

Ramón Franquesa

Ramón Franquesa

Director del Gabinete de Economía del Mar de la Universidad de Barcelona

Director of the Department of Marine Economy, at the University of Barcelona



“THE FALL IN PRICES WAS NOT EXPECTED FOR A LIMITED SUPPLY”

This Catalan economist looks into the main factors of the serious crisis in the Spanish fishing sector. In terms of energy consumption, this expert sends out the warning that its tremendous effect in exploitation costs, in the near future, will have to take on sanctions for CO2 emissions. Ramón Franquesa agrees with the sector organizations in that there is a need to draft a strategic plan with a horizon at least extending over a ten year period. Among other lines of work, he proposes considering the social impact of the measures to be adopted. Improvements to the quality of the products, the marketing network and work conditions on board are other criterion on which Franquesa suggests thought should be given.

“La caída de los precios no era previsible para una oferta limitada”

El economista catalán analiza los principales factores de la grave crisis que vive el sector pesquero español. Respecto al consumo de energía, el experto lanza la advertencia de que a su alta incidencia en los costes de explotación habrá que añadir, en un futuro próximo, la penalización por emisiones de CO2. Ramón Franquesa coincide con las organizaciones sectoriales en que es necesario elaborar un plan estratégico cuyo horizonte de actuación sea, por lo menos, una década. Propone, entre otras líneas de trabajo, considerar el impacto social de las medidas que se adopten. Mejorar la calidad de los productos, la red comercial y las condiciones de trabajo a bordo son otros de los criterios sobre los que Franquesa sugiere reflexionar.

Entrevista Jorge García

PESCA INTERNACIONAL.- El Gabinete de Economía del Mar de la Universidad de Barcelona (GEM), ha investigado, desde su creación en 1992, los principales problemas de la pesca española. Desde su experiencia, ¿era previsible que el incremento del precio del combustible, sumado a las bajas cotizaciones obtenidas en primera venta, ocasionaran una crisis como la que vive hoy en día el sector?

Ramón Franquesa.- *El futuro evidentemente nunca es totalmente predecible. Pero que el precio del carburante a largo plazo iba a subir y que seguirá subiendo era algo que*

se veía venir y que hace tiempo que veníamos advirtiendo. Por el contrario la caída de los precios, no era previsible en un producto que tiene una oferta limitada y una demanda en expansión. Ahora lo importante es actuar. A mi me preocupa mucho más el problema de la energía y su coste. La pesca consume una cantidad enorme de energía por producto y hay que plantearse una seria reconversión de este aspecto. Es decir se debe tender a un modelo de pesca del más bajo uso posible de energía. Además aún hay peores perspectivas. No solo es que se agote el petróleo, es que a largo plazo se penalizará

PESCA INTERNACIONAL.-

The Department of Maritime Economy at the University of Barcelona (GEM), since it was created in 1992, has researched into the main problems facing the Spanish fishing industry. Based on the department's experience, was it foreseeable for such an increase in fuel prices to have occurred, only to add to the low prices at first sale, which have led to the current crisis in the sector?

Ramón Franquesa.- Of course, the future never is fully predictable. But we have been warning about the fact that, in the long term, fuel price was going to increase and continue to increase, as this was plain to see some time ago now. On the other hand, the fall in prices of a product with a limited supply and expanding demand could not be foreseen. Now the important thing is to take action. What most concerns me is the problem of energy and its cost. The fishing industry consumes an enormous

amount of energy per product, and a serious rationalization of this aspect needs to be found. In other words, there needs to be a trend towards a model of fishing industry that makes the least possible use of energy. But there are even worse outlooks involved. Not only is oil becoming exhausted, but also, in the long term, CO2 emissions will be penalized. To avoid this being traumatic, long term plans, incentives and laws need to be put in place. This cannot be changed over a year, but entails an entire process of substituting the capital invested. And it is essential to be realistic: the fishing industry cannot wait to have a privileged position as far as prices are concerned, because a large number of sectors depend on it and any special treatment would mean substantial pressure on sectors such as agriculture, transport, household consumption, etc. Furthermore, the administrations know that this cost can increase beyond its budgeting.

Ramón Franquesa

Ramón Franquesa

To make matters all the more complicated, the fishing industry has no easy access to renewable energies. I find it hard to imagine a ship with solar panels or going back to using sails. As far as price problems are concerned, certainly the short term measures can be effective. It is a matter of giving the product more value, and that involves focusing on quality but also on developing the appropriate channels for the 21st century. Traditionally, fishing companies have focused precious little on this aspect, with notable exceptions, in a small number of companies, which I do not think have any problems in this area.

P.I.- CEPESCA, the shipowners' employers' association, has called on the Administration for a series of emergency measures, as well as a viability plan that takes on board the strategic nature of this activity. What orientations should such a plan incorporate in order to give back the Spanish fishing fleet its competitiveness?

R.F.- In a situation such as this, it is normal to call for funding from the administration. But in my opinion it would be a mistake to think only about palliative measures. A strategic plan is necessary, because without one, we would only prolong the agony and spend taxpayers'

money. In my opinion, the main effort should be aimed at how we want to be in 10 years' time, rather than getting obsessed with how to save what we have now just as it is. This is not the place for going into the complexities of how to go about a plan of this type, but there is one basic question: in the final count, our ability to catch must be what the resources allow us to catch. Secondly, this capacity should be highly energy-saving orientated in terms of how things stand right now. Thirdly, there should be assurances that the process will incorporate facilities so that the impact of the change will be as little as possible, both from the point of view of society and of investment. Many other aspects should exist around these main axes, such as an improved quality of the product, of the trade network, of the work conditions on board, of training, of alternative development in the areas that depend on fishing, of recovering the marine environment where stocks grow, in monitoring the regulations, etc.

P.I. The traditional forms of marketing fish limit the producers' capacity to have any influence on the markets. What criteria are needed to deal with reforms in this area in order to manage it so that the fishermen

también la emisión de CO2. Para que ello no sea traumático hacen falta planes, incentivos y leyes que apunten al largo plazo. Esto no se cambia en un año, sino en un proceso completo de sustitución del capital invertido. Y hay que ser realista: la pesca no puede esperar una posición de privilegio en cuanto los precios, porque son muchos los sectores que dependen de ella y cualquier trato de favor supondría fuertes presiones en sectores como la agricultura, transporte, consumo doméstico, etc. Además, las Administraciones saben que ese coste puede incrementarse fuera de sus presupuestos. Para acabar de complicar las cosas, la pesca no tiene un acceso fácil a las energías renovables. Se me hace difícil imaginar un barco con paneles solares o volviendo a la vela.

En cuanto a los problemas de precios, si que

incorporar ese plan, para devolver competitividad a la flota pesquera española?

R.F.- Es normal que ante una situación como la actual se pida ayuda a la Administración. Pero creo que sería un error que se pensase solo en ayudas paliativas. Es necesario efectivamente un plan estratégico, porque sino lo que haremos es prolongar la agonía y gastar el dinero de los contribuyentes. En mi opinión el esfuerzo principal debería hacerse en la dirección de cómo queremos ser dentro de 10 años, más que en obsesionarse en salvar lo que tenemos tal como está. No podemos desarrollar aquí las complejidades que supone un plan de este tipo, pero hay una cuestión básica, al final nuestra capacidad de pesca tiene que ser la que los recursos nos permiten. En segundo lugar esta capacidad debe ser altamente

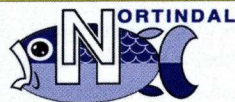
El comercio de pescado ha evolucionado y una parte del sector ha sido perezoso a la hora de adaptarse

las medidas a corto plazo pueden ser efectivas. Se trata de valorizar más el producto, lo que implica trabajar en la calidad pero también en el desarrollo de los canales adecuados para el siglo XXI. Tradicionalmente las empresas pesqueras han dedicado poca atención a ese aspecto, salvo notables excepciones, en contadas empresas que no creo que tengan problemas en este ámbito.

P.I.- Desde la patronal CEPESCA se ha demandado a la Administración un conjunto de medidas de choque, pero también un verdadero plan de viabilidad que asuma la condición de sector estratégico que tiene la actividad. ¿Qué orientaciones debería

ahorradora de energía respecto a la actualidad. En tercer lugar se debe asegurar que en el proceso se dan las facilidades para que el impacto del cambio sea el menor posible tanto desde el punto de vista social, como de las inversiones. En torno a estos ejes principales deben existir muchos otros aspectos, como la mejora de la calidad del producto, de la red comercial, de las condiciones de trabajo a bordo, de la formación, del desarrollo alternativo en las zonas dependientes de la pesca, de la recuperación del medio marino en que se producen los stocks, en el control de las reglas, etc.

P.I.- Las formas tradicionales de comercia-



NORTINDAL SEA PRODUCTS, S.L.
Zikuñaga, 61 Pol. Ibarluce Pab. 5 y 6.
20.120 Hernani GUIPUZCOA (ESPAÑA)
Tel.: 943 33 23 55 - Fax.: 943 33 23 51
Web: www.nortindal.com E-Mail: sales@nortindal.com



La más amplia gama en tinta natural de sepia, salsa verde y salsa paella.



Ramón Franquesa

Ramón Franquesa

lización de pescado limitan la capacidad de los productores para influir en los mercados. ¿Con qué criterios es necesario abordar reformas en ese campo, para propiciar que los pescadores obtengan mejores precios en primera venta y también accedan a las plusvalías que se generan a lo largo de la cadena de comercialización?

R.F.- *El comercio del pescado está cambiando de manera muy rápida y una parte muy importante del sector pesquero se ha mostrado muy perezosa a la hora de adaptarse a las nuevas condiciones. Confluyen diversos cambios: la llegada de productos de importación con una mejor calidad por la mejora del transporte, la desaparición de parte importante del pequeño comercio, el aumento del consumo de pescado a través de la restauración, etc. Y mientras, una parte muy notable de nuestra producción litoral e in-*



Para obtener más valor añadido es necesario invertir y organizarse de forma más eficiente y efectiva

cluso sectores industriales, parecen no percibir que no es posible mantenerse en mecanismos de comercialización del pasado.

Pero si se quiere obtener un mayor valor añadido, lo primero que hay que entender es que hay que invertir, hay que organizarse de forma eficiente y efectiva si la producción es difusa, para generar una producción ordenada y disponer de una capacidad de negociación adecuada.

Mi punto de vista es que en la pesca de litoral la tradicional pugna entre mayoristas y pescadores, puede acabar con ambos, si no se asocian empresarialmente a un nuevo nivel. El pescado de litoral producido a pequeña escala y muy diverso, debe saber presentarse al consumidor diferenciado del producto a gran escala que llega de pesquerías lejanas. Y no solo por la etiqueta, sino por el tratamiento, la presentación y la transparencia del proceso. Puede que a corto plazo la picaresca de mezclar producto dé ganancias a algunos intermediarios, pero ello no hace más que estimular la confianza del consumidor en el producto de importación, que frecuentemente llega con mayor trazabilidad que el local. Las pescaderías solo podrán sobrevivir manteniendo un producto de calidad y diferenciado. La promoción del etiquetado no solo beneficia al pescador, es también el gancho para

que las pescaderías tradicionales mantengan su nicho económico frente a las grandes superficies y la distribución a gran escala.

También hay que repensar la logística de la distribución del producto de pequeña escala y diverso. Ya hay algunas experiencias interesantes en el uso de Internet y nuevas logísticas de distribución. Pero los localismos, los enfrentamientos entre actores y la resistencia al cambio (comprensible porque lo anterior funcionó muy bien durante mucho tiempo), no han permitido despegar adecuadamente estas nuevas iniciativas. Hace muchos años ya señalé que los Mercas españoles estaban perdiendo una oportunidad enorme al no entrar en el ámbito virtual, con la capacidad de concentrar producto (de portal potencial) y de gestionar el mercado de manera transparente, al ser un actor público sin intereses particulares. No se si aún estamos a tiempo de coger este tren.

P.I.- Un informe del Parlamento Europeo propone reformar la Organización de Mercados de la Pesca y ha puesto en evidencia que la cotización media del pescado en las lonjas comunitarias durante el año pasado ha sido de 1,38 euros el kilo. En una primera impresión, ¿es viable la actividad extractiva a la luz de ese dato?

get better prices at first sale as well as gaining the added value built up throughout the marketing chain?

R.F.- The fish trade is changing very rapidly, and a very important part of the fishing sector has shown itself to be reluctant to adapt to the new conditions. Various changes come together here: the arrival of better quality imported products due to improved transport, the disappearance of an important part of small scale trading, the increased consumption of fish through the catering trade, etc. Meanwhile, a very notable part of our coastal production and even of our industrial sectors, appear not to realize that it is no longer possible to carry on using marketing mechanisms valid in the past. But if the aim is to achieve a greater added value, the first thing to grasp is that it is essential to invest, to organize efficiently and effectively if production is spread out in order to generate an orderly production and have an appropriate negotiating capacity. My point of view is that, coastal fishing, the traditional struggle between wholesalers and fishermen can do away with both, if they do not associate, at business level, at a newfound level. Coastal fishing produced on a small scale in a very diverse manner needs to know how to present the large scale product coming from distant fisheries to the distinguishing consumer. And not only with the use of labelling, but also through the processing, presentation and transparency of the process. It may be that, in the short, the cunning tactic of mixing products will give profit to some of the intermediaries, but that does nothing else than build up the consumer's trust in the imported product, which often

arrives with a higher degree of traceability than the local product. The fishmonger's can only survive by maintaining a quality product that stands out from the rest. Promoting labelling not only benefits the fisherman, but acts as bait so that the traditional fishmongers' can keep up their economic niche in terms of the large scale outlets and large scale distribution networks. A re-think is also needed in the logistics involved in small scale, diverse type product distribution. There are already some interesting experiences going on in the use of internet and new distribution logistics. But local based attitudes, confrontation between actors and resistance to change (understandably because the previous one worked very well for a long time) have no made it possible for these new initiatives to take off as they should. A few years ago, I noted that the Spanish large scale markets were losing a tremendous opportunity by not moving into the virtual field, with the capacity to concentrate product (on a potential portal) and to manage the market in a transparent way by being a public actor with no private interests. I do not know if we are still in time to catch that train. **P.I.-** A report by the European Parliament proposes reforming the Organization of Fish Markets and has highlighted the average price for fish on the community markets, last year, at 1.38 euros per kilo. At first sight, in view of this figure, is the catching sector viable?

R.F.- Well, it has to be said that this is an average in terms of the lower quality priced products earmarked for fishmeal. Even so, the prices are low. The solution would not be to set minimum prices, something increasingly difficult for the European

Ramón Franquesa

Ramón Franquesa

Commission in the framework of the legal development of the agreements made by the World Trade Organization (WTO). Neither is it likely that the ministers of Economy will be interested in increasing the prices of fish, which is a food product. But although it is true that it is possible to improve existing trade channels, perhaps it is also essential to know how to create a new product with the raw materials that we have. Nowadays, nobody takes a sheep home to have it sheered, while on the other hand, fishermen carry on insisting on it being the consumer who has to gut the fish, debone it, salt it, bread it, etc. The consumer can pay more, but for another product that he considers more useful. Conversely, your question

takes us back to the need to reduce production costs where, as we commented earlier, energy is the chief component.

P.I.- The European Fisheries Fund (EFF) and the TAC and quota system – the main instruments of the Common Fisheries Policy (CFP) – have been given a critical appraisal by some of the leading organizations in the sector. What is your evaluation of the EFF and the efficacy of changing resources management by applying individual fishing rights (ITQs)?

R.F.- The sector, as is natural, would rather carry on receiving funds as in the past, but this is somewhat non-viable if it involves increasing effort, not because there is a consolidated opinion in Europe that goes against this, but rather because

La pugna entre mayoristas y pescadores puede acabar con ambos si no se asocian empresarialmente

R.F.- Bueno, hay que decir que eso es una media y que está condicionado por el precio de los productos de menor calidad que van a harina de pescado. Aún así los precios son bajos. La solución no será que pongan precios mínimos, algo que cada vez tiene más difícil la Comisión Europea en el marco del desarrollo jurídico de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (WTO). Tampoco los ministros de Economía es probable que estén interesados en un aumento del precio del pescado, que es un producto alimentario. Pero, aunque es verdad que es posible mejorar los canales comerciales, también quizás hay que saber crear un nuevo producto con la materia prima que tenemos. Hoy ya nadie se lleva una oveja para despellejarla en casa y en cambio los pescadores siguen insistiendo en que el con-

sumidor eviscere el pescado, lo desespine, lo salazone, empane, etc. El consumidor puede pagar más, pero por otro producto que le sea más útil. Por otra parte su pregunta, también nos devuelve a la necesidad de reducir costes en la producción, de los que como hemos señalado la energía es el principal componente.

P.I.- El Fondo Europeo de la Pesca (FEP), y el sistema de TACs y cuotas, principales instrumentos de la Política Común de Pesca (PCP), han sido analizados de manera crítica por algunas de las principales organizaciones del sector. ¿Cuál es su valoración acerca del FEP y sobre la eficacia de modificar la gestión de los recursos, con la aplicación de derechos individuales de pesca (ITQs)?

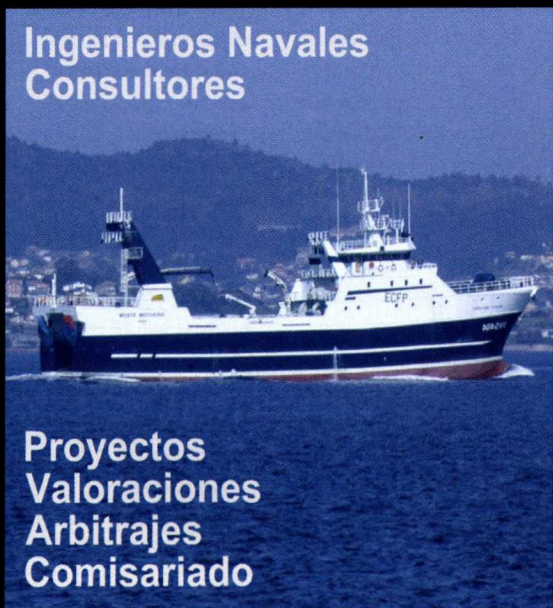
F. CARCELLER



C./ Montero Ríos 30, 1º
36.201 Vigo
Telf.: +34 986 43 05 60
Fax.: +34 986 43 07 85
fcarceller@carceller.com

Ingenieros Navales
Consultores

Proyectos
Valoraciones
Arbitrajes
Comisariado



Ramón Franquesa

Ramón Franquesa

R.F.- El sector preferiría como es natural seguir recibiendo fondos como en el pasado, pero esto es algo inviable si implica aumentar el esfuerzo, no ya porque dentro de Europa se consolida una opinión muy contraria a ello, sino porque además los acuerdos de la WTO no lo van a permitir. La valoración negativa de los TAC es evidente visto los pobres resultados de su aplicación. **Giovanni Bellini** está a punto de presentar una tesis en nuestro centro que analiza cómo en 20 años los TAC han sido incapaces de recuperar, ni tan siquiera de mantener los recursos. Otra cosa es ver cuál es la causa, que a mi juicio, no es principalmente que hayan sido mal calculados, sino que no se han cumplido de manera generalizada. Es decir, se ponen unos límites que luego no se cumplen con rigor y año a año la situación empeora en la mayor parte de caladeros europeos. Los



the WTO agreements are not going to allow it. The negative evaluation of the TACs is patent, in view of the poor results given by applying them. Giovanni Bellini is about to present a thesis at our university, which looks into how, in 20 years, the TACs have been unable to recover and not even maintain the resources. It is another thing to see just what the cause is, which in my opinion, is not only that they have been calculated wrongly, but also that they have not been applied in a generalized manner. In other words, certain limits are set that are not rigorously complied with, and year after year, the situation gets worse in the majority of European fishing grounds. The TACs have another problem, as they are being managed: they do not allow for any competition and encourage what is known as Olympic style fishing involving steaming out as soon possible to avoid being left without quota. And this leads to a non-competitive system and an irregular supply throughout the year. It is a fixed quota mechanism that has nothing to do with a common market, in this case, of fishing rights, consolidated in the form of the Relative Stability Principle (RSP). The RSP is an outright exception to the European rules of the game. The change to purchase and sales mechanisms of fishing rights (ITQs) would make it possible to solve this problem, opening up the way to a readjustment where the less competitive would receive a compensation for leaving the activity and those remaining should pay more for catching, thus easing off the pressure on the resources and improving profitability. But special attention must be paid to the fact that, if what is caught is not kept under control, the right to catch is

not worth a thing. Therefore, it is certain that the TACs do not work, but without a real control, neither would the ITQs. P.I.- The scientific approach to resources management is mainly given by the biologists. Do you think it appropriate, as does the fishing sector, to have a greater participation of the economists in these and other processes involving analysis and recommendations? R.F.- There is no doubt about the fact that economic analysis can help to improve the management by introducing an added perspective that takes into account not only kilos of catch, but also prices and costs. This also makes it possible to evaluate the impacts on companies and workers to provide information on the impacts and possible ways of compensating for them. It also gives a more precise view of the time of action and rates involved. But I would like to knock one urban legend on the head, which dictates that economic analysis is less lax than the biological. Although economic analysis needs to be incorporated, while biological information is clearly negative, it should not be hoped that from the economic point of view some very different results will appear. More precisely, this gap in the analysis cannot be used to put off applying the measures required because, at the end of the day, the economic costs will also be greater. With this lack of information, due to the precautionary approach, it is essential to act as soon as possible, with the evidence available. Generally speaking, such behaviour is also more economically profitable. To say that in another way, if we had managed the resources correctly and avoided the TAC, in some cases cutting down by as much

El comercio minorista de pescado solo sobrevivirá con un producto de calidad y diferenciado

TAC tienen otro problema, tal como se gestionan, por cuanto no permiten que exista competencia y estimulan la carrera a pescar lo antes posible para no quedarse sin cuota, lo que produce un sistema no competitivo y un suministro irregular a lo largo del año. Se trata de un mecanismo de cupos fijos que no tienen nada que ver con un mercado común en este caso de derechos de pesca y consolidado en forma de Principio de Estabilidad Relativa (PER). El PER es una total excepcionalidad en las reglas de juego europeas. El paso a mecanismos de compra y venta de derechos de pesca (ITQ), permitiría resolver este problema abriendo el paso a un reajuste en que los menos competitivos recibirían una compensación por abandonar y los que quisieran quedarse deberían pagar más por pescar, con lo que se moderaría la presión sobre los recursos y se mejoraría la rentabilidad. Pero hay que prestar atención al hecho de que si no se controla bien lo que se pesca, el derecho a pescar no vale nada. Por tanto es cierto que no funcionan los TAC, pero tampoco sin control real funcionarían las ITQ.

P.I.- La reflexión científica en materia de gestión de recursos la hacen principalmente biólogos. ¿Ve conveniente, como de-

manda el sector pesquero, una mayor participación de economistas en esos y otros procesos de análisis y recomendación?

R.F.- Sin duda el análisis económico puede ayudar a mejorar la gestión al introducir una perspectiva adicional, que considera no solo kilos de captura, sino precios y costes. Además permite evaluar los impactos sobre las empresas y los trabajadores para aportar información de cuáles son los impactos y las posibles vías de compensación. Permite considerar de manera más precisa el tiempo de actuación y los ritmos. Pero también me gustaría desmentir una "leyenda urbana", por la que el análisis económico es menos laxo que el biológico. Si bien hay que introducir análisis económico, si la información biológica es claramente negativa, nadie debe esperar que desde la perspectiva económica se lleguen a resultados muy distintos. Y en lo que quiero ser más claro: no se puede utilizar esa ausencia de análisis para retardar las medidas necesarias, porque al final los costes económicos también serán mayores. En ausencia de información, por el principio de precaución hay que actuar lo antes posible con la evidencia disponible. En general comportarse así es también más rentable económicamente. Para decirlo de otra manera: si hubiésemos gestionado bien los

Ramón Franquesa

Ramón Franquesa

as a quarter, it is easy to realize that the profits and salaries now would be around four times what they are now.

P.I.- Following on in the same vein, can the model for boosting regional economies, known as the "three-blade propeller: administration, sector and scientists", be applied to the fishing industry?

R.F.- It certainly can be applied here where the economy is so important. Although certain funding aimed at fishing effort is now very limited, there is an ample margin, within the community framework, for local development projects to allow for a recovery and improvement of areas to date highly dependent on fishing. There are an increasing number of examples of this: in the

changeover to angling, fishing tourism, processing, fishfarming, nautical and rural tourism, the use of the environment as an attraction, etc. Activities that can be compatible with and complementary to a fishing activity in line with the possibilities afforded by technological development in fishing in each particular place.

But projecting, developing and exploiting this type of project calls for a considerable exercise in complicity, planning and management. If people do not know how to articulate and apply these "propellers", the possibility to resort to community resources for regional and local economies that have had a greater capacity to table proposals will be lost.

Hay que repensar la logística de distribución del producto de pequeña escala y diverso

recursos y evitado que en algunos casos el TAC se redujera a una cuarta parte, no es difícil darse cuenta que hoy los beneficios y salarios serían aproximadamente cuatro veces los actuales.

P.I.- En este mismo sentido, el modelo de dinamización de las economías regionales, denominado de "hélice de tres palas": Administración, sector y científicos, ¿es de aplicación en el caso de la pesca?

R.F.- Sin duda es de aplicación y aquí si que es muy importante la economía. Si bien determinadas ayudas dirigidas al esfuerzo pesquero están hoy muy limitadas, existe un gran margen en el marco comunitario a los proyectos de desarrollo locales que pueden permitir una recuperación y mejora de las zonas hasta hoy dependien-

tes de la pesca. Los ejemplos son cada vez más numerosos, en el paso a la pesca recreativa, el turismo pesquero, la transformación, la acuicultura, el turismo náutico y rural, la explotación del medio natural como atractivo, etc. Actividades que pueden ser compatibles y complementarias con una actividad pesquera ajustada a las posibilidades que el desarrollo tecnológico de la pesca permite en cada lugar. Pero proyectar, desarrollar y explotar este tipo de proyectos, requiere un esfuerzo importante de complicity y de trabajo de planificación y gestión. Sino se saben articular e impulsar estas "hélices", simplemente se perderá la posibilidad de recurrir a los recursos comunitarios que se dirigirán a las economías regionales y locales que hayan tenido más capacidad de propuesta. ↴

CONFERENCIA INTERNACIONAL

Tecnología de la Información y Comunicaciones en la Pesca

19 de Mayo de 2008 | ARVI, PUERTO PESQUERO, VIGO

TEMAS INCLUIDOS UNA CONFERENCIA DE UN DÍA INTENSIVO DE DURACIÓN, DISEÑADA PARA DEBATIR LOS COSTES, LOS PROBLEMAS Y LAS SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA PESQUERA DE VIGO

VSAT vs INMARSAT

MECANISMOS DE CONCENTRACIÓN

ANALISIS DE LA SUPERFICIE MARÍTIMA

DIARIOS DE A BORDO ELECTRÓNICOS

LLAMADA DE LA TRIPULACIÓN

SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO

BANDA ANCHA PARA LA FLOTA

GANE UN VIAJE A MEJICO EN EL SORTEO DE NUESTRO PREMIO PARA EL MEJOR USO DE LA TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

ALMUERZO GALA DE PESCADOS Y MARISCO

ENTRADA GRATUITA PARA ARMADORES/OPERADORES DE BUQUES PESQUEROS

PARA REGISTRARSE, POR FAVOR CONTACTAR CON:

MATT HUMPHRIES POR TELEFONO: +44 1234 756 016 O CORREO:

ELECTRÓNICO: INFO@CDSCS.CO.UK,

O VISITE LA PÁGINA WEB: WWW.CDSCS.CO.UK

ORGANIZADO POR
Carpe Diem Ltd
Tel: +44 (0) 1234 756 016
www.cdscs.co.uk

PATROCINADO POR



CARPEDIEM