

EUROPA SE PUEDE QUEDAR ATRÁS

De los 20 mil millones de dólares, que según la OMC recibe la industria pesquera internacional, menos de un 7% son para el sector europeo

Escribe Xabi Cereixo

El sector pesquero presenta unas características de excepcionalidad muy evidentes y desde muchos puntos de vista. Esta singularidad se manifiesta muy especialmente en el terreno de las ayudas estatales, las subvenciones o el soporte de los Estados en general. Éstos pueden producirse de múltiples maneras, no siempre claras y, muy a menudo de manera encubierta.

Hay razones o argumentos para la defensa de las subvenciones y ayudas estatales que valen tanto para la industria pesquera como para cualquier otro sector. También existen razones específicas. Entre las primeras destacan las siguientes: sector naciente o en desarrollo que un determinado Estado considera estratégico para su país y decide apoyarlo; sector en dificultades con comunidad territorial dependiente; y gran empresa en crisis cuya quiebra podría tener graves consecuencias socioeconómicas.

Las segundas podrían ser resumidas en una idea: el sector pesquero, por su propia naturaleza, no puede dejar que se regule "naturalmente" atendiendo en exclusiva a leyes del mercado. Se trata de un sector ampliamente intervenido, para lo cual existe un gran consenso internacional. Los recursos marinos deben gestionarse muy estrictamente sino se quiere que su obvia fragilidad combinada con una explotación incontralada provoque una situación de no retorno en la salud del medio marino. Como aspectos secundarios pero de muchísima importancia están otros dos puntos argumentales: por un lado, la explotación del mar conlleva ciertos riesgos para los pescadores y las medidas de seguridad son objeto de general preocupación; y, por otro, al tratarse de una industria agroalimentaria los Estados desarrollan la función social de garantizar la salubridad y la seguridad de su producto.

(pasa a pág. 8)...

EUROPE MAY BE LEFT BEHIND

Out of the 20 thousand million dollars received by the international fishing industry, according to the ITO, less than 7% is for the European sector

The fishing sector has very evident exceptional characteristics as can be noted from many points of view. This uniqueness is especially patent in the area of state funding, subsidies or state backing in general. These may occur in numerous, not always clear cut ways, but very often in a concealed manner. There are reasons or arguments in favour of state subsidies and funding valid both for the fishing sector as well as for any other sector. There are also specific reasons, including: the fact that it is a newly formed or developing sector which a given state considers to be strategic for the country and decides to give it backing; a sector in difficulties with a territorial community dependent on it; and a large company in crisis the breakdown of which could have serious socio-economic consequences. Other reasons can be summed up in one idea: the fishing sector, because of its very nature cannot be left to its own to be regulated "naturally",

exclusively attending to the laws of the market. It is a widely intervened sector with a substantial international consensus. Marine resources must be managed on a very strict basis, otherwise its patent fragile nature combined with uncontrolled exploitation would lead to a situation of no going back as regards the health of the marine environment. Other secondary, but by no means less important aspects are the exploitation of the sea, which involves certain risks for the fishermen and the safety measures are the focal point of general concern; also, as it is a matter of an agricultural-fishing industry, states develop the social function in order to ensure the health and safety of their own fishing grounds.
According to the ITO, world funding for the fishing industry could mean from 14 to 20.5 million dollars, in 2000. As can be seen, we lie in a very wide band since the difficulties involved in quantifying such a diversified reality that can cover the most evident and direct to items such as tax aid, training workers, safety, etc. This figure accounts for 20 to 25% of the total income for the sector.
The demand from different countries for the ITO to improve its capacity to control subsidies is constant. There are two good reasons for this: the market and business competitiveness. The complete chaos in subsidies leads the fleets in different countries to compete with each other in unequal conditions. Such is the case from the very start of business exploitation with the building of fishing vessels to the other end of the economic exploitation chain with the results and accounts in the Treasury of each respective country (or political body, as in the case of the EU).

EU: 1,400 million in funding

The EU funds its fishing industry with almost 1,400 million euros per year. If we accept the figure suggested by the ITO, this would never amount to the 7% of the funding received by the world fishing sector. Despite the fact that the Union's structural funds were designed to reduce disparity between the development levels of the various European regions and to promote economic and

MODELOS DE GESTION/MANAGEMENT MODELS

El sistema de gestión, la participación del sector o el acceso a los recursos tienen una influencia determinante en la competitividad de las flotas. Estos son algunos ejemplos de importantes países pesqueros. / The management system, participation of the sector or access to resources have a vital influence on fleet competitiveness. These are just some examples of important fishing countries.



UE

Caladeros propios:
-Sistema de TAC's y cuotas determinado por informes científicos
-Participación escasa del sector Caladeros distantes:
-Elaboración de postura común de países miembros y defensa en las ORP's. Nula participación del sector pesquero
-Los recursos pesan más que los aspectos socioeconómicos

EU
- A TAC and quota system determined by scientific reports
- Limited participation of the sector in distant waters:
- Design a common position among the member countries and defence of the same in the RFOs. Zero participation of the fishing sector.
- Resources are more important than the socio-economic aspects.



JAPÓN

Caladeros costeros:
-Establecimiento de TAC'S por Estado y gestión y reparto por el sector.
Flota de altura:
-Sistema de TAC's gestionado por el Gobierno Central asignado por pesquerías.
Caladeros distantes:
-Licencias concedidas por el Gobierno Central vía ORP's.

JAPAN
Coastal fishing grounds:
- Establish TACs for each State and the management and share-out for the sector.
High seas fleet:
- TAC system managed by the Central Government assigned per fishery.
Distant waters:
- fishing licences granted by the Central Government via the RFOs.



CANADÁ

-El Departamento de Pesquerías y Océanos usa varias técnicas de gestión: por especies, por flotas y localidades. Participación del sector.
-Aplicación de límites de capturas, límite de buques, límite de licencias y permite derechos casi en propiedad en algunas pesquerías.

CANADA
- The Department of Fisheries and Oceans uses various management techniques: by species, by fleets and by localities.
- Application of catch limits, limit on number of ships, limit on licences and rights on quasi-ownership in some fisheries.



COREA

-Gestión por TAC's y licencias. El sistema de TAC's fue introducido sólo en 1999.
-El Ministerio de Pesca gestiona la concesión de licencias en aguas exteriores mientras que en los caladeros costeros son las autoridades locales y regionales.

KOREA
- Management by TACs and licences. The TAC system was only introduced in 1999.
- The Ministry of Fisheries manages the granting of licences in exterior waters whereas coastal grounds are managed by the local and regional authorities.



NORUEGA

-Cuotas repartidas entre Gobierno y sector pesquero basadas en acuerdos internacionales
-Caladeros nacionales: participación del sector en la creación de informes científicos y consideración de aspectos socioeconómicos.

NORWAY
- Quotas shared out between the government and the fishing sector based on international agreements.
- National fishing grounds: participation of the sector in creating scientific reports and consideration of the socio-economic aspects.



EE.UU

-Programas estatales de cuotas exclusivas.
-Gestión multipolar con diversos focos de decisión. Participación del sector.
-Participación intensa de las autoridades locales, lo que acerca la gestión a los interesados.

U.S.A.
- State programmes of exclusive quotas
- multipolar management with diverse focal points for decision making. Participation of the sector
- intense participation of the local authorities, drawing management nearer to the interested parties.

VARIOS

AUSTRALIA: Gestión centralizada, excepto en el estado de Queensland. Participación del sector.
NUEVA ZELANDA: Sistema de cuotas casi completamente transferibles gestionado por el Ministerio de Pesca. Participación del sector.

VARIOUS
AUSTRALIA: centralized management, except in the state of Queensland. Sector participation
NEW ZEALAND: quota system almost fully transferable. Participation of the sector.

Fuente: OMC. FAO. Elaboración propia. / Source: ITO. FAO. Own production

Fondo Europeo de la Pesca

European Fishing Fund



Las leyes de un país (o su incumplimiento) pueden generar lo que se ha dado en llamar "dumping social". La imagen muestra las escasas medidas de seguridad en un astillero chino, lo que abarata el coste de la construcción e influye en la competitividad entre flotas.

(viene de pág. 6)

Según la OMC, las ayudas mundiales a la industria pesquera pudieron significar una cifra de entre 14 y 20,5 mil millones de dólares en el año 2000. Como se ve estamos ante una horquilla muy amplia puesto que las dificultades para cuantificar una realidad muy diversa que puede incluir desde lo muy evidente y directo hasta epígrafes como ayudas fiscales, formación de trabajadores, seguridad, etc. Esta cifra supone entre un 20 y 25% de los ingresos totales del sector.

La demanda de diferentes países para que la OMC mejore su capacidad para el control de las subvenciones es constante. Hay dos poderosas razones para ello: mercado y competitividad empresarial. El descontrol en las subvenciones conlleva que las flotas de los países compitan en desigualdad de condiciones. Ello es así desde el mismo inicio de la explotación empresarial con la construcción de los buques pesqueros hasta el otro extremo de la cadena de la explotación económica con los resultados y las cuentas con la Hacienda de cada país (o entidad política, como la UE).

UE: 1.400 millones en ayudas

La UE ayuda a su industria pesquera con casi 1.400 millones de euros al año. Si aceptamos la cifra sugerida por la OMC en ningún caso llegaría al 7% de las ayudas recibidas por el sector pesquero mundial. Los fondos de naturaleza estructural de la Unión fueron concebidos con la finalidad de reducir la divergencia entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones europeas y de promover la cohesión económica y social y su versión dedicada a la pesca (el Instrumento Financiero de Orientación Pesquera, el IFOP) hacía hincapié en la renovación y modernización de la flota pesquera. A pesar de ello, al crearse el Fondo Europeo de la Pesca (FEP) se abandona en buena medida el planteamiento inicial para centrarse,sobre todo, en la política de conservación de recursos.

Así, una gran parte de los recursos económico dedicados por la UE al sector pesquero no tiene como finalidad, pues, afilar sus ventajas históricas sino reducir su capacidad pesquera. De modo que se fomenta la cesación de actividad sin disimulo en aras de una presunta conservación de los recursos, cuando es evidente que mientras exista una demanda de peces provenientes de captura habrá quien la lleve a cabo. Siendo determinante, las ayudas de uno u otro tipo no son el único aspecto vital en las relaciones de los sectores pesqueros con sus Administraciones públicas. Los aspectos legislativos, con las diversas reglamentaciones que se derivan en cada tema implicado, la regulación de los accesos a recursos o las exigencias en la construcción de buques son también vías posibles para ayudas de tipo indirecto.

Según la FAO, casi todos los tipos de barcos de la India reciben ayudas financieras directas de sus Estados. También Corea tiene una gran parte de la flota financiada. En Tailandia la flota dispuso de exoneraciones fiscales importantes

(pasa a pág. 11)...

social cohesion as well as their version for fishing (the Financial Instrument for Fisheries Guidance, the FIFG) focussed on fishing fleet renewal and modernization, its reform of the European Fisheries Fund (EFF), to a large extent, leaves the initial approach aside to focus on the policy of resource conservation.

Thus, a considerable part of the economic resources channelled by the EU into the fishing sector is not designed to sharpen its historic advantages but rather to reduce its fishing capacity. So what is promoted is withdrawal from activity in the interests of an alleged conservation of the resources, when it is clear that while there is a demand for fish from catches, there will be someone to catch them. As a determining factor, funding of one kind or another is not the only vital aspect in relations within the fishing sectors with their respective public administrations. Legislative aspects, with diverse regulations arising from them in each issue involved, the regulation of access to resources or the demands for building ships are other possible ways of indirect funding. According to the FAO, almost all types of ship in India receive direct financial aid from their State. Korea also finances a large part of the fleet. In Thailand, the fleet had considerable tax exemption on fuel. It should be remembered, at this point, that developing countries are not the same as weak or irrelevant sectors in fishing. Peru, China and Thailand are very important producers of fish products. Meanwhile, such basic fishing countries as Korea or Japan continue with their positions towards funding, much to the annoyance of the rest of the world. Last year, Japan agreed for the first time to negotiate their situation with the WTO, tabling a report announcing the reduction of its subsidies for fishing.

Over the past few years, Algeria has built some twenty fishing vessels, with public funds.

Despite the fact that a fair part of the OECD countries state that they do not grant subsidies to the fishing sector and that they even intend to prove that this is the case with laws in force, what is for certain is

ANÁLISIS DE FLOTAS/FLEET ANALYSIS

EN

Análisis DAFO. Algunos ejemplos de la situación del sector pesquero en diferentes países según sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. / Some examples of the situation of the fishing sector in different countries, according to their strengths, weaknesses, opportunities and threats.

PERU

Strengths: own resources, exploitation costs, exportation possibilities, regulation not strict. Weaknesses: technology, social situation and economic development of the country, processing and trade sector underdeveloped, state funding. Opportunities: attractive partner, fishing tradition, large fleet and sector being developed. Threats: socio-economic situation of the country, economic situation of workers in the sector, sector lacking incentives, difficulties for technological development, weak domestic market, perspectives for the future not promising.

PERÚ

Fortaleza: recursos propios, costes de explotación, posibilidades de exportación, regulación poco estricta. Debilidades: tecnología, situación social y desarrollo económico del país, sector transformador y comercial poco desarrollado, ayudas estatales. Oportunidades: socio atractivo, tradición pesquera, flota amplia y sector en desarrollo. Amenazas: situación socioeconómica del país, situación económica de los trabajadores del sector, sector desincentivado, dificultades para el desarrollo tecnológico, mercado interno débil, perspectivas de futuro poco alagüeñas.

ARGENTINA

Strengths: one of the best fishing grounds in the world, fishing sector being developed, lax legislation, partner required, exploitation costs, exports. Weaknesses: chaotic fishing sector, legal insecurity, unclear administrative attitude, power of states (regional administrations), technology. Opportunities: attractive partner, foreign investment, defensive attitude of public administrations, considerable comparative advantage in exploitation costs. Threats: overexploitation of resources, poor fishing management, socio-economic situation of the country.

ARGENTINA

Fortaleza: uno de los mejores caladeros del mundo, sector pesquero en desarrollo, laxitud legislativa, costes de explotación, exportaciones. Debilidades: sector pesquero caótico, inseguridad jurídica, actitud administrativa poco clara, tecnología. Oportunidades: socio atractivo, inversión extranjera, actitud de defensa de las administraciones públicas, ventaja comparativa muy grande en los costes de explotación Amenazas: sobreexplotación de recursos, situación socioeconómica del país.



Fondo Europeo de la Pesca

European Fishing Fund



UE

Fortaleza: tecnología disponible, profesionalidad, sector industrializado, mercado.
Debilidad: costes de explotación altos, dificultad de acceso a los recursos, regulación extrema, exigencias públicas, alta fiscalidad, necesidad de consenso entre diversos países, defensa débil de la UE.
Oportunidades: recursos financieros, posibilidad de desarrollo tecnológico e investigación, capacidad para mejora de ayudas públicas.
Amenazas: desventajas competitividad con el resto de flotas del mundo, mercado muy abierto.

EU

Strengths: technology available, professionalism, industrialized sector, market.
Weaknesses: high exploitation costs, difficulty of access to resources, extreme regulation, public requirements, taxation, need for consensus among different countries, weak defence of the EU.
Opportunities: financial resources, possibility of technological development and research, capacity to improve from public funding.
Threats: disadvantages in competition with other world fleets, very open market.



EE.UU

Fortaleza: tecnología disponible, profesionalidad, sector industrializado, diversidad, mayor ZEE del mundo, economía dinámica, mercado, baja fiscalidad, legislación.
Debilidad: costes de explotación, dependencia de caladeros nacionales.
Oportunidades: capacidad de desarrollo tecnológico, actitud gubernamental en la defensa de su sector pesquero, debilidad del dólar frente al Euro.
Amenazas: mercado abierto y maduro, ausencia de know-how en la explotación de pesquerías alejadas, orientación excesiva al mercado propio.

U.S.A.

Strengths: technology available, professionalism, industrialized sector, diversity, largest EEZ in the world, dynamic economy, market, taxation, legislation.
Weaknesses: exploitation costs, dependence on national grounds, state deficit.
Opportunities: capacity for technological development, government attitude defends its fishing sector, weakness of dollar in terms of the euro.
Threats: open, mature market, lack of know-how in the exploitation of distant fisheries, excessive orientation towards its own market.



JAPÓN

Fortaleza: tecnología, tradición pesquera, participación del sector en la gestión de pesquerías, mercado, recursos pesqueros propios y potente flota, defensa gubernamental a ultranza, gran mercado propio, sinergias con Corea.
Debilidad: costes de explotación, impopularidad de su flota y dificultades de acceso a sus tradicionales caladeros alejados.
Oportunidades: desarrollo tecnológico e investigación, gran sector naval
Amenazas: desarrollo de la competencia, situación económica del país y mercado propio casi saturado.

JAPAN

Strengths: technology, fishing tradition, participation of the sector in fisheries management, market, own fishing resources and powerful fleet, all out defence of the sector by the government, considerable own market, synergies with Korea.
Weaknesses: exploitation costs, unpopular fleet and difficulties in accessing its traditional distant grounds.
Opportunities: technological development and research, considerable shipbuilding sector.
Threats: development of competitiveness, economic situation of the country and very mature own market.



COREA

Fortaleza: país en desarrollo, tecnología, consideración estratégica del sector, legalidad y regulación, costes de explotación, favorables, acuerdos con Japón, ayudas gubernamentales
Debilidad: sobreexplotación caladeros nacionales flota desarrollada al máximo e impopular, acceso a caladeros lejanos, problemas con OMC
Oportunidades: mercado interno y capacidad comercial de penetración de otros mercados, capacidad para el desarrollo de los sectores transformadores, subvenciones
Amenazas: dificultad en el desarrollo de estándares oocidentales.

KOREA

Strengths: developing country, technology, strategic consideration of the sector, legality and regulation, favourable exploitation costs, agreements with Japan, governmental funding.
Weaknesses: overexploited national grounds, highly developed but unpopular fleet, access to distant grounds, problems with the ITO.
Opportunities: internal market and trade capacity to access other markets, capacity to develop processing sectors, subsidies.
Threats: development of western standards.



CHINA

Fortaleza: situación expansiva de la economía general, costes de explotación, sector naval, apoyo del Estado, consideración de sector estratégico, legalidad y regulación, laxitud en cumplimiento de las normas internacionales del comercio o la seguridad, recursos propios.
Debilidad: desarrollo tecnológico, consideración internacional.
Oportunidades: mercado interno, capacidad para el desarrollo, sistema económico "doble", recursos humanos ilimitados, sector naval, pragmatismo gubernamental y control social.
Amenazas: malas relaciones con la OMC.

CHINA

Strengths: expanding general economy, exploitation costs, shipbuilding sector, State support and indifference, considered as a strategic sector, legality and regulation, lax attitude in compliance with international regulations on trade and safety, own resources.
Weaknesses: technological development, considered internationally.
Opportunities: internal market, capacity for development, "double" economic system, limited human resources, shipbuilding sector, governmental pragmatism and social control.
Threats: relations with the ITO

that the reality is sometimes otherwise. The case of the U.S.A. is paradigmatic as it is the current world champion in liberal policy. Less than two years ago, a fleet shipowner operating off Alaska, looking towards moving in to producing surimi, ran into economic problems and was bought up by the federal administration. It was put into shape with public funding and re-sold for a low price. It appears that this is not an isolated case. Concealed subsidy? Theoretically, federal laws forbid granting new credits guaranteed by the State, nevertheless, U.S. law allows them in order to protect the country's interests. It is plain to see that U.S. legislation has left a door open. Another flagrant case is Chile where there are well-founded suspicions that product haulage is being subsidized.
Is it possible to compete with anybody who does not do that? Who will pay for the consequences?

(viene de pág. 8)

sobre combustible. Conviene recordar aquí que países en desarrollo no es igual a sectores pesqueros débiles o irrelevantes. Perú, China, Tailandia son muy importantes productores de productos pesqueros.

Mientras tanto, países pesqueros fundamentales como Corea o Japón mantienen actitudes en cuanto a las ayudas que irritan en el mundo entero. El pasado año el país nipón accedió por primera vez a negociar con la OMC su situación al respecto presentando un informe en el que anunciaba la reducción de sus subsidios pesqueros.

Argelia ha construido en los últimos tiempos una veintena de pesqueros con dinero público.

A pesar de que buena parte de los países de la OCDE aseguran que no conceden subvenciones al sector pesquero y que incluso pretenden demostrarlo con algunas leyes vigentes, lo cierto es que esto no siempre se corresponde con la realidad. El caso de los EE.UU resulta paradigmático al tratarse del presento campeón mundial de la política liberal. Hace menos de dos años una empresa armadora de la flota que faena en Alaska con vistas a la producción de surimi

Existen multitud de versiones de la competencia desleal o indebida

Las exigencias a la flota europea no tienen paragón en ningún lugar del mundo

tuvo problemas económicos y fue comprada por la Administración federal. Fue saneada con dinero público y la revendió a bajo precio. Parece que no se trata de un caso aislado. ¿Subvención encubierta? Teóricamente las leyes federales prohíben la concesión de nuevos créditos garantizados por el Estado. Sin embargo, las leyes de los EE.UU permiten los con el objetivo de proteger los intereses del país. Evidentemente la legislación americana se dejó una puerta abierta. Otro caso sangrante es Chile, donde existen fundadas sospechas de que se está subvencionando el transporte de produtos. ¿Se puede competir con rigor contra quien no lo hace?¿Quién pagará las consecuencias?

