Usted habla de convencer a Bruselas, pero el Estado español es el interlocutor que acaba negociando allí. ¿Se debe hacer un esfuerzo para que desde el Estado también se entiendan estos conceptos?

Nosotros no tenemos otro interés que defender a los 235 jóvenes pescadores y las 577 embarcaciones que quedan, por encima del comisario, del ministro o de quien sea. No nos temblará el pulso; hemos ido a defender nuestros intereses a Madrid y a Bruselas, incluso ante planteamientos ambientales que no encajaban. Tenemos un modelo equilibrado de pesca sostenible y lo defenderemos ante quien haga falta. Somos conscientes de que, si no lo hacemos así, en diez años no quedarán pescadores.



Más de 1000 Buques Entregados



NAVALIA
CONSEJO REGULADOR DE LA INDUSTRIA
ETNO-IC18

www.astillerosarmon.com

El sector pesquero vasco da un paso adelante para ganar valor, trazabilidad y futuro con Kofradia Basque Seafood

Una nueva iniciativa impulsada por el Gobierno Vasco y las cofradías de Gipuzkoa y Bizkaia integra captura, transformación y comercialización para fortalecer el pescado vasco y reforzar toda su cadena de valor

El sector pesquero vasco ha dado un nuevo paso en su estrategia de fortalecimiento con la puesta en marcha de Kofradia Basque Seafood (KBS), una iniciativa promovida por el Gobierno Vasco junto al sector pesquero de bajura de Gipuzkoa y Bizkaia con el objetivo de reforzar la posición del pescado vasco y generar mayor valor añadido en toda la cadena, desde la captura hasta la transformación y la comercialización.

El proyecto nace en un momento de cambio para la pesca y para los mercados alimentarios, marcado por la necesidad de adaptar la oferta a nuevos hábitos de consumo, reforzar la trazabilidad y garantizar un mayor retorno económico en origen. En ese contexto, KBS se presenta como una herramienta estratégica para fortalecer la actividad en los puertos vascos, mejorar la competitividad del sector y acercar pescado de calidad a nuevos consumidores.

La iniciativa apuesta por un modelo más integrado, en el que la flota no se limita a participar en una parte del proceso, sino que amplía su papel hacia etapas clave de la cadena de valor. La conexión entre captura, industria y mercado permitirá, según sus impulsores, aumentar la capacidad de transformación, ejercer un mayor control sobre el producto y consolidar una oferta con mayor valor añadido vinculada al territorio.

La consejera de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, Amaia Barredo, destacó que el proyecto responde a “una visión moderna y compartida del sector, capaz de unir flota, industria y mercado para generar valor, sostenibilidad y futuro”. A su juicio, Kofradia Basque Seafood representa “una apues-



Gobierno Vasco y Cofradías promueven KBS para integrar captura, transformación y comercialización.

ta compartida para dar más fortaleza al sector y para situar el pescado vasco en una posición de mayor valor, más futuro y mayor capacidad de transformación”.

En la misma línea, Norberto Emazabel, en representación de las cofradías de Gipuzkoa y Bizkaia, subrayó que la iniciativa supone “un paso clave” para avanzar hacia un modelo en el que la calidad y la trazabilidad del producto queden garantizadas por los propios profesionales de la pesca. “Estamos hablando de una visión integral de toda la cadena, desde el mar hasta el consumidor final”, afirmó.

Uno de los ejes del proyecto es precisamente esa voluntad de construir valor desde el origen. KBS permitirá asegurar el seguimiento del pescado a lo largo de todo su recorrido comercial e industrial, reforzando el control sobre el producto y poniendo en valor el trabajo diario de la flota de bajura y artesanal. En un mercado donde la seguridad alimentaria, la sostenibilidad y la procedencia son cada vez más determinantes, la trazabilidad se convierte en un elemento diferencial.

La nueva empresa inicia su andadura con una inversión cercana a los tres millones de euros, una previsión de 25 empleos directos en su fase inicial y una estructura industrial apoyada en tres plantas ubicadas en Berriatua, Getaria y Bermeo. Desde estas instalaciones se desarrollará actividad ligada al pescado fresco, congelado y transformado, con el objetivo de ampliar las posibilidades comerciales del producto pesquero vasco.

Otro de los aspectos más destacados del proyecto es su apuesta por la innovación y la adaptación al mercado. La empresa contará con capacidad para desarrollar nuevos formatos y soluciones orientadas a responder a las demandas actuales del consumo, además de incorporar tecnologías avanzadas de conservación y procesado, como la congelación individual rápida (IQF), que permite preservar mejor la calidad del producto y garantizar su disponibilidad durante todo el año.

Este enfoque conecta con una preocupación compartida tanto por la Administración vasca como por el propio sector: facilitar el acceso al consumo de pescado, especialmente entre las generaciones más jóvenes, a través de presentaciones y soluciones adaptadas a los estilos de vida actuales. El reto no es menor: mantener el vínculo con el producto de origen sin renunciar a la comodidad, la calidad ni la seguridad alimentaria que hoy exige el consumidor.



La iniciativa trata de llegar la pesca a más sectores.

Con Kofradia Basque Seafood, el sector pesquero de bajura de Euskadi busca no solo reforzar su posición económica, sino también ganar capacidad de decisión sobre el destino de su producto, capturar más valor en el territorio y consolidar una cadena alimentaria más sólida y conectada con el mar. La iniciativa refleja, además, una estrategia de largo recorrido para asegurar la viabilidad futura de la pesca vasca en un escenario de transformación estructural.

ARCO ATLÁNTICO

UHINAK

VII Congreso Internacional
sobre Cambio Climático y Litoral

8-9 Octubre 2026 / FICOBAs. Basque Country

Nos movemos para actuar y comunicar ante la emergencia climática

➤ INSCRIPCIÓN ABIERTA

¿Deseas participar como expositor
o patrocinar el Congreso?

Consulta la información en: uhinak.com

➤ ORGANIZAN

FICOBAs

ZTI
MEMBER OF
BASQUE RESEARCH
& TECHNOLOGY ALLIANCE

Nueva Pescanova vuelve a beneficios y refuerza su recuperación al superar los 1.000 millones en ingresos

El grupo cerró 2025 con un resultado neto positivo de 1,1 millones, elevó sus ventas un 7,3 % y mejoró un 56,5 % su EBITDA, según la compañía.



El grupo supera una nueva barrera de los 1.000 millones de euros en ingresos, al alcanzar unas ventas de 1.053,6 millones.

Nueva Pescanova ha dejado atrás los números rojos y cerró 2025 con un resultado neto positivo de 1,1 millones de euros, un giro que la compañía presenta como la confirmación de que su etapa de recuperación ha dado paso a una nueva fase de desarrollo e inversión. El grupo superó de nuevo la barrera de los 1.000 millones de euros en ingresos, al alcanzar unas ventas de 1.053,6 millones, un 7,3 % más que en los doce meses equivalentes de 2024, mientras que su EBITDA creció un 56,5 %, hasta 71,2 millones de euros.

La mejora tiene especial relevancia en un grupo que venía arrastrando varios ejercicios complicados. La propia empresa recuerda que el ejercicio anterior, de solo nueve meses por el cambio de calendario contable al año natural, se cerró con unas pérdidas de 37,9 millones de euros. Si la comparación se lleva a doce meses, esas pérdidas habrían ascendido a 91 millones, lo que permite medir con más claridad la magnitud del cambio registrado en 2025.

Según el comunicado oficial difundido por la compañía el 30 de marzo, el avance responde a una combinación de mayores ventas y medidas de eficiencia desplegadas durante los dos últimos años. Entre ellas, Nueva Pescanova sitúa la renovación de la estrategia comercial hacia operaciones de mayor valor, el incremento de la productividad en acuicultura, la optimización de procesos y la transformación organizativa. Ese paquete de ajustes habría permitido mejorar la eficiencia operativa y reforzar los márgenes en un contexto aún sensible al precio y muy competitivo en el mercado de productos del mar.

La empresa sostiene que las principales magnitudes no solo han cumplido los objetivos del plan de recuperación, sino que incluso los han superado. Con ese argumento, da prácticamente por cerrada la fase de saneamiento y sitúa 2026 como el inicio

de una nueva etapa de crecimiento, que quiere apuntalar con una optimización de su estructura financiera en la que ya está trabajando. Ese mensaje apunta a una compañía que busca estabilizar definitivamente su balance y reforzar su posición tras años de ajustes, cambios accionariales y revisión de su modelo operativo.

Más allá de las cifras puramente contables, Nueva Pescanova subraya también el comportamiento de su marca en el mercado.

La compañía afirma que en 2025 Pescanova volvió a consolidarse como marca líder del sector y se situó dentro del top 10 del Brand Footprint España 2025 de Kantar, manteniendo una presencia estable en la cesta habitual del consumidor pese a un entorno fragmentado y muy sensible al precio. A ello suma su reconocimiento en el Ocean Benchmark de la World

Benchmarking Alliance, donde la firma asegura haberse posicionado como la primera empresa pesquera a escala global destacada por su contribución a la gestión sostenible de los océanos y ecosistemas costeros.

En paralelo, el grupo enmarca esta evolución en una estrategia más amplia de sostenibilidad e innovación. En su comunicado, destaca que durante 2025 impulsó nuevos productos en categorías como pescado natural, cefalópodos, mariscos, surimi y preparados, además de participar en proyectos de innovación como Valorish, Agri-Resval, Smart4SeaFood, Innoaqua y PremIA. Esa línea de trabajo refuerza su apuesta por combinar recuperación financiera con diferenciación industrial en un mercado donde el valor añadido, la eficiencia y la trazabilidad pesan cada vez más.

in. xenia

innovemos
juntos

15 años
construyendo futuro

www.inxeniadtd.com

La pesca en 2040, de la utopía a la realidad

La futura “Visión 2040” de la Comisión Europea aspira a convertirse en la gran hoja de ruta de la pesca y la acuicultura comunitarias para los próximos quince años. Pero su valor no se medirá por la ambición del diagnóstico, sino por su capacidad para traducirse en decisiones útiles para la actividad real. Bruselas la concibe como una de las piezas centrales del Pacto Europeo de los Océanos, adoptado el 5 de junio de 2025, y abrió en febrero de 2026 una *call for evidence* para recabar aportaciones de empresas, científicos, administraciones, organizaciones sociales y ciudadanos. Esa consulta se cerró el 24 de marzo, y la Comisión mantiene como horizonte político la segunda mitad de 2026 para presentar el texto definitivo.

El contexto explica por qué esta iniciativa llega con tanta carga estratégica. La actual Política Pesquera Común fue aprobada en diciembre de 2013 y se aplica desde el 1 de enero de 2014, de modo que la UE se aproxima a un nuevo ciclo casi tan largo como el transcurrido desde la última gran reforma. La propia Comisión ha dejado claro que la Visión 2040 no nacerá de cero: se apoyará en la evaluación en curso de la PPC, en el estudio prospectivo *Fishers of the Future* y en otras consultas y trabajos técnicos ya en marcha. Además, su alcance no se limitará a la pesca extractiva y la acuicultura, sino que abarcará también el procesado de alimentos acuáticos, una señal de que Bruselas quiere mirar la cadena de valor completa.

El diagnóstico comunitario, en realidad, no difiere demasiado del que el propio sector lleva años planteando. La Comisión identifica como grandes nudos de la próxima década el envejecimiento de la mano de obra, la falta de relevo generacional, la dependencia de los combustibles fósiles, la exposición a choques externos y la necesidad de seguir garantizando una explotación sostenible de los recursos. A partir de ahí, ordena la futura estrategia en cuatro dimensiones interconectadas: demanda de alimentos acuáticos, oferta, fuerza laboral e infraestructuras y financiación. Y añade un elemento especialmente sensible para armadores y empresas: la promesa de avanzar en simplificación y proporcionalidad regulatoria, dos conceptos que el sector viene reclamando desde hace años frente a la acumulación normativa.

Sobre el papel, la arquitectura es ambiciosa. La Visión 2040 queda insertada en una estrategia oceánica más amplia con seis prioridades: proteger y restaurar la salud del océano, reforzar la competitividad de la economía azul sostenible, apoyar a comunidades costeras e insulares, impulsar investigación e innovación, reforzar la seguridad marítima y la defensa y fortalecer la diplomacia oceánica europea. En ese marco, pesca y acuicultura

La Visión 2040 busca redefinir pesca y acuicultura europeas con foco en relevo generacional, financiación y simplificación, pero deberá traducirse en medidas aplicables y creíbles.

ra dejan de aparecer como compartimentos aislados y pasan a integrarse en una agenda más transversal, conectada con seguridad alimentaria, autonomía productiva, cohesión territorial, innovación y empleo costero.

Esa amplitud de enfoque es, al mismo tiempo, una oportunidad y un riesgo. Una oportunidad, porque por primera vez Bruselas parece dispuesta a conectar en un solo marco cuestiones que hasta ahora se trataban por separado: sostenibilidad biológica, modernización de la flota, renovación generacional, transición energética, competitividad industrial y viabilidad económica. Pero también un riesgo, porque la experiencia del sector con anteriores estrategias europeas invita a la prudencia. La prueba de fuego no estará en el lenguaje del documento, sino en si la Comisión logra aterrizarlo en mecanismos de financiación, reglas asumibles, incentivos reales a la inversión, apoyo a la innovación y herramientas que hagan compatible la transición ecológica con la cuenta de resultados de los operadores.

Esa conclusión se desprende del propio diseño oficial, que ya reconoce que el futuro del sector dependerá de toda la cadena de valor y no solo de la gestión del recurso.

No es casual, además, que la Comisión haya llevado este debate a los European Ocean Days 2026, celebrados en Bruselas. Allí reunió a responsables políticos, científicos, industria, inversores y otros actores para debatir cómo pasar “de la planificación a la acción” en un año que la propia DG MARE considera decisivo para la política marítima y pesquera europea. Ese matiz importa: Bruselas es consciente de que no puede permitirse otra estrategia elegante en el discurso, pero demasiado abstracta para el muelle, la lonja o la granja marina.

La Visión 2040 será útil, en definitiva, si consigue cerrar la distancia entre la lógica del despacho y la realidad del mar. Si acierta, puede convertirse en el primer gran marco de estabilidad para la pesca y la acuicultura europeas desde la reforma de 2013, ofreciendo una dirección clara a flotas, productores, transformadores y comunidades costeras. Si falla, correrá el riesgo de engrosar la lista de documentos estratégicos impecables en su diagnóstico, pero insuficientes para resolver los problemas de competitividad, relevo y adaptación que pesan hoy sobre el sector. Bruselas ya ha fijado la fecha política del desenlace; ahora le toca demostrar que la “Visión 2040” puede ser algo más que una buena intención.



Esta ancla seguirá uniendo pasado, presente y futuro.




-  **REPARACIÓN NAVAL**
MARINE REPAIRS
-  **OFICINA TÉCNICA**
TECHNICAL DEPARTMENT
-  **REPUESTOS**
SPARE PARTS
-  **SERVICIOS T+I** (Tecnología+Innovación)
T+I SERVICES (Technology+Innovation)
-  **DPTO. MONITORIZACIÓN**
MONITORING DPT.
-  **EFICIENCIA ENERGÉTICA**
ENERGY EFFICIENCY
-  **LLOYD'S SERVICE SUPPLIER**
-  **VERIFICACIÓN NOX**
NOX VERIFICATION PROCEDURE



SERVICIO OFICIAL	DISTRIBUIDOR OFICIAL	TALLER COLABORADOR
		
		
		
		
		

Muelle de Reparaciones de Bouzas, 12
36208 Vigo (Spain)
Teléfono: + 34 986238767
www.coterena.es

El Salón Gourmets reúne a productores, chefs y sector pesquero para reivindicar más pescado en los menús escolares

La presencia del pescado en los comedores escolares y la necesidad de mejorar su planificación nutricional centraron una de las citas del 39º Salón Gourmets de IFEMA Madrid, donde la Organización de Productores de Pesca del Puerto y Ría de Marín (Opromar) presentó los resultados del estudio “Menús escolares en España: equilibrio energético y consumo de pescado”, elaborado junto a la Fundación Española de la Nutrición (FEN).

La presentación tuvo lugar en la charla-degustación “Cocina gourmet para pequeños comensales. Recetas de pescado para menús escolares”, celebrada en el Espacio Gastronómico Alimentos de España, y sirvió para reunir en un mismo foro a representantes del sector productor, expertos en nutrición, cocineros de referencia y agentes vinculados a la promoción del consumo de productos pesqueros.

El estudio, realizado sobre 2.738 comedores públicos de Primaria en las 17 comunidades autónomas, constituyó, según sus impulsores, el primer análisis integral elaborado en España sobre esta materia. Entre sus principales conclusiones destacó que el 96,6 % de los comedores cumplía con la frecuencia semanal de pescado, aunque el dato perdía fuerza al analizar la calidad nutricional de esa

presencia. Solo el 26 % de los centros alcanzaba el mínimo recomendado de pescado azul, fundamental por su aporte de omega-3, especialmente EPA y DHA, nutrientes clave en el desarrollo neurológico y visual de la población infantil.

La jornada permitió poner el foco no solo en los datos, sino también en los desajustes del sistema. Uno de los aspectos que más llamó la atención fue que comunidades costeras como Valencia, Cataluña o Murcia presentaban niveles de cumplimiento inferiores a los de territorios de interior como Aragón, donde el indicador alcanzó el 74,4 %. Para el director gerente de Opromar, Juan Carlos Martín Fragueiro, esta situación evidenció que el problema no radicaba en el acceso al producto. A su juicio, lo que fallaba era la planificación, la formación de quienes diseñaban los menús y, en algunos casos, la implicación de las administraciones autonómicas.

Especies más habituales

En el análisis de especies, el informe identificó como pescados más habituales en los menús escolares la merluza, el bacalao, el salmón y el atún. En conjunto, se detectaron 16 especies de pescado blanco y apenas 8 de pescado azul, mientras que los moluscos aparecieron en el 15,6 % de los casos y los crustáceos solo en el 0,5 %. Para el sector, estos datos mostraron que aún existía un amplio margen para diversificar la oferta y acercar al alumnado especies con alto valor

nutricional y buena disponibilidad comercial.

La reflexión sobre los menús escolares coincidió además con la entrada en escena del Real Decreto 315/2025, un marco normativo que, según Opromar, podía representar una oportunidad si se acompañaba de instrumentos efectivos de control y transparencia. Fragueiro defendió que la norma suponía un avance, pero advirtió de que la realidad de los comedores seguía presentando carencias importantes. El estudio señaló, en este sentido, que solo el 49,7 % de los comedores especificaba todos los ingredientes de los platos y que apenas el 57 % ofrecía información nutricional completa.

La dimensión gastronómica de la jornada corrió a cargo de la chef Lucía Freitas, del restaurante A Tafona, que defendió una cocina “con ciencia y con conciencia”, vinculada al producto de cercanía y a las lonjas gallegas. Su participación añadió una vertiente práctica al debate al mostrar recetas concebidas expresamente para comedores escolares, sin artificios técnicos ni costes inasumibles. En su propuesta figuraron elaboraciones como empanada de caballa, ensaladilla de boquerón y rape con puerros, planteadas como ejemplo de que era posible trasladar especies pesqueras a la restauración colectiva infantil de forma atractiva y asequible.



El salón promocionó el consumo de pescado entre los jóvenes.

Con esa misma vocación divulgativa, Opromar avanzó además en el marco del salón una nueva edición de su campaña educativa Super Peixiño para 2026, con la previsión de llegar a diez colegios de la Comunidad de Madrid con menús adaptados, materiales didácticos y actividades orientadas a fomentar el consumo de pescado entre los escolares. La iniciativa contaba con financiación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y de la Unión Europea, a través del Fondo Europeo Marítimo, de Pesca y de Acuicultura.

Grandes desconocidos

La defensa del consumo de pescado y la valorización de especies menos conocidas tuvo otro de sus focos en el mismo Salón Gourmets con la participación, por cuarto año consecutivo, de Pesca España. La asociación acudió a la feria con su acción “Grandes Desconocidos”, centrada en resaltar el valor gastronómico y comercial de especies con menor presencia en el mercado habitual, pero con amplias posibilidades culinarias.

A la inauguración oficial del ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, se sumaron las estrategias comerciales y de posicionamiento de varias organizaciones pesqueras que buscaron abrirse paso en los segmentos de mayor valor añadido. Entre ellas destacaron la Organización de Productores de Pesca de Altura de Ondárroa (OPPAO) y la Asociación de Armadores Punta del Moral (OPP80), que eligieron la feria para proyectar dos mensajes complementarios: la pesca como producto gastronómico de alta gama y la sostenibilidad como argumento comercial cada vez más decisivo.

La valorización de especies menos conocidas

Pero el mapa pesquero del Salón Gourmets no se agota ahí. En el programa oficial de actividades del certamen figuraba también Pesca España con la acción “Grandes desconocidos” en el espacio gastronómico de Alimentos de España, una iniciativa alineada con la valorización de especies menos conocidas y con la diversificación del consumo.

En esta edición, la iniciativa volvió a contar con la colaboración de Ángel León, el conocido “chef del mar”, acompañado por el presidente de Pesca España, Javier Garat, en una acción desarrollada en el espacio gastronómico del stand del Ministerio, en el marco de la campaña “Llena tu mesa de Mar”. La propuesta puso el acento en tres especies concretas: tintorera, caballa y coloraillo, que fueron reinterpretadas en distintas elaboraciones por el chef del restaurante Bancal, Miguel Fernández Vidal. Entre las recetas presentadas figuraron una ensaladilla de coloraillo, caballa en escabeche emulsionada de calamansi y tintorera en adobo de bienmesabe.

La acción se completó con una muestra de los conocidos embutidos marinos de Ángel León, en una puesta en escena que volvió a subrayar la necesidad de ampliar la mirada del consumidor hacia la diversidad de especies procedentes de los mares españoles. Así, el Salón Gourmets se convirtió en punto de encuentro de distintos sectores —productores, nutricionistas, cocineros, administración y organizaciones del ámbito pesquero— unidos por un mismo objetivo: reforzar la presencia del pescado en la alimentación cotidiana, ya sea en la escuela o en el consumo doméstico, y avanzar en una cultura alimentaria que combine salud, sostenibilidad, proximidad y valor gastronómico.

El contexto general también acompañó. El Ministerio situó a la feria como una gran plataforma promocional del alimento español, mientras que la propia organización del certamen presentó esta 39ª edición con Noruega como país de honor y Galicia como comunidad autónoma invitada, dos señales de la centralidad del mar en el programa de este año.

En la apertura del certamen, Luis Planas subrayó que España había superado los 78.000 millones de euros en exportaciones agroalimentarias en 2025, una cifra que, en palabras del ministro, respondía a una apuesta sostenida por la calidad, la innovación y la diferenciación.

El titular del departamento insistió en que “detrás de cada alimento hay una cadena de valor y una historia que debe generar orgullo colectivo”, vinculando el prestigio internacional de la gastronomía española con la fortaleza de todo el sistema productivo. Según recordó, España era entonces el cuarto país exportador agroalimentario de la Unión Europea y el séptimo del mundo.

El ministerio quiso hacer visible esa estrategia con un stand institucional de más de 1.075 metros cuadrados bajo la marca Alimentos de España, dentro de un planteamiento que conectó promoción, imagen-país y negocio. Planas enmarcó esta presencia en el Plan Internacional de la Gastronomía Española, concebido para convertir el prestigio del sector en oportunidades económicas concretas para el conjunto de la cadena agroalimentaria. En ese discurso, la feria apareció no solo como un espacio de exhibición, sino como una plataforma de internacionalización en la que la gastronomía actuó como embajadora de productos, territorios y modelos productivos. El propio MAPA confirmó que en ese espacio gastronómico habría también demostraciones culinarias, conferencias y degustaciones de productos pesqueros.

Aunque buena parte del foco institucional recayó en los alimentos con figuras de calidad diferenciada, el ámbito pesquero aprovechó el tirón comercial y mediático de Gourmets para reforzar su propia narrativa: producto excelente, origen identificado, trazabilidad y sostenibilidad. La lectura de fondo fue clara: si la gastronomía española quería seguir creciendo en valor en los mercados exteriores, el pescado y el marisco necesitaban estar presentes no solo como materia prima, sino como productos con relato propio, identidad territorial y atributos diferenciados frente a la competencia internacional.

Ese fue, precisamente, el terreno en el que se movió la OPPAO de Ondárroa, presente en la feria desde el Pabellón 3, stand 3B31. La organización vasca acudió a Ma-



Punta del Moral organizó degustaciones de gamba blanca

drid con una selección de especies emblemáticas de su flota de altura capturadas en el Atlántico, entre ellas rape, merluza, gallo, caballa, raya, jurel, lirio y pota, con el objetivo de posicionar la pesca de altura vasca entre los productos de referencia de la gastronomía europea. Si el caso vasco puso el acento en la diversidad de especies y en el prestigio de la pesca de altura, la aportación andaluza llegó con un mensaje muy concreto: la sostenibilidad certificada como ventaja competitiva. La OPP80 de Ayamonte eligió la 39ª edición del Salón Gourmets para lanzar la promoción internacional de su gamba blanca con sello Friend of the Sea, una certificación obtenida a finales de 2025 que la convirtió en la primera entidad pesquera andaluza y la segunda de España en conseguir este reconocimiento.

A ello se sumó la presencia de FEDEPESCA, que puso en marcha una demostración gastronómica bajo el título “Sabores del mundo con lo mejor de nuestro mar, de la mano de las pescaderías tradicionales”, orientada a poner en valor los productos pesqueros y acuícolas de origen español y el papel de la pescadería tradicional como canal especializado, profesional y prescriptor. La acción incluyó elaboraciones en directo y degustaciones, con un discurso que conectó producto, proximidad y adaptación a nuevas tendencias de consumo.

Junto a ello, la feria abrió espacio a una dimensión más internacional del producto marino con la presencia de Seafood from Norway, expositor oficial en el Pabellón 3, stand 3B01, donde presentó desde salmón, trucha, bacalao de cultivo y skrei hasta mariscos como cangrejo real, cangrejo de las nieves, buey de mar, cigalas y vieiras. Su participación encajó con la elección de Noruega como país de honor y apuntó a una lectura cada vez más global del mercado gourmet del mar, donde origen y calidad funcionaron como grandes elementos diferenciales.

Un sector en constante evolución

En el fondo, lo que se vio en IFEMA fue una evolución de la presencia pesquera en las grandes ferias alimentarias. Ya no bastó con acudir con producto fresco o con una degustación atractiva. Las organizaciones quisieron ocupar un espacio más sofisticado en la conversación gastronómica: hablar de sostenibilidad, de cadena de valor, de certificaciones, de trazabilidad, de digitalización y de rentabilidad, junto con la promoción de sus productos pesqueros más representativos. En el caso de Conservas Agromar, su presencia en el Salón Gourmets también puede leerse dentro de una estrategia institucional más amplia de internacionalización del producto asturiano. Asturex articuló en esta edición una participación agrupada de 34 empresas bajo el lema “La Receta de Asturias”, concebida como plataforma de visibilidad exterior, captación de compradores y generación de negocio. Por su parte, Asturex articuló en esta edición una participación agrupada de 34 empresas bajo el lema “La Receta de Asturias”, concebida como plataforma de vi-

sibilidad exterior, captación de compradores y generación de negocio. En ese marco, la conserva de pescado y marisco se integró no solo en el escaparate gourmet, sino en un discurso de posicionamiento territorial y apertura comercial hacia mercados especializados. Igualmente, FEDEPESCA su acción no se limitó a una degustación genérica, sino que consistió en una demostración en directo de sushi con productos pesqueros y acuícolas de origen español. También destacó el peso de la industria conservera, otra de las grandes vías de valorización del pescado y el marisco en el segmento premium.

Entre los expositores figuraron firmas como Frinsa, con referencias como almejas, zamburiñas, navajas, pulpo, berberechos o chipirones. A ello se sumó la presencia de A Conserveira Tradición, con una oferta centrada en producto de las Rías Gallegas y ejemplos que fueron desde sardinillas de Rianxo y ventresca de bonito hasta mejillones o navajas.

Diseñadores y fabricantes de equipos para buques.



info@ferri-sa.es www.ferri-sa.es +34 986 468 201

MAQUINARIA ESPECIALIZADA



Industrias Ferri refuerza su salto tecnológico con el mayor banco de pruebas naval de Europa

Industrias Ferri refuerza su salto tecnológico con el mayor banco de pruebas naval de Europa. La firma gallega acelera su expansión en defensa y actividad civil con desarrollos propios, vocación internacional y una apuesta decidida por la autonomía tecnológica

La firma gallega con más de seis décadas de trayectoria en el ámbito naval, afronta una nueva fase de crecimiento apoyada en la innovación industrial, la expansión internacional y el desarrollo de tecnología propia. La compañía, especializada históricamente en maquinaria de cubierta, ha convertido esa base en una plataforma para diversificar su actividad hacia sistemas avanzados de manipulación de cargas, automatización y control aplicados tanto a la defensa como a segmentos civiles de alta exigencia.

El presidente de la firma, Patricio Fernández, sitúa este momento empresarial en un contexto marcado por la creciente inversión en seguridad y defensa, pero también por la necesidad de reforzar la base industrial propia. En ese escenario, defiende que la autonomía tecnológica se ha convertido en un elemento central para garantizar capacidad operativa, reducir dependencias del exterior y consolidar un tejido industrial competitivo con capacidad de suministro en programas estratégicos.

La evolución de Industrias Ferri se ha asentado, según explica la compañía, sobre tres ejes constantes

desde 1964: ingeniería, innovación y calidad. La empresa comenzó vinculada a la fabricación de maquinaria de cubierta para buques pesqueros y, con el paso de los años, ha ampliado su radio de acción hacia sectores como el petróleo y el gas, la oceanografía, los megayates y la defensa. Ese recorrido le ha permitido ganar especialización en soluciones de mayor complejidad y presencia en programas navales de primer nivel. Uno de los desarrollos que mejor simboliza esta nueva etapa es su sistema de reabastecimiento en la mar, conocido como RAS/FAS. Se trata de una capacidad crítica para las armadas porque permite transferir combustible, carga e incluso personal entre buques en condiciones complejas de mar, con exigencias extremas de precisión, fiabilidad y continuidad operativa. Ferri sostiene que su propuesta mejora las soluciones convencionales al recurrir a electrónica, control y programación de última generación, frente a esquemas mecánicos tradicionales de origen extranjero.

La empresa subraya que este sistema busca simplificar las operaciones, reducir las necesidades de formación y rebajar la complejidad

del mantenimiento, con el objetivo de aumentar la disponibilidad operativa de los buques. A ello añade otras ventajas como una mayor eficiencia, menores costes de operación a lo largo del ciclo de vida y una mejora del confort a bordo gracias a un funcionamiento más silencioso. El grupo considera, además, que esta tecnología dual puede abrir nuevas aplicaciones en sectores civiles como la pesca, el salvamento marítimo, el remolque, el transporte de carga o la eólica marina. Ese carácter dual conecta con uno de los elementos de mayor interés para el ámbito marítimo civil. Aunque la defensa ocupa hoy un papel tractor en buena parte de la industria auxiliar, los desarrollos de Ferri tienen derivadas claras para otras actividades marítimas y portuarias. En el caso de la pesca, por ejemplo, la transferencia de conocimiento en sistemas de manejo, automatización y control puede traducirse en mejoras de seguridad, eficiencia energética y reducción de costes de mantenimiento en una flota obligada a modernizarse para seguir siendo competitiva. La compañía destaca también su participación en programas internacionales ligados a fragatas, dragaminas, buques hospital, rompehielos, unidades multipropósito o plataformas logísticas. En paralelo, mantiene presencia en proyectos nacionales como las fragatas F-110 o el buque de acción marítima de intervención subacuática.

Nueva fase de crecimiento con 150 millones en cartera

Industrias Ferri ha entrado en 2026 con una posición especialmente sólida dentro del ecosistema naval e industrial. La compañía gallega, con sede en Vincios (Gondomar) y especializada en equipamiento y tecnología para buques, acumula una cartera de pedidos valorada en 150 millones de euros hasta 2031, una cifra que refuerza su visibilidad a medio plazo y confirma el momento de expansión que atraviesa la empresa. Según ha explicado su consejero delegado, Patricio Fernández, la firma se mueve en un contexto de fuerte demanda ligado, sobre todo, a los segmentos de defensa y seguridad. La previsión de actividad para este ejercicio apunta además a un salto relevante en la facturación. Tras cerrar 2025 en el entorno de los 18 millones de euros, todavía pendientes de auditoría, la compañía espera alcanzar este año los 30 millones, impulsada por una base de contratos ya asegurados y por nuevas adjudicaciones que podrían reforzar todavía más ese crecimiento. El dato resulta especialmente significativo para una empresa nacida en 1964 al calor del sector naval tradicional y que hoy opera en nichos de alto valor añadido, desde la industria militar hasta la eólica marina y la investigación oceánica.

Uno de los vectores más relevantes de esta nueva etapa es la internacionalización. Ferri prevé abrir este mismo año una filial en Canadá, con implantación en Vancouver y Terranova, en el marco de los contratos que mantiene con la Guardia Costera y la Marina de Guerra de ese país. Esa presencia no responde únicamente a una lógica comercial, sino también a una estrategia industrial de largo recorrido: la empresa gallega se ha comprometido a realizar inversiones vinculadas a programas de construcción naval con horizonte de quince años, lo que convierte al mercado canadiense en una plataforma clave para su crecimiento exterior.

Esa implantación en Canadá aparece, además, como antesala de una futura entrada en Estados Unidos. La dirección de la compañía considera que los proyectos que está desarrollando para el mercado canadiense, especialmente en buques vinculados a la investigación en el Ártico, la defensa y la seguridad, pueden abrirle puertas al otro lado de la frontera.



Bruselas aparca la ley de sistemas alimentarios sostenibles y reabre el debate sobre la soberanía alimentaria europea

La Unión Europea ha dado un paso atrás, discreto pero significativo, en una de las piezas más ambiciosas de la estrategia alimentaria nacida al calor del Pacto Verde. La Comisión Europea comunicó el 26 de marzo el abandono de la esperada reforma sobre los sistemas alimentarios sostenibles, una iniciativa llamada a dar marco legal a la transición del modelo agroalimentario europeo.

La decisión no llega del todo por sorpresa, pero sí marca un giro político de fondo. La llamada legislative framework for a sustainable food system figuraba como una de las grandes promesas de la estrategia “De la Granja a la Mesa” de 2020, que planteaba una transformación integral del sistema alimentario europeo para hacerlo más saludable, resiliente y respetuoso con los límites ecológicos. La propia documentación de la Comisión vinculaba esa futura norma con la necesidad de dar coheren-



La Comisión abandona la reforma sobre sistemas alimentarios sostenibles.

La UE retira su gran marco alimentario común y opta por medidas fragmentadas, reabriendo el debate sobre sostenibilidad, regulación, seguridad alimentaria y soberanía europea.

cia a las políticas alimentarias, ambientales y de consumo.

Para el mundo marítimo la noticia no es ajena. La estrategia “De la Granja a la Mesa” no se refería solo a la agricultura terrestre, sino al conjunto de la cadena alimentaria, incluida la pesca y la acuicultura. La propia estrategia de 2020 integraba explícitamente a la pesca y la acuicultura en la transición hacia un sistema alimentario sostenible. Por eso, el abandono del marco legislativo general afecta también al horizonte regulatorio de los alimentos de origen marino, que quedan más expuestos a un desarrollo normativo fragmentado y menos coherente.

En términos políticos, la retirada también refleja el nuevo equilibrio de fuerzas en Bruselas. La contestación agraria, la presión por reducir exigencias burocráticas y el giro hacia la competitividad han debilitado el impulso reformista que caracterizó la primera etapa del Pacto Verde. No se trata de que la sostenibilidad haya desaparecido del discurso europeo, sino de que ha dejado de ocupar la posición central y estructurante que pretendía tener en la arquitectura alimentaria comunitaria. Esa lectura se apoya en el contraste entre la ambición del marco anunciado en la estrategia de 2020 y la orientación más pragmática y simplificadora de la visión presentada en 2025.

El debate de fondo, por tanto, sigue abierto. La cuestión ya no es solo si Europa quiere alimentos más sostenibles, sino si está dispuesta a dotarse de una ley que ordene esa transición de forma integral. Sin ese marco, la Unión puede avanzar en aspectos concretos, pero pierde una herramienta para coordinar objetivos de producción, comercio, consumo, salud y medio ambiente bajo una misma lógica estratégica.

Es hora de saborear el skrei.

Todos los inviernos, el magnífico skrei emprende un viaje extraordinario de miles de kilómetros para llegar a las costas prístinas del norte de Noruega. Durante la migración, desarrolla una carne firme y tersa de color blanco intenso que se caracteriza por sus lascas distintivas y un sabor puro y maravilloso. Con un paladar exquisito e incomparable, el skrei es sin duda el mejor bacalao de nuestras aguas gélidas y cristalinas. Saborea esta delicia de temporada entre enero y abril.

Skrei

Exclusivo
de Noruega.



A stylized white signature of Erling Haaland on a dark background.

Erling Haaland

SEA FROM
NORWAY

El rey del invierno: restaurantes y hogares reciben el mejor bacalao Skrei noruego, de temporada solo hasta abril

En los últimos años, España se ha convertido en uno de los principales mercados internacionales para este bacalao migratorio. La tradición culinaria española, especialmente ligada al bacalao fresco y en salazón, ha facilitado su integración natural en restaurantes, pescaderías y hogares. Entramos en una de las temporadas gastronómicas más esperadas: la del Skrei, el bacalao salvaje noruego que solo puede pescarse entre enero a abril y que se ha consolidado como uno de los productos premium más apreciados por cocineros y consumidores. Considerado un auténtico icono del invierno ártico, es un pescado que combina exclusividad, tradición y accesibilidad. Es el “pata negra” de Noruega.

La procedencia fiable de Skrei, su estricto sistema de calidad y su antigua herencia pesquera vikinga la con-



El skrei es un pescado muy apreciado.

vierten en un producto destacado en una época en la que la sostenibilidad, la trazabilidad y la autenticidad pesan más que nunca. Un producto premium, excelente, a la vez que asequible y accesible en los mercados.

El Skrei lleva inscrita en su nombre su

verdadera naturaleza. En noruego, skrei significa “nómada”, un término que describe la migración épica que realiza cada año desde el mar de Barents hasta las costas del norte de Noruega. Más de 1.000 kilómetros a contracorriente para desovar en las frías aguas de Lofoten y Vesterålen, una travesía que fortalece su musculatura y da lugar a una carne firme, blanca y laminada, con lascas superlativas que gozan de gran interés para los chefs.

Este largo fenómeno natural migratorio tiene lugar solo durante unas semanas, lo que convierte esta pesca en un recurso tan limitado como extraordinario. Únicamente los ejemplares que cumplen los estándares más altos de calidad reciben la etiqueta de Skrei, un sello que certifica su origen y frescura.

Manjar para los paladares más exigentes

La carne del Skrei es “blanca como la nieve”, brillante, firme y laminada —resultado directo de su migración— ofrece un sabor limpio, suave y elegante, muy apreciado por quienes buscan autenticidad sin artificios. El Skrei destaca tanto por su perfil gastronómico como por su valor nutricional. Es un pescado extremadamente magro: el 96% de las calorías de una porción proceden de las proteínas, lo que lo convierte en un aliado perfecto para dietas saludables.

Además, aporta Omega 3 (una ración de 150 g cubre la necesidad diaria recomendada); Vitamina A (esencial



El consumidor español ha demostrado un interés creciente por productos de origen controlado y calidad premium como el bacalao migrador.

para la visión y el sistema inmunitario), Vitamina B12 (clave en la formación de nuevas células) y Selenio y yodo (minerales que ayudan a contrarrestar el daño oxidativo y regulan el metabolismo).

Aunque la temporada del Skrei es limitada, el director del Consejo de Productos del Mar de Noruega en España, Tore Holvik, destaca su versatilidad. “El consumidor español ha demostrado un interés creciente por productos de origen controlado y calidad premium, y el Skrei es una respuesta perfecta a esa demanda”, concreta. “Al comenzar la temporada de skrei 2026, la confianza del sector pesquero es fuerte tanto en la calidad del pescado como en la demanda de los consumidores”, explica.

En los últimos años, España se ha convertido en uno de los principales mercados internacionales para este bacalao migratorio. La tradición culinaria española, especialmente ligada al bacalao fresco y en salazón, ha facilitado su integración natural en restaurantes, pescaderías y hogares.

Chefs de toda la geografía nacional han incorporado el Skrei a sus menús de temporada, explorando desde recetas clásicas —pilpil, vizcaína, guisos marineros o al horno— hasta propuestas contemporáneas que enfatizan su pureza y versatilidad. En maridaje, se alía con blancos atlánticos, cavas y vinos de parajes fríos, reforzando su sello nórdico.

Para los mejores chefs españoles, el bacalao de invierno noruego es uno de los peces de mayor calidad y más versátiles disponibles, además de encajar perfectamente con las saludables dietas atlántica y mediterránea. El skrei es ideal para crear platos extraordinarios y saludables: horneados, a la parrilla, salteados, guisados o con un toque de vapor, casi crudos, porque no necesita mucho más....

También será protagonista de sucu-



Los mejores chefs españoles consideran que el bacalao de invierno noruego es uno de los peces de mayor calidad.

lentos “platos de vigilia”, tanto en fresco como salado, que reinarán en nuestras mesas durante Cuaresma y Semana Santa.

Patrulla del Skrei

La pesca está regulada por un sistema de supervisión único. La “Patrulla del Skrei” controla la actividad en las zonas de desove y verifica que cada ejemplar cumpla las condiciones de calidad y frescura necesarias para recibir su sello oficial. Este proceso, unido a una práctica pesquera responsable, ha permitido consolidar un modelo sostenible que protege el ecosistema natural del Ártico y garantiza que el Skrei llegue en su punto óptimo cada año por estas fechas.

El Skrei de Noruega en datos

- Zona de desove: principalmente frente a las islas de Lofoten y Vesterålen.
- Origen: bacalao salvaje del mar de Barents.
- Distancia recorrida: más de 1.000 km de migración anual.

Características distintivas:

- Carne blanca y brillante y lascas superlativas que nunca se rompen

- Textura firme y laminada
- Sabor delicado y limpio

Composición nutricional:

- Rico en proteínas
- Alto contenido en Omega 3
- Vitaminas A y B12
- Selenio e iodo

Temporada de pesca: enero – abril

El Consejo de Productos del Mar de Noruega (NSC, en sus siglas en inglés) depende del Ministerio de Comercio, Industria y Pesca de Noruega y es responsable de dar a conocer los valores diferenciales de las referencias nacionales.

El NSC tiene su sede en Tromsø y posee oficinas locales en 12 de los mercados de pescado y marisco noruegos más importantes del mundo: Suecia, Alemania, Reino Unido, Francia, Portugal, Italia, Brasil, Japón, China, Singapur y EE. UU, además de España.

MÁS INFORMACIÓN y RECETAS:

<https://www.mardenoruega.es/productos-del-mar-de-noruega/skrei/>

Publicado el informe intermedio de evaluación del fondo de la pesca y la acuicultura

Considerables retrasos y ejecuciones diferentes en el FEMPA

La Comisión Europea ha publicado el Informe de Evaluación de la Mitad de la Ejecución del Fondo Europeo Marítimo de la Pesca y la Acuicultura (FEMPA) que cubre desde el inicio de la programación con los progresos realizados por cada estado miembro hasta el primer trimestre de 2024. Lo más destacable son las amplias variaciones entre los estados europeos respecto de la ejecución, pues mientras unos apenas han iniciado la aplicación de los programas, otros ya han ejecutado el 40% de los compromisos financieros y el 50% de la asignación del FEMPA, lo cual es un indicio, según el Informe, de que se puede esperar que los estados hagan un considerable esfuerzo de ejecución en 2025 en la mayoría de los casos.

Texto: Juan Carlos Barros

Hay que tener en cuenta que el FEMPA afronta notables desafíos en cuanto a su capacidad organizativa y por la necesidad de desarrollar una formación y unas capacidades específicas, sobre todo a nivel nacional, para su puesta en práctica.

En esta primera mitad del periodo de ejecución del fondo pesquero europeo el nivel de ejecución en general fue muy bajo y los datos recabados indican que los compromisos presupuestarios alcanzaron el 16% de media, con diez estados bastante por debajo del 10% en los cuatro primeros años del periodo de programación.

España, Francia, Italia, Polonia, Portugal, y Grecia tienen las asignaciones financieras del FEMPA más altas y en conjunto suman casi dos tercios del total del presupuesto, aunque hay que mencionar que estos estados, no obstante, tienen una tasa de ejecución lenta comparada con la prevista por los indicadores pertinentes. En España concretamente la tasa de ejecución está por debajo del 5%, mientras que Polonia a 31 de Diciembre de 2023 no había ejecutado todavía nin-

guna operación. Además cuatro estados no habían hecho ningún progreso en cuanto a sus objetivos, y tampoco llevaban ninguna operación aprobada a 30 de Junio de 2024. Para los restantes el avance hacia los objetivos previstos solo llegó al 24% en dos estados (Países Bajos y Croacia).

Hay que destacar la gran variación no solo en la ejecución entre estados sino también dentro de los propios objetivos específicos de los programas y así tenemos que la Prioridad 1 tenía el 59% del total de los compromisos presupuestarios, la Prioridad 2 el 20%, la Prioridad 3 el 8%, y la Prioridad 4 el 2%. El progreso en la ejecución era apreciable especialmente en los organismos públicos, sobre todo en la recolección de datos, en el control, en las operaciones, en la actuación de los institutos de investigación y en la mejora del conocimiento, y por lo que se refiere a la puesta en marcha de los Grupos de Acción Local (que unen al sector público y privado) eran apreciables también las diferencias entre estados. Mas allá de la activación de objetivos, en esta fase, las primeras operaciones que se han llevado a cabo apuntan a un gran apoyo a la recolección de datos y el control de las operaciones, la obligación de descarga, la protección de la biodiversidad

En España la tasa de ejecución estaba por debajo del 5%

y el apoyo a la pesca de pequeña escala.

La participación de los interesados durante la preparación de los programas nacionales del FEMPA ha sido ampliamente efectiva, según el Informe, con un fuerte apoyo y satisfacción de las autoridades de gestión. Sin embargo se considera que habría mayor lugar para unas contribuciones más novedosas y una mejor alineación de las expectativas de las partes interesadas con las realidades prácticas de los programas.

De la misma forma que habría más lugar también para la simplificación y la optimización de la efectividad del sistema, sobre todo con un mayor uso de las opciones de costes simplificados y de los instrumentos financieros, los

procedimientos de aplicación y selección así como la optimización del seguimiento e información en los estados miembros.

La novedosa arquitectura del FEMPA ha supuesto un cambio de las medidas predefinidas hacia unos tipos de acciones más amplios, ofreciendo así a los estados más flexibilidad para perseguir los objetivos basándose en una valoración de las necesidades. Además hay que tener en cuenta la introducción de flexibilidades tales como la modernización de las condiciones habilitantes, la reducción de los requisitos del control y la auditoría así como la identificación simplificada de las autoridades de los programas, aspirando a hacer con todo ello una programación y una puesta en práctica del fondo más eficiente. Pese a las medidas tomadas a nivel europeo y nacional para simplificar los fondos y su ejecución, los costes administrativos se han incrementado en general. Y mientras esos costes se consideran globalmente justificados por la complejidad y las restricciones legales, si hacemos comparación con otros fondos estructurales europeos, si que parecen desproporcionados para los países con una asignación presupuestaria menor del FEMPA, en especial en los



Carro varadero de Ondarroa

países sin acceso al mar. No obstante, según el Informe, el FEMPA continua siendo un instrumento estratégico importante para abordar las prioridades políticas de la Unión Europea y las necesidades nacionales, proporcionando flexibilidad a los estados para la programación en línea

Los costes administrativos se consideran desproporcionados en los países con una asignación presupuestaria menor

con los cambios de contenido político y las prioridades. Las conclusiones de la evaluación a mitad de programación nos muestran que las autoridades de gestión aprecian que los programas tuvieran en cuenta las peculiaridades regionales, lo que a su vez aseguró que estaban hechas a medida de las condiciones y necesidades de cada una de las comunidades pesqueras. La revisión de los programas nacionales del FEMPA confirmó que veinte estados tenían incorporada una flexibilidad específica para permitir cambios en las necesidades y por la incertidumbre a lo largo del periodo de programación, lo que demuestra para el Informe que el fondo es ahora más flexible en el tratamiento con la realidad sobre el terreno. 

Desarrollo muy desigual en la ejecución del FEMPA

La ejecución del FEMPA mostraba a finales de 2023 un desarrollo muy desigual entre prioridades y Estados miembros. En la Prioridad 1, destinada a la pesca sostenible y la conservación de los recursos biológicos acuáticos, Dinamarca, Alemania, Italia y Francia concentraban el 71% de los compromisos, mientras Bulgaria, Estonia, Hungría, Irlanda, Polonia, Rumanía y Eslovaquia no habían iniciado la selección de proyectos. Alemania, Austria y Dinamarca destacaban en porcentaje comprometido, impulsadas sobre todo por datos y control. En la Prioridad 2, centrada en acuicultura, comercialización y transformación, diez países seguían sin seleccionar proyectos, mientras Italia, Letonia, Francia y Dinamarca sumaban el 65% de los compromisos. La Prioridad 3, sobre economía azul sostenible, solo avanzaba en ocho Estados, con Croacia liderando claramente. En la Prioridad 4, relativa a gobernanza internacional de los océanos, solo Francia, Finlandia y Eslovenia habían iniciado su ejecución. Los retrasos obedecían, en parte, a adaptación administrativa y normativa.

NORUEGA, UN CAMINO AL NORTE POR EL MAR

Cuando en enero de 1916, la ciudad noruega de Bergen se planteó la reconstrucción de su zona central tras sufrir uno de sus más grandes incendios, se aprovechó para homenajear a todas aquellas personas locales que a lo largo de la Historia tuvieron una relación directa con los océanos. Nació así el gran Monumento a los Marineros que, realizado por el escultor Dyre Vaa en 1950, lo podemos ver hoy en la gran plaza Torvalmenninger, un elemento emblemático en las ciudad noruega.

Texto: Alberto López Echevarrieta

La obra tiene siete metros de altura, base cuadrada, doce estatuas y cuatro bajorrelieves en dos alturas de bronce bañados por el agua de una fuente. No es preciso el comentario de un guía para comprender el significado de cada una de las caras del monolito ya que representan las cuatro páginas más significativas de la historia marinera de la antigua capital del país: la época de los vikingos, los mejores navegantes de la Historia; los cazadores de ballenas que, como los vascos, salían a pecho descubierto para capturar a los gigantes del mar; los artesanos de los astilleros, que consiguieron poner a la flota noruega en cabeza mundial, y la participación de pescadores poco menos que anónimos en la resistencia y salvamento de personas comprometidas durante la Segunda Guerra Mundial.

SIEMPRE LIGADA AL MAR

La palabra Noruega viene a significar "camino que conduce al norte por mar", un nombre definido por los más de 100.000 km de costa que tiene el país y que son equivalentes a dos veces y media la vuelta al Ecuador. Las



Monumento a los Marinos Noruegos en el centro de Bergen.



Bergen según un grabado del siglo XVI.

El Monumento a las Gestas Marinas del país en Bergen es un lugar de respeto y admiración

primeras embarcaciones que surcaron sus aguas posiblemente fueron barcos de piel y troncos. Los hallazgos arqueológicos de espinas de pescado, anzuelos y arpones demuestran que, ya en la Edad de Piedra, la pesca y la caza de mamíferos marinos desde los barcos fue importante para el sustento de sus habitantes.

Para los noruegos de la prehistoria, el barco no solo era un medio de transporte, sino también un símbolo de poder, dominio y prosperidad. Durante miles de años, el barco y el bote o tjalupa han desempeñado un importante papel en



Trabajo en un antiguo astillero noruego.

los rituales y en el culto a la fertilidad, sobre todo durante la Edad de Bronce.

Enterrar a mujeres y hombres en estas embarcaciones era una antigua tradición que se hizo común en las capas superiores de la sociedad no-

ruega durante la época vikinga (750-1050 d.C.). Como elemento funerario, el barco simbolizaba la transición de la vida a la muerte y el viaje de retorno de los muertos a la tierra. Tal vez se tenía en cuenta que en ese trayecto había que cruzar las aguas de los ríos.



Evocación vikinga en el Monumento a los Marineros Noruegos.



Representación de la Batalla de Bergen.

NAVES FUNERARIAS

Los enterramientos de barcos más conocidos en Noruega son los barcos vikingos “Oseberg” del año 820, y “Gokstad” del 900, encontrados alrededor del fiordo de Oslo. Son grandes embarcaciones que hicieron su labor combinando remo y vela para acabar como tumbas.

Sin embargo, lo más común era poner a los muertos en un bote más pequeño de remos. La embarcación más antigua del norte de Europa construida con ta-

blones corresponde al barco “Hjortspring”, llamado así por el lugar donde se encontraron sus restos, un pantano en la isla danesa Als en la década de 1880. Está hecho con entablados de tilo cosidos con estopa. Tiene casi 20 metros de largo, pesaba tan solo 530 kilos y podía transportar a 24 hombres.

Una vieja creencia: En barco hacia la eternidad



Siluetas de barco vikingo en el Museo Marítimo de Bergen. Foto ALE ©.

La influencia vikinga está presente en todo el país

Su factura se parece enormemente a las imágenes encontradas en Noruega talladas en roca en la Edad del Bronce. Junto a la propia nave se localizó una colección de armas pertenecientes a un ejército compuesto por un centenar de guerreros, lo que evidencia que se trataba de un barco de guerra. Sobre esa base, el hallazgo ha sido interpretado como un sacrificio bélico, realizado por los vencedores de una batalla.

COMERCIO MARÍTIMO

Durante la Edad Media (1030-1536) nacieron varias ciudades en Noruega que llegaron a tener una considerable importancia en el intercambio de productos básicos en el norte de Europa.

Una de ellas fue Bergen, fundada en 1070 por el rey Olav Kyrre, si bien, su barrio de Bryggen ya aparece citado en las más viejas sagas del país.

Bryggen, principal meta hoy del turismo internacional, fue ocupado principalmente por miembros de la antigua nobleza noruega, dueños como eran del comercio marítimo.

Anaias Dekker revolucionó los astilleros noruegos

Posteriormente fue comprado por los alemanes para establecer allí una sucursal de la Hansa, una federación comercial y defensiva germana que protegía a 190 ciudades de dieciséis países del norte de Europa utilizando sus famosas cocas, unas embarcaciones de una única vela cuadrada.

El consorcio Hansa acabó víctima del poderío náutico de Inglaterra y los Países Bajos, dos países que se disputaron la hegemonía del transporte marítimo tanto técnica como políticamente en cinco guerras. La segunda de ellas tuvo lugar el 2 de agosto de 1665 frente al puerto de Bergen y acabó con el dominio de los Países Bajos.

No fue una batalla naval cualquiera. Los dos contendientes trataron de buscar la ayuda de Dinamarca y Noruega, pero definitivamente la elección recayó en los Países Bajos a cambio de apoyos a las armadas danesa y noruega. Esa postura fue el pretexto de Inglaterra para declarar la guerra a ambos países en setiembre de 1766, un conflicto tan costoso que empujó a ambas partes a la mesa de negociaciones.

UN DEPARTAR GLORIOSO

El siglo XVII marcó el comienzo de una nueva era en la navegación noruega tras muchos años de declive. Se construyeron grandes barcos mercantes en los que la capacidad de carga era más importante que la velocidad. Uno de ellos, encontrado en la localidad de Kalmar, al sur de Suecia, pasa por ser un ejemplo de lo que fueron los navíos mercantes ordinarios.



Barco vikingo en el Museo de Oslo.



Anaias Dekker, prohombre de la industria naval noruega.



Rasmus Meyer, hombre de mar y mecenas de muchos artistas.

Hay una leyenda al respecto en esta ciudad que asegura que San Olaf, su protagonista, fue quien promocionó esa zona de la costa protegida por la isla de Öland, como destino de mercancía procedente de Noruega, tal vez porque el puerto estaba defendido por una torre a la que, con el tiempo, se le fueron añadiendo elementos hasta convertirse en el bello castillo que es en la actualidad.

El barco de vapor representa la forma más antigua de transporte mecanizado en el mar, lo que significa una de las mayores revoluciones en el transporte marítimo. El comienzo de esa nueva era lo marcó en Noruega el "Constitutionen" puesto en servicio entre Christiania (la actual Oslo)

y Christiansand por el Servicio Postal Noruego en 1827. A pesar de su tradición marinera, la transición de vela a vapor fue un proceso que resultó lento en este país. No fue hasta principios de 1900 cuando la flota de barcos de vapor superó a la de vela, correspondiendo a Bergen el liderazgo de esta transformación junto con Oslo.

No es casualidad, por tanto, que se llamara "Bergen" el primer barco de vapor privado noruego en el tráfico internacional regular de pasajeros. Era propiedad de Bergen Steamship Company y entró en servicio entre Bergen y Hamburgo en 1853.

El Museo Rasmus Meyer imprescindible para conocer el mar a través de la pintura

DEKKE, UN REVOLUCIONARIO

La segunda mitad del siglo XIX fue el inicio de la época dorada de la construcción naval en Noruega. Surgió entonces un personaje que revolucionó la artesanía de los astilleros, Anaias Christopher Hansen Dekke (1832-1892), nacido y criado en Bergen. Fue aprendiz en el astillero “Georgernes”, de esta capital, y tuvo como maestro al famoso artesano norteamericano Donald McKay. Aprendió a construir los clíperes de vela rápida y en 1853 adquirió la mitad del accionariado de “Georgernes Shipyard”. La empresa entró entonces en sus mejores años. A partir de 1858, Dekke fue el único propietario del astillero.

“Georgernes Shippyard” era un gran astillero que tenía unos 300 empleados. En la etapa comandada por Dekke se construyeron 42 veleros y 14 vapores, siendo el barco “Hebe” (1856) su obra maestra. Ciertamente revolucionó la industria de la construcción naval en el área de Bergen.

En la Exposición Internacional de 1867 en París, Dekke fue galardonado con la Medalla de Bronce en el apartado de modelos de barcos.

Ananias Dekke ha pasado a la historia naval de Noruega como uno de los grandes promotores de la navegación. A principios del siglo XIX, la flota noruega de buques de vapor era tan grande como la de veleros y Bergen se convirtió en punto de partida de las rutas marítimas de pasajeros a Inglaterra, Alemania, Holanda, Dinamarca y Estados Unidos.

ARTE Y BARCOS

En el terreno personal, Dekke tenía un fuerte compromiso social, incluso mediante la-



Un homenaje al patriotismo de los pescadores noruegos durante la II Guerra Mundial



“Naufragio”, pintado por Johann Christian Dahl en 1830, una de las joyas del Museo Rasmus Meyer.



“Piloto”, cuadro de Christian Krohg realizado en 1898, que cuelga en el Museo de Rasmus Meyer.



Panorámica de Brygge

El puerto de Bryggen despertó el interés por el comercio internacional

creación de una fundación que apoyaba a los trabajadores necesitados de su astillero y a sus familias. Se distinguió también como mecenas de jóvenes artistas logrando una considerable colección de arte y artesanía. Aún le quedaba tiempo y ganas para participar activamente en la política local de Bergen.

En 1905, la colección de arte de Anaías Dekke fue adquirida por Rasmus Meyer (1858- 1916), otro industrial de Bergen que continuó con el mecenazgo de su antecesor y la recopilación de trabajos de jóvenes promesas. En la actualidad, la casa-palacio de Meyer, a orillas del lago de Lille Lungegårdsvann, en el centro de la ciudad, es de obligada visita si se quiere conocer a fondo la obra de Munch o simplemente deleitarse viendo trabajos de Dahl ("Naufragio") y Krohg ("Piloto") por sólo citar dos excelentes obras pictóricas relacionadas con temas marinos.

En 1900 Noruega poseía la tercera flota mercante más grande del mundo. Se componía principalmente de buques de transporte en régimen de fletamientos. Durante el período de entreguerras, el tráfico marítimo en línea regular y los barcos de motor cobraron más importancia.

El tráfico de buques experimentó el mayor crecimiento y la flota de buques cisterna de Norue-



Puerto de Bergen a principios del siglo XX.



Puerto de Bergen en la actualidad..



Innovación en la canalización de fluidos: eficiencia y ahorro

protecnavi.es



 **protecnavi**

Apoyo técnico • Ingeniería • Fabricación • Instalación • Pruebas • Garantía