

## Taller sobre las Organizaciones de Productores en el marco de la Organización Común de Mercados de los Productos de la Pesca y de la Acuicultura

### Informe

Martes, 28 de enero de 2025 (10:30 - 17:00 CET)

Copa Cogeca, Rue de Trèves 61, 1040 Bruselas

#### I - Bienvenida

##### - Yobana Bermúdez, Presidenta, MAC

Yobana Bermúdez (MAC), en nombre del Consejo Consultivo de Mercados (MAC [*por sus siglas en inglés*]) y del Consejo Consultivo de las Aguas Suroccidentales (SWWAC [*por sus siglas en inglés*]), agradeció a los participantes su participación en el taller. La Sra. Bermúdez recordó que, en virtud del Reglamento de la Organización Común de Mercados (OCM), las agrupaciones de pescadores y acuicultores pueden ser reconocidas formalmente como Organizaciones de Productores, de las que se espera que desempeñen un papel clave en la aplicación cotidiana de la Política Pesquera Común (PPC). En la consecución de sus objetivos, las Organizaciones de Productores (OPP) deben elaborar Planes de Producción y Comercialización (PPC), que pueden ser financiados por el Fondo Europeo Marítimo, de Pesca y Acuicultura (FEMPA).

Bermúdez destacó que, a través del taller, se pretendía reunir a miembros de los Consejos Consultivos, representantes de las instituciones de la UE y de las administraciones nacionales, y expertos externos para intercambiar opiniones sobre el funcionamiento y la financiación de las OPP. Expresó su esperanza de que se aborden las cuestiones planteadas en un informe de 2023 de la Comisión Europea sobre el Reglamento de la OCM, como el diferente tratamiento por parte de las administraciones nacionales, la necesidad de mejorar el apoyo a las Organizaciones Transnacionales de Productores (OTP) y a las Organizaciones Interprofesionales, el número limitado de OPP de acuicultura y las especificidades de los pescadores artesanales.



La Sra. Bermúdez subraya que el momento del taller es especialmente pertinente, ya que la Comisión Europea está llevando a cabo una evaluación de los PPC, que incluirá las disposiciones de la OCM. Recuerda que, en el marco de estos trabajos, la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca ha encargado un estudio externo centrado especialmente en las OPP.

La Sra. Bermúdez informó de que, como resultado del taller, el MAC y el SWWAC elaborarían un asesoramiento para la Comisión Europea y los Estados miembros sobre el funcionamiento de las OPP, así como sobre la aplicación de los PPCs, incluidas cuestiones como la financiación, la igualdad de condiciones en toda la UE y la adaptación a los retos a los que se enfrenta el sector de la pesca y la acuicultura.

## II - Discurso de apertura

- **Sven Langedijk, Jefe de Unidad, Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca A4 (Análisis Económico, Mercados y Evaluación de Impacto), Comisión Europea**

Sven Langedijk (Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca) agradeció al MAC y al SWWAC la organización del taller. El Sr. Langedijk expresó su satisfacción por el hecho de que, si bien las OPP representaban el grueso de las organizaciones profesionales en el sentido del Reglamento de la OCM, las Asociaciones de Organizaciones de Productores (AOP) y las Organizaciones Interprofesionales estarían cubiertas. Subrayó que, en el marco de la OCM, las organizaciones profesionales son pilares fundamentales para el desarrollo y la estabilidad de los mercados de la pesca y la acuicultura en la UE.

El Sr. Langedijk afirmó que cada uno de los tres tipos de organizaciones profesionales representadas contribuye de forma única al funcionamiento y la sostenibilidad de la cadena de suministro y del sector. Las OPP y las AOP se centran en aunar los esfuerzos de los productores para mejorar la comerciabilidad de los productos, aspiran a garantizar una competencia leal y mejoran la rentabilidad de sus miembros. Las Organizaciones Interprofesionales desempeñan un papel vital en la normalización de los sectores y facilitan el diálogo en toda la cadena de suministro. Subrayó que sus esfuerzos colectivos garantizan la aplicación efectiva de la OCM y la PPC y permiten que los mercados



de productos de la pesca y la acuicultura funcionen en el contexto de importantes desafíos. Además, también promueven prácticas sostenibles.

El Sr. Langedijk, en relación con los hábitos de consumo en el mercado, destacó que, en los últimos años, se han observado algunos cambios en los hábitos de consumo y una evolución imprevista del mercado. Ejemplificó que la inflación había afectado al poder adquisitivo de los consumidores de la UE, los precios al consumo de los productos frescos del mar aumentaron un 3,4% en 2023, lo que siguió a aumentos de precios muy grandes en 2022 (10,1%), y esto ha sido aparentemente un factor importante en la disminución del consumo en volumen.

El Sr. Langedijk, en relación con las interrupciones y continuidad del suministro, destacó que acontecimientos recientes, como la pandemia propiciada por la COVID-19 o la guerra de Rusia contra Ucrania, afectaron inesperadamente a la oferta y la demanda y cuestionaron la autonomía estratégica de la UE. Estos hechos exigieron una respuesta rápida por parte de los responsables políticos, así como adaptabilidad y capacidad de reacción por parte de los interesados. Mencionó que la disponibilidad de la oferta y también las posibilidades de pesca fluctúan con el tiempo, con disparidades regionales en toda la UE. Las medidas paliativas, como el cierre del Golfo de Vizcaya, impiden a algunos pescadores hacerse a la mar durante varias semanas. Aunque estas medidas son necesarias, afectan a las actividades, los ingresos y el mercado durante varias semanas.

El Sr. Langedijk subrayó que, en el contexto descrito, para evitar el cese temporal o incluso definitivo de las actividades a nivel de la producción y la venta al por mayor, el papel de las OPP es esencial para atenuar las interrupciones en el mercado. Los instrumentos de las OPP, incluido el sistema de permutas entre éstas, son cruciales para garantizar una distribución equitativa y eficaz de los recursos entre los miembros. Este enfoque colectivo permite un nivel de gestión y flexibilidad que los productores individuales no pueden alcanzar por sí solos. Añadió que, en el ámbito de la acuicultura, las OPP desempeñan un papel indispensable, impulsando significativamente el poder de negociación de los productores, lo que es particularmente vital en el actual panorama competitivo, ya que la industria se enfrenta al doble reto de la presión sobre los precios de productos importados más baratos y la escalada de los costes de producción.



El Sr. Langedijk afirmó que la diversidad de muchas OPP es un punto fuerte. Al incluir tanto a pequeños como a grandes productores, las OPP crean complementariedades dentro de las flotas pesqueras y las explotaciones acuícolas. La mencionada diversidad es crucial para la resiliencia. Destacó que, cuando se enfrentan a desafíos, las diferentes partes de la industria se ven afectadas de diversas maneras. Por lo tanto, un productor diverso puede ayudar a capear estas tormentas, ya sea en la pesca o en la acuicultura.

El Sr. Langedijk, en relación con el funcionamiento democrático de las OPP, argumentó que, para que un organismo colectivo funcione bien, todas las voces deben ser escuchadas y estar representadas. Por ello, es necesario aplicar y verificar los principios clave de representatividad, funcionamiento democrático y pluralidad, tal y como se recogen en el reglamento de la OCM. Añadió que el taller brindaba una excelente oportunidad para profundizar en estas dinámicas y reforzar el apoyo a las organizaciones profesionales del sector.

El Sr. Langedijk recordó que, en 2017, el MAC organizó un taller similar, que proporcionó una plataforma para que los participantes compartieran sus experiencias en la aplicación de las herramientas de mercado del Reglamento reformado de la OCM, centrándose en los PPC. Destacó que los debates fueron productivos y condujeron a la creación de directrices exhaustivas. Recordó además que estas directrices, aún disponibles en la página web del MAC, se han actualizado para incorporar los cambios del FEMPA y siguen siendo en gran medida pertinentes.

El Sr. Langedijk, en relación con los PPC, destacó que la reforma del Reglamento de la OCM los introdujo como una nueva herramienta. Al principio, esta nueva herramienta planteó algunos problemas. Los retos se vieron exacerbados por el retraso en la adopción del FEMP, que creó incertidumbres jurídicas sobre los gastos subvencionables. Los PPC invirtieron el enfoque habitual de las ayudas financieras de la UE. En lugar de basar la elegibilidad en la naturaleza de los gastos, ahora se basa en sus destinos. Esto da a las OPP flexibilidad para identificar las medidas más apropiadas para alcanzar sus objetivos, permitiendo potencialmente que una amplia gama de acciones se beneficie de la ayuda del FEMPA. Sin embargo, esta flexibilidad suscitó algunas dudas entre las autoridades nacionales en cuanto a la idoneidad de las medidas previstas. El mensaje constante de la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca ha sido que «si una medida es necesaria para



alcanzar los objetivos de una OP, puede incluirse en un PPC y ser potencialmente apta para recibir ayuda del FEMPA».

El Sr. Langedijk añadió que, a pesar de las dificultades iniciales, las OPP y las administraciones nacionales se adaptaron rápidamente a la nueva herramienta. El informe sobre la aplicación de los Reglamentos de la OCM confirmó que, en general, las partes interesadas consideran que el sistema de PPC y OPP es muy eficaz para aplicar los objetivos de la CMC y la PPC. La eficacia de los PPC se pone aún más de manifiesto en los programas nacionales del FEMPA. Aunque el apoyo a los PPC ya no es obligatorio en el marco del FEMPA, todos los Estados miembros con OPP existentes se comprometieron a seguir apoyando a sus organismos profesionales. Además, algunos otros Estados miembros manifestaron su intención de apoyar la creación de tales organizaciones. Añadió que esto demuestra el valor percibido de las OPP y los PPC en el sector.

El Sr. Langedijk reconoció que, aunque el marco de la OCM para las organizaciones profesionales había tenido un gran éxito, no estaba exento de dificultades. El informe de aplicación pone de relieve algunos aspectos susceptibles de mejora, en particular la creación de OPP entre los pequeños productores, así como las AOP y las Organizaciones Interprofesionales. La Comisión también señaló problemas con el reconocimiento de las OPP y la forma en que los Estados Miembro aplican y verifican los criterios necesarios. Explicó que la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca estaba abordando estas preocupaciones como parte de la evaluación en curso del Reglamento sobre la PPC, que incluye las disposiciones del Reglamento sobre la OCM. En la evaluación, la atención se centrará en las medidas de la OCM relacionadas con las organizaciones profesionales y la información al consumidor. Para ello, se encargó un estudio externo y los contratistas debían ponerse en contacto con las organizaciones profesionales. El objetivo era identificar las medidas eficaces y los ámbitos que podrían necesitar ajustes en el Reglamento. Se esperan más datos para finales de 2025.

El Sr. Langedijk subrayó que el taller era una oportunidad para debatir sobre las OPP y sus asociaciones y las Organizaciones Interprofesionales. El sistema de la OCM para las organizaciones profesionales se diseñó para aplicarse a nivel de los Estados Miembro. Debido a esta estructura, la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca tiene una visión limitada de las operaciones de las organizaciones



profesionales, especialmente en lo que respecta a la aplicación de los PPC. Destacó el valor de esta oportunidad para comprometerse con el sector. Animó a los participantes a mantener un debate productivo. Expresó su disponibilidad y la de sus colegas para responder a las preguntas y ofrecer orientación, así como para proporcionar cualquier otra aclaración.

### III - Panel y presentaciones sobre el funcionamiento de las organizaciones profesionales en la UE (Moderador: Raúl García, Vicepresidente, SWWAC)

- **Fabijan Hrvatin Peronja, Director de Proyectos, Organización de Productores Friška Riba**

#### Presentación

Fabijan Hrvatin Peronja (Friška Riba) explicó que su organización estaba compuesta por 23 miembros que combinaban operadores de flotas a pequeña y gran escala. El objetivo de la organización era alinear las prácticas pesqueras con la sostenibilidad, las demandas del mercado y la resiliencia frente a los retos de la industria mediante: 1) la mejora de la calidad y la trazabilidad comercial de los productos pesqueros manteniendo la sostenibilidad, 2) la garantía de la gestión sostenible de las actividades pesqueras y sus impactos (eliminación de la pesca INDNR y minimización de las capturas accesorias), 3) dotando a los miembros de conocimientos que les permitan comprender y predecir las condiciones del mercado para posicionar mejor los productos, 4) fomentando la participación de los pescadores en iniciativas técnicas y científicas para favorecer el intercambio de conocimientos, y 5) afrontando retos como la variabilidad natural, el carácter perecedero del pescado y los desequilibrios del mercado preparándose para posibles crisis.

Desde el punto de vista geográfico, Friška Riba está situada en el puerto pesquero de Brižine. La organización apoya a los buques pesqueros de la región manteniendo la limpieza del puerto, prestando servicios logísticos (electricidad, agua, hielo, almacenamiento) y gestionando el atraque durante la descarga del pescado, a pesar de que el amarre es competencia de la autoridad portuaria. En cuanto a las normas de participación, Friška Riba sigue el sistema de «un miembro, un voto». No se han creado normas especiales para la relación entre los operadores a pequeña y gran escala. Cada miembro tiene los mismos derechos y responsabilidades y se atiene a los estatutos.



El Sr. Peronja llamó la atención sobre los posibles obstáculos a la participación de los pescadores artesanales en las OPP. En primer lugar, muchos pescadores artesanales desconocen las ventajas de afiliarse a las OPP y su funcionamiento. La idea errónea de que las OPP son burocráticas o exclusivas les disuade de participar en ellas. En segundo lugar, muchos pescadores artesanales valoran su independencia y pueden percibir las OPP como restrictivas. La desconfianza histórica hacia las cooperativas o las iniciativas gubernamentales puede impedir que los pescadores se unan a ellas. En tercer lugar, es posible que los pescadores artesanales no vean un rendimiento inmediato de la inversión, lo que hace que el coste parezca injustificable. Hay poca mano de obra en el mercado dispuesta a asumir el reto de gestionar una organización de este tipo. En cuarto lugar, el sector de la pesca artesanal suele estar muy fragmentado, por lo que resulta difícil movilizar a los pescadores para que formen organizaciones colectivas o se unan a ellas. En quinto lugar, para algunos, los criterios parecen demasiado estrictos, aunque, en su opinión, es lo adecuado.

El Sr. Peronja destacó los diversos beneficios de participar en una OP, como el acceso a apoyo financiero e incentivos, representación y defensa, mejora de la infraestructura y la logística, acceso al mercado y estabilidad, y desarrollo de conocimientos y capacidades. Como recomendaciones, reclamó un aumento de las campañas de concienciación para pescadores y gestores, y formación a medida para los gestores, así como apoyo para los operadores de flotas a pequeña escala.

- **Yannis Pelekanakis, Director de Asuntos de la UE, Organización Helénica de Productores de Acuicultura (HAPO)**

### Presentación

Yannis Pelekanakis (HAPO) explicó que su organización era una organización sin ánimo de lucro creada en 2016 por 21 miembros. La HAPO fue reconocida como OP en 2018. El número de miembros aumentó a 22

productores de especies mediterráneas, que representan el 80% de la producción nacional (100.000 toneladas). El objetivo principal era garantizar el desarrollo sostenible y la competitividad. El PMP de la HAPO abarca 63 acciones y medidas colectivas diferentes. La financiación procede de la afiliación y la cotización. Para el periodo de 2018 a 2024, el presupuesto era de 9,6 millones de euros, de los



cuales el 63% procedía del FEMP. El Sr. Pelekanakis mencionó que el PPC abarcaba las campañas de comunicación y relaciones públicas, la responsabilidad social corporativa, la promoción de actividades acuícolas sostenibles, como la mejora de la salud y el bienestar de los peces, el rendimiento medioambiental, entre otros, y la mejora del sistema de gobierno.

El Sr. Pelekanakis esbozó la estructura de la organización, que incluye un Consejo de Administración, un responsable de comunicación, un asesor científico, un responsable de asuntos de la UE, un asesor jurídico, una secretaria, un contable y grupos de discusión. En cuanto al funcionamiento, explicó que la organización sigue un proceso democrático de toma de decisiones, entre otras cosas mediante una representación equitativa en la toma de decisiones, funciones y responsabilidades claramente definidas, reuniones frecuentes para implicar a todos los miembros, herramientas para compartir información sobre presupuestos y decisiones, un código de conducta en el que se esbozan comportamientos aceptables, normas éticas, políticas anticorrupción y un mecanismo de financiación flexible para apoyar económicamente la ejecución de las acciones del PPC.

El Sr. Pelekanakis hizo hincapié en los retos que se plantean desde el inicio hasta la puesta en marcha de la OP. En la fase de creación, es necesario generar confianza, entre otras cosas educando sobre las ventajas de la organización de productores, y salvaguardar la independencia empresarial. En el reconocimiento, fue necesario hacer frente a las incertidumbres jurídicas sobre la falta de una ley nacional concreta para las OPP/OCM, así como a las restricciones relativas a la personalidad jurídica. Explicó que, según la legislación nacional, las OPP estaban obligadas a comercializar la producción de sus miembros, pero la HAPO se había constituido como organización sin ánimo de lucro, lo que constituía la cuestión más crítica para el reconocimiento como OP. En cuanto a la financiación, había incertidumbres financieras debidas al periodo de elegibilidad y al pago anticipado por parte de los miembros, que exigía una fianza de licitación para garantizar la deuda.

- **Juana Parada, Directora General, OR.PA.GU**

## [Presentación](#)



Juana Parada (OR.PA.GU) explicó que su organización, compuesta por palangreros, tenía su sede en A Guarda (España), cerca de la frontera natural entre España y Portugal. ORPAGU se fundó en 1996 como OP nacional y fue reconocida como OP en 2017. En España, ORPAGU representa el mayor grupo de palangreros de superficie. Está compuesta por 78 buques pesqueros, 47 españoles y 31 portugueses. La Sra. Parada hizo hincapié en los retos a los que se enfrentan las OTP, incluida la falta de diferenciación con respecto a las OPP nacionales, la diferencia de trato entre los Estados Miembro, la necesidad de una gestión conjunta y la optimización de las posibilidades de pesca, así como los PPC nacionales.

- **Marine Levadoux, Directora, Comité Interprofessionnel des Produits de l'Aquaculture (CIPA)**

#### Presentación

Marine Levadoux (CIPA) explica que su organización está compuesta por cinco fabricantes de alimento para animales, 341 piscicultores y 61 transformadores de truchas. CIPA representa los intereses de todo el sector piscícola francés, promueve los productos de la piscicultura francesa y las prácticas sostenibles, incluso a través de programas de calidad, proporciona información educativa a los profesionales del sector y a los consumidores, contribuye a la elaboración y aplicación de la normativa sobre acuicultura y apoya la investigación y la innovación dentro del sector. En cuanto a la financiación, existen contribuciones financieras obligatorias y voluntarias por parte de los miembros. La Sra. Levadoux mencionó que las Organizaciones Interprofesionales son más comunes en el sector agrícola que en el de los productos de la pesca y la acuicultura.

La Sra. Levadoux destacó como cuestiones clave la posibilidad de ampliar las normas, la incertidumbre en los criterios y la transferencia de responsabilidad a los Estados Miembro, entre otras cosas debido a la mezcla de normas agrícolas y normas de la OCM para los productos pesqueros. En cuanto al etiquetado de origen, hubo dudas sobre cómo conseguir normas más detalladas a partir del Reglamento de la OCM. En cuanto a las OPP, no existen normas detalladas para los productores de agua dulce a nivel francés. Subrayó que en la OCM y la PPC no se tenían en cuenta varias cuestiones clave para la piscicultura, como la concesión de licencias y una ambiciosa estrategia de salud de los



peces. Añadió que, aunque las organizaciones interprofesionales están bien reconocidas en Francia, es necesaria una mayor promoción a través de las normas e iniciativas de la UE.

- **Esben Sverdrup-Jensen, Presidente de la Asociación Europea de Organizaciones de Productores de Pescado (EAPO)**

### Presentación

Esben Sverdrup-Jensen (EAPO) explica que su organización se fundó en 1980 y está compuesta por 30 OPP de 12 Estados Miembro de la UE, aunque no está legalmente reconocida como Asociación Transnacional de Organizaciones de Productores (TAPO [*por sus siglas en inglés*]). El Sr. Sverdrup-Jensen explica además que los objetivos de la EAPO son promover prácticas pesqueras sostenibles, gestionar las cuotas pesqueras en el Atlántico Nororiental, estabilizar los mercados y mejorar los rendimientos económicos, asesorar a los miembros en la gestión de sus PPC, alcanzar los objetivos de la PPC y alcanzar los objetivos de la OCM para los productos pesqueros.

El Sr. Sverdrup-Jensen subraya, como cuestiones clave, que, aunque la reforma de la PPC destaca el papel de las OPP y las AOP, existe una falta de marco jurídico y dificultades en la aplicación. Aunque el FEMPA era un mecanismo de financiación adecuado que reconocía el papel de las OPP, las oportunidades de financiación suponían un reto para las TAPO. En el caso de la EAPO, la financiación procedía de cada Estado Miembro, lo que dificultaba enormemente la puesta en marcha de acciones conjuntas.

Raúl García (SWWAC) animó a los ponentes a exponer los retos a los que se enfrentan debido al marco jurídico y a la aplicación. Ejemplificó que, en España, la aplicación depende de las comunidades autónomas, lo que da lugar a diferencias en la aplicación regional y a una posible falta de coherencia entre los pescadores. El Sr. García pidió al Sr. Peronja que proporcionara más detalles sobre la colaboración entre los operadores a gran escala y a pequeña escala, incluidas las posibles mejoras en la forma de gobierno, como la transparencia, la presentación de informes y la toma de decisiones.

Fabijan Hrvatin Peronja (Friška Riba) responde que la relación entre los operadores a gran escala y a pequeña escala es positiva. Peronja subraya que es importante abordar la falta de confianza entre los



pescadores y su desconfianza hacia las autoridades nacionales. Los pescadores también tienen miedo de la posible carga administrativa. En Croacia, hay una OP compuesta exclusivamente por operadores a pequeña escala. Expresó su decepción por el hecho de que el sector a pequeña escala no se uniera, a pesar de que representaba la mayoría del sector en Croacia.

El Sr. Peronja pidió una mayor concienciación entre los operadores de flotas a pequeña escala sobre las OPP, ya que incluso convencer a los pescadores para que participen en los talleres puede ser un reto. En el caso de su organización,

la regla que se sigue es «un miembro, un voto». Los miembros de pequeña escala, por ejemplo, estaban a favor de la aplicación del sistema de control de la pesca. En Croacia, la flota artesanal está autorizada a faenar en zonas marinas protegidas, mientras que la flota a gran escala no, lo que significa que sólo los operadores más pequeños acogían estas zonas. No obstante, en Friška Riba se establecieron buenas relaciones entre los miembros de las flotas artesanal y de gran escala.

- **Debate con el moderador**

Raúl García (SWWAC) pide al Sr. Pelekanakis que amplíe el razonamiento sobre el número limitado de OPP de acuicultura, incluyendo posibles recomendaciones para aumentar el atractivo de las mismas. También le preguntó acerca del sistema de gobierno de su asociación y le pidió un ejemplo de cambio positivo emprendido por las autoridades griegas.

Yannis Pelekanakis (HAPO) subraya que la creación de una OP es un reto que requiere tiempo y recursos financieros y humanos. En su opinión, es especialmente difícil para los pequeños productores. Por ello, es necesario organizar talleres para explicar las ventajas de las organizaciones de productores. En el caso de HAPO, no había problemas entre pequeños y grandes agricultores, ya que había cuestiones comunes que abordar, como la sostenibilidad de los piensos, la aceptabilidad del sector y el cambio climático. Añade que es importante tener una visión común sobre la acuicultura.

En cuanto a la colaboración con las autoridades nacionales y locales, el Sr. Pelekanakis explica que se tardó dos años en convencer a las autoridades nacionales de que HAPO no vendería la producción.



Es necesario salvaguardar la independencia de cada productor y evitar el dominio de las grandes empresas. Subraya la importancia de tomarse el tiempo necesario para desarrollar los estatutos de la OP, incluso a través de estudios de casos de diferentes países.

Raúl García (SWWAC) preguntó a la Sra. Parada acerca los retos específicos a los que se enfrentan las OTP y cómo mejorar el marco legal y su implementación. También pregunta por la relación con las autoridades españolas.

Juana Parada (OR.PA.GU) responde que, en términos de gestión de gobierno interno, al principio se produjeron muchos debates entre los miembros para abordar sus preocupaciones. La Sra. Parada subraya la

importancia, en su papel de Directora General, de acompañar el trabajo de los productores individuales. Su organización creó un fondo común para las posibilidades de pesca, que ayudó a los miembros a hacer frente a los retrasos en la fijación de las posibilidades de pesca. Pide más autonomía de los Estados Miembro.

Raúl García (SWWAC) pregunta a la Sra. Levadoux acerca de los retos que plantea la creación y el reconocimiento como una Organización Interprofesional. La anima a compartir sugerencias sobre cómo mejorar la legislación y la aplicación, así como a compartir las buenas prácticas seguidas por la administración francesa.

Marine Levadoux (CIPA) destaca que Francia adoptó normas para reconocer la producción de las Organizaciones Interprofesionales, así como sobre el reparto de cuotas. En su organización, el planteamiento seguido fue el de «una persona, un voto». Los productores estaban representados a través de los sindicatos de trabajadores. La Sra. Levadoux pone el ejemplo de los cierres del sector HORECA durante la pandemia propiciada por la COVID-19, lo que demuestra la importancia de las campañas de comunicación para hacer frente a las crisis.

Raúl García (SWWAC) pide al Sr. Sverdrup-Jensen más detalles sobre los cambios necesarios en el marco jurídico para establecer las TAPO. Animó al Sr. Sverdrup-Jensen a compartir ejemplos del



funcionamiento interno de su organización y a ampliar la información sobre la relación con la Comisión Europea.

Esben Sverdrup-Jensen (EAPO) explica que su organización ha adoptado recientemente un nuevo reglamento interno. EAPO sigue el sistema de «un miembro, un voto». El Sr. Sverdrup-Jensen subraya los retos que plantea la representación de las OPP en la UE, como el riesgo de que los representantes se desvinculen de los operadores. Por ello, los representantes deben esforzarse por mantener una estrecha relación con las OPP nacionales y regionales. Mencionó que existen retos relacionados con la reducida Secretaría, lo que significa que la organización depende en gran medida de la voluntad individual de cada miembro. Destacó el valor de EAPO para la adopción de consejos puntuales. Pidió que, en la próxima revisión de la PPC, se aumente el nivel de ambición de las TAPO. Ejemplificó que a la EAPO le gustaría acceder a financiación para campañas a escala de la UE.

- **Debate con el público**

Anna Pyć (Organización Polaca de Criadores de Trucha) solicita más información sobre los procedimientos que siguen las OTP para acceder a la financiación de la UE en los distintos Estados miembros. La Sra. Pyć explicó que su organización tenía que solicitar financiación cada año. En 2024, su organización presentó su solicitud a las autoridades polacas en enero, pero el análisis tuvo lugar en diciembre, por lo que la financiación sólo estuvo disponible durante las dos últimas semanas del año.

Esben Sverdrup-Jensen (EAPO) reconoció que había una aplicación diferente de los PPC en los distintos Estados Miembro. Algunos Estados Miembro son bastante generosos con su financiación nacional y bastante rápidos con los procedimientos, mientras que otros requieren más tiempo. El Sr. Sverdrup-Jensen explica que los PPC incluyen un apartado dedicado al trabajo internacional. Está de acuerdo en que es complicado para las OPP cuando la financiación no está disponible a principios de año. Añadió que la EAPO estaba trabajando al respecto.



Jarek Zieliński (Consejo Consultivo del Mar Báltico) explicó que, en el Consejo Consultivo del Mar Báltico, hubo un debate interno sobre las OPP. En el Mar Báltico, se produjo un colapso de las OPP, ya que se cerraron las pesquerías de las principales especies, como el bacalao y el salmón. En los últimos años, hubo una reducción muy significativa de las pesquerías pelágicas. Zieliński argumentó que la financiación de las OPP no debería estar relacionada con los desembarques y las posibilidades de pesca. De lo contrario, las OPP del Mar Báltico no podrían sobrevivir. Pidió un enfoque individual para cada pesquería, teniendo especialmente en cuenta la pesca a pequeña escala.

Ola Öberg (OP de Recirkfisk) pide al Sr. Peronja más información sobre las dificultades para convencer a los pescadores artesanales de que participen en los talleres. El Sr. Öberg también quería obtener información acerca de los retos a los que se enfrenta EAPO para mantener el contacto con sus miembros. Añadió que era conocedor de los retos de su propia organización, por lo que quería escuchar buenos ejemplos sobre cómo implicar a los productores.

Fabijan Hrvatin Peronja (Friška Riba) reconoció que no existe una solución especial y que es difícil mantener la atención de los operadores. Los productores no están acostumbrados al trabajo que exigen las OPP, pues están más habituados al trabajo práctico y a los plazos cortos. Además, podría haber desconfianza entre los pescadores que operan en la misma zona.

Raúl García (SWWAC) argumentó que dependía mucho de la cohesión y el liderazgo de las organizaciones.

#### **IV - Sesión de trabajo sobre cómo mejorar el funcionamiento de las Organizaciones de Productores**

*Los participantes se dividieron en pequeños grupos para preparar recomendaciones sobre el funcionamiento de las OPP. Se hizo hincapié en la creación y el reconocimiento de los distintos tipos de asociaciones (OP, Organizaciones Interprofesionales, TAPO), la representación de los pescadores artesanales, la aceptación por parte de los acuicultores y la participación de otras organizaciones profesionales.*

#### **V - Los Estados Miembro y la aplicación de los Planes de Producción y Comercialización**



- **Cristina Borges, Directora de Planificación, Información y Servicios Estructurales, Autoridad de Asuntos Marítimos y Pesca de Portugal (DGRM)**

### Presentación

Cristina Borges (Portugal) explicó que, como servicio central de la administración directa del Estado, la misión de la Dirección General de Recursos Naturales, Seguridad y Servicios Marítimos (DGRM) es desarrollar la seguridad y los servicios marítimos, incluido el sector marítimo-portuario, la aplicación de las políticas de pesca, acuicultura, industria de transformación y actividades conexas, la preservación y el conocimiento de los recursos marinos, así como garantizar la regulación y el control de las actividades en estos ámbitos. La Sra. Borges explicó que su dirección es responsable de la gestión de la flota pesquera, la gestión de las medidas de la OCM, el reconocimiento de las OPP, la aprobación de las estructuras de primera venta de pescado, la coordinación del Comité de Nombres Comerciales, la coordinación de los proyectos presentados en el marco del FEMPA y el Programa de Resiliencia y Recuperación.

La Sra. Borges recordó que el marco de la OCM es uno de sus pilares. La actual OCM tiene como objetivo proteger a los productores, garantizar la sostenibilidad medioambiental y la viabilidad económica de los mercados para los productos de la pesca y la acuicultura. Mejora y refuerza los elementos esenciales aplicados anteriormente, como las normas comunes de comercialización, la información al consumidor y las organizaciones profesionales (con un fuerte énfasis en las organizaciones de productores), e introduce nuevos elementos, como la información sobre el mercado europeo. El Reglamento de la OCM refuerza las responsabilidades de las OPP de pesca y acuicultura en relación con el cumplimiento de los objetivos de la PPC y de la propia OCM. Todas las OPP deben preparar y presentar un PPC a la DGRM para garantizar la sostenibilidad medioambiental de sus actividades pesqueras y acuícolas. La elaboración y aplicación de los planes de producción y comercialización puede optar a financiación del FEMPA.

La Sra. Borges, en relación con el proceso de aprobación de las OPP, recuerda que las OPP son el elemento básico de la OCM. Pueden ser reconocidas como OPP las entidades de productores con personalidad jurídica que tengan su domicilio social en territorio nacional, siempre que cumplan los



principios de su funcionamiento interno, sean suficientemente activas en términos económicos en el ámbito al que se refiera la solicitud de reconocimiento (volumen de producción), tengan capacidad para perseguir los objetivos establecidos en la OCM y faciliten información a las autoridades competentes (sobre afiliación, modelo de gestión y fuentes de financiación). Añadió que las OPP son una agrupación de entidades de productores que se consideran suficientemente activas en términos económicos, en el territorio nacional o parte de él, en cumplimiento de las normas de competencia, evitando al mismo tiempo el abuso de posición dominante en el mercado. Esto debe definirse en su constitución y posterior mantenimiento del reconocimiento, en función del número de miembros, el volumen de producción comercializable (conjunto de especies reconocidas) y el territorio bajo gestión de la OP (puerto(s) de reconocimiento).

La Sra. Borges, en relación con la zona de intervención de las OPP, explicó que, en lo que respecta al grupo de especies para las que se solicita el reconocimiento, las OPP pesqueras deben vender al menos el 15% de la producción total (en toneladas) en su zona de reconocimiento (puerto(s) pesquero(s)). En cuanto al grupo de especies para las que se solicita el reconocimiento, las OPP de acuicultura deben vender al menos el 25% de la producción total (en toneladas) en su zona de reconocimiento (NUT II - Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas). A continuación, presentó un panorama de las 16 OPP de pesca actualmente reconocidas en Portugal, que incluyen 13 en el continente, una en la Región Autónoma de Madeira y dos en la Región Autónoma de las Azores. Actualmente no hay ninguna OPP de acuicultura reconocida en Portugal.

La Sra. Borges expuso las características de las OPP pesqueras en Portugal. La flota pesquera nacional contaba con 3.728 buques con licencia para faenar con al menos un arte de pesca. De estos últimos, 1.813 buques son miembros de OPP, lo que representa el 48,6% de los buques con licencia, lo que, en su opinión, es una afiliación significativa. En los puertos continentales se descargaron 131.000 toneladas de pescado fresco/refrigerado. De ellas, 102.000 toneladas fueron descargadas por miembros de OPP, lo que representa el 78% del total, una contribución muy significativa. Prosiguió con la caracterización de la flota y las ventas de las OPP. Subrayó que las OPP permiten desarrollar una salida alternativa para los productos conserveros resultantes de las actividades de las organizaciones miembros.



La Sra. Borges explica que la presentación anual del PPC es una condición esencial para mantener el reconocimiento. La DGRM facilita un formulario para cumplimentar los PPC. Las OPP presentan los PPC, que pueden revisarse en caso necesario. El PPC incluye un programa de producción de las especies capturadas o cultivadas, una estrategia de comercialización destinada a ajustar la cantidad, la calidad y la oferta a las exigencias del mercado, las medidas/acciones definidas para contribuir a sus objetivos y las sanciones aplicables a los miembros que incumplan las decisiones adoptadas entretanto para aplicar el plan.

La Sra. Borges explicó además que, a través del PPC, la OP define su gestión/acción en función de cuatro objetivos obligatorios: 1) promoción de actividades pesqueras viables y sostenibles, 2) evitar y reducir las capturas no deseadas, 3) contribuir a la trazabilidad y a la información de los consumidores, y 4) contribuir a la eliminación de la pesca ilegal. Además, había objetivos complementarios, de los que era obligatorio seleccionar dos: 1) mejorar las condiciones de comercialización de los productos, 2) mejorar la rentabilidad económica, 3) estabilizar el mercado, 4) contribuir al abastecimiento alimentario (calidad y seguridad) y al empleo, 5) reducir el impacto medioambiental de la actividad. Las OPP también pueden perseguir otros objetivos dentro del ámbito de su visión/gestión.

La Sra. Borges, sobre los pasos de aprobación, destacó que cada OP presenta su PPC a la DGRM, que se define como la autoridad nacional competente para su aprobación. A través de un Informe Anual de Actividades, que complementa al PPC, las OPP están obligadas a elaborar un informe anual de sus actividades y presentarlo a la DGRM. El modelo de informe, puesto a disposición por la DGRM, debe ser tenido en cuenta como documento orientativo, en el sentido de una cierta uniformidad de evaluación.

La Sra. Borges recuerda que la financiación del sector pesquero es uno de los componentes más antiguos de la política pesquera de la UE. El programa actual es el FEMPA, que asciende a 6.108 millones de euros para el período 2021-2027. El FEMPA, establecido por el Reglamento (UE) n.º 2021/1139 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de julio de 2021, tiene como objetivo apoyar la pesca sostenible para lograr la seguridad alimentaria a través del



suministro de productos del mar, la promoción del crecimiento de una economía azul sostenible y la gestión saludable, segura y sostenible de los mares y océanos. En el marco del FEMPA, el límite máximo para 2024 es del 10% del valor de las ventas de la OP, sobre la media del trienio anterior. El objetivo del apoyo financiero proporcionado es reforzar la actividad de las OPP, asegurar un papel más significativo en la gestión diaria y proporcionar mejores ingresos a sus miembros.

La Sra. Borges, en relación con las obligaciones, destacó que la Comisión Europea comprueba las acciones de los Estados Miembro para garantizar el cumplimiento de las condiciones de reconocimiento. La DGRM, como organismo responsable de la aplicación de la OCM, comprueba las condiciones para el reconocimiento y las obligaciones para la aprobación de los PPC.

- **Debate con el público**

Ola Öberg (OP de Recirkfisk) informó de que, en el caso de su organización, una OP de acuicultura de Suecia, no existía un límite de financiación del 10% del valor de las ventas de la OP, ya que su OP no vendía directamente los productos acuícolas de los miembros.

Cristina Borges (Portugal) explicó que la información se basaba en una encuesta anual sobre la producción y las ventas, así como en la comparación con la información facilitada por la OP.

Anna Pyć (Organización Polaca de Criadores de Trucha) solicitó más información sobre el proceso de solicitud de financiación, tras la aprobación del PPC. La Sra. Pyć preguntó cómo pueden conocer las OPP el importe de financiación al que pueden acceder en 2025. También preguntó por la facturación media de los años anteriores.

Cristina Borges (Portugal) respondió que las OPP podían presentar solicitudes al programa nacional en octubre. Las autoridades analizarían el informe para determinar la aprobación. Para los gastos de 2024, la autoridad nacional tendría en cuenta los años 2021, 2022 y 2023. El 10% del valor de las ventas de las OPP en esos años sería el límite máximo de financiación.

Justyna Radzewicz (Polonia) explicó que, en el caso de la administración polaca, el límite máximo de financiación era del 12% del valor de las ventas de los tres años anteriores. La Sra. Radzewicz explicó



además que no era necesario que la OP comercializara los productos. Podría basarse en las ventas de sus miembros.

Pedro Reis Santos (MAC) pregunta por la relación entre la autoridad nacional y las OPP.

Cristina Borges (Portugal) subraya que alrededor del 50% de los buques pesqueros con licencia son miembros de OPP. La Sra. Borges subraya la importancia del contacto directo con las OPP. Por ejemplo, la DGRM ha organizado recientemente una sesión informativa y varios talleres. La administración nacional también ha celebrado reuniones para debatir el contenido de los PPC presentados por las OPP, aportando comentarios al respecto.

## **VI - Panel y presentaciones sobre el uso de los Planes de Producción y Comercialización por parte de las Organizaciones de Productores (Moderador: Julien Lamothe, Presidente del Grupo de Trabajo 1 [Producción de la UE], MAC)**

- **Kenn Skau Fischer, Director General, Organización Danesa de Productores Pesqueros (DFPO)**

### Presentación

Kenn Skau Fischer (DFPO) explica que su OP agrupa a los pescadores daneses activos en el Mar Báltico, el Kattegat, el Skagerrak, el Mar del Norte y el Océano Atlántico. Más de 550 buques pesqueros son miembros de la DFPO, de los cuales 440 son buques de menos de 17 metros y 270 de menos de 12 metros. La DFPO es la mayor OP de Dinamarca y una de las mayores de la UE, y organiza a los pescadores de todo tipo de pesquerías, incluidas las pesquerías demersales mixtas, la pesca costera, la pesca industrial, la pesca con redes de enmalle y la pesca con artes de arrastre. La organización coopera con 28 asociaciones locales de pesca. El Sr. Skau Fisher destacó que, en 2023, los desembarques de la OP ascendieron a 231 millones de euros.

El Sr. Skau Fisher explicó además que la organización contaba con una persona y media dedicada al PPC. Las principales actividades del PPC eran el asesoramiento a las asociaciones pesqueras locales y a los pescadores sobre la regulación de la pesca tanto a nivel nacional como de la UE, recomendaciones a las autoridades nacionales en materia de pesca, coexistencia en el mar (por ejemplo, parques eólicos), sostenibilidad (económica, medioambiental y social, marca y licencia para



operar, y cooperación nacional e internacional. Añadió que todos los tipos de actividades estaban incluidos en el PPC, que sirve de catálogo de trabajo, ancla e indicador. Sin embargo, no todas las actividades están incluidas en el PPC.

El Sr. Skau Fisher mencionó que el proceso del PPC fue bastante largo. El PPC se presenta en otoño y es posible que haya que reescribirlo o modificarlo. Posteriormente, hay que presentar un informe final a

la autoridad nacional. Había un pago previo en el año, al que seguía un pago final tras la presentación del informe final. En el caso de Dinamarca, el importe de la financiación dependía de una decisión política del Gobierno del Parlamento, pero era mucho menor que el 10% del valor de las ventas de los tres años anteriores seguido en Portugal.

- **Jacinta Ramírez Ramírez, Directora de Proyectos, Organización de Productores Pesqueros Artesanales Lonja de Conil (OPP72)**

### [Presentación](#)

Jacinta Ramírez Ramírez (OPP72) explica que su organización trabaja en Andalucía, España, y se centra en la pesca artesanal. Sus objetivos son fomentar la producción con planes de captura, promover la coordinación de la oferta, estabilizar los precios y promover la pesca sostenible, el equilibrio sostenible de la pesca artesanal y la cooperación internacional. En cuanto a sus miembros, la OPP72 cuenta con 81 buques pesqueros, de los cuales cinco tenían entre 12 y 14 metros, y un total de 118 productores (101 armadores y 17 productores marinos). La OP opera en tres puertos: Conil de la Frontera, La Atunara (La Línea de la Concepción), y Rota. Para el periodo 2021-2023, la producción media fue de 598.761,37 kg, por valor de 4.670.196,25 €, lo que representó un valor de 7,79 €/kg.

La Sra. Ramírez destacó el papel fundamental de los PPC para hacer frente a los retos y problemas a los que se enfrentan los pescadores. Destacó varios retos, como el cambio climático, que afecta principalmente a las zonas costeras, la pérdida de especies y el desplazamiento de otras, el desplazamiento de la pesca debido a las nuevas actividades en el contexto de la economía azul, la



falta de relevo generacional por las dificultades de acceso a la actividad y la falta de atención, y el desmantelamiento de la flota por las trabas administrativas y la falta de interés de la Administración.

La Sra. Ramírez hace hincapié en los problemas en la aplicación de los PPC. El concepto de «pesca artesanal» puede perjudicar a las pequeñas OPP, ya que falta un margen de tolerancia en la definición de los 12 metros como pesca artesanal. En teoría, el FEMPA proporcionaba ayuda financiera a la pesca artesanal, pero era difícil de aplicar. Entre los Estados Miembro de la UE existen diferencias en cuanto a los requisitos para la creación de OPP y el acceso a la financiación.

Argumentó que las decisiones de la UE estaban impulsadas por los grupos de presión, a los que la pesca artesanal tenía dificultades para acceder, principalmente debido a la falta de una definición clara.

- **Garazi Rodríguez Valle, Responsable de Planes de Producción y Comercialización, APROMAR**

### Presentación

Garazi Rodríguez Valle (APROMAR) explica que su organización es profesional, voluntaria y sin ánimo de lucro. APROMAR está compuesta por ganaderos, asociaciones regionales, proveedores, pero también prestadores de servicios, como veterinarios, y productores de alimentos para animales, lo que garantiza la diversificación. Su función se dedicaba por completo al PPC, lo que no siempre es posible en todos los Estados Miembro.

La Sra. Rodríguez explicó que, para la aplicación del PPC, la administración nacional puso a disposición una excelente aplicación en línea llamada «OPPES», que permitió una mayor transparencia. Se mantuvo una estrecha relación con la administración, que incluyó intercambios sobre los gastos previstos. La administración nacional también organizó periódicamente conferencias con todas las OPP. En cuanto a la financiación a través del FEMPA, la intensidad estándar de la ayuda fue del 75%. Estaba previsto destinar el 100% de la financiación a actividades de innovación, pero en la práctica resultó difícil acceder a ella debido a la falta de claridad de la definición de «innovación». La financiación se realizaba mediante un anticipo y un pago final. Reconoció la importancia de la prefinanciación por parte de los miembros de la OP, ya que se tardaba alrededor de un año en recibir



la financiación. Por ejemplo, el plan se presentaría en noviembre de 2024 y la aprobación sería al mes siguiente, pero el pago sería a principios de 2026. La financiación se basaba en el 12% del valor total de la producción de los miembros de la OP.

La Sra. Rodríguez argumentó, en relación con las condiciones en toda la UE, que había demasiadas diferencias entre los Estados Miembro, por ejemplo, en cuanto a la intensidad de la ayuda, el procedimiento de ayuda y los costes subvencionables. En el caso de España, también había diferencias entre las administraciones regionales. Sería pertinente disponer de un manual de buenas prácticas entre los Estados Miembro para la formación de los funcionarios públicos. En cuanto a la adaptación de los PPC a la situación actual del sector de la acuicultura, la Sra. Rodríguez afirmó que los PPC ofrecen una buena adaptación a las necesidades sectoriales gracias a la flexibilidad y a las diversas acciones subvencionables. Al mismo tiempo, puede haber decisiones arbitrarias por parte de las autoridades nacionales, por ejemplo, para acortar la duración de las acciones de promoción y comunicación.

- **Laurent Chiron, Presidente, Groupement Qualité Huîtres Marennes Oléron (GQHMO)**

### Presentación

Laurent Chiron (GQHMO) explica que su organización representa a 150 explotaciones, 2000 agricultores, 15.000 toneladas de producción, 90 millones de euros de volumen de negocio y 1,5 millones de euros de volumen de negocio de la OP. Como organización colectiva, GQHMO cuenta con un Presidente, él mismo, y un consejo compuesto por 28 ostricultores. Las misiones de la organización abarcaban la protección, la comunicación, el desarrollo de las exportaciones, la investigación y el desarrollo, y la estrategia de peritaje, que se realizaba a través de un PPC anual. En cuanto a la gestión, GQHMO celebra reuniones del consejo seis veces al año y una reunión anual de la Asamblea General. También se celebra una vez al año una reunión sobre calidad.

El Sr. Chiron explicó que el PPC, aprobado cada año en noviembre, era relevante para la definición anual de una estrategia global, para analizar si se alcanzaban los objetivos, siendo la mejor herramienta para estructurar una OP. En cuanto a las dificultades, no se depositaba fianza y las subvenciones se obtenían tarde, los indicadores de sostenibilidad no eran fáciles de definir para la



ostricultura y los organismos de certificación y las agencias de comunicación no se preocupaban por las subvenciones. Para mejorar su aplicación, sugirió que hubiera un depósito al principio del periodo de vigencia del PPC y un reembolso más rápido, que se cubrieran más tasas, por ejemplo sobre certificación y comunicación, y que se mejorara el poder general de las OPP.

- **Debate con el moderador**

Julien Lamothe (MAC) destaca los diferentes resultados alcanzados en los distintos sectores y Estados Miembro. El Sr. Lamothe pide a los ponentes que describan con más detalle las dificultades encontradas en la aplicación de los PPC.

Jacinta Ramírez Ramírez (OPP72) menciona que, en España, existen «OP nacionales» bajo la competencia y las normas de la administración nacional y «OP regionales» bajo la competencia de las comunidades autónomas, lo que conlleva una mayor complejidad.

Julien Lamothe (MAC) pregunta por las acciones emprendidas por las OP más allá de los PPC, así como por las dificultades de aplicación.

Kenn Skau Fischer (DFPO) hace hincapié en el catálogo de próximas acciones de su organización, que incluye acciones financiadas por los miembros y por el PPC. Aunque resulta fácil desarrollar acciones, también existe la presión de las prioridades políticas. En su opinión, el marco de la UE es suficiente, pero el principal reto es la carga administrativa y la cantidad de documentación necesaria para demostrar cómo se gasta la financiación. Aprovechó la oportunidad para mencionar que había una Organización Interprofesional en Dinamarca, pero que no recibía financiación. En su lugar, la Organización Interprofesional desempeña una función de coordinación. Pide que se realicen más actividades sobre el consumo de productos pesqueros.

- **Debate con el público**

Patrick Murphy (Organización de productores de pescado del sur y oeste de Irlanda) comenta que el marco de la UE es contrario al desarrollo de una posición dominante por parte de una OP en el mercado del Estado Miembro correspondiente. No obstante, dado que cada Estado Miembro podría



proporcionar diferentes niveles de intensidad de ayuda, un Estado Miembro podría proporcionar una ventaja significativa a sus operadores en el mercado de la UE mediante la provisión de más financiación. Pide a la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca que aborde esta cuestión.

Kenn Skau Fischer (DFPO) respondió que, teniendo en cuenta los desembarques anuales de 231 millones de euros de su organización, vería con buenos ojos recibir financiación hasta un máximo del 10% de los desembarques totales, como en el caso de Portugal.

Patrick Murphy (Organización de productores de pescado del sur y oeste de Irlanda) expresó su preocupación por los diferentes niveles de ayuda disponibles para las OP. El Sr. Murphy ejemplificó que, en Irlanda, se proporciona un mayor porcentaje de ayuda a los operadores a pequeña escala. Sostiene que puede haber un desequilibrio importante entre los Estados Miembro. Es importante evitar el predominio a través de la financiación.

Cristina Borges (Portugal) destaca que Portugal cuenta con 16 OPP, que son principalmente pequeños operadores. La Sra. Borges informa de que toma nota de los comentarios del Sr. Murphy.

Raúl García (SWWAC) solicitó la pertinencia de poner en marcha planes bianuales o trianuales, en particular para estudios biológicos o campañas de comunicación.

Garazi Rodríguez Valle (APROMAR) informó de que su organización había empezado a aplicar planes plurianuales, que podían abarcar dos o tres años. La Sra. Rodríguez reconoce que la ejecución de la mayoría de las acciones requiere varios años. Al mismo tiempo, en la práctica, era necesario introducir modificaciones en el PPC a lo largo de los años de ejecución.

Sérgio López (SWWAC) comentó que los diferentes procesos de aprobación de los PPC podrían suponer una ventaja competitiva entre los Estados Miembro.

Anna Pyć (Organización Polaca de Criadores de Trucha), en relación con la solicitud de financiación, desea saber si, tras la aprobación del PPC, la OP puede empezar a gastar dinero para el año siguiente. En el caso de Polonia, el gasto sólo podría tener lugar después de la aprobación.



Garazi Rodríguez Valle (APROMAR) responde que, en el caso de su organización, el PPC se aprueba en diciembre. La OP depende inicialmente de la financiación de los socios. La ayuda se recibe a finales del año siguiente. La Sra. Rodríguez destaca que existen procedimientos específicos de aprobación para la contratación de subcontratistas. Subraya que las OPP son muy importantes para cumplir los objetivos de la OCM, pero que no es posible saber qué pasará con la financiación en 2027. Pide más estabilidad en la financiación. Además, se plantearon problemas similares en las actividades de cooperación.

## **VII - Sesión de trabajo sobre cómo mejorar la financiación y la aplicación de los Planes de Producción y Comercialización**

*Los participantes se dividieron en pequeños grupos para preparar recomendaciones sobre el desarrollo y la aplicación de los PPC, incluida la financiación en el marco del FEMPA, la igualdad de condiciones en toda la UE y la adaptación a la situación actual del sector de la pesca y la acuicultura.*

## **VIII - Informes de las sesiones de trabajo**

Jérémie Souben (FEDOPA) informa de que, en opinión de su grupo, el funcionamiento y el sistema de gobierno son correctos para dar cabida a la representación de los operadores a pequeña y gran escala en Francia. En cuanto al funcionamiento democrático de la OP, en cada reunión cada miembro podía verificar la legalidad de las decisiones. Cada dos años, la administración nacional efectuaba controles sobre el reconocimiento y el funcionamiento de las OPP. Las OPP cumplen su función como estructuras de cooperación.

En cuanto a las TAPO, muestran la diversidad existente entre los Estados Miembro, pero existe una dificultad de acceso a la financiación.

El Sr. Souben ha subrayado que la ampliación de las normas de la OP es eficaz, pero se utiliza poco, ya que los requisitos de aplicación no se ajustan a las necesidades sobre el terreno. En cuanto a la exclusión de las normas de competencia, subrayó su pertinencia para la gestión colectiva de la pesca y la valorización de los productos. Sobre la aplicación de los PPC, se mostró satisfecho con su funcionamiento y con amplio abanico de acciones permitidas, pero expresó su preocupación por el



retraso en la aprobación y los pagos. En su opinión, existía una continuidad entre el FEMP y el FEMPA, por lo que no había un impacto significativo en el nivel de ambición de los PPC. Añade que los PPC constituyen una buena base para la colaboración entre los operadores y las autoridades nacionales.

Thibault Pivetta (EMPA), en nombre de su grupo, destacó la importancia de sensibilizar más a los acuicultores sobre el papel de las OPP. En cuanto a las Organizaciones Interprofesionales, el Sr. Pivetta destacó la importancia del reconocimiento de las Organizaciones Interprofesionales históricas, que permiten estructurar las cadenas de suministro acuático. Por lo tanto, las Organizaciones Interprofesionales deben ser plenamente reconocidas como OPP.

Un asistente al taller destacó la falta de conocimiento entre los pequeños operadores sobre los beneficios de las OPP. En el caso de los acuicultores, las OPP pueden ser estructuras atractivas para una buena cooperación, pero las empresas necesitan crecer y disponer de más recursos. En cuanto al funcionamiento democrático de las OPP, suele ser positivo, pero sería útil contar con recomendaciones/directrices de la UE. En cuanto a la posibilidad de ampliar las normas de las OPP, éstas no son eficientes, ya que se producen retrasos importantes debido a los requisitos administrativos.

En cuanto a los PPC, el asistente afirmó que son flexibles y adaptables al mercado, pero que las autoridades competentes no siempre siguen los mismos criterios. En cuanto a la igualdad de condiciones, existe una falta de coherencia entre los Estados Miembro y, en algunos casos, incluso entre las regiones de un mismo país. El asistente argumentó que no se han hecho suficientes esfuerzos de concienciación. Se ha establecido una buena cooperación entre las autoridades nacionales y las OPP. Los PPC han demostrado su capacidad de adaptación, por ejemplo, durante la pandemia propiciada por la COVID-19. Es importante que las medidas del PPC beneficien al colectivo y a todos los operadores.

Cristina Borges (Portugal), en nombre de su grupo, afirma que no se han detectado dificultades ni restricciones para los pequeños operadores que participan en las OPP. En cuanto a los acuicultores, en Portugal no existen OPP reconocidas dedicadas a la producción acuícola. En el caso de las Regiones Ultraperiféricas de la UE, existen empresas acuícolas de éxito que prefieren no adherirse a las OPP, ya



que los procedimientos de financiación requerirían demasiado tiempo. La Sra. Borges declaró que la actual estructura de gobierno permite a los miembros examinar la organización y las decisiones de las OPP a través de la aprobación de los planes de trabajo por la Asamblea General. El marco jurídico, es decir, el de la UE, es insuficiente para las OTP, las Organizaciones Interprofesionales y las TAPO. En su opinión, la ampliación de las normas de las OPP debe utilizarse con cautela, ya que se corre el riesgo de infringir las normas de competencia.

La Sra. Borges afirma que los PPC se ajustan a las necesidades de las OPP. Existe una falta de coherencia en el marco de igualdad, pero una normativa comunitaria adecuada podría mejorar la situación. Los esfuerzos de información emprendidos por la Comisión fueron insuficientes, ya que no se conocen nuevas acciones desde 2014. Las OPP podrían haberse visto afectadas por el retraso en la adopción del FEMP y el FEMPA, si no se dispusiera de financiación para mitigar el impacto. Los PPC permiten una buena base para la colaboración entre los operadores y las autoridades competentes. Los PPC no son suficientemente flexibles para adaptarse a las realidades actuales y futuras a las que se enfrenta el sector. En Portugal, no se han detectado problemas de representación de los intereses de todos los miembros en los PPC, ya que la mayoría de los miembros de las OPP forman parte de la flota artesanal.

Ola Öberg (OP de Recirkfisk), en relación con las OPP de acuicultura, destacó que los PPC se diseñaron desde la perspectiva de las cuotas pesqueras. El sector de la acuicultura se enfrenta a limitaciones debido al sistema de licencias de las autoridades competentes, a pesar de que los acuicultores están dispuestos a contribuir a una mayor producción y a una menor dependencia de las importaciones. Las OPP deberían beneficiar a las empresas que quieren expandirse y promover la creación de nuevas empresas, reduciendo al mismo tiempo la carga administrativa. El Sr. Öberg ejemplificó que, a través del FEMP, Suecia debía duplicar la producción acuícola, pero no fue así. En el marco del FEMPA hay nuevas disposiciones para invertir en la producción acuícola, pero debería darse más poder a las OPP. Añadió que el sector de la acuicultura de la UE quiere crecer más y proporcionar un mayor suministro al mercado de la UE.

Christian Vorbeck (Ostrea Production AB) argumenta que las OPP en Suecia no son lo suficientemente fuertes. El Sr. Vorbeck subrayó la importancia de un programa de inversión de capital, así como la



necesidad de apoyar la ciencia aplicada. Pide un nuevo enfoque de los préstamos, ya que actualmente es difícil para las empresas de nueva creación acceder a la financiación.

## IX - Conclusión

- **Sérgio López, Presidente, SWWAC**

Sérgio López (SWWAC) agradeció al Sr. Lamothe la iniciativa del Grupo de Trabajo 1 del MAC de iniciar un taller sobre Organizaciones de Productores, y dio las gracias a las Secretarías del MAC y del SWWAC por la organización. El Sr. López hizo hincapié en la diversidad de las OPP en toda la UE, aunque se enfrentan a retos similares. Añadió que la aplicación de las OpP depende de la propia iniciativa de los operadores.

El Sr. López subrayó los problemas a los que se enfrentan las OPP, como la rentabilidad económica, la sostenibilidad social, la simplificación de la carga administrativa y el atractivo del sector. Además, existen problemas relacionados con la disminución del consumo de productos de la pesca y la acuicultura, especialmente entre las familias jóvenes. Por lo tanto, era necesario realizar campañas de concienciación. Si bien las OPP llevan a cabo campañas a través de sus PPC, se necesitan campañas generales adicionales en colaboración con las autoridades públicas para abordar este problema.

El Sr. López recordó que, en 2018, el MAC publicó un documento con directrices y buenas prácticas para los PPC, que siguen disponibles online. Informó de que se dispondrá de un informe del taller, al que seguirán recomendaciones a la Comisión Europea y a los Estados Miembro. Animó a los miembros a seguir trabajando en los temas abordados.



### Lista de participantes inscritos

Representante	Organización
Àngels Segura Unió	AECOC - GS1 Spain
Adrien Simmonet	Union du Mareyage Français (UMF)
Alen Lovrinov	Producer Organization OMEGA 3
Alessandro Manghisi	Aquaculture Stewardship Council
Alonso Abreu Lozano	Asociación de Armadores de Punta del Moral
Anna Pyć	Polish Trout Breeders Organisation
Anna Rokicka	Polish Association of Fish Processors (PSPR)
Anna Swacha-Polańska	Polish Trout Breeders Organisation
Antonio Marzoa Notlevsen	Mediterranean Advisory Council (MEDAC)
Aodh (Hugh) O'Domhnaill	IFPO
Arthur Yon	FROM Nord
Aurelio Bilbao Barandica	OPESCAYA
Brian O'Riordan	Low Impact Fishers of Europe (LIFE)
Brian Thomsen	Aquaculture Advisory Council (AAC)
Cécile Fouquet	Aliénor
Carlos José das Neves Gonçalves	DGRM (Portugal)
Chloé Pocheau	South Western Waters Advisory Council (SWWAC)
Christian Vorbeck	Ostrea Production AB
Claudia Orlandini	Low Impact Fishers of Europe (LIFE)
Cristina Borges	DGRM (Portugal)
Daniela Costa	Outermost Regions Advisory Council (CCRUP)
David Milly	Pêcheurs d'Aquitaine
Driss Oubakrim	Association des amis Halieutis des commerçants du poisson à Agadir et Laayoune
El karkari Mohamed	Association des amis Halieutis des commerçants du poisson à Agadir et Laayoune
Esben Sverdrup-Jensen	EAPO
Fabijan Hrvatin Peronja	PO Friska Riba



Representante	Organización
Falke De Sager	Rederscentrale
Fernando Carlos Chagas Duarte	DGRM (Portugal)
Florian Guillou	CNPMEM
Francisco Fernandez	OPROMAR
Gaëtane Le Breuil	EFFOP
Garazi Rodríguez Valle	APROMAR
Gerd Heinen	European Commission
Giuseppe Scordella	COPA COGECA
Ioritz Bilbao Herrero	OPESCAYA
Jérémie Souben	FEDOPA
Jacinta Ramírez Ramírez	OPP72
Janne Posti	CONXEMAR
Javier García Galdo	Sinerxia plus Consultora
Javier Ojeda	FEAP
Jean-Marie Robert	Les Pêcheurs de Bretagne
Joanna Żurawska-Łagoda	Ministry of Agriculture and Rural Development, Department of Fisheries, Poland
Joe Emmanuel Seck	Direction générale des affaires maritimes, de la pêche et de l'aquaculture (France)
John Lynch	ISEFPO (Irish South & East Fish Producer Organisation)
José Basilio Otero Rodríguez	Federación Nacional de Cofradías de Pescadores
José Carlos Escalera Aguilar	FECOPESCA
José Beltran	OPP-7 Burela
Juana Maria Parada Guinaldo	OR.PA.GU.
Jules Danto	EAPO
Julien Lamothe	ANOP
Justine Marrot	Aquaculture Advisory Council
Justyna Radzewicz	Ministry of Agriculture and Rural Development (Poland)
Katarina Sipic	AIPCE-CEP



Representante	Organización
Kateryna Urbanovych	North Sea Advisory Council (NSAC)
Kenn Skau Fischer	Danish Fishers Producers Organisation (DFPO)
Laure Guillevic	WWF
Làurene Jolly	European Commission
Laurent Chiron	Groupement Qualité Huîtres Marennes Oléron (GQHMO)
María Genma Laso Rodríguez	Inxenia
María José Rico	Federación Cofradías Pescadores Principado de Asturias
Marine Levadoux	Comité Interprofessionnel des Produits de l'Aquaculture (CIPA)
Margot Angibaud	CPNEM
Mike Turenhout	OPEGUI
Nicolás Iván Vaqueiro Gradín	Sinerxia Plus Consultora
Ola Öberg	Recirkfisk PO
Omari Alaoui Mohamed El Arbi	Association des amis Halieutis des commerçants du poisson à Agadir et Laayoune
Patrick Murphy	Irish South & West Fish Producers Organisation
Pedro Reis Santos	Market Advisory Council (MAC)
Pierre Commère	PACT'ALIM
Pim Visser	NOVA Dutch Fisheries
Raúl García	WWF
Reboua Ali	Association des amis Halieutis des commerçants du poisson à Agadir et Laayoune
Rosa Caggiano	Mediterranean Advisory Council (MEDAC)
Rúben Farias	Outermost Regions Advisory Council (CCRUP)
Sbaiti Ahmed Salem	Association des amis Halieutis des commerçants du poisson à Agadir et Laayoune
Sérgio López García	OPP Burela
Séverine Renault	AND International
Stefan Meyer	Bundesverband Fischindustrie
Sven Langedijk	European Commission
Szilvia Mihalfy	FEAP



<b>Representante</b>	<b>Organización</b>
Tamara Talevska	North Sea Advisory Council (NSAC)
Thibault Pivetta	EMPA
Thomas Kruse	Danish Fisheries in Brussels
Yannis Pelekanakis	Hellenic Aquaculture Producers Organisation (HAPO)
Yobana Bermúdez Rodríguez	AIPCE-CEP

