



MAVA  
FONDATION POUR LA NATURE

LOW IMPACT  
FISHERS OF  
EUROPE

## **Ventajas e inconvenientes de la creación de organizaciones de productores (OP) para los pescadores artesanales del Mediterráneo**

# **Ventajas e inconvenientes de la creación de organizaciones de productores (OP) para los pescadores artesanales del Mediterráneo**

Condiciones necesarias, objetivos, reconocimiento, DAFO, directrices, procedimiento, preguntas frecuentes (FAQ's) y ejemplos

---

AUTORES

**Bertrand Cazalet and Brian O'Riordan**

# Créditos

**Autores:** Bertrand Cazalet y Brian O’Riordan

**Afiliación:** Bertrand Cazalet es Director General de “ MAREPOLIS Conseil en politiques de la mer ” - Secretario y asesor jurídico del “ Syndicat Professionnel des Pêcheurs Petits Métiers d’Occitanie (SPMO) ” - Miembro de LIFE, Port la Nouvelle, Francia

Este informe es uno de los resultados del proyecto “Mainstreaming Small-scale Fisheries in the Mediterranean”, llevado a cabo por Low Impact Fishers of Europe, con el apoyo de la Fundación MAVA entre 2018-2020.

**Cita recomendada:** Cazalet, B., O’Riordan, B., 2020. “Pros y contras de la creación de organizaciones de productores (OP) para los pescadores artesanales del Mediterráneo”. Publicado por Low Impact Fishers of Europe.

**Correo electrónico de contacto:** [deputy@lifeplatform.eu](mailto:deputy@lifeplatform.eu)

-

**DICIEMBRE DE 2020**

---

# TABLA DE CONTENIDOS

<b>PREFACIO</b>	<b>5</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>13</b>
<b>1. Naturaleza y alcance de las organizaciones de productores</b>	<b>14</b>
1.1. Textos de referencia	15
1.2. Marco general de actuación	16
1.3. ¿Qué relevancia tiene para el sector de la pesca artesanal?	18
<b>2. Criterios de reconocimiento de las organizaciones de productores</b>	<b>20</b>
2.1. Prerequisites	21
2.2. Extension of rules	22
2.3. Official recognition	24
<b>3. Análisis DAFO</b>	<b>26</b>
<b>4. Directrices para la creación</b>	<b>28</b>
<b>5. Ejemplos de organizaciones de productores</b>	<b>33</b>
<b>6. Preguntas frecuentes</b>	<b>36</b>
6.1. ¿Cuál es el principal objetivo de una OP?	37
6.2. ¿Cuáles son las principales funciones de la OP?	37
6.3. ¿Cómo funciona una OP?	38
6.4. ¿Cuánto cuesta la afiliación a la OP?	38
6.5. ¿Qué tipo de financiación y gobernanza?	38
6.6. ¿Cuánto tiempo hay que esperar para ser reconocido como OP?	39
<b>7. Proceso de reconocimiento de una Organización de Productores de SSF: un ejemplo francés</b>	<b>41</b>



## Prefacio

Las organizaciones de productores (OP) son la clave para alcanzar los objetivos de la Política Pesquera Común (PPC) y de la Organización Común de Mercados (OCM) de los productos de la pesca. Así lo dice el reglamento de la OCM (Reglamento de la UE nº 1379/2013), al afirmar que: “a la hora de alcanzar esos objetivos (de la PPC y de la OCM), las organizaciones de productores deben tener en cuenta las diferentes condiciones de los sectores de la pesca y la acuicultura que prevalecen en la Unión, incluidas las regiones ultraperiféricas, y en particular las características especiales de la pesca a pequeña escala y la acuicultura extensiva”, y (artículo 6.2.) “cuando sea pertinente, se tendrá en cuenta la situación específica de los productores a

pequeña escala a la hora de crear organizaciones de productores.”

La OCM también pide que se adopten medidas “para fomentar la participación adecuada y representativa de los pequeños productores” (en las Organizaciones de Productores).

La PPC y la OCM de 2014 también incluyeron nuevas disposiciones destinadas a promover y reforzar el papel de las OP <sup>1</sup>.

Sin embargo, la mayoría de los productores de pescado de la UE, los pequeños productores de pescado no están representados en las organizaciones de productores.

El sector de la pesca artesanal (SSF) de la UE representa el 75% de la flota activa por número de buques y el 51% de los pescadores activos. -Se trata de una pesca realizada por buques pesqueros de una eslora total inferior a 12 metros y que no utilizan artes de pesca de arrastre, y está escasamente representada en las OP, siendo pocas las OP dedicadas a las necesidades y características particulares de la SSF.

Las características de las SSF son muy diferentes a las de las pesquerías de mayor escala. Las SSF entran en la categoría de microempresas o nanoempresas, con una flota casi siempre polivalente, que produce diariamente cantidades relativamente pequeñas de pescado fresco, potencialmente de alto valor, y con una gran diversidad estacional. En

---

<sup>1</sup> Orientación de la CE nº 2014/2  
Sobre la integración de la dimensión del mercado en los programas operativos del FEMP  
[https://ec.europa.eu/fisheries/sites/fisheries/files/docs/body/guidance-on-marketing-measures\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/fisheries/sites/fisheries/files/docs/body/guidance-on-marketing-measures_en.pdf)



conjunto, las SSF son responsables de sólo el 5% en peso de las capturas de pescado de la UE, pero del 12,5% del valor desembarcado.

Los niveles relativamente bajos de capturas también se deben, en parte, al escaso acceso que han tenido históricamente los SSF a las posibilidades de pesca, ya que se les ha asignado una parte relativamente pequeña de las cuotas de pesca. Por este motivo, se ven obligadas a centrarse en unas pocas especies no sujetas a cuotas. Al operar con bajos márgenes de beneficio, y al verse limitadas por las escasas oportunidades de pesca, son vulnerables a los fallos del mercado y a otras perturbaciones externas, como hemos visto con la pandemia de Covid 19.

Las OP dedicadas a atender las necesidades de los SSF, teniendo en cuenta sus características, proporcionarían un mecanismo para integrar este importante sector de forma más centralizada en la PPC. Al centrarse en el valor añadido y no en el volumen de capturas, las operaciones de las SSF serían más viables y menos vulnerables, y al proporcionar un mecanismo para asignar y gestionar las cuotas (derechos/oportunidades de pesca), las OP de las SSF proporcionarían una herramienta para lograr una mayor igualdad de condiciones y una política más justa. En particular, las OP proporcionarían una herramienta vital para que los SSF pudieran acceder a los fondos estructurales europeos para proyectos de desarrollo de capacidades colectivas a través del FEMP.

Al canalizar el apoyo al sector, las OP de la SSF podrían desempeñar un papel importante en el fortalecimiento de la capacidad para organizarse y participar más eficazmente en la gestión de la pesca a través de estructuras de cogestión, lo que a su vez conduciría a una gobernanza más eficaz.

Sin embargo, los Estados miembros parecen reacios a apoyar a las OP dedicadas a los SSF, erigiendo barreras burocráticas, condicionando el reconocimiento de las OP al volumen y no al valor, lo que obliga a los SSF a unirse a OP mixtas o a no asociarse en ellas.

Las dificultades para establecer las OP de SSF son considerables. Las actividades de las SSF son notoriamente individualistas, lo que hace que los pescadores sean reacios a asociarse. Además, generan rendimientos relativamente bajos, lo que dificulta la inversión en estructuras de apoyo como las OP, y los pescadores pueden ser reacios a contribuir con cuotas de afiliación. Por lo tanto, es probable que las organizaciones de productores de pescado requieran un considerable apoyo externo, tanto en forma de financiación como de gestión y personal especializado para su funcionamiento.

Las asociaciones de SSF también deben cumplir el requisito de ser “suficientemente activas desde el punto de vista económico en el territorio del Estado miembro de que se trate o en una parte de este, en particular por lo que respecta al número de miembros o al volumen de producción comercializable” (artículo 14.1 (b)). Esto puede resultar difícil debido a la naturaleza a menudo dispersa, remota y aislada de las SSF, lo que dificulta la agrupación y



asociación de las SSF en organizaciones eficaces.

A través de este informe y de los trabajos posteriores, LIFE espera argumentar a favor del establecimiento de OPs dedicadas a la pesca en pequeña escala como mecanismo para fortalecer las empresas pesqueras, promover un sistema más inclusivo y eficaz de gobernanza de la pesca, obtener una parte más justa de las oportunidades de pesca y promover una comercialización más eficiente de los productos pesqueros frescos capturados por las operaciones de las OPs.



## Resumen

Una organización de productores (OP) es un organismo oficialmente reconocido, constituido y controlado por los productores de un sector específico (agricultura, pesca, acuicultura, etc.), formado por iniciativa de los propios productores para perseguir sus objetivos específicos. Las OP se crean de acuerdo con una serie de disposiciones de la legislación europea y son aprobadas por las autoridades nacionales competentes<sup>2</sup>. Pueden funcionar a nivel nacional, regional y mundial como OP, asociaciones de OP y organizaciones interprofesionales.

---

<sup>2</sup> Documento de posición de la OEPM sobre los planes de producción y comercialización. 2013.  
<http://eapo.com/UserFiles/EAPO%20Position%20Paper%20Production%20and%20Marketing%20Plans%20-%209%20Jan%202012%20%28Final%29.pdf>

En el caso de la pesca y la acuicultura, el reconocimiento de las OP se basa en dos importantes textos jurídicos europeos: el Reglamento de la Política Pesquera Común (PPC) (Reglamento (UE) nº 1380/2013) y el Reglamento de la Organización Común de Mercados (OCM) (Reglamento (UE) nº 1379/2013). Las OP tienen como objetivo reunir a un grupo (o grupos) de productores (pescadores profesionales y/o acuicultores) para gestionar sus actividades de captura y comercialización. Sobre todo, las OP constituyen un importante instrumento para la aplicación de la PPC, para alcanzar sus objetivos de sostenibilidad y para regular eficazmente los mercados de forma transparente y respetando las normas de competencia.

El sector de la pesca artesanal (SSF), definido en la UE como los buques de menos de 12 metros que utilizan artes de pesca sin arrastre, está poco integrado en el sistema de OP. Hay relativamente pocas OP dedicadas a la pesca artesanal, y las que se encuentran dentro del sistema de OP tienden a encontrarse en OP creadas para atender los intereses de la pesca a mayor escala. Los desembarcos relativamente pequeños de las poblaciones de peces pequeños, su falta de acceso a las cuotas y sus limitados ingresos pueden explicar la falta de interés por integrar pescadores a pequeña escala en las organizaciones de productores. En el Mediterráneo, casi el 90% de los profesionales de las SSF no pertenecen a las OP.

La frágil situación socioeconómica a la que se enfrentan los pescadores a pequeña escala, junto con la necesidad de una gestión sostenible de los recursos, son buenas razones para reforzar su representación, así como su capacidad de organización y gobernanza. En el Mediterráneo, la pesca artesanal tiene una larga historia y es un elemento clave en la economía costera, donde hoy en día representa alrededor del 85% de los buques pesqueros, el 70%

de los pescadores activos y el 30% de los desembarques a nivel del Mediterráneo en general. La mejor estructuración del sector mediante el establecimiento de OPs específicas para la pesca artesanal también está en línea con los objetivos de las recientes iniciativas políticas y legislativas que apoyan explícitamente la pesca artesanal (por ejemplo, el Plan de Acción Regional para la Pesca Artesanal (RPOASSF) de 2018 de la Comisión General de Pesca del Mediterráneo y el Mar Negro (CGPM)).

Generar esta voluntad política a nivel europeo y mediterráneo es un requisito previo para permitir que se materialicen nuevas formas de OP dedicadas específicamente a la gestión de las actividades pesqueras a pequeña escala. La creación de una OP podría ofrecer muchos beneficios y ventajas, pero también puede imponer restricciones y obligaciones imposibles de afrontar para las SSF, y sus objetivos no siempre se adaptan a las expectativas de éstas.

Por último, pero no por ello menos importante, el reconocimiento de la OP requiere un proceso legal y administrativo engorroso y complejo, descrito en este análisis, y esto supone una barrera importante para las asociaciones de SSF.

## **Acrónimos**

**PPC:** Política Pesquera Común

**OCM:** Organización Común de Mercados

**UE:** Unión Europea

**FAO:** Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

**FEMP:** Fondo Europeo Marítimo y Pesquero

**CGPM:** Comisión General de Pesca del Mediterráneo y del Mar Negro

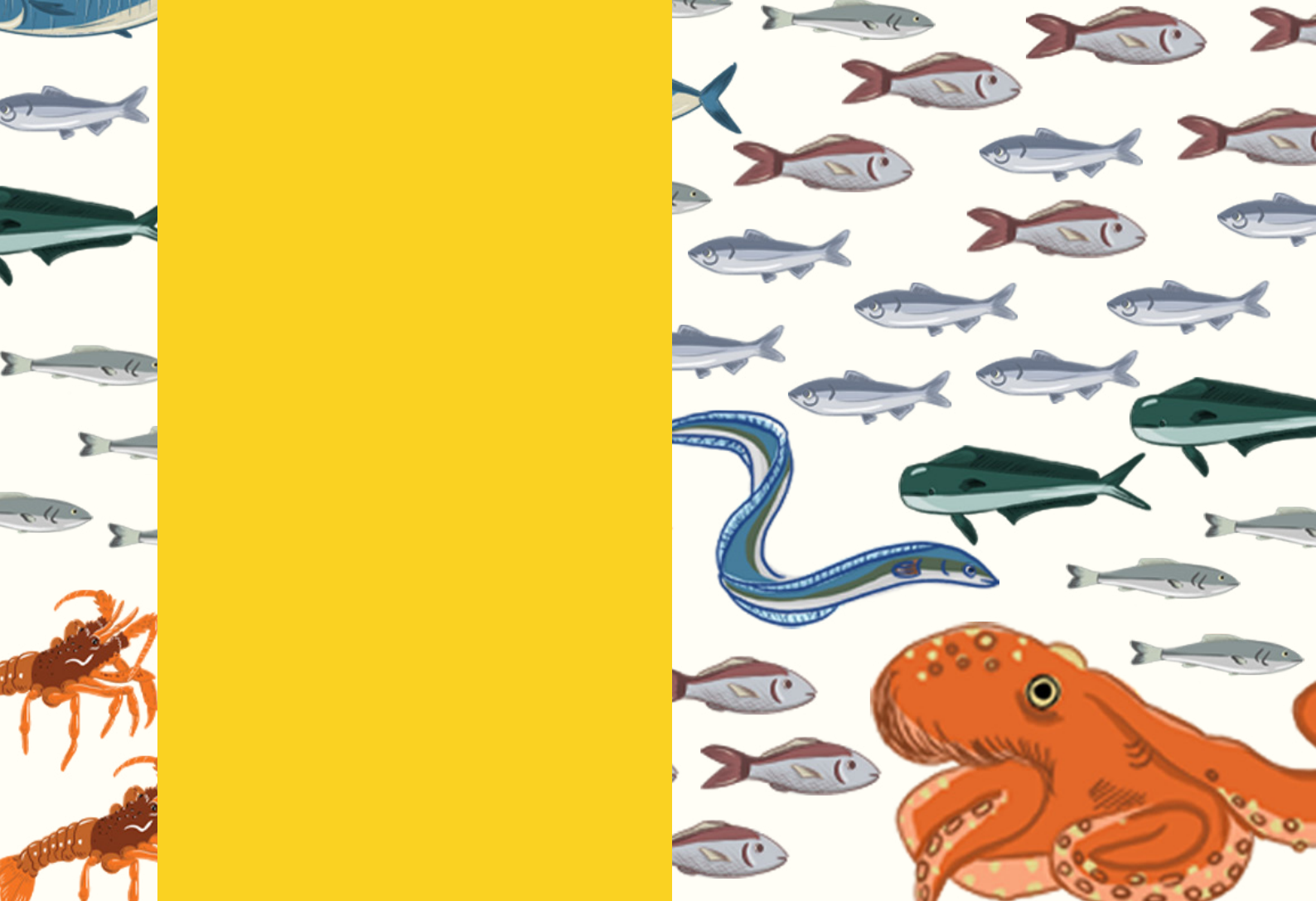
**EM:** Estado miembro

**OP:** Organización de Productores

**SSF:** Pesca a pequeña escala

**LSF:** Pesca a gran escala

**DAFO:** Puntos fuertes, puntos débiles, oportunidades y amenazas

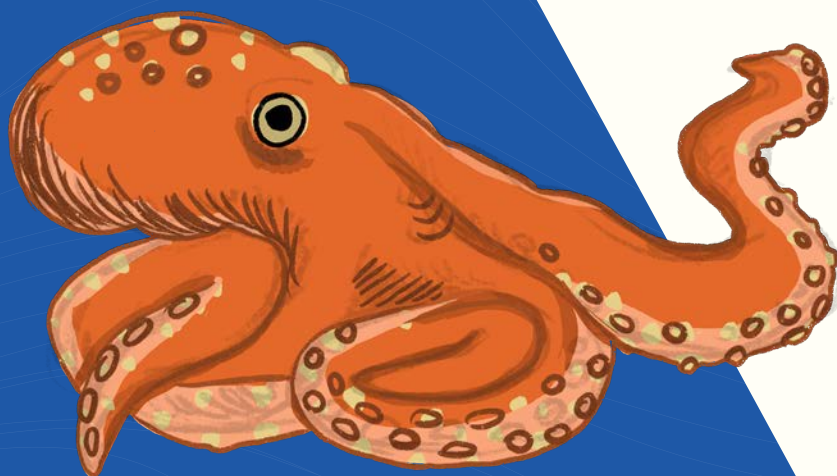


## Introducción

Una OP es una herramienta política europea, diseñada para cumplir objetivos políticos específicos, teniendo en cuenta una serie de contextos legales y socioeconómicos (II) y en línea con los criterios establecidos para su reconocimiento (III). Estos objetivos se considerarán teniendo en cuenta las especificidades del sector de las SSF, incluso mediante un análisis DAFO sobre la creación y el reconocimiento de una OP para este segmento de la flota en el contexto mediterráneo (IV). A continuación, antes de enumerar algunos ejemplos de OP existentes que integran total o parcialmente a los pescadores de pequeña escala (VI), se ofrecerán unas directrices que establecen los pasos esenciales para la creación de una OP de pesca a pequeña escala (V). Tras repasarlas y responder a algunas preguntas frecuentes (VII), debatiremos las posibilidades de crear dichas OP teniendo en cuenta el contexto socioprofesional y los procedimientos jurídicos e institucionales necesarios a nivel nacional, basándonos en una experiencia francesa (VIII).

CAPÍTULO 01

# **Natureza y Alcance de las OPs**



VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA CREACIÓN DE  
ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES (OP) PARA LOS  
PESCADORES ARTESANALES DEL MEDITERRÁNEO



## 1.1 - Textos de referencia

Dos textos principales establecen la razón de ser y proporcionan la base jurídica para la creación, el reconocimiento y la gestión de las OP en la UE:

- Reglamento (UE) n° 1379/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos de la pesca y de la acuicultura (Reglamento OCM), y en particular sus artículos 6, 7, 8 y 9, 10, 14, 17, 18, 20 y su capítulo V;
- Reglamento (UE) n° 1380/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, sobre la política pesquera común (PPC) - Reglamento de Ejecución (UE) n° 1419/2013 de la Comisión, de 17 de diciembre de 2013, relativo al reconocimiento de las organizaciones de productores y de las organizaciones interprofesionales, a la extensión de las normas de estas organizaciones y a la publicación de los precios de activación;

Es importante recordar que los reglamentos europeos se aplican directamente en los territorios de los Estados miembros, donde actúan como una “ley” en sentido jurídico y no requieren la adopción de textos específicos de transposición en las legislaciones nacionales, a diferencia de las directivas europeas.

Veremos más adelante (en la sección V) que los Estados miembros adoptan textos específicos de distinto alcance para aclarar y adaptar las disposiciones de la normativa europea a sus contextos específicos. Estos textos establecen las condiciones nacionales de creación, reconocimiento, seguimiento, evaluación y control de las OP. En efecto, dado que la aprobación (reconocimiento) de las OP es responsabilidad de los Estados miembros, es necesario que éstos creen las condiciones institucionales y jurídicas óptimas para definir las funciones y responsabilidades de las administraciones supervisoras y de los profesionales interesados.

## 2.1 - Marco general de actuación

Estos dos reglamentos de la UE nos proporcionan los siguientes principios fundamentales, objetivos y ámbitos de competencia aplicables a las OP. Estas normas proporcionan un marco general aplicable a todas las OP europeas, cuya aplicación se adaptará después a nivel de cada Estado miembro. Todo ello se resume en el siguiente cuadro.

MARCO GENERAL DE ACTUACIÓN DE LAS OPs			
Principios de las OPs	Objetivos de las OPs	Area de Competencia de las OPs	Plan de Producción y Márqueting de las OPs (PMP)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clave para lograr los objetivos de la PPC y la OCM</li> <li>• Integrar los diferentes perfiles de la pesca y la acuicultura, incluidas las características específicas de las FAS y las actividades extensivas (desde el nivel de la UE hasta el de los Estados miembros)</li> <li>• Pueden agruparse en asociaciones nacionales o transnacionales</li> <li>• Contribuir al desarrollo de etiquetas ecológicas para los productos de la pesca y la acuicultura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar/promover actividades pesqueras viables y sostenibles, respetando estrictamente las normas de conservación</li> <li>• Respetar la política social y las normas vigentes en la UE</li> <li>• Proactividad en la gestión de los recursos marinos vivos</li> <li>• Evitar y reducir, en la medida de lo posible, las capturas no deseadas de las poblaciones comerciales</li> <li>• Contribuir a garantizar la trazabilidad de los productos, con información clara y completa para los consumidores</li> <li>• Contribuir a la eliminación de la pesca ilegal, no declarada y no</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adecuación de la producción (oferta) a las necesidades del mercado (demanda)</li> <li>• Canalizar la oferta y organizar la comercialización de los productos de sus miembros</li> <li>• Promover la no discriminación (por ejemplo, certificación, denominaciones de origen, sellos de calidad, denominaciones geográficas, especialidades tradicionales garantizadas y méritos de sostenibilidad)</li> <li>• Controlar las medidas de cumplimiento de las actividades de los miembros con las normas de la OP</li> <li>• Promover programas de formación profesional y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligatorio, presentado, actualizado y revisado según sea necesario.</li> <li>• Aprobado por las autoridades nacionales con: 1) programa de producción (especies capturadas o cultivadas); 2) estrategia de comercialización (cantidad, calidad y presentación de acuerdo con las exigencias del mercado); 3) medidas para contribuir al objetivo de la OP y los textos de referencia; 4) medidas anticipatorias para ajustar la oferta (para las especies con dificultades de comercialización); 5) sanciones aplicables a los miembros en caso de infracción de la OP.</li> </ul>

reglamentada (INDNR)

- Mejorar la: 1) las condiciones de comercialización de los productos; 2) la rentabilidad económica; 3) la estabilidad de los mercados; 4) el suministro de alimentos con altos niveles de calidad y seguridad; 5) el empleo en las zonas costeras y rurales; 6) las técnicas de pesca, reduciendo su impacto en el medio ambiente (incluida la selectividad de las artes).

cooperación (instalación de jóvenes profesionales)

- Reducir el impacto medioambiental de las prácticas, incluida la selectividad de las artes de pesca
- Utilizar las tecnologías de la información y la comunicación para mejorar la comercialización y los precios
- Facilitar el acceso de los consumidores a la información sobre las actividades pesqueras de sus miembros
- Planificar y gestionar colectivamente las actividades pesqueras de sus miembros
- Tomar medidas para evitar y minimizar las capturas no deseadas mediante la participación en el desarrollo. Aprovechamiento de las capturas no deseadas sin crear un mercado para esos productos.
- Gestionar el almacenamiento temporal de los productos de la pesca en caso de retirada del precio de los productos no vendidos. Ayudar a encontrar soluciones alternativas de valoración/comercialización con apoyo financiero específico

- Las OP pueden recibir ayuda financiera (FEMP) para la preparación y aplicación del PMP.
- Los Estados miembros controlan a las OP para que cumplan sus obligaciones. El incumplimiento puede dar lugar a la retirada del reconocimiento.

### 3.1 - ¿Qué relevancia tiene para el sector de los SSF?

Varios objetivos y competencias de la OP no son realmente relevantes para las preocupaciones de la SSF. Históricamente, una serie de tareas de la OP, al igual que otras disposiciones de la PPC, tienen por objeto regular y controlar mejor las prácticas industriales y semiindustriales (pesca de arrastre, de cerco y de altura), en particular en lo que se refiere a: 1) la gestión/reducción de las capturas accidentales (bycatch); 2) la mejora de la selectividad de los artes de pesca; 3) la activación del mecanismo de almacenamiento de productos (precio de retirada) en caso de sobreproducción (productos no vendidos) y/o la comercialización de productos no deseados.

Este tipo de acciones llevadas a cabo por las OP no están diseñadas teniendo en cuenta las necesidades de gestión, producción y comercialización de las SSF. Más allá de la definición genérica de las SSF establecida por la UE (a la que ya se ha hecho referencia), en el Mediterráneo las prácticas de estas pesqueras se caracterizan por un alto grado de polivalencia/versatilidad (técnicas utilizadas y especies objetivo) combinado con un alto grado de estacionalidad (especies objetivo, caladeros). La selectividad de los artes es parte inherente de su diversidad, determinada por la naturaleza de los caladeros (mar abierto y lagunas) y diseñada para capturar muchas especies en pequeñas cantidades. Este último punto es clave, ya que excluye el riesgo, con algunas excepciones, de sobreproducción y la necesidad de gestionar importantes desembarcos no vendidos. Por último, la utilización de mecanismos de cuotas de capturas o de esfuerzo pesquero está todavía poco desarrollada para el sector de las SSF en el Mediterráneo, y las normas internas de las OP en materia de gestión de los derechos de pesca no están diseñadas teniendo en cuenta estas características.

Aunque muchas de las disposiciones de las OPs tienen poca relevancia para las SSF, el marco jurídico general aplicable a todas las OPs europeas podría constituir un instrumento importante para reconocer las especificidades de las SSF, abordar los problemas específicos del sector y satisfacer sus expectativas. La creación de OPs específicas para las SSF podría proporcionar también un marco adecuado para diseñar, construir y aplicar un modelo de gobernanza a medida para

ellas. Una futura OP dedicada exclusivamente al desarrollo sostenible de las actividades de la SSF proporcionaría legitimidad jurídica, institucional y socioeconómica a un programa de acción y una forma de organización adaptados a este sector. Tanto jurídica como institucionalmente, las OP de SSF podrían legitimar las acciones específicas de la SSF ante los Estados miembros y las autoridades europeas.

El reconocimiento por parte de los Estados miembros es un primer paso esencial para establecer una OP sobre una base jurídica sólida. Una vez reconocida por un Estado miembro, sigue un proceso mucho más largo para que la OP produzca resultados y optimice su gobernanza para que sus actividades sean lo más eficaces y eficientes posible. Así, las OP de las SSF tendrán que desarrollar sus propios objetivos prioritarios y adoptar enfoques de gestión que serán necesariamente diferentes a los de los otros segmentos de la flota de mayor escala, en particular en lo que respecta a la gestión de las pesquerías multiespecíficas y en un contexto de baja productividad.

CAPÍTULO 02

# Criterios de Reconocimiento de las OPs





## 2.1 - Requisitos previos

### CONDICIONES GENERALES DE LA UNIÓN EUROPEA PARA RECONOCER A UNA ORGANIZACIÓN COMO OP (Artículo 14 de la OCM)

Existencia Legal	Organización y Funcionamiento Interno	Representatividad	Medios y Capacidades	Transparencia
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener personalidad jurídica en la legislación nacional del Estado miembro</li> <li>• Estar establecida con sede oficial en su territorio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplimiento de las normas adoptadas por la OP (explotación, producción y comercialización)</li> <li>• No discriminación entre los miembros</li> <li>• Contribución financiera de los miembros</li> <li>• Funcionamiento democrático (los miembros controlan la organización y las decisiones)</li> <li>• Sanciones efectivas, disuasorias y proporcionadas en caso de incumplimiento de las normas de la OP</li> <li>• Normas sobre la admisión de nuevos miembros y el despido de miembros</li> <li>• Requisitos contables y presupuestarios para la gestión de la organización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que tengan una actividad económica suficiente en el territorio del Estado miembro en cuestión o en una parte de este</li> <li>• Principalmente en función del número de miembros o del volumen de producción comercializable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para perseguir y alcanzar los objetivos (textos de referencia)</li> <li>• Para el cumplimiento de las normas de competencia</li> <li>• Para no abusar de una posición dominante en un mercado determinado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mediante la aportación de los miembros, la gobernanza y las fuentes de financiación pertinentes</li> </ul>

Los Estados miembros adaptan estas condiciones a sus contextos nacionales/locales y las incorporan a sus normas internas de las OP (véase el punto VIII)

## 2.2 - Extensión de las normas (artículo 22 de la OCM)

En determinadas situaciones, los Estados miembros pueden hacer obligatorias las normas aplicables en el seno de una organización de productores para los productores que no son miembros de la OP y que comercializan uno o varios productos en la zona representativa de dicha organización.

En estos casos, se requieren dos condiciones para permitir esta extensión:

- La OP en cuestión debe estar establecida (reconocida) durante al menos un año; y
- La OP se considera representativa en términos de producción y comercialización en el Estado miembro en cuestión, incluyendo, en su caso, para el sector de las SSF.

Una organización de productores de productos pesqueros se considera representativa cuando es responsable de al menos el 55% de las cantidades (del producto en cuestión) comercializadas el año anterior en la zona a la que se propone ampliar las normas. Las normas que se van a ampliar a los productores no afiliados se aplican durante un periodo de 60 días a 12 meses.

Las disposiciones de prórroga de las normas son interesantes, aunque difíciles de aplicar en la práctica. En el caso francés, por ejemplo, tal decisión es poco frecuente y se lleva a cabo mediante una orden ministerial que hace que la extensión sea legalmente exigible a los pescadores que no son miembros de la OP en cuestión. En realidad, son pocas las decisiones que ilustran concretamente esa ampliación de las normas. Sin embargo, esta posibilidad demuestra la importancia de las competencias jurídicas y organizativas otorgadas a las OP cuando pueden hacer cumplir sus normas y el ámbito de aplicación de estas más allá de sus miembros.

En el caso de los SSF del Mediterráneo, estas disposiciones revisten cierto interés para la regulación de las actividades productivas. Estas pesquerías tienen un fuerte elemento de "territorialidad" que exige adaptar sistemáticamente los métodos

odos de gestión a las características particulares de las zonas en cuestión y a los cambios estacionales. Ello exige una gran flexibilidad en las normas aplicables por las SSF, que pueden diferir de una comunidad a otra, de un puerto a otro, de un territorio marítimo a otro. La existencia de las OP de las SSF podría reforzar el reconocimiento a nivel nacional y europeo de normas locales que no siempre son conocidas, controladas y evaluadas, sobre todo científicamente. Así, su aplicabilidad jurídica puede verse a veces debilitada o cuestionada por las normas impuestas a estas zonas de pesca y sus prácticas por las autoridades superiores (nacionales y europeas) sin tener en cuenta la preexistencia de otras medidas de gestión más locales. Desde este punto de vista, el principio de extensión podría ayudar a conseguir una coherencia espacial en las normas para situaciones muy localizadas, ofreciendo la posibilidad de mejorar la eficacia y la aplicabilidad de los sistemas de gestión.

En Francia, el ejemplo de las pesqueras prud'homies es especialmente ilustrativo de la existencia histórica de una serie de normas locales muy densas, complejas y diferentes, pero que los pescadores de las SSF conocen y dominan perfectamente en el ejercicio diario de sus polifacéticas actividades en su propio territorio. El mecanismo de ampliación de las normas en el marco de las OP de las SSF podría contribuir a una mejor armonización de estos acuerdos locales de gestión de la pesca. Los pescadores y sus representantes de las OP SSF podrían hacer valer la naturaleza y el alcance de estas normas y reforzar el apoyo y los medios necesarios para garantizar un seguimiento/evaluación óptimo y operativo de las pesquerías SSF.

El reconocimiento oficial se produce al final de un complejo proceso de investigación administrativa sobre la solicitud de aprobación en las condiciones que veremos a continuación (punto VIII).

Se requiere un formato mínimo para el procedimiento adoptado por el Estado miembro para su decisión de reconocer una OP. Cada Estado miembro debe cumplir también con formalidades similares en caso de retirada del reconocimiento por los motivos previstos en los textos europeos y nacionales. Los Estados miembros deben comunicar sus decisiones en el formato que se indica a continuación.

Lista de requisitos de cumplimiento para el reconocimiento de la OP por parte de los EM.

## **2.3 - Reconocimiento oficial**

## Lista de requisitos de cumplimiento para el reconocimiento de la OP por parte de los EM

### FORMATO DE LA NOTIFICACIÓN DE DECISIONES DE CONCESIÓN O DE RETIRADA DEL RECONOCIMIENTO

Información que debe figurar en la notificación por los Estados miembros a la Comisión de las decisiones de concesión o de retirada del reconocimiento,

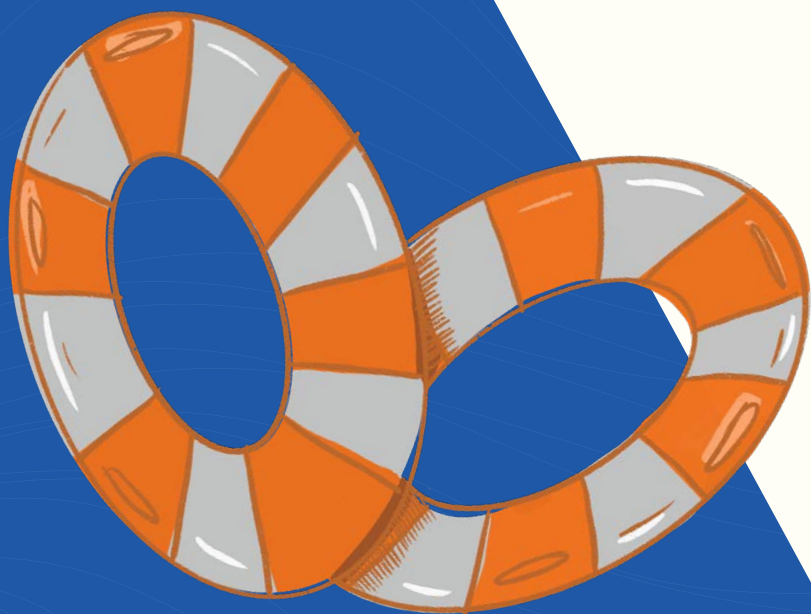
Nombre de la zona	Nombre del elemento <sup>(1)</sup>	Número máximo de caracteres	Definición y comentarios
Estado miembro	MS	3	Estado miembro (código ISO alfa-3) que comunica la decisión de concesión o de retirada del reconocimiento
Tipo de organización	TO	3	<b>OP</b> : organización de productores, <b>AOP</b> : asociación de organizaciones de productores; <b>OIP</b> : organización interprofesional
Número de registro	RN	—	Número con el que se ha inscrito la organización
Nombre de la organización	NO	—	Nombre de la OP, AOP u OIP con el que se ha inscrito la organización
Contacto	CO	100	Texto libre. La dirección deberá ser lo suficientemente clara para poder contactar con la organización: dirección postal y número de teléfono y de fax, dirección de correo electrónico y sitio web
Ámbito de actividad	AA	—	<b>N</b> para nacional <b>T</b> para transnacional (indíquense los otros Estados miembros mediante el código ISO alfa-3)
Ámbito de competencia	AC	100	Indíquese uno o más de los siguientes ámbitos:  Para las <b>OP</b> : acuicultura marina, acuicultura de agua dulce; pesca costera, incluida la pesca artesanal; pesca de altura y pesca de larga distancia; otros (especifíquese)  Para las <b>OIP</b> : producción (pesca o acuicultura); transformación; comercialización; otros (especifíquese)
Fecha de reconocimiento;	DR	10	aaaa-mm-dd
Fecha de retirada del reconocimiento	DW	10	aaaa-mm-dd, en su caso

<sup>(1)</sup> Estos elementos se insertan en el elemento denominado ORG. El espacio del nombre será: urn:xeu:mare:grant-withdrawal-recognition-organisation:v1.

**Figura 1.** Anexo II del Reglamento de Ejecución (UE) n° 1419/2013 de la Comisión, de 17 de diciembre de 2013

CAPÍTULO 03

# Análisis DAFO





Este análisis resumido tiene en cuenta tanto las normas como los procesos impuestos para el reconocimiento de una OP, tal y como se ha descrito anteriormente, aplicados a las especificidades del sector de las SSF, especialmente en el Mediterráneo.

### **Puntos fuertes**

- Las OP son una organización reconocida tanto a nivel nacional como de la UE, y proporcionan un mecanismo para integrar mejor el SSF en la PPC, la OCM y el FEMP, y en las estructuras de cogestión pesquera a nivel nacional
- Las OP están bien integradas en los procesos de gestión y comercialización de la pesca, con un historial probado
- Los SSF representan entre el 70 y el 80% de la flota de buques en número y el 15% del valor de los desembarcos de pescado.

### **Puntos débiles**

- El carácter individualista de las SSF dificulta la organización en asociaciones y la cooperación
- El alto grado de diversidad y estacionalidad (especies, artes, caladeros), y la dispersión de las SSF dificultan la búsqueda de un terreno común para la gestión de las actividades pesqueras
- Los bajos márgenes de beneficio y los limitados medios debilitan la viabilidad financiera de las OP de SSF
- Capacidades limitadas en los SSF para hacer frente a los requisitos legales y administrativos de la creación y gestión de una OP

- El cumplimiento de los requisitos de representatividad (porcentaje de desembarcos por volumen o valor en el territorio) puede ser difícil.

### **Oportunidades**

- Los fondos del FEMP pueden canalizarse mejor hacia los proyectos de las SSF a través de las OP
- Oportunidad de reforzar la capacidad de los SSF para participar en los procesos de consulta y elaboración de políticas
- Las OP ofrecen la posibilidad de que los SSF se organicen mejor, estén mejor representados y defiendan mejor sus intereses
- Las organizaciones de productores ofrecen la posibilidad de mejorar el acceso tanto a los recursos (por ejemplo, mediante el acceso a las cuotas) como a los mercados (valor añadido, etiquetado, trazabilidad)
- Posibilidad de reconocer y clasificar las SSF como diferentes de las FSL, lo que permitiría un “enfoque diferenciado” de la gestión y la reglamentación de las FAS, con una voz propia en la toma de decisiones.
- Oportunidades para que las normas locales sean reconocidas y respetadas a nivel nacional y de la UE mediante disposiciones de “extensión”.

### **Amenazas**

- Intransigencia burocrática/ hostilidad hacia las OP de los SSF; inercia/ reticencia de las autoridades nacionales hacia los SSF que forman las OP.
- Socioeconómicos / vulnerabilidad de los SSF a los choques externos - cambio climático, especies invasoras, pérdida de caladeros (competencia de la economía azul), pandemias, etc.

CAPÍTULO 04

# Directrices para la creación de las OP de las SSF



Estas directrices se basan en los elementos jurídicos y técnicos mencionados anteriormente, así como en consideraciones adicionales que deben ser tenidas en cuenta por los SSF para completar su proceso de reconocimiento.

El cuadro que figura a continuación resume los diferentes pasos preparatorios, burocráticos y de otro tipo necesarios para el reconocimiento y el establecimiento de una OP. También pueden existir condiciones nacionales complementarias que también deben cumplirse, junto con los criterios de calificación establecidos por cada Estado.

DIRECTRICES PARA LA CREACIÓN DE UNA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES DE PESCA A PEQUEÑA ESCALA	
PASOS / ELEMENTOS DEL PROCESO	ASPECTOS A CONSIDERAR/INCORPORAR (público   profesional   otros )
<b>1. Requisitos de representatividad</b>	<p>Para la consideración previa - las disposiciones de lo siguiente:</p> <p>1.1. Unión Europea: marco jurídico de referencia (PPC, OCM, FEMP)</p> <p>1.2 Estados miembros: 1) marco jurídico nacional; 2) condiciones técnicas y administrativas nacionales complementarias; 3) contexto político y profesional favorable o desfavorable para el reconocimiento de la OP.</p> <p>Los requisitos de representatividad pueden incluir: grado de cobertura geográfica, proporción del volumen/valor de los desembarcos de pescado y proporción del total de pescadores (en la zona, región o estado).</p>
<b>2. Proceso de reconocimiento</b>	<p>2.1. Establecer buenas relaciones de trabajo con las autoridades competentes</p> <p>2.2. Contenido principal del expediente de solicitud (marco jurídico nacional y requisitos jurídicos y técnicos de las autoridades)</p> <p>2.2. Procedimientos y plazos de la aprobación principal</p> <p>2.3. Procedimientos y plazos de la decisión</p>
<b>3. Objetivos prioritarios</b>	<p>3.1. Descripción claramente articulada de las razones para desarrollar una OP específica de SSF.</p> <p>3.2. Desarrollar el enfoque específico del Estado miembro, identificando las necesidades y los objetivos, las modalidades para alcanzarlos (organización, acción), los resultados esperados, el calendario</p>

<b>4. Plan de marketing</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>4.1 Ámbito(s) de actividad, producción, zona(s) de desembarco</p> <p>4.2. Lista, con importancia (según niveles de dependencia) de las principales especies explotadas en relación con los volúmenes (y valores) capturados/desembarcados</p> <p>4.3 Inventario de los mecanismos de gestión existentes (Estados miembros/UE, licencias, permisos, cuotas de captura/esfuerzo, gestión espacio-temporal, regulación del esfuerzo pesquero individual/colectivo, etc.), pesquerías no sujetas a una gestión específica y/o normas locales/profesionales y/o existencia de normas locales o profesionales.</p> <p>4.4. Normas y directrices recomendadas por/para la futura OP: 1) visión y enfoque de gestión previsto (derechos de acceso y explotación) y expectativas específicas (seguimiento, obligaciones, etc.); 2) evaluación objetiva de los riesgos en relación con la situación, las dificultades, las limitaciones, las necesidades de gestión de las actividades productivas</p> <p>4.5. Objetivos cualitativos y cuantitativos de producción previstos/previsión</p>
<b>5. Plan de marketing</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>5.1. Mecanismos de primera venta existentes y en uso (subasta, venta en ventanilla, en línea, venta directa, etc.) y su importancia respectiva (peso económico)</p> <p>5.2 Evaluación global de la rentabilidad de la actividad económica de la futura OP</p> <p>5.3. Objetivos y mecanismos/enfoques previstos/considerados para mejorar los resultados económicos/la eficiencia de la futura OP (etiquetas, certificación ecológica, marca colectiva, diversificación del mercado, refuerzo de los medios/capacidades, organización y asociaciones, incluidas las público-privadas, etc.).</p> <p>5.4. Previsiones cualitativas y cuantitativas para la comercialización y valorización de los productos de la futura OP</p>
<b>6. Dimensión socioeconómica y medioambiental</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>6.1. Empleo generado (directo, indirecto) y alcance previsto de la futura OP</p> <p>6.2. Disposiciones territoriales/funcionamiento de la futura OP con respecto a su ámbito geográfico/área y sus objetivos.</p> <p>6.3. Mejora/refuerzo de las funciones medioambientales de la futura OP SSF: integración/sostenibilidad de las prácticas pesqueras en los ecosistemas costeros/marinos y observaciones diarias en el mar</p> <p>6.4. Destacar la contribución de las SSF a la economía costera</p>
<b>7. Requisitos de registro/ Estatuto jurídico</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>7.1. Compruebe a nivel nacional la naturaleza de los posibles estatutos jurídicos que pueden ser objeto de reconocimiento de una OP (tipo de organización: cooperativa, sociedad anónima, etc.).</p> <p>7.2. Elaboración, validación, adopción y registro (proceso y archivo oficial) de los estatutos legales de la futura OP.</p> <p>7.3. Recurso al apoyo y asesoramiento de expertos jurídicos, técnicos e institucionales competentes cuando sea necesario</p>

<b>8. Selección de los miembros fundadores</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>8.1. Que los miembros participen en la firma de los estatutos y se integren en todo el proceso de creación y reconocimiento legal de la futura OP</p> <p>8.2. Comprobar el cumplimiento de los criterios de representatividad profesional y/o territorial establecidos por los Estados miembros</p>
<b>9. Futuros miembros</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>9.1. Miembros que hayan declarado su intención de adherirse a la futura OP (documento oficial firmado) tras su reconocimiento oficial</p> <p>9.2. Verificar la necesidad de cumplir con los criterios de representatividad profesional y/o territorial establecidos por los Estados miembros</p> <p>9.3. Verificar las condiciones/criterios a tener en cuenta para la afiliación durante la fase de examen de la solicitud de reconocimiento (después de haberla presentado a la administración) si es necesario, para completar la elegibilidad de la solicitud.</p>
<b>10. Plan de gobernanza/financiación</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>10.1. Determinar el marco organizativo y operativo de la futura OP</p> <p>10.2 Establecer el sistema de gobierno exigido por los estatutos legales, haciendo especial hincapié en su descripción, explicando su contenido de forma detallada y complementaria a los estatutos.</p> <p>10.3 Desarrollar una estrategia con mecanismos que garanticen la legitimidad y eficacia de la estructura de la OP en términos de representatividad, objetivos, resultados y expectativas de sus miembros</p> <p>10.4. Identificar mecanismo(s) de financiación sostenible para el futuro PO (teniendo en cuenta la baja capacidad contributiva de SSF): cuota de entrada, contribución anual, impuesto comercial, licencias, servicios, subvenciones, fundaciones, etc.</p> <p>10.5. Explique las posibilidades de diversificación de las fuentes de financiación complementaria de la futura OP (públicas / privadas).</p>
<b>11. Estrategia de comunicación</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>11.1. Describa los diferentes medios que utilizará la futura OP: página web, plataforma de información, diversas redes sociales, vídeos, podcasts, folletos en papel, etc.</p> <p>11.2. Participación en proyectos y programas de investigación y desarrollo relacionados con las FAS</p> <p>11.3 Describa las acciones de comunicación previstas: sostenibilidad de las prácticas, tradiciones culturales/patrimonio, conocimientos locales tradicionales, trazabilidad de los productos, valorización de la imagen de los SSF, etc.</p>
<b>12. Apoyo externo</b>	<p><b>Elementos esenciales que deben adoptarse/determinarse/describirse:</b></p> <p>12.1. Posibilidad de obtener financiación pública para la creación de OP (sí/no)</p> <p>12.2. Disponibilidad de financiación privada para apoyar un proyecto de creación de OP de SSF (promoción)</p> <p>12.3. Desarrollar un enfoque estratégico para reforzar el apoyo a la futura OP a lo largo de su proceso de reconocimiento: p público (autoridades de control, autoridades locales), privado (actores del sector, socios, organizaciones profesionales, ONG) para utilizar todos los medios de promoción adecuados (reuniones, cartas, redes sociales, etc.).networks, etc.).</p>



CAPÍTULO 05

# Algunos Ejemplos de OPs



Aparte de algunos casos particulares, las OP existentes que incorporan SSF están formadas por buques de tamaño mixto en los que coexisten varios segmentos de pesca profesional. Los pescadores de las SSF que forman parte de las OP se integran, pues, en estructuras “mixtas” que gestionan otras pesquerías, en particular la semiindustrial, la industrial y la de bajura.

La definición jurídica y la clasificación de la pesca profesional (estatuto del buque y del armador) varían de un Estado miembro a otro. Por lo general, existe una importante distinción entre las denominadas pesquerías artesanales y las denominadas pesquerías industriales y/o semi-industriales. Aunque la pesca artesanal está definida por la normativa europea, a nivel de los Estados miembros la pesca artesanal tiene un abanico más amplio de definiciones, sobre todo en lo que se refiere al tamaño del buque, que puede ser superior a 12 metros, así como al tipo de pesca que se practica y a los artes utilizados, que pueden ser tanto pasivos como activos.

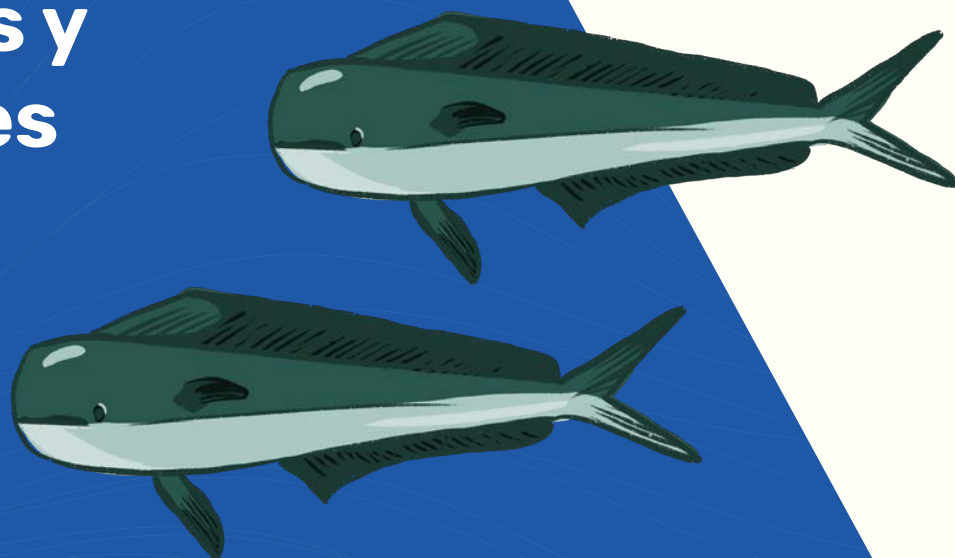
## OPs DE SSF EXISTENTES EN LA UNIÓN EUROPEA

Nombre	País (Sede)	Año Creación	Perfil (miembros, objetivos, resultados)
<b>Estuaire</b>	<b>Francia</b> Les Sables d'Olonne	<b>2013</b>	<p><b>Objetivo:</b> La gestión de la pesca de la anguila (sector SSF pero monoespecífico), ante la escasez de la demanda y el descenso constante de los precios, adaptar la producción al mercado y contribuir a la sostenibilidad de las empresas pesqueras en un marco de recuperación de la población de anguila en Europa (plan de gestión europeo tras la inscripción de la anguila en el Anexo II de la convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas - CITES)</p> <p><b>Miembros:</b> pescadores profesionales marítimos y fluvial del "Pays de la Loire" (unos 120 barcos)</p> <p><b>Medidas:</b> adoptadas para: 1) Dar prioridad a la planificación de su producción y adaptación a la demanda (planes de capturas); 2) Promover la concentración de la oferta; 3) Estabilizar precios; 4) Fomentar métodos de pesca sostenibles; 5) Participar en la "Estuarina and Diadormous Commission of the National Committee for Maritime Fisheries and Marine Culture" para gestionar las oportunidades de pesca</p>
<b>The Coastal PO Limited</b>	<b>Reino Unido</b> Plymouth	<b>2017</b>	<p><b>Objetivos:</b> 1) Recibir, asignar y gestionar la cuota de la flota británica de menos de 10 metros; 2) prestar servicios (de información, apoyo, asesoramiento, marketing, abogacía) a los miembros.</p> <p><b>Acción:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover las actividades pesqueras sostenibles;</li> <li>- Luchar contra las capturas accidentales y la pesca ilegal;</li> <li>- Mejorar la trazabilidad y las condiciones de comercialización de los productos pesqueros;</li> <li>- Dar a los pescadores miembros una voz colectiva de mayor peso en un sector a menudo dominado por los intereses de la pesca industrial;</li> </ul> <p><b>Adheridos:</b> 257 pescadores artesanales y 280 embarcaciones que desembarcan en los puertos de las Shetland, incluidos Lizard (Cornualles) y Hastings;</p> <p><b>Afiliación:</b> el pescador debe suscribir al menos una acción (con derecho a voto) a 1 libra; Además, puede adquirir servicios de la OP (no de gestión de cuotas) pagando una cuota de 150 libras/año/buque;</p> <p><b>Servicios:</b> establecimiento de una central de compras para proporcionar diversos servicios y suministros en beneficio de los miembros. Lamentablemente, las autoridades británicas han considerado oportuno bloquear los pagos acordados y la OP costera está en proceso de liquidación.</p>

Nombre	País (Sede)	Año Creación	Perfil (miembros, objetivos, resultados)
<b>Conil</b> Organización de Productores Artesanales de la Lonja de Conil	<b>España</b> Conil de la Frontera	<b>2010</b>	<p><b>Objetivos:</b> Unir fuerzas para promocionar el pescado de la lonja de Conil, establecer una pesca sostenible, mejorar la calidad y la trazabilidad, impartir formación, informar a sus miembros sobre la legislación, asesorar en materia laboral y de seguridad social, apoyar en los trámites y procedimientos administrativos, adaptar la flota a la situación actual, representar a sus miembros en las organizaciones regionales, defender los derechos de sus miembros.</p> <p><b>Adheridos:</b> 70 pescadores, 59 embarcaciones</p> <p><b>Cuotas de afiliación:</b> sin especificar</p> <p><b>Servicios:</b> véase la página web <a href="https://pescadodeconil.com">https://pescadodeconil.com</a></p> <p><b>Afiliación:</b> dedicada a los métodos de pesca de bajo impacto (artes menores)</p>
<b>Foreninge for Skansomt Kystfiskeri</b> Asociación de organizaciones de productores de pesca costera de bajo impacto	<b>Dinamarca</b> Kobenhavn	<b>2019</b>	<p><b>Objetivos:</b> Formada para velar por los intereses de los pescadores costeros de bajo impacto, que pescan con artes pasivos. Para influir en los responsables de la toma de decisiones y mejorar las condiciones de los pescadores daneses de pequeña escala y bajo impacto. Para minimizar el impacto medioambiental de la pesca, acabar con el dragado y trabajar por una regulación de las focas.</p> <p><b>Adheridos:</b> 60 pescadores costeros de bajo impacto 45 embarcaciones</p> <p><b>Cuotas:</b> Los miembros de pleno derecho suscriben 1.500.000 Kr (+/- 200€).</p> <p><b>Servicios:</b> venta de pescado fresco, con un sistema de etiquetado en desarrollo.</p> <p><b>Página web:</b> <a href="http://skaansomtkystfiskeri.dk">http://skaansomtkystfiskeri.dk</a> (sólo en danés)</p>

CAPÍTULO 06

# Síntesis de Preguntas y Questiones (FAQs)



### **¿Cuáles son los principales objetivos de una organización de productores?**

Una OP permite a los pescadores realizar las actividades pesqueras de forma racional, establecer sistemas de gestión de su acceso a los recursos (cuotas y otras formas de posibilidades de pesca) y a los mercados, y mejorar la venta y comercialización de sus productos.

Las OP tienen una fuerte legitimidad, al ser reconocidas a nivel nacional y europeo, y como tales pueden ser una poderosa herramienta para lograr un cambio positivo. Para ello, un principio de delegación de poderes permite a las OP tener mayor autonomía en la gestión de las actividades de pesca y comercialización. También son una herramienta para reforzar la representación, la organización y la defensa de los intereses de las SSF.

### **¿Cuáles son las principales funciones de una organización de productores?**

- Participación en los procesos de toma de decisiones: funciones consultivas y decisorias, contribuyendo a los procesos de toma de decisiones en la gestión de la pesca a los siguientes niveles: 1) nacional y europeo, donde participan de oficio en varios órganos representativos; 2) internacional, en particular en las RFMOs, donde su representación es más indirecta y está integrada en las delegaciones nacionales (partes contratantes), así como en las entidades observadoras que representan intereses profesionales;
- Funciones delegadas para la gestión de las actividades productivas (derechos y oportunidades de pesca), ven-

- tas y marketing, y desarrollo comercial (ecoetiquetas, productos nicho, etc.);
- Representación y defensa de los intereses de la SSF en los procesos políticos y legislativos;
  - Funciones de gobierno interno (gestión de las actividades de la OP).

### **¿Cómo crear una organización de productores?**

- Crear una entidad jurídica con un consejo de administración compuesto por pescadores profesionales nombrados/elegidos por sus compañeros.
- Presentar una solicitud de reconocimiento de la entidad jurídica como organización de productores de pescado ante el Estado competente (procedimiento de evaluación administrativa);
- Desarrollar y adoptar un Plan de Producción y Comercialización validado y comprobado por las autoridades competentes

### **¿Cuánto debería costar afiliarse a una organización de productores?**

- Las cuotas de afiliación pueden determinarse libremente y negociarse por consenso entre los miembros. Puede haber una cuota única de entrada y/o una cuota anual de afiliación;
- Cuando la OP se constituye sobre la base de un capital social en manos de los pescadores, generalmente es mediante la compra de al menos una acción que da derecho a voto al socio titular.

### **¿Qué tipo de financiación y gobernanza?**

- Estos elementos deben estar determinados por los es-



- tatutos/reglamentos de la OP;
- La gobernanza debe respetar los principios esenciales del funcionamiento democrático y la representación equitativa de los miembros de la OP (con los pescadores, por los pescadores y para los pescadores);
  - Establecer un equipo de gestión que se encargue de las actividades de acuerdo con los objetivos de la OP;
  - El equipo directivo debe estar compuesto como mínimo por: 1) los directivos de la OP, generalmente el presidente y la junta directiva elegida por la asamblea general de socios; 2) el equipo ejecutivo de la OP, generalmente el secretario o director general y los responsables de las funciones auxiliares (tesorero, encargados de misión, etc.).
  - Organizar/encontrar la financiación necesaria para la instalación y el funcionamiento del equipo de gestión y del personal de la OP;
  - Diversificar las fuentes de ingresos para que los costes de funcionamiento y de inversión a largo plazo de la estructura no dependan únicamente de las cuotas de los socios (capacidad contributiva limitada de la SSF): suscripción anual, cuota de entrada, gestión y/o impuesto de comercialización/venta, subvenciones nacionales y de la UE, donaciones, legados, desarrollo de servicios, proyectos de investigación y desarrollo, etc.

### **¿Cuánto tiempo se tarda en crear una organización de productores?**

Esto depende de una serie de consideraciones:

- En primer lugar, la engorrosa fase preparatoria puede llevar varios meses, es decir en función del tiempo necesario para cumplir todos los criterios de reconocimiento como OP: 1) el número de pescadores y embarcaciones

necesarios para elaborar un expediente creíble que pueda ser reconocido; 2) la complejidad del contexto socioprofesional: tamaño de la zona seleccionada, distribución espacial de los miembros, diversidad de técnicas y especies objetivo, especialmente complejas y diversas en el Mediterráneo;

- En segundo lugar, el contenido de las normas complementarias establecidas por cada Estado miembro que especifican los criterios nacionales para el reconocimiento de las OP, en particular los plazos administrativos y de decisión que varían de un Estado a otro. No obstante, puede considerarse que un expediente completo presentado para su reconocimiento puede ser objeto de una decisión (de concesión o denegación del reconocimiento) en un plazo máximo de 6 meses, aunque puede tardar más.

CAPÍTULO 07

# **Procedimiento para el Reconocimiento de una Organización de Productores de SSF - Ejemplo Francés**



Los elementos presentados en esta última parte ofrecen una observación directa de un proyecto de reconocimiento de OP llevado a cabo por un grupo de SSF en el Mediterráneo francés. Este caso se está investigando actualmente con los servicios competentes del Estado francés. A continuación, se presentan los elementos del método, así como los principios y contenidos genéricos desarrollados por este grupo profesional.

### Contexto general del proyecto PO de GOLION

Esta iniciativa cuenta con el apoyo de una agrupación de interés económico (AIE - GIE en francés) creada en 2014 por una treintena de SSF del Mediterráneo francés. En la actualidad, el número de miembros se ha duplicado, lo que les ha llevado a iniciar un proceso de solicitud de reconocimiento como OP por parte del Estado francés. Para ello, EIG GOLION se ha esforzado por cumplir todas las condiciones exigidas a nivel europeo y nacional <sup>3</sup>. El expediente se presentó en julio de 2020 ante la administración competente.

En Francia, los criterios de representatividad de las OPs respecto a su “actividad económica suficiente” se cumplen cuando se satisface al menos 1 de los 4 criterios siguientes (criterios alternativos):

- el número de buques explotados por los miembros es superior o igual al 20% del número total de buques presentes (registrados) en la zona de actividad de la OP;
- la producción de la OP es mayor o igual al 15% de la producción total de su área de actividad (tonelaje);
- la producción de la OP es superior o igual al 30% de la producción de un puerto o mercado, situado en su zona de actividad cuya producción total, todas las especies juntas, es superior o igual a 1000 toneladas/año;
- si al menos el 30% de los productores de la OP operan habitualmente en una o varias zonas distintas de aquel-

<sup>3</sup> Basado en los artículos D. 912-144 a D. 912-149 del Código de Pesca Rural y Marítima francés y en la Nota de Servicio DPMA/SDAEP/2019-406 01/05/2019

las en las que los buques operados por sus miembros tienen sus puertos de origen (puerto de registro), la actividad económica es suficiente si la producción de la OP es superior o igual al 4% de la producción nacional (tonelaje).

A esto se añaden los demás criterios generales definidos en los textos europeos y que ya hemos descrito en los párrafos anteriores.

La decisión de reconocimiento de la OP se dictará a principios de 2021 mediante una orden del ministro que se publicará en el Diario Oficial francés. La decisión de denegación se enviará por carta debidamente motivada de la DPMA <sup>4</sup>.

Los principales objetivos y ventajas de estas OP de SSF apoyadas por EIG GOLION pueden resumirse a continuación:

- Reequilibrar el proceso de gestión en función de las características, la diversidad y la versatilidad de las SSF (“de abajo arriba”), de acuerdo con los fundamentos históricos del enfoque de gestión de la pesca en el Mediterráneo;
- Identificar las expectativas de los pescadores, sus limitaciones específicas y las posibles soluciones para aportar un verdadero “valor añadido” a través de una OP de SSF. Hay que recordar que más del 85% de los pescadores SSF en el Mediterráneo aún no son miembros de las OP existentes;
- Beneficiarse de la autonomía (autogobierno) y de las competencias delegadas (derechos y obligaciones);
- Proteger/garantizar los componentes y la identidad de la pesca artesanal, desde la producción hasta la comercialización;
- Unificar el segmento de los SSF, de forma integrada, complementaria y proactiva con las instituciones representativas y las autoridades decisorias existentes;
- Reforzar los recursos administrativos, logísticos, humanos y financieros de las SSF;
- Desarrollar/capitalizar los sistemas/iniciativas existentes en términos de gestión y comercialización/promoción de los productos de SSF.

---

<sup>4</sup> En francés: “Direction des pêches maritimes et de l’aquaculture”.

## **Contenido del fichero de solicitud de reconocimiento de la OP**

Sólo podemos presentar aquí un resumen del proceso emprendido. Los distintos elementos desarrollados proporcionan información cronológica sobre todas las instrucciones impuestas por el Estado francés en materia de reconocimiento y control de las OP en el sector pesquero. Un cuadro recapitulativo ilustra las características esenciales de este enfoque.

CRITERIOS/CONDICIONES EXIGIDOS EN EL DERECHO FRANCÉS	EIG GOLION
<b>Presentación del expediente ante la administración (Dirección Regional del Mediterráneo)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expediente presentado el 8 de julio de 2020</li> <li>- Información de la administración en octubre de 2020</li> <li>- Constitución de la AIE en diciembre de 2020</li> <li>- Transmisión del dictamen de la administración (positivo o negativo) al Ministerio en enero/febrero de 2020</li> </ul>
<b>Acto jurídico constitutivo</b>	Agrupación de Interés Económico (AIE): estatuto jurídico registrado el 01/01/2014 y modificado el 18/02/2020, incluyendo el reglamento interno, la designación de la junta directiva y el comité de gestión
<b>Lista de miembros</b>	<p>Miembros efectivos: 46 buques/propietarios</p> <p>Intenciones de afiliación: 68 buques/propietarios (datos en evolución, las nuevas intenciones de afiliación se registran regularmente y se incluyen en el archivo)</p>
<b>Área de actividad</b>	Todo el Mediterráneo francés (3 regiones) de la Zona 37 CGPM de la FAO, Subzona 37.1 Mediterráneo Occidental, División 37.1.2 Golfo de León para las regiones de Occitania y PACA y de la División 37.1.3 Cerdeña para la región de Córcega
<b>Plan de producción y comercialización (PPC)</b>	<p>Destacando las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Producción baja, estacional y muy diversificada (versatilidad): una media de entre 4 y 7 toneladas/buque/año y más de 80 especies desembarcadas</li> <li>- Producción artesanal, regionalizada y sostenible: 1) ausencia de situación, ni riesgo de sobrepesca, sobreproducción o descartes; 2) enfoque territorial de la gestión de la pesca (sistema y principios resultantes de las prud'homies); 3) refuerzo de los mecanismos de seguimiento y trazabilidad de la pesca de las SSF</li> <li>- Gobernanza "sui generis", funcional y adaptativa: 1) establecimiento de un equipo ejecutivo ajustado, complementario y con capacidad de respuesta; 2) desarrollo de oficinas regionales en Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) y Córcega; 3) desarrollo de una red de asociaciones locales y regionales (autoridades locales y actores del mar); 4) refuerzo de la participación en organizaciones profesionales del sector</li> <li>- Una estrategia comercial operativa y en constante desarrollo: 1) maximizar el desarrollo económico; 2) reforzar el desarrollo de la marca colectiva registrada GOLION, activa desde 2015 (identidad, marcado, trazabilidad y calidad de los productos); 3) reforzar la estructura comercial de AIE GOLION (locales, acreditación sanitaria, transporte/logística para los pescadores y los clientes, capacidades humanas)</li> </ul>



<b>Medidas para alcanzar los objetivos establecidos en el artículo 7 del Reglamento (UE) nº 1379/2013</b>	Se consideraron todos los puntos: - Adaptación de la producción a los mercados - Control de los suministros y de la comercialización - Promoción de los productos (etiqueta GOLION) - Control de las prácticas de los miembros - Programas de formación profesional y de cooperación - Reducción del impacto de la pesca en el medio ambiente (selectividad) - Tecnologías de la información y de la comunicación (comercialización y precios) - Información a los consumidores - Planificación y gestión colectiva de las actividades pesqueras de sus miembros - Evitar y reducir las capturas no deseadas - Gestionar el almacenamiento temporal de los productos pesqueros
<b>Medidas para adaptar el suministro de determinadas especies</b>	No hay dificultad para comercializar o sobreproducir ciertas especies Desarrollar medios de transformación y almacenamiento de productos
<b>Sanciones y medidas de control</b>	Véase la situación jurídica de AIE GOLION
<b>Métodos de comercialización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Generalizar (ampliar geográficamente) el valor añadido de la marca colectiva GOLION</li> <li>- Ampliar el uso de la marca/logotipo a todas las regiones del Mediterráneo francés</li> <li>- Mejorar la oferta logística y las redes de recogida y transporte de los productos de los socios</li> </ul>
<b>Producción en volumen y valor y número de buques afiliados. Enfoque comparativo a escala del área de actividad</b>	<p>Según las tres regiones del Mediterráneo francés, los miembros representan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- entre el 4 y el 14% de los buques activos</li> <li>- entre el 8 y el 12% de la producción en valor</li> <li>- entre el 5 y el 13% de la producción en volumen</li> </ul>
<b>Área de competencia</b>	La pesca artesanal se define en los textos vigentes como “la navegación pesquera practicada por cualquier embarcación ausente de puerto únicamente por un periodo inferior o igual a 24 horas”
<b>Lista de las principales especies pescadas que representan al menos el 5% de la producción total (volumen y valor)</b>	Dorada (varios espáridos), lubina, salmonete, sepia, pulpo, sars, salmonete, merluza, pagel, varios peces planos (lenguado, rodaballo), atún rojo, pez espada, rayas y sopas
<b>Cuotas / licencias gestionadas por la estructura</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 40,77 toneladas de atún rojo y pez espada</li> <li>- 10 categorías de licencias de pesca para un total de 95 autorizaciones.</li> <li>- Descripción de los métodos de gestión interna: atribución, seguimiento, control, sanciones, etc.</li> </ul>

**Documentos financieros  
(proyecto de presupuesto)**

Importes detallados de ingresos y gastos:

- Descripción de las distintas partidas e importes de los gastos: alquiler, vehículo (seguro, mantenimiento, combustible), teléfono, análisis sanitarios, viajes varios, comunicación/valoración. Equipamiento de la oficina de la entidad + cierre
- Descripción de las diferentes fuentes e importes de ingresos (estatutos): derechos de licencia (parte fija y variable), tasas anuales, impuesto comercial del 3%, varios (subvenciones, proyectos)

**Condición de  
reconocimiento relativa a la  
actividad económica**

El número de buques operados por los miembros es superior o igual al 20% del número total de buques presentes (registrados) en la zona de actividad de la OP



