The early closure of the Nafo campaign has taken the Spanish fleet by surprise, once again immersing it in a world of uncertainties, apart from leading to serious damaged directly to the companies that have been unable to catch all their quotas. The situation has led to a barrage of protests and criticisms, launched at Nafo, the Spanish administration and the EU. Companies are now striving to find hasty solutions to this injustice.

El cierre anticipado de la campaña de NAFO ha cogido a la flota española por sorpresa y la ha vuelto a sumir en un mar de incertidumbres, además de provocar perjuicios graves directos en las empresas que no han podido completar la captura de sus cuotas. La situación ha generado un aluvión de protestas y críticas que alcanzan desde NAFO, a la Administración española, pasando por la UE. Ahora las empresas se afanan en buscar soluciones apresuradas al entuerto.

Pérdida del 50%



José Antonio Nores
Manuel Nores González

50% LOSS

José Antonio Nores
Manuel Nores Gozález

Manuel Lores González is one of the shipowners most directly affected by the latest drastic decisions taken at Nafo, perfectly illustrated by the fact that one of the two vessels owned by this company operating in the Northwest Atlantic grounds "has not even had the chance to access the fishery to start catching in Nafo. It was planned to do so in the second part of the season", notes José Antonio Nores, shipowner director. Finding it hard to hide his bitterness, he commented that "we were not even given the opportunity to fish for 15 days so that our ships did not go back empty. The drama is, apart from the immediate effects on the results account, that there is no human way of making business plans acting like this. Right now, the future is completely uncertain, with nothing but unknown factors over the grounds and how they might unexpectedly be managed. With a precedent like this, what company is going to dare to make plans for the following year? What would be the use? Who can guarantee that similar decisions won't be taken?" As regards this direct effect, Nores tells us that it entails a 50% loss in his company's ships' activity in Nafo, which for the company, means a loss of income of around 5 million euros". It can be seen that the consequences for entrepreneurial activity are going to be very deep, but they go beyond the obvious cut in profits. The two vessels owned by Nores were designed and built specifically for the Nafo grounds, and as José A. Nores adds, "they involve enormous investments, of around 9 million euros, which have to be paid off. We have to pay this off and, right now, we do not know how to deal with this problem. Furthermore, there is the question of funding, and we will see how that is solved".

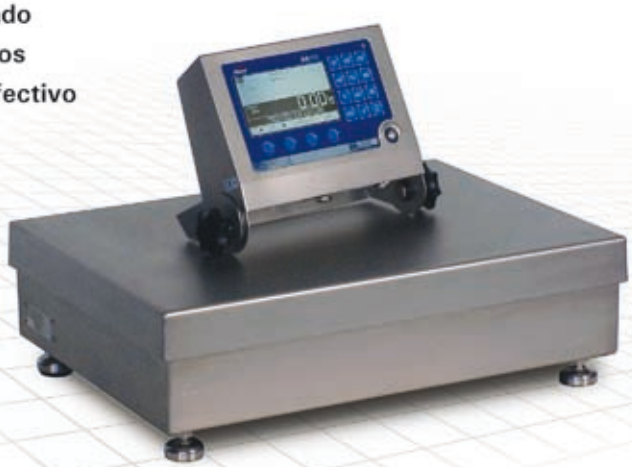
***Manuel Nores González**, es una de las empresas armadores más directamente afectadas por las últimas y drásticas decisiones tomadas en NAFO, algo que queda perfectamente ilustrado por el hecho de que uno de los dos buques de esta empresa que faenan en el caladero del Atlántico Noroccidental "ni siquiera ha tenido la oportunidad de llegar a empezar a faenar en NAFO, puesto que tenía previsto hacerlo en la segunda parte de la temporada", afirma **José Antonio Nores**, directivo de la armadora. Con indisimulable amargura comenta que "no nos concedieron ni la oportunidad de pescar 15 días para que los barcos no se fueran de vacío. El drama es, más allá de la incidencia inmediata en la cuenta de resultados, que así no hay forma humana de hacer planes empresariales. Ahora mismo el futuro es una incertidumbre total, todo son incógnitas respecto a un caladero que se gestiona de manera imprevisible. Con estos antecedentes ¿qué empresa se va a atrever a hacer planes para el año que viene? ¿Qué valor tendrán? ¿Quién garantiza que no se van a tomar decisiones parecidas?".*
*Sobre esta incidencia directa, **Nores** informa que supone una pérdida del 50% en la actividad de los buques de NAFO de su empresa, y para ésta, una pérdida de ingresos de alrededor de 5 millones de euros. Se puede entender que las consecuencias para la actividad empresarial serán muy profundas, pero van más allá del obvio lucro cesante. Los dos buques de la armadora **Nores** fueron diseñados y construidos con el fin específico de la explotación del caladero NAFO y como señala **José A. Nores** "son inversiones enormes, de alrededor de 9 millones de euros, que hay que amortizar y pagos a los que hay que ir haciendo frente y ahora mismo no sabemos cómo se podrá abordar este problema. Además, está la cuestión de las ayudas, que veremos cómo se resuelve".*
El directivo de la que es una de las importantes empresas armadoras

The shipowner of one of the most important Galician companies becomes very annoyed when touching on political issues.
"We take the good will of our politicians for granted, but what is for certain is that Spain, as a country, lacks sufficient strength to stand up for the sector in the international bodies, be it in the EU or in Nafo itself", he pointed out. As regards the question of votes in Nafo, José Antonio Nores defends the view that "it is unacceptable that countries such as Spain have the same weight as Cuba, which has not interests in the grounds. The problem", he insists, "is that, since almost everything in life has a political angle to it, because fishing in the EU is what it is, and logically, it is something that is echoed in the position taken to the multinational bodies. Also, Spain is a country asking for a lot in the EU. Among the sectors with problems, fishing is perhaps the weakest of them all, which, at times, becomes the easiest one to bargain with in exchange for another because it is the one that gives least problems to the politicians". He rather laconically adds that "the terrible thing about this catastrophe for companies in Nafo is that there are massive amounts of fish, and everyone knows it. But you can't touch it". At the bottom of all this lies an age-old controversy: "it is clear that companies beyond our borders are hankering after our market and there are many interests in us not being producers".
As far as the company's solutions are concerned, Nores will be sending his ships to the Falklands and into international waters in the area, but he warns that "this is just a provisional solution, a patch-up, not a final solution, because many ships will be going there and that will have a knock-on effect on prices. Clearly, it is not the same to fish selling at 0.5 euros a kilo than at 4 or 5 euros. If things are not solved, what looms on the horizon is scrapping".

gallegas se muestra muy contrariado en cuanto se tocan los temas políticos. "Es de suponer la buena voluntad de nuestros políticos, pero lo cierto es que España, como país no tiene suficiente fuerza para defender al sector en las instancias internacionales, bien sea en la UE o en la propia organización de NAFO", señala. Respecto a la cuestión de los votos en NAFO, ***José Antonio Nores*** *defiende la legalidad pero cree que "España y la UE podrían mejorar la ponderación actual". "El problema", insiste, "es que, como casi todo en la vida, nos encontramos ante una situación con una cara política porque la consideración de la pesca en el seno de la UE es la que es y, lógicamente, eso es algo que se refleja en la postura que se lleva a los organismos multinacionales. Además, España es un país que pide mucho en la UE y, dentro de los sectores con problemas, el pesquero es, tal vez, el más débil de todos, el que tiene menos capacidad de influir y, es posible, aunque esto es sólo una suposición, que, a veces, se pueda convertir en la moneda de cambio más fácil porque es la que menos problemas le va a dar a los políticos". Y añade lacónicamente que "lo terrible en esta auténtica hecatombe para las empresas es que en NAFO hay pescado en cantidades masivas y todo el mundo lo sabe. Pero no se puede tocar". Al fondo de todo, una vieja polémica: "está claro que las empresas de más allá de nuestras fronteras quieren nuestro mercado y hay muchos intereses para que no seamos productores".*
En cuanto a las soluciones que se plantea la empresa, ***Nores*** *enviará sus barcos a Malvinas y a las aguas internacionales de la zona, pero advierte de que "se trata de una solución temporal, un parche, no una solución definitiva porque allí se irán muchos barcos y los precios lo notarán. Está claro que no es lo mismo pescar para vender a 0,5 euros el kilo que a 4 ó 5 euros. Si las cosas no se solucionan lo que se avecinan son desgüaces".* ⚓

PESAJE FLEXIBLE Y MONITORIZADO
Nueva balanza M2200 con software MPS
Marel
Control completo
- Pesaje, empaquetado y etiquetado
- Monitoreo inteligente de procesos
- Software MPS de producción efectivo
- Rápida, precisa y flexible
- Poderosa colección de datos
- Superficie resitente

GO www.marel.com




Control por software

Balanza de empaquetado

Plataformas de pesaje

Etiquetado

Inspección de muestras

Marel | Tel: +354 563 8000 | info@marel.com | www.marel.com