

Fuertes en medios, débiles en costes



Mercedes Rodríguez
Gerente de la OPP-7 de Lugo

STRONG IN MEANS, WEAK IN COSTS

Mercedes Rodríguez
Manager of the OPP-7 Lugo Fish Producers' Organization

The strengths of the Grand Sole sector flying the Spanish flag begin with the ships themselves, ships that are well fitted out, new and modern, perfectly adapted to operate in this area, using various types of fishing methods. Know-how in the sector on their own work and, finally, the value, the importance placed on the products themselves that are caught in Grand Sole. In other words, the means of production – the ship – knowing how to do things correctly, knowing how to obtain the best yield from the means of production. Finally, there is the end result: the catch. Paradoxically, some of our weak points are linked to our strengths. For instance, as far as the means of production is concerned, the ship – now that an increasing and varying number of requirements are imposed – in terms of our community competitors in the same fishing grounds. Then as regards personnel, the increasing difficulty in finding qualified crewmembers able to carry on applying that know-how. And finally, as regards the end product achieved in Grand Sole, the difficulties in obtaining quotas for the most interesting species, from the point of view of the market and the competition coming from other community fleets with these same species or other non-community species with similar or alternative species. In other words, the

Las fortalezas del sector de Gran Sol de bandera española comienzan primeramente por las propias embarcaciones, que están preparadas, que son nuevas y modernas, perfectamente adaptadas para pescar en esa zona en las diferentes modalidades pesqueras. También el conocimiento, el "Know-How", que tiene el sector de su propio trabajo. Y finalmente, entre los puntos más destacados, el valor, la importancia, de los propios productos que se pescan en Gran Sol. O sea, el medio de producción -el barco-, el personal -el saber hacer, el saber sacar el máximo rendimiento de los medios de producción-, y, finalmente, el resultado final de ambos -la pesca-.

Paradójicamente algunas de nuestras flaquezas están relacionadas con nuestras fortalezas. Por ejemplo, en cuanto al medio de producción, el barco, ya que se le plantean exigencias cada vez mayores -y siempre diferentes- en relación a nuestros competidores comunitarios en el mismo caladero. Después en relación al personal, la creciente dificultad para conseguir tripulantes titulados que puedan seguir desarrollando ese Know-How anteriormente citado. Y, por último, relacionado con el producto final conseguido en el Gran Sol, las dificultades para la obtención de cuotas en las especies más interesantes desde el punto de vista comercial y la competencia que nos hacen otras flotas comunitarias con esas mismas especies u otras especies no comunitarias con especies similares o alternativas. Es decir, el tema de la comercialización, en el que existen dificultades para obtener el precio que se merecen nuestros productos, por distintas circunstancias. Y no porque no sepamos vender sino por la competencia de otras flotas con mejores oportunidades de costes y de otras especies que se comercializan sin ajustarse a la realidad en un mercado donde se da cierta confusión entre especies similares.

Para el futuro, lo principal es el optimismo, saber que se pueden abordar los problemas con éxito. Es muy importante conseguir unas armonizaciones en el ámbito comunitario en el que se traten igual los casos que son iguales, para lo que necesitamos un apoyo decidido de la Administración española. También necesitamos apoyo para conseguir superar las dificultades en cuanto a las tripulaciones.

Y finalmente, precisamos de mucho apoyo por parte de las diferentes administraciones para conseguir un control final efectivo de la comercialización que impida las competencias desleales y que permita que compitamos con los demás en condiciones de igualdad. Además de tratar de equiparar las condiciones en que se pesca un producto, las administraciones tienen que esforzarse aún más en el tema de la identificación del producto en la parte final de la cadena de comercialización y que esta identificación de los productos sea lo más clara posible.

Se me pide un comentario acerca de las ITQ's y mi afirmación aquí debe ser rotunda: desde el punto de vista del Gran Sol creo que sería perfecto, pero a nivel comunitario, porque en otros

issue of marketing where we come up against difficulties in obtaining the right price for our products, due to a series of circumstances. This is not because we do not know how to sell, but because of the competition from other fleets with greater cost opportunities and with other species being marketed without adjusting to the reality in a market where there is some confusion between similar species. The main thing for the future is optimism, knowing that the problems can be successfully ironed out. It is very important to achieve harmonization at community level where the same cases are dealt with on an equal footing, which is where the decisive backing of the Spanish Administration comes into its own. We also need backing to overcome the difficulties involved with crews. Lastly, we need a lot of support from the different administrations to secure an effective control over marketing, preventing any unfair competition and being able to compete with the rest on an equal footing. Apart from setting out to put the fishing conditions for a product on the same footing, the administrations should make even greater efforts to identify the product at the end of the marketing chain and this identification should be as clear as possible. I was asked to comment on the ITQ's. I expressly myself very clearly on that one: from the viewpoint of the Grand Sole fishery, I think it would be perfect, but at community level, because at other levels I do not think it would be the best option. It

would be the case at national level because the cake to be shared out continues to get smaller and this would not contribute anything. On the other hand, at community level, it would make it possible to buy – that's the word – quotas for species such as hake or monkfish. As far as hake is concerned, for instance, the

niveles quizá no sería lo mejor. Este sería el caso del ámbito nacional porque la tarta a repartir seguiría siendo muy pequeña y no aportaría nada. En cambio, en el ámbito comunitario, se podría acceder a comprar –que ésta es la palabra– cuotas de especies como merluza o rape. En el caso de merluza, por ejemplo, no se consume el total del TAC europeo. Un aspecto importante a señalar es que las ITQ's serían una buena solución siempre y cuando se garanticen las condiciones de igualdad entre las diversas flotas. En cualquier caso, quede claro que las ITQ's serían un buen sistema para el Gran Sol y no necesariamente para otras pesquerías. ↴

total European TAC does not get used up. One important aspect here is that the ITQ's would be a good solution provided that they guarantee the same conditions for the diverse fleets involved. In any case, clearly the ITQ's would be a good system for the Grand Sole and not necessarily for other fisheries.



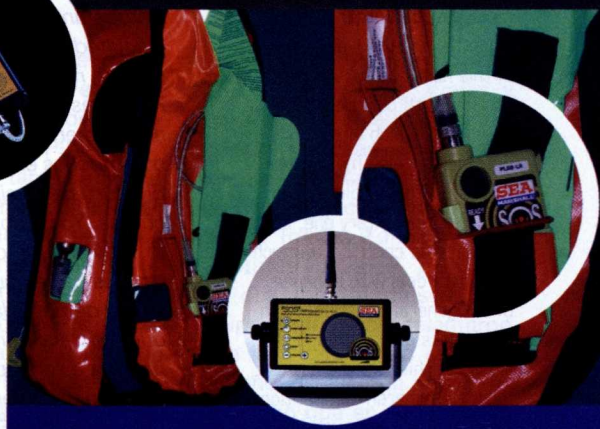
AeroMarine, S.L.
San Martín, 7 Borreiros 36378
Gondomar Pontevedra-Spain.
Phone: + 34 986 386017.
Fax: + 34 986 386990.
aeromarine@aeromarine-sl.com.
www.aeromarine-sl.com

PRÓXIMA FECHA DE SOLICITUD DE SUBVENCIONES 31 DE MAYO 2007!!

La colaboración constante y permanente entre Marine Rescue Technologies, International Safety Products y Aeromarine permite mantener al AERWSPLB8 como el conjunto de chaleco y radiobaliza más evolucionado, ergonómico, fiable y competitivo del mercado, estando ya homologado por la DGMM como conjunto. Es el único además que incorpora circuito de Test y de comprobación e información del remanente de batería. Es además el más pequeño de cuantos existen con el menor coste de mantenimiento.



Por su parte el SAR FINDER 1003 es el radiogoniometro monofrecuencia de 121,5 Mhz. Mas moderno y evolucionado del mercado y su uso será obligatorio, junto al chaleco con radiobaliza, en la flota de Altura y Gran Altura (navegación fuera de las 60 millas) a partir del próximo 1 de Febrero de 2007. También aquí Aeromarine ha hecho un gran esfuerzo reduciendo el coste de este equipo a los 1800,00 euros.



Precio: 360,00 € + IVA (Versión de 275 Newtons 383,00 € + IVA)

Conjunto AerowsPLB8 (chaleco 150N con radiobaliza PLB8).....	360,00
Versión de 275 Newtons.....	368,00
Alarma Acústica CG121 MkII.....	350,00
Radiogoniometro SAR FINDER 1003.....	1.800,00

Como equipos radioeléctricos la Alarma Acústica, el Radiogoniometro y los chalecos con radiobaliza necesitan certificado de instalación radioeléctrica firmado por una empresa instaladora autorizada. Para ello dirijase a su Electrónica habitual. Reserve sus equipos a través de ellas ya.

Principales ventajas: Chaleco con cuello neopreno. **Cámara interlock protectora vías respiratorias.** Doble ventana comprobación radiobaliza y disparador. **Disparador inalterable por la humedad, activándose solo por inmersión.** Sistema vasos comunicantes. **Halkey Roberts Pro 1 F.** Radiobaliza muy pequeña totalmente integrada en el interior del chaleco. **Antena electroluminiscente que hace visible al naufrago a muchas millas de distancia.**