

## En busca de cobertura de la Unión Europea



**José Parajuá**  
Dtor. Gerente del Clúster de Empresas Pesqueras en Terceros Países

### LOOKING FOR E.U. COVERAGE

**José Parajuá, Managing Director of the Cluster of Fishing Companies in Third Countries**

The joint fisheries ventures basically rests on three cornerstones: resources, structures and markets. Any attempt to analyze or forecast the future entails an understanding of the situation in which joint ventures are in terms of these three elements. Joint ventures,

**E**l sector de las sociedades mixtas pesqueras se asienta, básicamente, sobre tres patas: recursos, estructuras y mercados. Cualquier intento de análisis y de prospección para el futuro pasa por la comprensión de la situación en que se encuentran las empresas mixtas respecto a estos tres elementos.

Las empresas mixtas, como es tradicional en ellas, siguen buscando recursos pesqueros en caladeros lejanos, que es donde se hallan y la razón por la cual se han instalado en países ajenos a la Unión Europea. Sin embargo, se produce la paradoja de que en estos caladeros, la flota de las empresas mixtas se encuentra con la competencia directa de las propias flotas comunitarias, que busca los mismos recursos, lo que le genera una situación de desventaja evidente. La competencia se produce sobre la base de que la flota comunitaria disfruta del apoyo de la Unión y la cobertura de los propios países de origen de las diversas flotas. Esta posición ventajosa de la flota

as is traditional, continue in their search for fisheries resources in distant waters, which is where they are, this being the reason for having set up in countries outside the European Union. Nonetheless, the paradox is that it is in these grounds where the joint ventures fleet comes up against direct competition from the community fleets themselves, also looking for the same resources. And this leads to a situation of out and out disadvantage. The competition occurs because the community

# Eficaces en todo el Mundo

**EURORED VIGO**  
representa eficacia contrastada en todo el mundo.

En la comercialización de redes tipo pelágicas, semipelágicas, fondo, tango, etc. Montadas con hilos de polietileno, redline y nylon.

Materiales de gran calidad y alta resistencia como puertas de arrastre, cables de pesca...

Ferretería naval (forjado e inox) hilos, cuerdas y pertrechos en general.



**EURORED VIGO S L**

fleet is backed by the Union and has the coverage of the countries of origin of the various fleets involved. This advantageous position of the community fleet is backed not only by subsidies and financial support, but also it is a fleet under the umbrella of negotiations with these third countries, to gain access to the resources. In a very different situation, the joint ventures have to find partners in the countries where they wish to invest, partners that can be reliable, and likewise the legal apparatus in these countries, the majority of which offer no security, unlike in Europe. It should also be taken into account that both fleets – the community and the joint ventures fleets – compete not only for the resources but also for the markets. This also leads to enormous difficulties. Whereas the community fleet finds no difficulty in accessing the market, the joint ventures can. And in fact, they do have considerable difficulties in the same access; this is due to a strict hygiene-sanitary legislation, the meaning of which we share and that we judge to be absolutely necessary, as well as being due to the bureaucratic hurdles occurring in all too many cases (right now, 5 ships are blocked in Senegal, 1 on the Ivory Coast and up to 18 ships that may have problems that will prevent them from accessing the market). Needless to say that these stoppages built up by bureaucracy entail substantial amounts as well as the loss of prestige in the eyes of our customers. Despite sharing the market and the European origin of capital in joint ventures, these lie outside the EU's chapter on funding. Nevertheless, we have a considerable need to renew the fleet. We estimate an investment of around 300 million euros is needed and we

*comunitaria se substancia no sólo en subvenciones y apoyo financiero, sino en que es una flota que se ve arropada en las negociaciones con los países terceros para el acceso a los recursos. En una situación muy diferente, las empresas mixtas han de buscar socios en los países donde van a invertir, socios que sean fiables, como lo han de ser también los aparatos jurídicos de esos países, la mayoría de los cuales no son tan seguros como puedan ser en Europa.*

*Por otra parte, hay que tener en cuenta que ambas flotas, la comunitaria y la de las empresas mixtas, compiten no sólo en los recursos sino también en los mercados y aquí también se generan enormes dificultades. Mientras la flota comunitaria no tiene dificultades para acceder al mercado, las empresas mixtas pueden tener, y de hecho tienen, grandes dificultades en el mismo acceso; ello es así no tanto debido a una estricta legislación higiénico-sanitaria, cuyo sentido compartimos y que juzgamos totalmente necesaria, como debido a las trabas burocráticas que se producen en demasiados casos (ahora mismo hay bloqueados cinco buques en Senegal, uno en Costa de Marfil, y así hasta 18 buques que podrían tener problemas que le impidan acceder al mercado). Ni que decir tiene que estas esperas generadas por la burocracia suponen cuantiosas pérdidas, así como pérdida de prestigio ante los clientes.*

*A pesar de compartir el mercado y del origen europeo del capital de las empresas mixtas, éstas están fuera del capítulo de financiación de los fondos de la UE. Sin embargo, tenemos una fuerte necesidad de renovación de la flota. Estimamos la inversión necesaria en unos 300 millones de euros y ni siquiera podemos contar con los capítulos para la modernización que permite la UE para su flota. Las empresas mixtas están totalmente fuera, a pesar de que España logró algunas cosas en la negociación del FEP.*

*Estamos buscando vías de financiación a través del Banco Europeo de Inversiones, pero es una negociación privada sin respaldo institucional.*

*En cuanto al mercado, como ya se ha señalado, lo compartimos con la flota comunitaria: el 90% del medio millón de toneladas que producimos las aportamos al mercado europeo. Y lo hacemos con las dificultades burocráticas antes comentadas. El conjunto de los problemas en estos tres pilares fundamentales de la producción de las empresas mixtas, acaba por producir una estructura de costes que hace muy difícil mantener la competitividad. A menudo se dice que nuestros costes de producción son menores que los de la flota comunitaria debido a que los gastos sociales en tripulación son menores. Esto no es cierto pero, en todo caso, unos capítulos compensan a otros y el resultado es un coste de producción similar, con tendencia a que sean mayores en el caso de las empresas mixtas. Con esta situación el futuro pasa por lograr un mayor respaldo comunitario.*

*El tener el apoyo del Gobierno español ha permitido que algunas puertas se hayan podido abrir. Se ha reconido el papel de las empresas mixtas en el abastecimiento del mercado, en la creación de riqueza y empleo o en la ayuda al desarrollo. Está prevista –gracias al apoyo del propio **Joe Borg**– la celebración de un taller de trabajo para octubre con la Dirección General de Pesca. Esperamos lograr apoyo político para la negociación con el Banco Europeo de Inversiones, soluciones para los bloqueos (por ejemplo, con inspectores españoles), apertura de líneas de financiación, bien a través de la figura del partenaireo, bien a través de fondos para el desarrollo (logrando que la UE conceda financiación influyendo en su destino para que una parte de ella vaya al sector pesquero, ya que las empresas mixtas son empresas del país tercero a través de sus socios locales). ↴*

cannot even rely on the chapters for modernization allowed for the fleet by the EU. Joint ventures are completely outside of that arena, despite the fact that Spain made some achievements in the negotiations over the EFF. We are looking for funding channels through the European Investment Bank, but that is a negotiation at private level with no institutional backing. As far as the market is concerned, as commented earlier, we share this with the community fleet: 90% of the half a million tonnes that we produce goes to the European market. And we do so with the bureaucratic difficulties pointed out above. All these problems in these three cornerstones in the production of joint ventures ends up by producing a costs structure that makes it difficult to keep up competitiveness. It is often said that our production costs are lower. But that is not true. In any case, some chapters compensate for others, and the result is similar production costs, tending towards them being higher for joint ventures. With this situation, the future calls for greater community backing. Being able to rely on the Spanish Government's backing has opened up some doors to us. The role of joint venture in supplying the market, in creating wealth and employment or in helping development have been acknowledged. Thanks to the support given by Joe Borg himself, a workshop is on the schedule for October with the General Fish Directorate. We hope to secure political support for negotiating with the European Investment Bank, for solutions to the blockade, for instance, with Spanish inspectors), we hope to open up financing lines, either using the partenaire figure or through funds for development (so that the EU grants funding with an influence on its use so that a fair part of it goes to the fishing sector, since joint ventures are companies in third countries via their local partners).