

10^a

Conferencia Europea del Atún

"VIGO 96"

23 - 24 de Septiembre de 1996

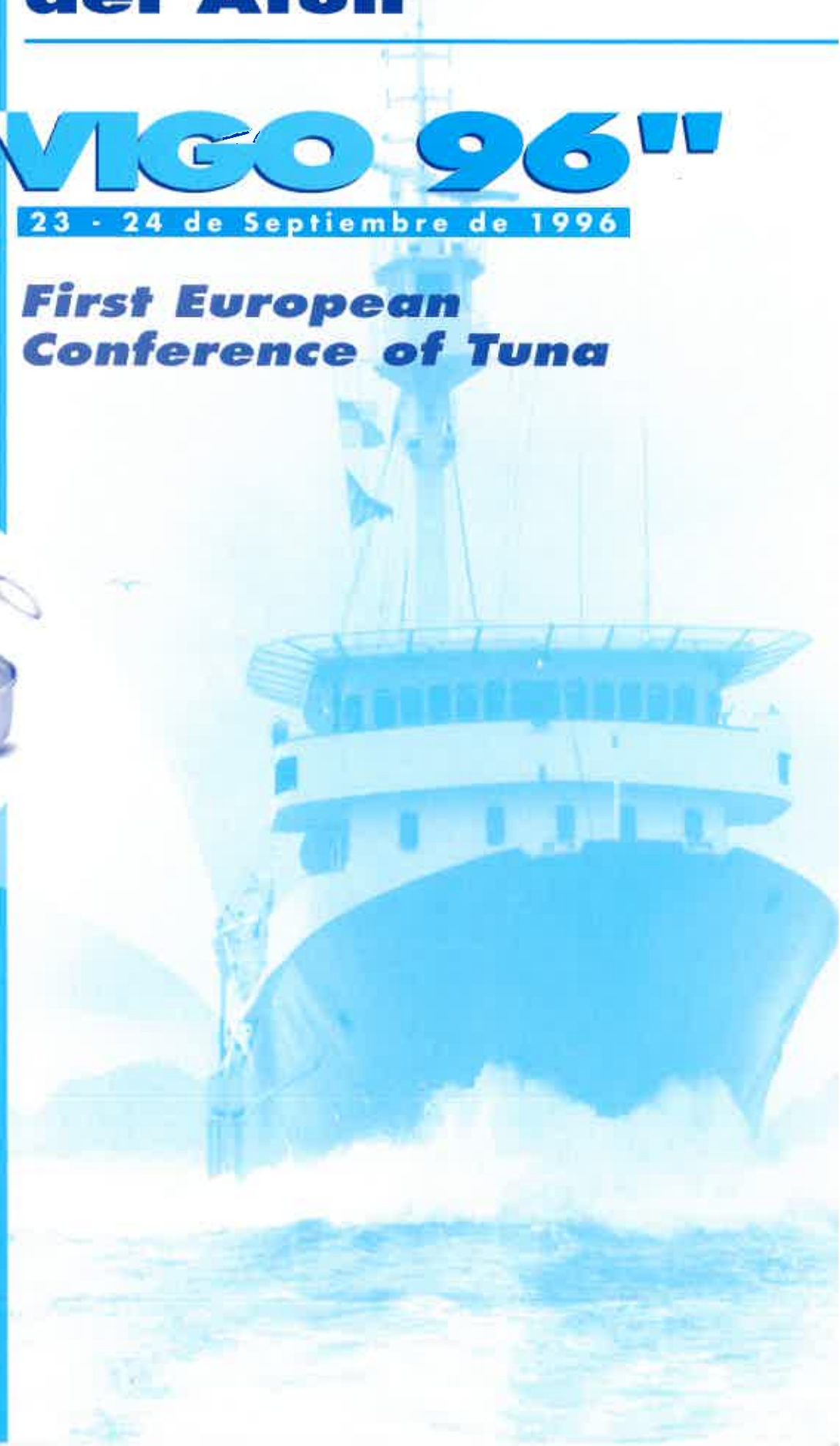
***First European
Conference of Tuna***



Asociación Nacional
de Fabricantes de
**CONSERVAS DE PESCADOS
Y MARISCOS**
(ANFACO)

CECOPESCA

Centro Técnico Nacional de Conservación
de Productos de la Pesca



1ª CONFERENCIA EUROPEA DEL ATÚN "VIGO 96"

*First European
Conference of Tuna*



*Asociación Nacional
de Fabricantes de*
**CONSERVAS DE PESCADOS
Y MARISCOS**
(ANFACO)

CECOPESCA

Centro Técnico Nacional de Conservación
de Productos de la Pesca.

Lagoas-Marcosende (Vigo).
Telf.: 34 86 46 93 01.
Fax: 34 86 46 92 69.



PRESENTACIÓN

Desde la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO) se pretende con la 1ª Conferencia Europea del Atún "Vigo 96" profundizar en el análisis de la situación actual de una especie, al atún, que supone más del 55% de la producción de conservas de pescados y mariscos (tanto en valor como en volumen) y figura siempre entre las especies más capturadas, lo cual y a ojos incluso de personas profanas en la materia, convierte el atún en la conserva más demandada por los consumidores.

Con esta labor se busca crear un foro de discusión y análisis de un producto generador de riqueza para nuestra industria y por ende de amplia repercusión socio-económica, cuando precisamente en estas fechas el entorno no es el más propicio para este cometido.

Sin duda Vigo, ciudad cosmopolita comprometida desde sus orígenes con el mundo de la pesca y localizada geográficamente en la región más importante de la Unión Europea en temas pesqueros, es el marco ideal para celebrar y dar cabida a tamaño evento.

Para ello no se han escatimado esfuerzos, buscando analizar su problemática desde todas las ópticas posibles: industria transformadora (nacional, comunitaria y extra comunitaria), industria extractiva (cofradías y armadores), administraciones (nacionales, Unión Europea) y organismos transnacionales, con el convencimiento de que de la 1ª Conferencia Europea del Atún "Vigo 96", saldrán importantes conclusiones y que con el intercambio de datos y opiniones todos y cada uno de los participantes en el evento nos enriqueceremos mutuamente, y por qué no decirlo, encontraremos nuevas vías para el diálogo y la colaboración.

ANFACO, como heredera de la pionera Unión de Fabricantes de Conservas de Galicia, constituida en 1904, y en su papel de asociación dinamizadora del sector, no podía dejar pasar la ocasión de embarcarse en esta iniciativa, la cual ha tenido el eco esperado en todos los colectivos vinculados a este producto, hecho que agradecemos profundamente desde nuestros asociados (los cuales en su inmensa mayoría tienen en su cartera los productos del atún), hasta cada una de las entidades colaboradoras que nos han apoyado en esta ardua labor, pasando por todos los demás estamentos participantes en el evento.

Finalmente sólo nos queda expresar nuestro deseo, que a la vez es convencimiento, de que este libro servirá para hacer perdurar en el tiempo cada una de las intervenciones con que nuestros distinguidos ponentes nos han obsequiado, así como para su consulta futura.

JUAN M. VIEITES BAPTISTA DE SOUSA
SECRETARIO GENERAL DE ANFACO



Con la colaboración de la



EXCMA. DIPUTACION DE PONTEVEDRA

y





EDITA:
ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS (ANFACO)

CON LA COLABORACIÓN DE:
LA EXCMA. DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE PONTEVEDRA
y
FUNDACIÓN PROVIGO Y SU ÁREA

IMPRESO EN:
OBRADOIRO GRÁFICO, S.L.
DISEÑO Y MAQUETACIÓN:
PUBLICACIONES VIGO, S.L. "PUVLIS"



ÍNDICE

A	5	presentación
	11	programa
	15	ponencia 1 LA INDUSTRIA DEL ATÚN EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA <i>THE INDUSTRY OF TUNA IN THE E. U'S FRAME WORK</i>
N	25	ponencia 2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DEL ATÚN EN CONSERVA (VISIÓN COMUNITARIA) <i>ANALYSIS OF THE PRESENT SITUATION OF CANNED TUNA'S MARKET (COMMUNITY PERSPECTIVE)</i>
	55	ponencia 3 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DEL ATÚN (VISIÓN TRANSNACIONAL) <i>ANALYSIS OF THE PRESENT SITUATION OF CANNED TUNA'S MARKET (TRANSNATIONAL PERSPECTIVE)</i>
I	87	ponencia 4 EL MERCADO DEL ATÚN: ÓPTICA ARMADORA (VISIÓN EUROPEA) <i>THE TUNA MARKET: SHIPOWNERS VIEW (EUROPEAN PERSPECTIVE)</i>
G	93	ponencia 6 ANÁLISIS DEL MERCADO DE THUNNUS ALALUNGA EN ESPAÑA (ÓPTICA DE LAS COFRADÍAS) <i>ANALYSIS OF THE THUNNUS ALALUNGA MARKET IN SPAIN (BROTHERHOOD PERSPECTIVE)</i>
	103	ponencia 7 ANÁLISIS DEL MERCADO DEL ATÚN POR LA INDUSTRIA CONSERVERA (VISIÓN ESPAÑOLA) <i>ANALYSIS OF THE TUNA MARKET BY THE CANNING INDUSTRY (SPANISH PERSPECTIVE)</i>
Á	111	ponencia 8 EL ABASTECIMIENTO INTERNACIONAL DE MATERIA PRIMA Y SU TRANSFORMACIÓN A NIVEL EXTRA COMUNITARIO <i>INTERNATIONAL SUPPLY OF RAW MATERIAL AND ITS TRANSFORMATION AT A EXTRA COMMUNITY LEVEL</i>
P		



PROGRAMA

LUNES, 23 DE SEPTIEMBRE

10:30-10:45 h. INAUGURACIÓN

- D. Manuel Fraga Iribarne.
Presidente de la Xunta de Galicia
- D. Juan M. Caamaño Cebreiro.
Conselleiro de Pesca, Marisqueo e Acuicultura.
- D. Manuel Pérez Álvarez.
Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Vigo.
- D. Samuel J. Juárez Casado
Secretario General de Pesca Marítima del MAPA.
- D. Bernardo Alfageme de Riva.
Presidente de ANFACO.

10:45-11:15 h. PONENCIA 1

"LA INDUSTRIA DEL ATUN EN EL MARCO DE LA UNION EUROPEA"

- D. Manuel Arnal Monreal.
Director de Recursos Externos y Mercados.
Director General XIV -Unión Europea.

11:15-11:30 h. DESCANSO.

11:30-13:30 h. PONENCIA 2

"ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DEL ATUN EN CONSERVA (VISIÓN COMUNITARIA)"

*** EL MERCADO DEL ATUN EN FRANCIA**

- Mr. Pierre Commère.
Directeur Produits Animaux Chambre Syndicale de la Conserve (Francia)
- Mr. Michel del Rue.
Ex-Chairman of Pêche et Froid an Consultant (Francia).

*** EL MERCADO DEL ATUN EN PORTUGAL**

- Mr. Manuel Ramírez.
Presidente de ANIP (Portugal)
- D. Carlos Asuar.
Presidente de COFACO ESPAÑA.

13:30-14:00 h.: COLOQUIO

14:15 h. : ALMUERZO OFRECIDO POR JESUS ALONSO S.A. (JEALSA).

17:00-19:30 h. PONENCIA 3.

"ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DEL ATÚN (VISIÓN TRANS-NACIONAL)"

Mr. Charles J. Peckham.

President L.M.R. Fisheries Research, USA.

Ms. Helga Josupeit.

Fishery Industry Officer. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).

Mr. James Joseph.

Director Inter-American Tropical Tuna Commission, USA.

19:30-20:00 h. COLOQUIO.

20:30 h. RECEPCIÓN OFRECIDA POR CAIXAVIGO.

MARTES, 24 DE SEPTIEMBRE

9:15-10:45 h. PONENCIA 4

"EL MERCADO DEL ATÚN : ÓPTICA ARMADORA (VISIÓN EUROPEA)"

D. Gabriel Sarró Iparraguirre.

Director gerente de OPAGAC.

D. Benito Portuondo Astuy.

Presidente de ANABAC-OPTUC.

Mr. Michel Dion.

Directeur ORTHONGEL (Organisation des Producteurs de Thon Congele, France).

10:45-11:00 h. COLOQUIO

11:00-11:15 h. DESCANSO

11:15-11:45 h. PONENCIA 5

"CONSIDERACIONES GENERALES, BAJO EL PRISMA ESPAÑOL, SOBRE EL SECTOR DEL ATÚN"

D. Samuel J. Juárez Casado

Secretario General de Pesca Marítima del MAPA.

11:45-12:45 h: PONENCIA 6

"ANÁLISIS DEL MERCADO DE THUNNUS ALALUNGA EN ESPAÑA (ÓPTICA DE LAS COFRADÍAS)"

D. José Roca Dopico.

Presidente de la Cofradía de Pescadores de Burela (Galicia).

D. Esteban Olaizola Elizazu

Presidente de la Cofradía de Pescadores de Fuenterrabia.

Presidente de la Federación de Cofradías de Pescadores de Guipúzcoa.

D. Pedro López Zaldumdi

Presidente de la Cofradía de Pescadores de Ondarroa.

Presidente de la Federación de Cofradías de Pescadores de Vizcaya.



12:45-13:45 h.: PONENCIA 7

"ANÁLISIS DEL MERCADO DEL ATÚN POR LA INDUSTRIA CONSERVERA (VISION ESPAÑOLA)"

D. Jesús Manuel Alonso Escurís.

Director General de JEALSA.

D. Bernardo Alfageme de Riva.

Pass-President Bernardo Alfageme, S.A.

D. Juan Onieva

Presidente de Panafrío Española, S.A.

13:45-14:00 h: COLOQUIO

14:15 h.: ALMUERZO OFRECIDO POR : BERNARDO ALFAGEME S.A.

16:00-17:30 h.: PONENCIA 8

"EL ABASTECIMIENTO INTERNACIONAL DE MATERIA PRIMA Y SU TRANSFORMACION A NIVEL EXTRA COMUNITARIO"

* LA INDUSTRIA FILIPINA DEL ATÚN

Mr. Francis Tiu Laurel, Jr.

Vice President Operations of FRABELLE Fishing Corporation, Philippines.

* LA INDUSTRIA JAPONESA DEL ATÚN

Mr. Katsuo Taya.

Director Fisheries Management and Economy Division of National Research Institute of Fisheries Science, Japan.

* LA INDUSTRIA TAILANDESA DEL ATÚN

Ms. Sumalee Laotrakul.

General Manager of Internacional Food Technology Ltd., Thailand.

17:30-17:45 h.: DESCANSO

17:45-19:45 h.:

* LA INDUSTRIA CARIBEÑA DEL ATÚN

Mr. Luis S. Miguel.

President Caribbean Fishing Trading, Panamá.

* LA INDUSTRIA EN LAS ISLAS SEYCHELLES DEL ATÚN

Mr. Philippe Michaud

Seychelles Fishing Auditory.

* LA INDUSTRIA MEJICANA DEL ATÚN

Mr. Felipe Charat.

Director for International Affairs of the Camara N. de la I. Pesquera de México.

* LA INDUSTRIA AMERICANA DEL ATÚN

Mr. Christopher D. Lischewski.

VicePresident-Procurement & Bussines D. STARKIST SEA FOOD CO., USA.

19:45-20:15 h : COLOQUIO.

20:15 h.: CLAUSURA

D. Juan M. Caamaño Cebreiro. *Conselleiro de Pesca, Marisqueo e Acuicultura.*

D. Manuel Amal Monreal. *Dtor. de Recursos Externos y Mercados.*

Direc. Gral. XIV- Unión Europea.

D. Manuel Pérez Alvarez. *Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Vigo.*

D. Bernardo Alfageme de Riva. *Presidente de ANFACO.*

D. Samuel J. Juárez Casado. *Secretario General de Pesca Marítima del MAPA.*

20:45 h.: RECEPCION OFRECIDA POR : AYUNTAMIENTO DE VIGO (PARQUE QUIÑONES DE LEON).



PONENCIA 1
SESSION 1

**LA INDUSTRIA DEL ATÚN EN EL MARCO DE LA
UNIÓN EUROPEA**

***THE INDUSTRY OF TUNA IN THE
E. U'S FRAME WORK***

D. MANUEL ARNAL MONREAL

MODERADOR:
D. FÉLIX CONDE

CHAIRMAN:
D. FÉLIX CONDE



LA INDUSTRIA DEL ATÚN EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA

M. ARNAL MONREAL

DIRECTOR DE RECURSOS EXTERNOS Y MERCADOS
DIRECCIÓN GENERAL XIV - UNIÓN EUROPEA

El término genérico "industria del atún" nos induce, de un modo automático e intuitivo, a pensar a la vez en los dos grandes sectores que la integran: la flota atunera y la industria conservera, ya que no podemos concebir la primera sin la existencia de la segunda ni viceversa.

Ambos sectores son complementarios y mutuamente dependientes y la industria del atún es uno de los pocos ejemplos que podemos encontrar en el sector pesquero comunitario en los que tanto las estructuras de producción como de transformación gozan de la salud suficiente como para ser rentables y competitivas en el mercado mundial.

El mercado comunitario del atún destinado a la industria de transformación incluye principalmente el atún tropical (rabil, listado y patudo) y, en menor medida, el atún blanco (1).

En la Comunidad hay dos grandes países productores de atún (España y Francia) a los que hay que añadir la producción insular portuguesa. Estos tres países son también transformadores.

Además de las capturas de patudo realizadas por Portugal y las de atún blanco y atún rojo efectuadas por Francia, España e Italia en aguas comunitarias (Atlántico noreste y Mediterráneo), la mayor parte de las capturas comunitarias de atún tropical destinado a la industria se realiza en los océanos Índico occidental y Atlántico centrooriental, bien al amparo de los acuerdos de pesca celebrados entre la CE y los Estados costeros, bien en aguas internacionales.

La producción mundial de las tres principales especies mencionadas, rabil, listado y patudo, pasa de los tres millones de toneladas siendo la producción comunitaria de unas 425.000 toneladas, es decir, un 14% aproximadamente.

En la actualidad, las capturas comunitarias en aguas del Océano Índico (217.000 toneladas) superan las capturas en el Océano Atlántico (208.000 toneladas), a diferencia de lo que ocurría a principios de los años ochenta, cuando la flota comunitaria faenaba principalmente en el Atlántico tropical oriental. Con relación al total mundial de capturas en estos océanos, las capturas comunitarias representan el 47% del total en el Atlántico y el 33% del total en el Índico. Las capturas comunitarias en el Océano Pacífico son muchísimo más modestas.

En cuanto a la composición de las flotas por Estado miembro, la flota atunera congeladora está integrada por 47 buques españoles y 32 franceses, a la que hay que añadir las flotas costeras que faenan en aguas comunitarias y cuya producción es destinada tanto al consumo en fresco como a la industria conservera.

Las capturas realizadas por la flota comunitaria de las dos especies más utilizadas por la industria (rabil y listado) pasaron de 150.000 t. en 1982 a 363.000 en 1992, lo que supone un aumento del 140% aproximadamente. Durante ese mismo período, la producción mundial aumentó un 84%.

Así pues, se observa que la producción mundial de atún ha experimentado un considerable aumento a lo largo de 10 años, al que ha contribuido de manera importante la producción comunitaria. Este incremento es consecuencia de la inclusión en el sector de países en vías de desarrollo situados en las proximidades de recursos abundantes.

La expansión comunitaria se debe probablemente a los conocimientos técnicos de los armadores comunitarios (que, además de constituir un sector dinámico, añaden una dimensión tecnológica) y sin duda es también el resultado de un entorno económico y jurídico favorable creado por la Comunidad, que puede resumirse como sigue:

- política de apoyo de las mejores de las estructuras de producción,
- conjunto de acuerdos de pesca con varios terceros países, que garantizan el acceso a los recursos pesqueros,
- mecanismos de la organización común de mercados que obligan a los armadores a administrar sus empresas en una situación de competencia abierta en el mercado internacional, a la vez que disfrutan de un nivel mínimo de ingresos garantizados mediante la aplicación del mecanismo de la indemnización compensatoria.

Este crecimiento sólo ha sido posible gracias a la existencia de un mercado de consumo en pleno desarrollo y a unos recursos que no plantean problemas.

Uno de los elementos de la política comunitaria más decisivos para la potenciación y desarrollo de la flota atunera comunitaria son los acuerdos de pesca de primera generación, es decir basados en el sistema de licencias. En efecto, estos acuerdos son indispensables para esta flota por las razones siguientes:

- Cada buque atunero debe faenar cada año tanto en alta mar como en las zonas económicas exclusivas de numerosos países. Dado el carácter migratorio de las especies perseguidas, el éxito de las faenas de pesca depende en gran medida de que no existan discontinuidades debidas a la no cobertura por un acuerdo de pesca de zonas económicas exclusivas.
- Tanto el coste de los acuerdos como el esfuerzo de negociación que suponen (a nivel humano y material) aconsejan que sea la Unión Europea quien negocie y materialice tales acuerdos.
- Por otra parte, estos acuerdos tienen un coste razonable y sirven no sólo para facilitar el acceso a la flota comunitaria a unos recursos necesarios, sino para potenciar el desarrollo económico y la creación de empleo en las poblaciones locales de los países terceros. Hay que decir que los acuerdos atuneros se sitúan en la base de la red euro-ACP y que los países en cuyos puertos recalán estos buques obtienen los beneficios de toda la actividad económica conexas: desembarcos, transbordos, avituallamiento, mantenimiento, reparaciones, etc.

Otro elemento importante a tener en cuenta es el régimen comunitario de la indemnización compensatoria, modificado por última vez en diciembre de 1994 con la intención de simplificarlo y hacerlo más operativo.



La indemnización compensatoria para el atún se creó en 1970 para resarcir a los productores comunitarios de los inconvenientes que acarrea el régimen de importación de atún como materia prima destinada a la industria de transformación.

Para que esta industria pudiera competir con los productos fabricados en terceros países, se suprimieron totalmente los derechos de importación del atún utilizado como materia prima.

En efecto, esta industria recurre en gran medida a las importaciones de materia prima, sin que los productores comunitarios disfruten de ningún tipo de preferencia comunitaria.

No obstante, en caso de que los precios de importación disminuyan, los productores comunitarios reciben una indemnización, con el fin de garantizarles un nivel de ingresos en determinadas condiciones, por la parte de su producción vendida en la Comunidad. Este sistema de indemnizaciones se basa en un precio de producción comunitario, que el Consejo fija anualmente a propuesta de la Comisión teniendo en cuenta el promedio de los precios de las tres últimas campañas.

Cuando el precio del mercado se sitúa por debajo del 91% del precio de producción comunitario durante un trimestre, la Comisión debe aplicar el régimen de la indemnización compensatoria.

En tercer lugar, no podemos dejar de mencionar aquí la importancia de los organismos internacionales que se ocupan de la pesca atunera. La competencia exclusiva que ejerce la Comunidad en el sector de la pesca hace necesaria su presencia en estos foros.

La Comunidad contribuye activamente a la realización de trabajos científicos y participa como observadora, en las organizaciones internacionales competentes siguientes, en la elaboración de recomendaciones que tienen por objeto garantizar la explotación racional de los recursos atuneros más allá de las ZEE:

- Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico y Mediterráneo (ICCAT). La Comunidad ha negociado su adhesión a esta organización y espera las últimas ratificaciones necesarias para convertirse en miembro de pleno derecho.
- Comisión Interamericana del Atún Tropical (IATTC), que concentra su actuación en el Pacífico oriental y cuyos últimos trabajos han tenido una repercusión directa en el problema de los delfines capturados junto con atunes.

Por otra parte, la Comunidad lleva financiando desde hace varios años los trabajos del programa internacional para la evaluación de los recursos atuneros del océano Índico (IPTP), creado bajo los auspicios de las Naciones Unidas en espera de la puesta en marcha de la Comisión del Atún del Océano Índico (CTOI), asimismo creada por la FAO en 1993 y de la que la Comunidad ya es miembro de pleno derecho.

La primera sesión de esta Comisión tendrá lugar en Roma del 3 al 6 de diciembre de este año y en ella deberán adoptarse importantes decisiones de cara al futuro de la misma.

Hasta el momento, las organizaciones internacionales competentes en la pesca atunera no han manifestado la existencia de problemas especiales de conservación de las diversas especies de atún tropical a cuya captura se dedica la flota comunitaria.

Por lo que se refiere a los aspectos ecológicos ligados a esta pesquería, es preciso recordar una vez más que la UE prohíbe a sus buques la captura de atunes en asociación con delfines y que esta técnica de pesca no se practica ni ha sido practicada nunca por la flota comunitaria.

Un programa anual de observadores embarcados sobre buques españoles y franceses ha sido puesto en práctica con financiación comunitaria y permitirá mejorar el conocimiento de las circunstancias ecológicas de la pesca atunera con redes de cerco, especialmente en lo que se refiere a las interacciones con delfines.

Asimismo, está previsto poner en práctica un programa de observación para estudiar el incremento de juveniles de rabil y patudo en la pesca de estas especies con objetos flotantes.

En resumen, la existencia de una flota atunera tropical comunitaria competitiva es importante por diversos motivos. Por una parte, se trata de un sector que contribuye considerablemente a asegurar el abastecimiento del mercado comunitario y que reviste una importancia económica y social (también por los empleos indirectos que genera en la construcción naval) nada desdeñable para la economía de las pesquerías de algunas regiones comunitarias.

Por otra parte, este sector desempeña una función política importante en las relaciones con los países en vías de desarrollo, sobre todo los ACP, y en los foros internacionales en los que la Comunidad está representada, sin mencionar el papel geopolítico que supone la presencia en varios océanos del mundo.

A pesar de la grave crisis que los armadores comunitarios han tenido que afrontar, es obligado señalar que el sector ha sido capaz de adaptarse a la nueva situación económica y volver a ser competitivo.

Hablaremos ahora de la industria conservera.

La industria de transformación de los productos procedentes de la pesca y la acuicultura representa una parte relativamente marginal del conjunto de la economía europea. De hecho, sólo supone el 0,09% del PIB de la Comunidad, el 0,3% del PIB industrial y el 2,2% del sector agroalimentario. Sin embargo, dado que con frecuencia se concentra cerca de los lugares de desembarque, su importancia debe valorarse sobre todo a nivel local o regional.

La producción comunitaria supera los 2,2 millones de toneladas (productos acabados) y se acerca a los 8.400 millones de ecus. Solo España representa el 20% del conjunto comunitario, tanto en volumen como en valor.

La industria de transformación de productos procedentes de la pesca y la acuicultura está constituida en su mayoría por PYME. En 1991, contaba con casi 2.200 empresas y representaba un empleo total aproximado de 92.000 personas, es decir, 42 empleados por empresa. El Reino Unido, Alemania y España representan más de la mitad del empleo comunitario del sector. Únicamente una veintena de empresas ocupan una posición de líder en el mercado, representando las cinco primeras un cuarto de las ventas del conjunto del sector.

Ciñéndonos ahora a la industria conservera del atún, la producción comunitaria ascendió en 1992 a 273.000 toneladas, de las cuales España representaba el 40%, Italia el 34%, Francia el 19% y Portugal el 6%.

En 1995, la producción de conservas de atún y atún blanco se elevó en España a 130.000 toneladas, lo que muestra que el mercado de este producto se halla en pleno desarrollo y goza de buena imagen ante el consumidor. Por lo tanto, España es sin duda un país líder en la producción de conservas de atún a nivel comunitario, aunque aún lejos de países como Tailandia o Estados Unidos.

A su vez, el atún y el atún blanco representan en España más del 50% (tanto en valor como en volumen) de la producción de conservas y semiconservas de todas las especies, siguiéndole a distancia las conservas de sardinas y mejillones.



En cuanto al comercio exterior de la Unión Europea, las exportaciones son reducidas (13.000 t), habiendo ascendido las importaciones en 1995 a 217.000 toneladas, lo que eleva el consumo aparente a unas 480.000 toneladas.

Con estas cifras en la mano, es evidente que el mercado comunitario de conservas de atún resulta extraordinariamente atrayente y remunerador.

Sin embargo, la competitividad del sector pasa por el abaratamiento de los costes de producción, entre los que destacan fundamentalmente la materia prima y la mano de obra.

Un elemento de la máxima importancia para el equilibrio de la economía del sector atunero comunitario ha sido la suspensión total autónoma de los derechos de aduana correspondientes al atún utilizado como materia prima para la industria.

Dicha suspensión ha sido fundamental y sigue siéndolo para permitir a la industria comunitaria hacer frente a la competencia de países terceros, especialmente de algunos países del sudeste asiático, cuya producción ha experimentado un ritmo de crecimiento muy importante en los últimos años.

Además, debe tenerse en cuenta que, aunque la producción comunitaria de materia prima bastase teóricamente para abastecer a la industria de la Unión Europea, la realidad nos muestra que el mercado del atún se encuentra mundializado y que no siempre es posible comprar ni vender en la Comunidad.

De hecho, en 1992 y por primera vez, en el abastecimiento del mercado comunitario de la transformación tuvo más peso la importación (51%) que la producción comunitaria (49%). Esta situación puede deberse bien a que el precio de compra que pagan los transformadores, cuando el producto es de importación, es inferior al que proponen los armadores comunitarios, bien a que a estos últimos les resulta más ventajoso el precio de venta de exportación.

Por otra parte, la necesidad de hacer frente a sustanciales volúmenes de importación de atún en lata, elaborado con una mano de obra barata, ha obligado estos últimos años a la industria conservera a reducir costes utilizando lomos de atún semi procesados en lugar de atún congelado.

En 1994, las importaciones comunitarias de lomos de atún procedentes de todos los países terceros se elevaron a 30.207 toneladas, de las cuales casi 5.000 toneladas procedían de Tailandia y Filipinas y la mayor parte del resto procedían de países SPG, droga o ACP, países estos que pueden exportar con libertad de derechos arancelarios. De estos países, los más importantes son Colombia (9.802 toneladas) y Ecuador (7.876 toneladas), a los que podemos añadir, siempre en 1994, Costa Rica, con 1.664 toneladas.

En 1995, las exportaciones a la Unión Europea de estos tres países fueron de 5.660 toneladas procedentes de Colombia, 8.640 de Ecuador y 916 de Costa Rica. Las importaciones totales de lomos de atún, se elevaron en 1995 a 30.982 toneladas.

En términos generales, se observa un estancamiento de las importaciones de lomos.

El nuevo reglamento sobre el sistema de Preferencias Generalizadas para los productos agrícolas y de la pesca, que será aplicable a partir del próximo primero de enero de 1997, y hasta el 30 de junio de 1999, prevé la continuidad de la exoneración de derechos arancelarios para los lomos de atún originarios de países del Pacto Andino y Centroamérica.

Podría objetarse que un aumento de la utilización de los lomos puede ocasionar una disminución de la utilización de la mano de obra comunitaria. Esto puede ser cierto. Pero no lo es

menos que el cierre o la deslocalización de las industrias comunitarias hacia países de mano de obra barata acarrearía una crisis de pérdidas de empleo de consecuencias mucho más graves. De hecho, la deslocalización de industrias atuneras que ya ha tenido lugar, no solo en países terceros (USA) sino también en países comunitarios como Francia, así lo demuestra.

Por otra parte, no debemos olvidar el objetivo político perseguido por el régimen SPG droga que, en resumidas cuentas, no es procurar el abastecimiento del mercado comunitario, sino coadyuvar a la creación de "empleos alternativos" en los países productores de droga.

Además, este esfuerzo no sólo se pide a los armadores y conserveros comunitarios, sino a amplios sectores agrícolas e industriales de la Unión Europea.

En cuanto a las conservas de atún, el nuevo reglamento SPG prevé un reforzamiento de la cláusula de salvaguardia de modo que los derechos de aduana podrían ser restablecidos, tras un examen de la situación, para un país determinado, si las importaciones procedentes de dicho país bajo régimen preferencial sobrepasan la media anual de sus exportaciones durante los 3 últimos años.

También me parece oportuno recordar aquí que las situaciones jurídicas correspondientes al atún utilizado como materia prima y al atún en conserva no son análogas. La suspensión de derechos que se aplica al atún utilizado como materia prima es autónoma. Por consiguiente, la Comunidad tiene la posibilidad jurídica de restablecer estos derechos dentro de los límites de las consolidaciones realizadas en el GATT. No obstante, a finales de 1992, el Consejo decidió mantener la suspensión del derecho de aduana. Los derechos de aduana aplicables a las conservas de atún están consolidados en el GATT, mientras que la fijación de cupos es una disposición transitoria que no puede convertirse en una medida definitiva destinada a restringir las importaciones sin que se incumplan los compromisos internacionales de la Comunidad. El establecimiento de cupos es una medida de alcance limitado -ya que las cantidades se aumentan de manera progresiva hasta un 10% al año, aproximadamente-, y desaparecerá del todo el 1 de enero de 1997.

En el plano estructural debo decir que desde el inicio del año 1994, las intervenciones comunitarias en los sectores de la transformación y la comercialización de los productos pesqueros se realizan en el marco del IFOP.

Contribuyen, principalmente, a la cofinanciación de inversiones centradas en:

- la mejora de la calidad y la higiene de los procedimientos de producción y comercialización,
- la reestructuración y la modernización de las empresas en crisis, evitando en lo posible el riesgo de creación de capacidades de producción excedentarias,
- la promoción de la innovación tecnológica y el desarrollo de nuevos productos.

De conformidad con los principios de la reforma de los Fondos Estructurales, corresponde ahora a las autoridades nacionales, en asociación con la Comisión, concretar las prioridades de intervención y la asignación de los recursos presupuestarios entre los diferentes sectores.

La importancia concedida a la mejora de las condiciones de transformación y comercialización en estos instrumentos de programación está demostrada por el presupuesto asignado, que se acerca a los 600 millones de ecus, es decir el 22% de la dotación del IFOP.

En conclusión, la política atunera de la Comunidad ha permitido alcanzar resultados generales positivos durante los últimos diez años (crecimiento de la flota atunera comunitaria, que



se ha convertido en la primera flota mundial, y mantenimiento de un nivel aceptable de competitividad en el sector de la transformación, gracias al abastecimiento sin derechos de aduana), a pesar de las graves crisis registradas y habida cuenta de que el sector de la producción y el de la transformación son muy interdependientes, ya que las conservas representan la principal salida de la flota comunitaria de atún congelado.

El hecho de que la producción y la transformación sean complementarias, y que la supervivencia misma del sector dependa de que cada uno de los elementos de este binomio resulte competitivo, constituye una de las bazas con que cuenta la Comunidad frente a los terceros países que han basado toda su estrategia en uno solo de estos elementos.

(1)

Rabil = Thon albacore = Yellowfin tuna = *Thunnus albacares*

Listado = Thon listado = Skipjack tuna = *Katsuwonus pelamis*

Patudo = Thon patudo = Bigeye tuna = *Thunnus obesus*

Atún Blanco = Thon germon = Albacore tuna = *Thunnus alalunga*



PONENCIA 2
SESSION 2

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL
MERCADO DEL ATÚN EN CONSERVA
(VISIÓN COMUNITARIA)**

***ANALYSIS OF THE PRESENT SITUATION
OF CANNED TUNA'S MARKET
(COMMUNITY PERSPECTIVE)***

MR. PIERRE COMMERE

MR. MICHEL DEL RUE

MR. MANUEL RAMIREZ

D. CARLOS ASUAR

MR. ALBERTO BENVENISTE

MODERADOR:
D. ANDRÉS CERDEIRAS

CHAIRMAN:
D. ANDRÉS CERDEIRAS



L'INDUSTRIE FRANÇAISE DU THON

MR. PIERRE COMMÈRE
DIRECTEUR PRODUITS ANIMAUX
CHAMBRE SYNDICALE DE LA CONSERVE
(FRANCE)

DONNEES GENERALES

En 1995:

- les dix-huit fabricants français de poissons appertisés ont réalisé un chiffre d'affaires d'un peu plus de quatre milliards de francs.
- les vingt deux usines métropolitaines ont mis en oeuvre 84.450 tonnes de poissons (dont le thon représente un peu plus du tiers), et produit près de 113.000 tonnes de conserves.

Poissons mis en oeuvre

	1993	1994
TOTAL	89.880	84.450
THON TROPICAL	32.105	29.484
THON BLANC	2.944	2.574
AUTRES (sardines, maquereaux, harengs, poissons de chalut)	54831	52.392

Autres matières premières utilisées.

En plus du poisson, les conserveries utilisent chaque année environ 8.000 tonnes d'huile (dont 1.200 tonnes d'huile d'olive), 2.000 tonnes de tomates, de légumes, 6500 tonnes de moutarde et autres condiments, et 25.000 tonnes de boîtes vides.

FABRICATIONS

Les fabrications françaises de poissons, appertisés se sont élevées en 1995 à 112.858 tonnes 1/2 brut, en léger recul après un record historique en 1994 (-1,4%)

	1993	1994
TOTAL	114.477	112.858
THON TROPICAL	55.706	55.014
THON BLANC	2.588	2.211
AUTRES (sardines, maquereaux, harengs, poissons de chalut) ...	56.183	55.633

CONTEXTE-ENVIRONNEMENT

- La réforme de l'Organisation commune des marchés des produits de la pêche est entrée en vigueur en 1995: le régime de la suspension des droits de douane sur la matière première a été reconduit, de même que le mécanisme de l'indemnité compensatoire pour la production.

- Pour la dernière année en 1996, le contingent de conserves de thon concernant les Pays tiers non liés par des accords conventionnels limite le volume des importations en provenance de ces pays à 166.032 tonnes.

- Le régime SPG-Droque, reconduit pour la période 1997/1999, permet l'importation sans droits de douanes des produits transformés de thon originaires des pays du groupe andin et du marché commun d'Amérique centrale 9 chapitre 16.04 de la nomenclature douanière). Mais pour le conserves, le volume de ces importations est limité à la moyenne des trois dernières années pour chaque pays fournisseur.

MATIERES PREMIERES MISES EN OEUVRE

En 1995, l'industrie française a travaillé 19.508 tonnes de thon albacore entier, 2.217 tonnes de longes d'albacore, 7.693 tonnes de longes de listao, et 66 tonnes d'espèces diverses.

Les importations de thon entier destiné à l'industrie de la transformation se sont élevées à 9.195 tonnes, en baisse de 23,6% par rapport à 1994, mais leur prix moyen a augmenté de 3,6%.

Les importations de longes se sont élevées à 9.039 tonnes, et celles de filetes de thon congelés à 1.081 tonnes.

FABRICATIONS

Les fabrications de conserves appertisées de thon tropical se sont élevées à 55.014 tonnes 1/2 brut en 1995, en baisse de 1,2% par rapport à 1994.

Le coefficient entre le tonnage 1/2 brut fabriqué et le tonnage la matière première "poisson" mis en oeuvre a augmenté, ce qui s'explique à la fois:

- par la mise en oeuvre croissante de longes.
- par le développement soutenu des produits élaborés.

Ces présentations élaborées (hors d'oeuvres, salades, plats préparés de thon à consommer chaud) constituent la part essentielle des fabrications (56%); elles connaissent une croissance continue et ont atteint un niveau historique en dépassant le seuil des 30,000 tonnes 1/2 brut en 1995.

Le thon "au naturel" représente 28,5% des fabrications; il s'est inscrit en net retrait en 1995 après plusieurs années d'augmentation.

Enfin, les préparations "à l'huile" représentent 16% des fabrications.

	1993	1994
THON AU NATUREL	19.370	15.698
THON A L'HUILE	7.315	8.673
AUTRES PREPARATIONS	29.021	30.643



MARCHE FRANÇAIS

Consommation apparente française

La consommation apparente française de conserves de thon se situe aux environs de 150.000 tonnes 1/2 brut. Une approche par panel de consommateurs fait apparaître une augmentation des achats de conserves de thon par les ménages de l'ordre de 8% en 1995, dont 6% pour le seul thon au naturel.

COMMERCE EXTERIEUR

Importations

Avec 79.956 tonnes net en 1995, les importations françaises de conserves de thon s'inscrivent en chute apparente de 5.000 tonnes par rapport à 1994. Toutefois, si l'on considère que les longes ont pour la première fois pu être extraites de cette position dans le chiffres du commerce extérieur en 1995, on peut estimer que les importations de conserves ont augmenté de 4 à 6% en volume.

Les principaux fournisseurs sont la Côte d'Ivoire (56%), le Sénégal (18%) et Madagascar (6%). pays où les fabricants français disposent d'outils industriels importants et performants. Mais de nouvelles provenances apparaissent, comme le Portugal, l'Ile Maurice, le Ghana ou la Thaïlande.

Exportations

Elles ont plus que doublé en 1995 en s'établissant à 22.345 tonnes net.

Les produits "au naturel" et "à l'huile" représentent respectivement 51% et 42% des ventes à l'exportation.

Les destinations communautaires constituent 90% des débouchés des fabricants français, et le Royaume-Uni et l'Allemagne ont à eux seuls absorbé, respectivement, 35 et 34% des livraisons hors hexagone en 1995.

Le marché du thon blanc appertisé ne représente que 1,6% en volume du marché total du thon appertisé en France.

POISSONS MIS EN OEUVRE

Les conserveries françaises ont utilisé 2.574T de thon blanc pour leur production 1995.

Ce chiffre en baisse de 13,6% par rapport à 1994, se situe à son plus bas niveau depuis plus de dix ans.

L'origine française représente 80% des poissons mis en oeuvre.

		Import	Total
1993	2.300	708	3.008
1994	2.404	540	2944
1995	2.142	432	2.574

FABRICATIONS

Les fabrications de thon blanc appersité se sont élevées à 2.211 tonnes 1/2 brut en 1995, en diminution de 14,6% par rapport à 1994.

Les préparations 'a l'huile' représentent 50% de ces productions en tonnages (pour l'essentiel à l'huile d'olive) contre 49% pour celles 'au naturel' et 1% pour les "preparation diverses".

COMMERCE EXTERIEUR

Les données relatives aux préparations et conserves de thon blanc ne sont pas individualisées dans les stantistiques du commerce extérieur.



ANALYSE DU MARCHÉ FRANÇAIS DES CONSERVES DE THON

MR. MICHEL DEL RUE

ANCIEN PRÉSIDENT-DIRECTEUR-GÉNÉRAL DE LA SOCIÉTÉ PÊCHE ET FROID - 1980 À 1993

1. Structures

Le chiffre d'affaires réalisé par les fabricants de conserves de poissons français (toutes espèces confondues) a progressé au rythme de 8% par an en 1994 et en 1995 (deux années consécutives) avec un nombre d'entreprises en très faible diminution et d'usines constant.

	1993	1994	1995
Entreprises	19	18	18
Usines	23	22	22
Chiffre d'affaires (millions de FF.)	3.520	3.800	4.105

Source: Confédération Française de la Conserve C.F.C.

C'est la première fois que la ligne des 4 milliards de FF. de chiffre d'affaires est franchie par la profession.

LES THONS TRAVAILLES (VIS-A-VIS DU TOTAL DES AUTRES POISSONS UTILISÉS EN FABRICATION)

En Tonnes	1993	1994	1995
Tous poissons réunis	87.170	89.880	84.450
Dont thon blanc/tropical	34.620	35.049	32.058
% thon/tous poissons	39,7%	39%	37,9%
Dont thon blanc	3.008	2.944	2.574
Dont thon tropical	31.162	32.105	29.484
- Yellowfin	NC	25.352*	21.725**
- Skip Jack (longes)	NC	6.753	7.693

Source: Confédération Française de la Conserve

* En 1994, les longes de YF sont confondues avec les thons (matières premières) entrées en fabrication.

** En 1995, elles sont évaluées à 2.217 T environ. Si on les convertit en thon entier, on peut estimer que le Yellowfin utilisé dépasse 25.000 T ("rond").

Il s'agit des matières consommées d'origine française et étrangère (U.E. et pays tiers). Par ailleurs, le thon français n'est pas considéré comme une importation (T2M).

LE COMMERCE EXTERIEUR DU THON TROPICAL ET DES LONGES

Les matières premières

Les importations de thon rond ont diminué de 24% en volume en 1995, mais le prix moyen a augmenté de 3,6%. Les longes, clairement identifiées pour la première fois en 1995, représentent un volume équivalent à celui du thon rond, mais leur prix moyen est près de 2,5 fois plus élevé.

Les importations de thon rond

	1994			1995		
	Qté T.	Valeur KF	PU F/KG	Qté T.	Valeur KF	PU F/KG
D'Espagne	4.178	35.353	8,46	3.873	36.411	9,40
D'autres pays*	7.858	68.521	8,71	5.322	45.786	8,60
S/total "Import"	12.036	103.874	8,73	9.195	82.197	8,94
* Notamment Venezuela/Panama/Equateur						
De France	15.000	-	-	10.159	-	-
Gran Total	27.036	-	-	19.354	-	-

Source: C.S.C. Conserve/Douanes/SOVETCO

NB: Le thon "Français" n'est pas considéré comme de l'importation.

Les importations de longes

	1994			1995		
	Qté T.	Valeur KF	PU F/KG	Qté T.	Valeur KF	PU F/KG
D'Espagne	NC			148	2.947	19,87
Des ACP	26	366	14,07	8.331	177.393	21,29
SPG Drogue	NC			489	8.535	17,45
Pays tiers	13	221	17,40	46	774	16,75
Autres pays	16	267	16,58	25	400	16,00
Total	55	854	15,52	9.039	190.049	21,02

Source: C.S.C. Douanes



Reconstitution des réceptions en FRANCE en thon rond, national ou importé et en longues et filets de thon convertis en rond

	1994	1995
Thon français rond	15.000	10.159
Thon importé rond	12.036	9.195
Ex-longes SK-converti	16.882	22.597
Ex-longes autres convertis	137	
Filets de thon	?	2.702
	44.055 T	44.653 T

Stabilité apparente mais on estime que le chiffre de 1994 est faible alors que celui de 1995 approche de la réalité.

Le volume de longues est majoritaire en 1995 (56% des réceptions) converties en "rond".

En comparaison, l'ITALIE en 1995 n'est qu'à 36% de ses réceptions, mais avec un tonnage supérieur.

PRODUCTION METROPOLITAINE DE CONSERVES (en tonne de poids 1/2 brut)

	1994	1995	95/94
Thon tropical	55.706	55.014	-1,2%
Thon blanc	2.588	2.211	-14,6%

Les fabrications de thon tropical appertisé se sont élevées à 55.014 T 1/2 brut, en baisse de 1,2% par rapport à 1994.

Le coefficient entre le tonnage 1/2 brut fabriqué et le tonnage de matière première "poisson" mise en oeuvre continue d'augmenter, ce qui s'explique à la fois:

- par la mise en oeuvre croissante de longues.
- par le développement soutenu des produits élaborés (salades, hors d'oeuvres) où des légumes, assaisonnement, etc, sont rajoutés.

Type de fabrications - (tonnes 1/2 brut)	1994	1995	95/94
— au naturel	19.370	15.698	-19%
— à l'huile	7.315	8.673	+18,6%
— autres	29.021	30.643	+ 5,6%

Les fabrications de thon "au naturel" s'inscrivent en retrait de 19% après plusieurs années d'augmentation, et se retrouvent en dessous du minimum décennal enregistré en 1988.

A l'inverse, les préparations "à l'huile", se redressent de 18,6% après le très bas niveau observé en 1994.

Enfin les présentations élaborées continuent leur progression au rythme de 5,6% en 1995, et atteignent un record historique en dépassant le seuil des 30.000 T 1/2 brut.

Source: Chambre Syndicale de la Conserve - C.S.C. / 1996

IMPORTATION DES PREPARATIONS ET CONSERVES

Les importations globales ont connu une chute apparente de près de 5.000 T, mais si l'on prend en compte le phénomène "longes", qui a surévalué le chiffre de 1994 de 8.000 à 10.000 T, on peut estimer que les importations de conserves ont augmenté de 4 à 6% en volume.

A noter:

- la prépondérance des trois premiers pays ACP où sont implantés les groupes français
- le doublement des importations en provenance de Thaïlande
- la chute des importations en provenance de Colombie (-47%) et d'Equateur (-67%)

Les principaux fournisseurs restent la Côte d'Ivoire (56%), le Sénégal (18%) et Madagascar (6%). Toutefois, leurs positions s'érodent face à de nouvelles origines en forte croissance: Portugal, Ile Maurice, Chana et Thaïlande.

<i>Provenance</i>	<i>Janv. A Déc. 94</i> <i>Quantité</i>	<i>Janv. A Déc. 95</i> <i>Quantité</i>
Côte d'Ivoire	49.620	44.906*
Sénégal	15.779	15.010*
Madagascar	6.959	4.932*
Portugal	3.471	4.057
Maurice	744	2.487
Ghana	595	2.405
Thaïlande	896	1.883
Espagne	1.760	1.676
Allemagne	755	633
Colombie	1.070	568
Italie	565	416
Uebi	203	382
Equateur	920	301
Autres	1.490	301
TOTAL	84.786	79.956

* = 64.848 T = 81% du total

Source: Douanes

EXPORTATIONS

Elles ont plus que doublé en 1995 en s'établissant à 22.345 T net.

Le marché communautaire constitue 90% des débouchés. Le Royaume-Uni et l'Allemagne ont à eux seuls absorbé, respectivement, 35 et 34% de nos exportations.



LE MARCHÉ FRANÇAIS DES CONSERVES DE THON EN TONNES 1/2 BRUT

	<i>Thon tropical</i>	<i>Thon blanc</i>	<i>Total</i>
Métropole			
Ventes 1995	150.661 T	2.477 T	153.138 T

Source: C.S.C. Conserves - Paris

N.B.: Les comparaisons avec 1994 sont difficiles parce que les longues étaient comptabilisées avec les conserves dans les chiffres du commerce extérieur. Les volumes de conserves arrivant en libre pratique d'autres pays européens sont difficiles à tracer aussi.

SECODIP estime à plus 4% l'augmentation des achats de conserves pour les ménages en 1995.

Les conserves de thons préparés en hors d'oeuvre, en salades gagnent de plus en plus de terrain, à côté du "thon au naturel".

1) un autre phénomène, c'est la segmentation des réseaux de ventes en trois grandes catégories:

1. Les marques d'industriels (environ 45%)
2. Les marques de distributeurs (MDD) (environ 35/38%)
3. Les premiers prix et le discount (environ 17%)

Le thon "albacore" emboîté au naturel à la faveur des deux premières catégories (40% des volumes environ).

Le thon "Listao" précuit se retrouve dans les deuxième et troisième catégories ainsi que dans les autres thons à l'huile, les préparations (60% environ).

2) Les distributeurs font la loi et on assiste à une concentration dans le secteur où on ne comptera plus que 9 grands groupes à la rentrée dont 5 (avec un chiffre d'affaires de plus de 100 milliards de FF. Chacun) contre le double il y a une dizaine d'année.

Source: La Tribune de l'Expansion

REVUE DE L'ECONOMIE DE THON TROPICAL

Actualité professionnelle en 1995 et en 1996

1. Adoption fin 1994 par le Conseil de l'Union Européenne de la réforme de l'OCM des produits de la pêche, entrée en vigueur en 1995, les grandes lignes:

—Le régime de la suspension des droits de douane sur le thon congelé a été reconduit, de même que le mécanisme de l'indemnité compensatoire, avec toutefois une simplification (ceci concerne les armateurs de thoniers).

—Le contingent de conserves de thon concernant les Pays Tiers non liés par des accords conventionnels limitait, pour 1995 (avant dernière année), le volume des importations en provenance de ces pays à 151.035 T qui sont passées à 166.000 T en 1996.

- Le maintien du Tarif Extérieur Commun (24%) sur les conserves et longes de thon.
- Le régime SPG-DROGUE, prorogé pour l'année 1995, prévoyait que les conserves et longes de thon originaires des 5 pays Andins, et des 6 d'Amérique Centrale et y compris le Panama pouvaient être importées sur le marché communautaire sans droits de douane, dans la limite toutefois de 20.000 T de conserves et longes.
- 2. L'année 1995 a été marquée par une polémique persistante sur l'interprétation des 20.000 T: "par pays" selon la Commission Européenne, ou "globalement" selon les négociateurs français.
- 3. Le premier semestre 1996: Prises de position de plus en plus véhémentes, "pour" ou "contre" la reconduction du "SPG DROGUE", de la part des professionnels européens.
- 4. Le 10/06, le Conseil de l'U.E. s'est accordé sur le SPG Agricole pour les années 97/99 et sur le SPG DROGUE:
 - Pour le thon, le régime d'importation à droit nul a été prorogé (conserves et longes).
 - Pour les Conserves, une Quantité Maximale correspondante à la Moyenne des 3 dernières années a été admise, au-delà, la clause de sauvegarde pourra être déclenchée.
 - Enfin pour les Longes: aucune limitation n'a été précisée mais la FRANCE a souligné dans une déclaration officielle le caractère sensible de la filière Thon Européen Producteur / Transformateur pour préserver l'avenir.
- 5. En Juillet 1996, l'ANCIT a fait circuler un document visant à libéraliser complètement l'importation de longes de Thon dans l'U.E. ;Ce qui me conduit à vous demander de réfléchir à la situation et aux perspectives de notre industrie dans ce contexte.

MAIS, VERS QUOI NOUS DIRIGEONS-NOUS?

D'abord, trois constats sont à dresser:

1. Une filière intégrée

Le "Marche Français" est un grand ensemble avec les ventes "domestiques" et les "exportations". Il faut inclure le volume de conserves élaborées, exportées directement sous le contrôle des entreprises françaises, depuis l'Afrique.

Cela doit représenter environ 200.000 T aujourd'hui.

Ceci a été rendu possible grâce à la mise au point d'une véritable "Filière Intégrée" qui s'appuie sur la maîtrise de plusieurs métiers: la filière franco-africaine du Thon:

- L'armement à la grande pêche au Thon Tropical.
- Le transport, le négoce du thon congelé.
- Les industries (usines)
- La commercialisation, marketing

Nos aînés conserveurs sont allés s'installer en Afrique dans les années 60, c'étaient des pionniers.



La génération suivante a su faire de même en Océan Indien dans les années 80.

Le Régime des Echanges institué par la Convention de LOME a contribué à cette évolution. Il constitue un facteur de stabilité et de développement. S'il faut citer un exemple d'un partenariat réussi entre le Nord et le Sud, c'est bien celui-ci!

En annexe, les retombées, en terme d'emploi, de la filière EURO-ACP.

Source: C.S.C. - Conserves - Paris

2. Le rôle positif des débarquements de Thon Tropical dans les ports de pêche d'Afrique et d'Océan indien

Ces mises à terre sont un élément clé des relations entre l'Europe et les Pays ACP. Il apparaîtrait difficile de reporter sur d'autres destinations les volumes vendus sans perturber gravement les marchés et les relations avec les Etats riverains. Au contraire, le fait qu'il existe des usines "Bord à quai" facilite les escales des thoniers.

La DG 14 a reconnu que le secteur "Armement" joue un rôle politique important dans les relations avec les PVD, notamment ACP, ainsi que dans les instances internationales où siège la C.E.E., sans parler du rôle géopolitique résultant de la présence du pavillon espagnol, du pavillon français (et bientôt du pavillon italien) sur les mers distantes.

ANNEXE

LES EMPLOIS DANS LA FILIERE EURO-ACP DU THON TROPICAL

FRANCE

- CONSERVERIES**: environ 3.400 personnes travaillent en France dans les conserveries de poissons, pour lesquelles l'activité "Thon" est prépondérante.
- THONIERS**: environ 350.
- EMPLOIS INDUITS**: il convient de doubler les chiffres ci-dessus.

PAYS ACP

- EMPLOYES SUR LES THONIERS**: environ 1.000.
- DOCKERS**: environ 2.500 répartis entre Abidjan (Côte d'Ivoire), Dakar (Sénégal), Tema (Ghana), Antsiranana (Madagascar), Mombasa (Kenya), et les Seychelles.
- CHANTIERS DE REPARATION DES THONIERS**:

Secren (Antsiranana):		environ 1.000
Mombasa:		environ 200 (thoniers espagnols)
Carena (Abidjan):		environ 500

—**CONSERVERIES**:

ABIDJAN		2.600	(1.200 SCODI, 1.000 P&F, 400 CIDCI)
DAKAR		2.000	(1.000 SNCDS, 600 P&F, 400 Interco)
ANTSIRANANA		1.000	
TEMA		800-1.000	
SEYCHELLES		600-800	
MAURICE		800	
TOTAL		8.000	

—EMPLOIS INDUITS ET SOUTIEN DES POPULATIONS:

ENTRE 80.000 et 100.000 PERSONNES, dont 30.000 environ pour la seule Côte d'Ivoire.

3. La politique suivie joue un rôle majeur dans le Maintien et l'Equilibre de la Filière, qui est périodiquement agitée par des crises qui ont leur origine à l'extérieur de l'axe EURO/ACP!

—Surproduction par des Asiatiques

—Dumping par des Thaïlandais

—Embargo Américain sur le thon pêche à proximité des dauphins, etc.

Une retombée, encore; la Sécurité de l'approvisionnement du marché de l'U.E. est encore assurée tant directement qu'indirectement grâce à l'existence de la filière EURO/ACP.

Le bilan est largement positif, mais la situation, fragile tient au maintien d'équilibres qui peuvent se renverser si la doctrine du "LAISSER FAIRE" par des "LOIS" du marché devait l'emporter.

4. Où va-t-on?

A - D'un côté une filière organisée qui mobilise des ressources financières substantielles et qui joue un rôle économique et social important.

Question: Pourquoi faut-il que chaque fois qu'il se produit un trouble grave, les autorités attendent que la crise soit en train de faire des ravages pour commencer à réfléchir sur le problème?

B - La préférence communautaire était un fondement du Traité de Rome et est devenue un "euphémisme", cela fait bien de la citer mais elle est contrebattue par les "conditions du marché"... Par exemple: la résultante des monnaies des PVD et du dollar notoirement sous évalué, sans oublier qu'à notre porte, le S.M.E. est "éclaté", sur les cours du thon.

Question: Pourquoi ne veut-on pas prendre en compte cette situation?

C - L'extension sans contrôle de la suspension des droits de douane va vider de leurs sens les relation EURO/ACP...

Pour vous rendre compte de l'effet de déstabilisation que peut avoir la production thonière de l'Amérique Centrale, nous disposons d'un rapport de l'IATTC 1995 qui fait état de 430.109 ST au 26.12.1995 (ANNEXE) dont 180.000 sont du "SPG" d'origine officielle.

D - On sait que le YF n'est pas valorisé dans la zone d'influence américaine, car le différentiel de prix est réduit à l'amélioration du rendement vis-à-vis du SK dans la conserve.

Au contraire en Europe, on distingue bien ces 2 thons, on offre le choix au consommateur aussi entre un thon "noble" et un thon "générique" bon marché.

Alors le YF "SPG" sous côté débarquant en Europe, hors droits de douane, va peser sur les cours de YF pêché par la flotte de l'E.U. (FR - SP) et faire chuter le revenu des pêcheurs. Je crois que les représentants des armateurs auront quelque chose à vous dire le 24!

Question: Fallait-il inclure le thon et ses dérivés dans le SPG Agricole ou SPG Drogue? au risque d'ébranler notre filière? Au contraire, ne devait-on pas prévoir des mécanismes sélectifs?

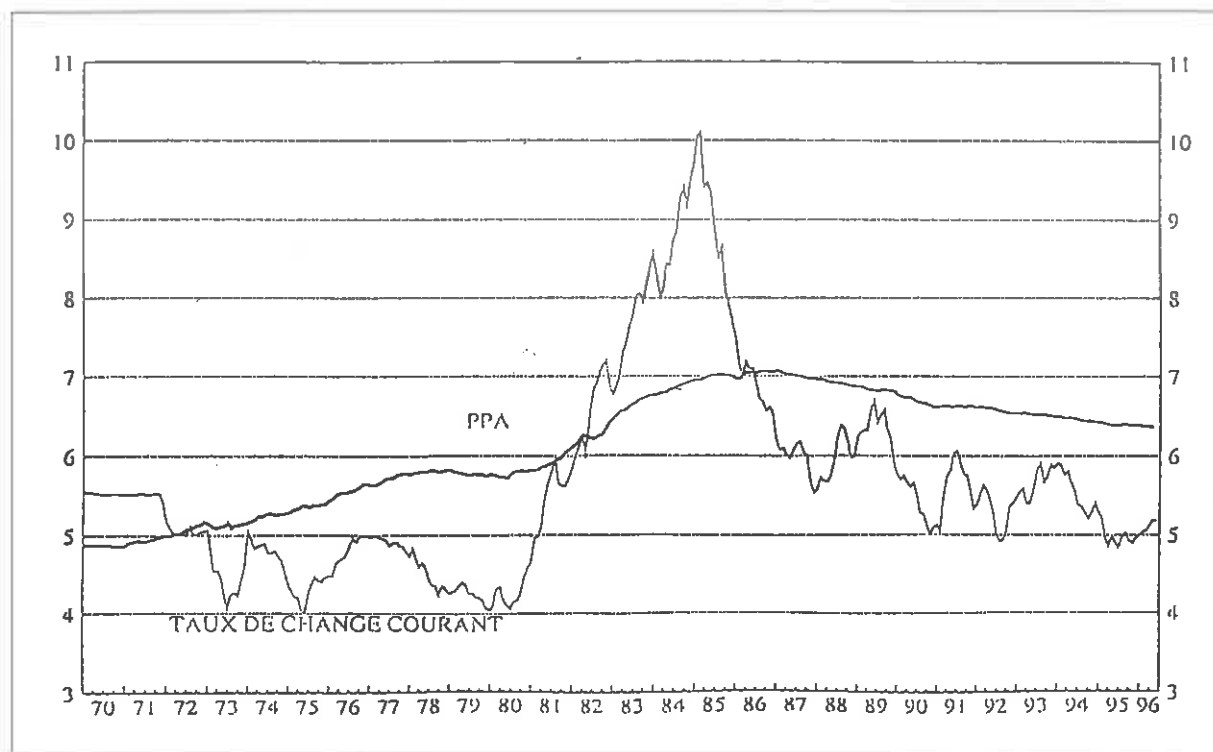


ANNEXE

Contexte international

PARITES DE POUVOIR D'ACHAT DES PRIX A LA CONSOMMATION ET TAUX DE CHANGE COURANTS

FRANCE-USA
FRF pour un USD



Source: Societe Generale Juiller 96

ANNEXE

INTER-AMERICAN TROPICAL TUNA COMMISSION
COMISION INTERAMERICANA DEL ATUN TROPICAL

COSTA RICA - FRANCE - JAPAN - NICARAGUA - PANAMA - UNITED STATES OF AMERICA
- VANUATU - VENEZUELA

Scripps Institution of Oceanography, 8604 La Jolla Shores Drive, La Jolla, CA 92037 - 1508,
U.S.A.

Tel: (619) 546 7100 - Fax: (619) 546 7133 - Director: James Joseph, Ph. D.
FTS Tel: (700) 893 6100 - FTS Fax: (700) 893 6133

ESTIMATED CATCH AND FLEET INFORMATION 1
FOR THE EASTERN PACIFIC OCEAN 2 TUNA FLEET

Report N° 95 - 51 01 JAN - 26 DEC 1995
By Michael Hinton

A. CATCH

Species	CYRA		Outside 3		Total EPO		Since	EPO Atlantic	
	1995	1994	1995	1994	1995	1994	18 DEC	1995	1994
YFT	214,407	217,564	27,127	21,810	241,534	239,374	3,092	1,219	3,735
SKJ	130,396	79,458	13,486	2,488	143,882	81,946	2,710	563	1,997
BET	27,283	17,414	6,329	1,174	33,612	18,588	2,636	-	-
BFT	654	747	-	-	654	747	-43	-	-
BEP	7,999	6,608	-	-	7,999	6,608	-35	-	-
ALB	-	72	526	20	526	92	-	-	-
BKJ	164	171	-	-	164	171	1	-	-
Other	1,738	2,772	-	-	1,738	2,772	819	-	30
Total ...	382,641	324,806	47,468	25,492	430,109	350,298	9,180	1,782	5,762
TOTAL									
95									

B. EPO (Catch) / (Day's Absence) FOR SEINERS AT SEA, By capacity range

Capacity (tons)	1995		1994	
	YFT	SKJ	YFT	SKJ
Under 1,000	6.3	3.5	4.0	2.3
Over 1,000	7.7	4.3	5.9	3.3
All vessels	7.0	3.9	5.1	2.9

C. FLEET CAPACITY: 121.672

Location	% of capacity
EPO	45,8
Atlantic	-
WTP4	*
In port	54,2
Unfilled	69,1

D. FLEET NOTES

Vessel	Flag	Gear	Comments
Sun Ranger	VUT	PS	Flag change to ECU

NOTES:

1 All figures in short tons. 2 EPO = east of 150 W. 3 Outside = between 150 W and the CYRA. 4 WTP = western tropical Pacific.



PAR PAVILLON

Preliminary estimates of the catches of tunas in the EPO from 1 Jan - 26 Dec, 1995, by species and vessel flag, in short tons.

Estimaciones preliminares de las capturas de atunes en el OPO del 1 de enero al 26 de diciembre de 1995, por especie y bandera, en toneladas cortas.

Regimen	Flag	Voluntaria		Signado	Regime	Electo	Pasado	Atencioe	Recia	Other (a)	Total	Percentage
	Bandera	Alcance		Bandera	Proyecto	Acta anal	Emite	Atencioe	Suplido	Otros (a)	Total	at total
		CVRA	Outside					Bandera				Percentage
		ARCMA	Exterior					Regime				at total
SPG	Colombia	12,009	124	12,833	5,015	-	-	-	3	803	30,787	7.1
SPG	Ecuador	19,430	26	33,335	7,002	-	-	-	135	152	60,080	14.0
TIERS	México	97,900	17,858	38,255	363	13	7,962	-	1	59	162,411	8.2
TIERS	U.S.A.	7,876	1,027	17,525	7,556	641	37	526	24	1	35,213	8.2
ACP	Vanuatu	26,020	1,009	16,322	8,516	-	-	-	-	463	52,330	12.2
SPG	Venezuela	44,005	6,367	5,415	397	-	-	-	-	56,184	13.1	
SPG	Other-Otros(a)	7,167	716	20,197	4,763	-	-	-	1	260	33,104	7.7
	Total	214,407	27,127	143,882	33,612	654	7,999	526	164	1,738	430,109	
												TOTAL

SPG - T: 180.155 42% / TIERS - T: 249.954 58%

(a) Includes mackerel, sharks, other tunas, and miscellaneous fishes.

(a) Incluye macarelas, tiburones, otros túnidos, y peces diversos

(b) Includes Belize, Cyprus, New Zealand, Panama and Spain. This category is used to avoid revealing the operations of individual vessels or companies.

(b) Incluye Belice, Chipre, España, Nueva Zelanda y Panamá. Se usa esta categoría para no revelar información sobre faenas de barcos o empresas individuales.

ANNEXE

Distribution alimentaire: le classement

Classement par le chiffre d'affaires consolidé hors taxes 1995, en milliards de francs

1	Carrefour	144,6	6	Casino	64,1
2	Leclerc	115*	7	Docks de France	46,7
3	Intermarché	115*	8	Système U	40*
4	Promodès	100,6*	9	Cora	37
5	Auchan	64,3	10	Comptoirs Modernes	27

AVANT L'OPA d'AUCHAN SUR DDF (Juillet 1996). Source: C * Estimations Defossés. ex: La tribune

Les premiers distributeurs en France

Poids des principales enseignes en 1995

1	Leclerc	15,2%	5	Promodes	11,1%
2	Intermarché	15,1%	6	Groupe Casino	7,3%
3	Groupe Carrefour	13,1%	7	Système U	5,6%
4	Auchan Docks de France	7%	8	Cora-Match	4,4%
	5,8%	12,8%	9	Comptoirs Modernes	2,9%

APRES L'OPA. Source: Nielsen. ex: Los Échos

LE CLASSEMENT DES GRANDS DISTRIBUTEURS SELON LEUR IMAGE

Distributeur	Classement		Distributeur	Classement	
	1994	1996		1994	1996
Carrefour	1 ^{er}	1 ^{er}	Leclerc	5 ^e	6 ^e
Promodes	2 ^e	2 ^e	Système U	7 ^e	7 ^e
Auchan	4 ^e	3 ^e	Casino	8 ^e	8 ^e
Docks de France	5 ^e	4 ^e ex-aequo	Intermarché	10 ^e	9 ^e
Comptoirs Modernes	3 ^e	4 ^e ex-aequo	Cora	9 ^e	10 ^e

PANEL: "IMAGE ET STRATEGIE" DU COMMERCE. ex: La Tribune

CONCLUSION

Je voudrais être optimiste. La profession réagit, la construction de nouveaux navires performants est le gage de la garantie des approvisionnements futurs. Les usines sont mises aux normes C.E.E.

Le phénomène "longes" n'est pas encore arrivé à maturité, de plus, elles seront bientôt travaillées à bord du premier ATUNERO DE CERCO BUQUE FACTORIA CONGELADOR, ce qui est une grande première mondiale associant le génie des industries françaises et espagnoles, européennes devrai-je dire! Il faut garder l'espoir.

Vigo, le 23.06.1996

Michel DELRUE
Boulogne-Sur-Mer,
Le 31 Juillet 1996

Je remercie la C.S.C. / Conserve 9Paris), ORTHONGEL, la SOVETCO (Concarneau), L' I.A.T.T.C. (La Jolla), la Société Générale (Paris), "Les Echos" et "La tribune de l'Expansion" pour leurs documentations ainsi que la Société Pêche et Froid pour son aide technique à la réalisation de ce rapport.



O MERCADO DO ATUM EM PORTUGAL

MR. MANUEL RAMIREZ
PRESIDENTE DE ANIP (PORTUGAL)

A indústria de conservas de atum teve origem na provincia de Algarve em meados do século passado aproveitando as grandes capturas feitas pelas armações fixas ao longo de todo o litoral algarvio havendo referencias da sua existencia desde os primeiros séculos de Portugal como nação independente.

A espécie mais utilizada era o "THUNNUS THYNNUS" (BLUEFIN) que, quando da sua migração do Atlantico para o Mediterrâneo se chamava atum de direito, do qual se fazia uma conserva de prestígio e que no seu regresso se chamava de revês sendo então utilizado para secar e de que se fazia a chamada muxama.

Com o afastamento do RABILHO da costa portuguesa por ao que se presume devido á derivação da corrente do golfo uma substancial parte da industria algarvia radicou-se nos Açores e na Madeira onde continuou a fabricar conservas a partir dos atuns que abundam nestas costas mormente o "EUTHYNNUS KATSUVONUS" (GAIADO), o "THUNNUS ALBACORES" (ALBACORA) e o "THUNNUS OBESUS" (PATUDO).

No continente os fabricantes passaram a abastecer-se das frotas mundiais sendo as espécies mais utilizadas o gaiado (SKIPJACK) e a albacora (YELLOWFIN).

Das 30.000 tons a 40.000 tons de atum que a industria conserveira utiliza cerca de metade è de captura nacional sendo os outros 50% importados.

De 1985 a 1995 verificou-se um crescimento apreciável da produção de conservas de atum que durante a decada referida quase triplicou.

O mercado interno è o principal destino da produção nacional do continente onde as empresas beneficiam em regra da existencia de marcas próprias de grande prestígio e que são em alguns casos centenárias.

O consumo interno tem subido fortemente em paralelo com crescimento da produção.

O aparecimento das marcas próprias da grande distribuição tem vindo a aumentar progressivamente, e dada a grande concentração dos grupos distribuidores tem-se assistido ao esmagamento cada vez maior das margens de lucro geradas na produção o que contribui para um aviltamento crescente dos preços.

As exportações para o mercado externo são dirigidas especialmente para o tradicional mercado italiano sendo os Açores e a Madeira os principais fornecedores deste mercado.

Portugal exporta ainda conservas de atum para os países de expressão portuguesa para o mercado europeu e países da América do Norte e do Sul.

As grandes ameaças à indústria de conservas de atum portuguesa como igualmente aos nossos colegas produtores comunitários provêm dos países terceiros mormente do extremo oriente que mercê de custos de produção imbatíveis são os grandes fornecedores da Europa comunitária do Centro e do Norte em detrimento da produção comunitária.

Numa perspectiva europeia é necessário que se implemente a criação de laboratórios de referência nos vários países comunitários que permitam uma vigilância sistemática das importações de molde a obrigar a que as conservas desses países sejam produzidas com os requisitos exigidos às fábricas comunitárias e que as especificações técnico-higiênicas e de rotulagem estejam em conformidade designadamente com o Reg. (CEE) nº 1536/92 de 9.06 que fixa as normas comuns de comercialização para as conservas de atum e bonito.

A indústria portuguesa carece de matéria-prima isenta de direitos tanto para atum congelado como para lombos congelados única maneira de poder manter a sua actividade os níveis actuais o que contribui para o emprego de muitos milhares de trabalhadores ao longo do litoral português.

Gostaríamos de ver exercido o princípio de preferência comunitário consagrado no Tratado de Roma, que apesar de muito propagandeado no Acto de Adesão à Comunidade tem sido sistematicamente esquecido e desprezado em prejuízo manifesto dos conserveiros europeus.

EVOLUÇÃO DO MERCADO DO ATUM (1000 TONS)

	1993	1994	1995
PRODUÇÃO PRIMARIA			
PRODUÇÃO TOTAL	15.7	12.0	16.9
EXPORTAÇÃO	3.6	2.4	5.0
IMPORTAÇÃO	14.0	18.0	19.3
CONSUMO	26.1	27.6	31.2

NOTA: O CONSUMO DE ATUM EM FRESCO É MUITO BAIXO

PRODUÇÃO SECUNDARIA

PRODUÇÃO CONSERVAS	16.6	20.1	21.1
EXPORTAÇÃO	6.7	9.7	6.5
IMPORTAÇÃO	2.9	6.1	4.6
CONSUMO	12.8	16.5	19.8

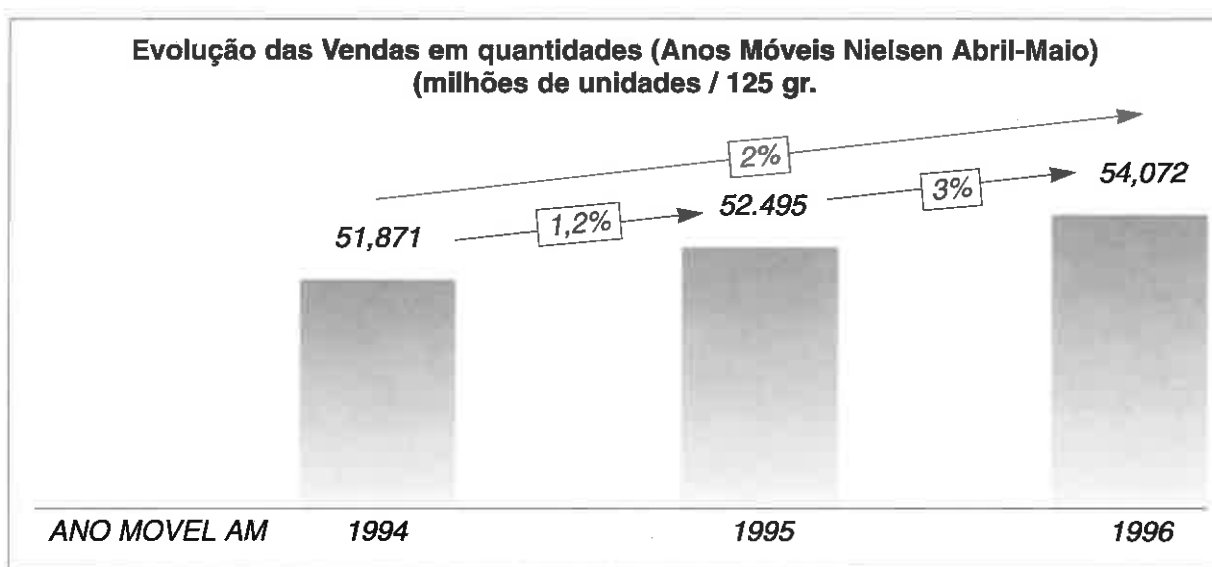


EVOLUÇÃO DO SECTOR DE CONSERVAS DE ATUM EM PORTUGAL

D. CARLOS ASUAR
PRESIDENTE DE COFACO ESPAÑA

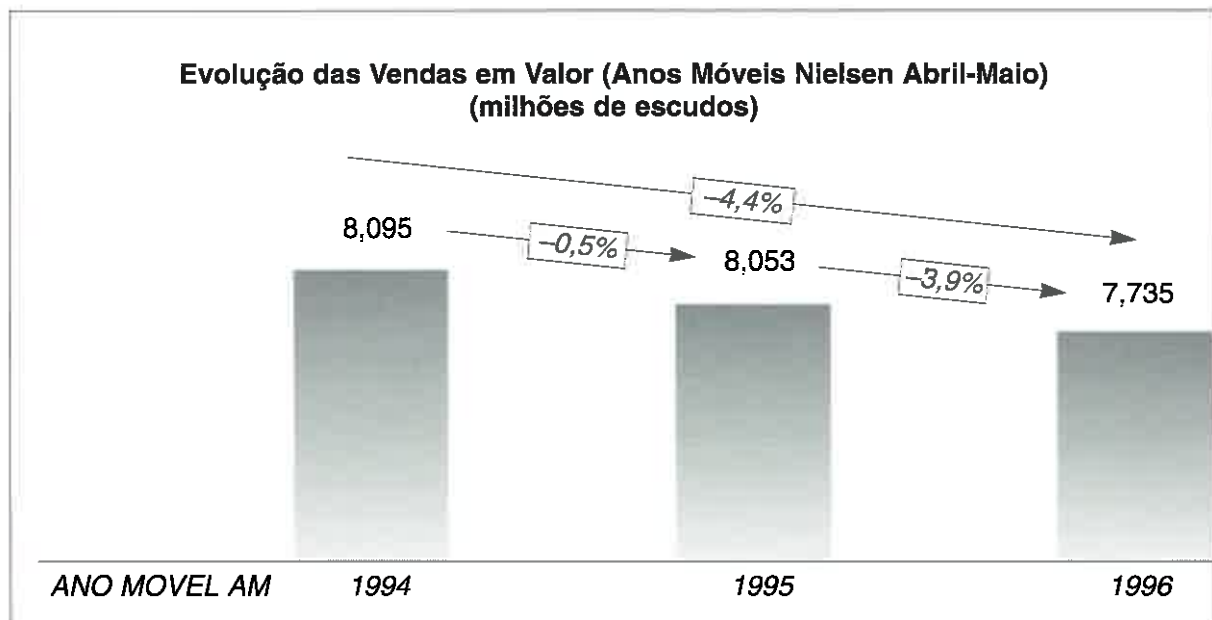
- O Sector das Conservas de Atum Posta em Portugal tem apresentado um crescimento moderado em quantidade...
- ... Embora em valor o mercado tenha decrescido nos últimos 3 anos...
- ... devido à redução do preço médio real
- A distribuição moderna vem afirmando-se como o principal canal de distribuição...
- ... e as marcas próprias têm vindo a conquistar quota de mercado ano após ano
- GRUPO COFACO uma estratégia de desenvolvimento para assegurar a liderança

**O sector das conservas de atum em Portugal tem vindo a crescer em quantidade nos últimos 3 anos à taxa média anual de 2%.
Actualmente o sector representa 51.871 toneladas**



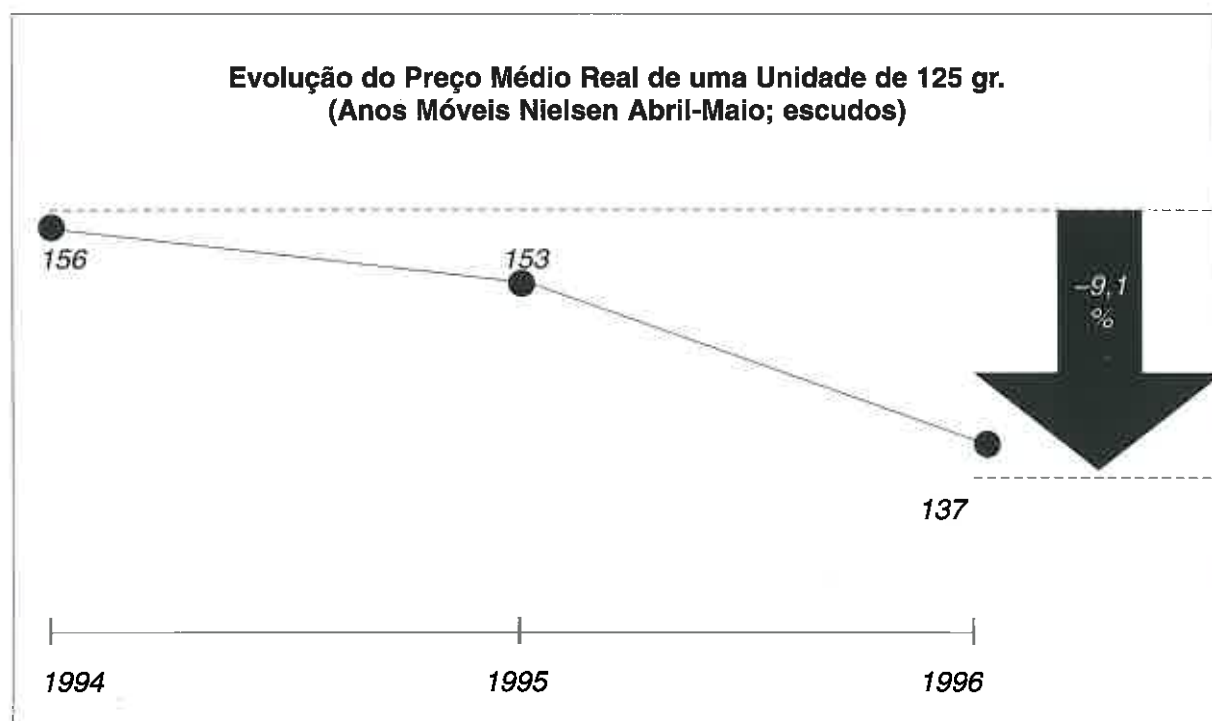
Fonte: Dados Nielsen; análise Roland Berger & Partnet

No entanto, tem perdido continuamente valor, de 1994 para 1996 decresceu 4,4%, valendo neste momento 7.738.000 contos



Fonte: Dados Nielsen; análise Roland Berger & Partnet

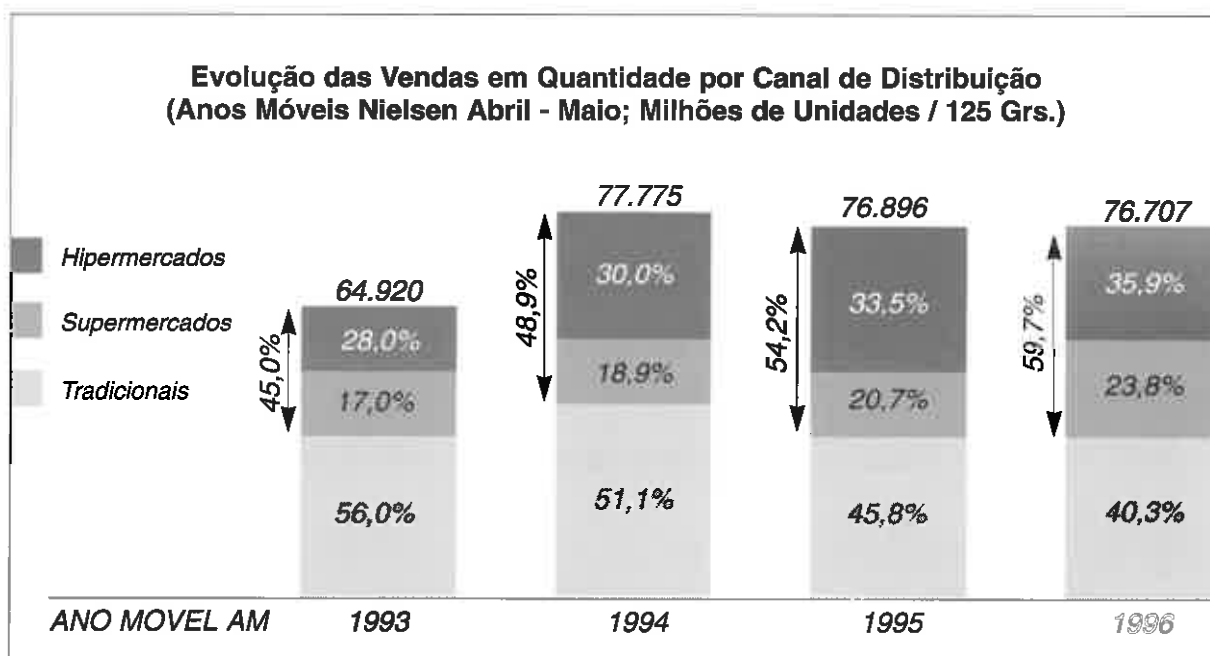
À evolução do valor está associada uma redução do preço médio real nos últimos anos de 9,1%



Fonte: Dados Nielsen; análise Roland Berger & Partnet

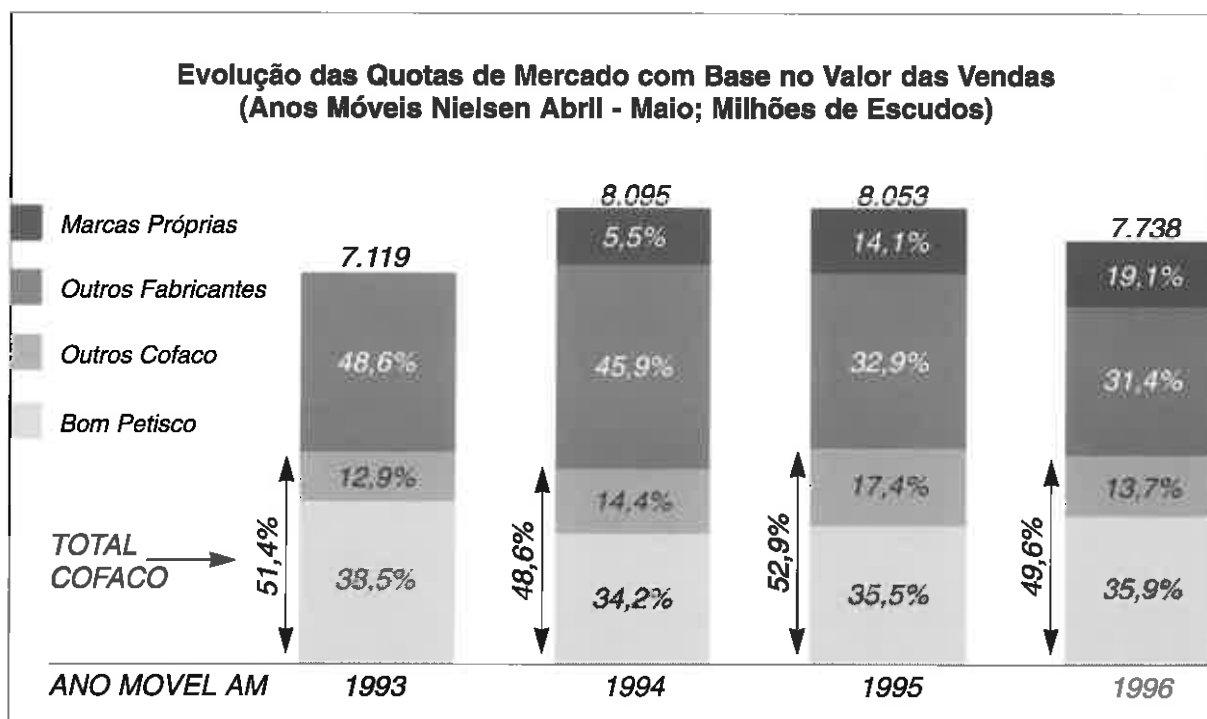


O comportamento do mercado deve-se a dois grandes factores: em primeiro lugar, o aumento da importância da gran distribuição nas vendas de Conservas de Peixe



Fonte: Dados Nielsen; análise Roland Berger & Partnet

Em segundo lugar, ao aparecimento das marcas próprias que têm vindo a conquistar quota ano após ano, chegando a 20% em 1996



Fonte: Dados Nielsen; análise Roland Berger & Partnet

A estratégia de desenvolvimento do Grupo COFACO tem como objectivo assegurar a liderança do grupo no tecido empresarial português

- > Para o efeito pretende:
- > Satisfação plena no cliente
- > Líder do mercado português
- > Forte presença internacional
- > Aumentar a rentabilidade e criar valor para o accionista

Esta estratégia é suportada por um conjunto de vantagens competitivas:

- > Qualidade elevada do produto
 - Peixe fresco
- > —Atum proveniente dos Açores
- > Imagem de marca junto do cliente
 - Bom Petisco (Portugal)
 - Ás do Mar (Itália)
 - Ás do Mar (Espanha)
 - Bon Appetit (França)
- > Serviço ao cliente directo e cliente final
- > Gestão Inovadora
 - Equipa de Gestores Profissionais
 - Sistema de Gestão Moderno
- > Cultura voltada para o Cliente



GLI APPROVVIGIONAMENTI DI MATERIA PRIMA NEL MERCATO ITALIANO DEL TONNO

MR. ALBERTO BENVENISTE
TRINITY ALIMENTARI ITALIA S.P.A.

Il mercato italiano delle conserve di tonno si distingue dagli altri mercati mondiali perché la materia prima utilizzata è sostanzialmente YF.

Quantità ridotte di SKJ vengono destinate alla produzione di seconda marca in diretta competizione con il prodotto di importazione dal Far East o paesi ACP.

Come si può constatare nella tabella 1 negli ultimi 6 anni il totale importato in termini di tonno round è rimasto relativamente stabile.

La punta riscontrata nel 1992 è da attribuirsi ad un gioco di riporto di stock di fine anno più che a maggiori consumi.

Come vedremo in seguito, in questi anni è considerevolmente evoluta la quota di loins cotti, pronti per l'inscatolamento, rispetto al round utilizzato.

Esaminando per il momento solo la quota di round importata negli ultimi 3 anni (vedi tabella 2) si può constatare un sostanziale incremento degli arrivi di tonno spagnolo a fronte del quale è coincisa una diminuzione di arrivo di tonno francese.

Singolarmente la somma dei due armamenti è rimasta relativamente costante nel corso degli ultimi 3 anni.

Si può inoltre constatare che il calo delle importazioni verificatosi tra il 1993/95, pari a poco più di 10.000 tonnellate corrisponde grosso modo al calo di forniture effettuate da frotte minore che abbiamo riportato sotto la voce "otros". Tale voce si riferisce a navi russe filippine, coreane, di Singapore, etc.

Ciò sta a significare che nel corso di questi anni i clienti italiani si sono mantenuti fedeli ai loro fornitori abituali anche se evidentemente vi sono stati travasi di acquisti tra una flotta e l'altra.

Da sempre l'industria italiana ha tentato di mantenere il livello qualitativo del prodotto ad uno standard elevato:

- * Yellowfin
- * Solid pack/colore rosato delle carni
- * Olio di oliva

sono le caratteristiche a cui si è conformata l'esigenza del consumatore.

L'elevata necessità annua di YF, circa 120.000 tons/anno pone L'Italia al primo posto come consumatore di questa specie di tonno.

La non sostituibilità di questa materia prima con lo SKJ accresce lo stato di incertezza sugli approvvigionamenti in un mercato già di per se variabili sia nelle quantità disponibili nel corso dell'anno, sia nelle quotazioni.

Questo è uno dei motivi che ci fa ritenere di vitale importanza per la crescita dell'industria nazionale la capacità di accedere alle opportunità presenti sui mercati mondiali.

A questo scopo dobbiamo considerare gli approvvigionamenti come il risultato di quattro componenti:

- * Quantità
- * Qualità
- * Consegne
- * Prezzo

QUANTITÀ

Come già illustrato precedentemente, l'Italia è con 120.000 tons/anno, probabilmente, l'utilizzatore principale nel mondo di YF.

A più riprese si è sviluppato un interessante confronto di opinione sulle conseguenze che comporterebbe dare una priorità alle forniture di tonno provenienti dagli armamenti comunitari.

Noi pensiamo che non sarebbe corretto confrontare "tout court" le necessità dell'industria europea, e quella italiana in particolare, con le quantità pescate dell'armamento comunitario.

E' un dato di fatto che impegni legati alle licenze di pesca, accordi commerciali con industrie locali nei paesi ACP vicino ai porti di trasbordo riducono considerevolmente le quantità di tonno disponibili per il mercato europeo.

Se a questo si aggiunge il costante sviluppo di impianti di trasformazione nei paesi ACP si può ben capire la difficoltà che l'industria comunitaria, non solo quella italiana, si troverebbe ad affrontare per reperire le quantità a lei necessarie se non avesse la possibilità di disporre di materia prima proveniente da paesi terzi in esenzione doganale.

La libera circolazione di materia prima rappresenta dunque un aspetto vitale per lo sviluppo dell'industria conserviera, a maggior ragione quando le opportunità di vendita per gli armatori comunitari si sono sviluppate considerevolmente negli ultimi anni e sembra destinato ad esaurirsi in breve considerando lo sviluppo delle fabbriche in Costa d'Avorio, Senegal, Ghana.

E' prevedibile, nel prossimo futuro, un esito analogo anche in Oceano Indiano.

La presenza di un produttore importante nelle Seychelles, la crescita di nuovi produttori in Kenia, lo sviluppo del Madagascar e di Mauritius, lasciano pensare a quantità di tonno sempre più ridotte per l'Europa e per l'Italia in particolare.

La possibilità di accedere a tutte le opportunità presenti sul mercato in ogni momento dell'anno è quindi una condizione indispensabile alla crescita del mercato nazionale.

QUALITÀ

Quando pensiamo alla qualità dobbiamo considerare anche la specie e la pezzatura del tonno.



La preferenza accordata dal consumatore italiano allo YF é spiegata anche dalla necessità dell'industria italiana di lavorare esclusivamente YF e per di piú di grossa pezzatura.

E' un dato di fatto che il tonno di pezzatura piccola richiede molta piú manodopera rispetto a quello di pezzatura elevata.

A titolo d'esempio lavorando YF grosso si possono ottenere sino a 30 Kg/ora di pesce cotto, mondato, pronto per essere inscatolato.

Viceversa la stessa ora di lavoro produce non piú di 15 Kg di SKJ.

Considerando il costo della manodopera, che in Italia supera oramai i 25 \$/ora costo azienda, é immediatamente evidente che le quantità offerte sul mercato di YF si riducono quando si pensa che la nostra industria ha convenienza a lavorare solo la taglia sopra i 20 Kg.

CONSEGNE

La costanza degli approvvigionamenti durante tutto l'anno é un punto chiave per la gestione corretta degli stabilimenti.

Viceversa la disponibilità del tonno é legata alla pesca la quale, come tutti sappiamo, é variabile a seconda della stagione.

Questo fenomeno é particolarmente accentuato in Oceano Atlantico ed Indiano ove la concentrazione della pesca coincide con il periodo so basso consumo e quindi di bassa produzione in Italia.

Motivo in piú per disporre liberamente del tonno proveniente dall'East e West Pacific.

PREZZO

Il mercato del tonno in scatola é un esempio di quello che viene comunemente definito "il mercato globale".

Produttori americani sono sempre piú attivi anche in Europa ed Africa, produttori Thailandesi non si accontentano piú di fornire il mercato americano, ma lanciano la loro sfida producendo direttamente negli Stati Uniti.

Anche in Europa abbiamo assistito recentemente all'acquisto di una azienda italiana da parte di un conserviere spagnolo.

Una maggiore integrazione per conservieri europei sembra un processo inevitabile nel prossimo futuro.

Tutto ciò fa pensare che qualsiasi limitazioni o costrizione o peggio una regolazione artificiosa dei prezzi della materia prima finirebbe per creare attorno alla Comunità una barriera all'interno della quale il tonno finirebbe per costare piú caro che nel resto del mondo.

Pensiamo che misure sulla materia prima quali prelievi, contingenti, prezzi minimi, finirebbero per ottenere un risultato contrario a quello atteso.

Dovrebbero essere controbilanciate da misure equivalenti atte ad impedire che i produttori di tonno dei paesi terzi possano entrare nella Comunità con un prodotto magari ottenuto con lo stesso tonno comunitario acquistato a condizioni piú vantaggiosi rispetto ad un produttore europeo.

Siamo quindi favorevoli ad un mercato mondiale delle materie prime libero da vincoli o costrizioni, al fini di garantire un equilibrio tra domanda ed offerta ed una equa distribuzione delle risorse.

Il rispetto di questo principio andrà a vantaggio del consumatore finale oltre che essere una base solida per lo sviluppo dei rapporti tra armamenti ed industria, e va nella direzione indicata dai principi di liberalizzazione dei mercati secondo la strada tracciata sia dagli accordi GATT sia dall'OMP.

Questa politica liberista sugli approvvigionamenti delle materie prime non é che un passo obbligato atto a garantire la competitività dell'industria europea la quale deve confrontarsi con le importazioni di prodotto finito da paesi terzi dovendo sopportare costi di produzione molto più elevati e norme indirizzate alla tutela dell'ambiente più penalizzanti.

Si tratta comunque di una misura necessaria ma non sufficiente a garantire il consolidamento e lo sviluppo dell'industria europea e quella italiana in particolare.

Consolidamento e sviluppo che devono essere salvaguardati da tutte le componenti presenti in questo mercato, la dove l'industria deve essere vista come una filiera integrata: armamento, industria, consumatore.

Negli ultimi anni abbiamo assistito in Italia ad una evoluzione negli approvvigionamenti della materia prima.

L'industria ha dovuto far fronte ad una accresciuta competizione con altri produttori sia europei che di paesi terzi.

Si é reso indispensabile il contenimento dei costi di produzione, al fine di riallineare il costo del nostro prodotto con quello della concorrenza, utilizzando dei loins di tonno precotto pronti per essere inscatolati e prodotti là dove il costo di manodopera é inferiore.

Peraltro abbiamo assistito allo stesso fenomeno anche in altri paesi europei produttori di conserve di tonno.

Se riclassifichiamo la tabella 1 dividendo le importazioni tra tonno round e loins (vedi tabella 3) vediamo quale é stata la vera evoluzione degli approvvigionamenti di materia prima per i conservieri italiani negli ultimi 3 anni.

Nella tabella 4 le stesse importazioni sono suddivise per paese di provenienza.

Come si può constatare nella tabella 4, le importazioni di loins in Italia hanno raggiunto in tre anni le 20.000 tons corrispondenti a 50.000 tons di tonno round e pari al 40 % del totale.

Questi loins sono stati importati dai paesi sudamericani appartenenti all'accordo SPG-droga ma anche dalla Spagna, in quantità importanti, ed in misura marginale dai paesi ACP.

E' probabile che se non avessimo incontrato alcune difficoltà di approvvigionamento, il quantitativo oggi sarebbe superiore all'attuale.

E' anche probabile che proprio queste difficoltà di approvvigionamento hanno giocato un ruolo nel calo delle produzioni che si é verificato negli ultimi anni.

E' incontestabile che l'industria italiana ha conosciuto un decennio di crescita a cavallo tra gli anni '80 e '90 potendo agire in un contesto di libertà di approvvigionamenti di materia prima.



Si tratta di una condizione indispensabile se si considera che l'Italia è l'unico paese europeo produttore di conserve non sostenuto da una flotta nazionale di pesca.

Oggi il sistema produttivo italiano richiede l'utilizzo di loins in sostituzione del tonno round per poter continuare ad essere competitivo sia sul mercato interno che internazionale.

Questo cambiamento di materia prima utilizzata rischia di vedere vanificato il proprio scopo se non è garantito ai loins lo stesso trattamento tariffario in uso nel round.

Non pensiamo comunque che le prosperità del settore conserviero non possano prescindere da una forte integrazione e comunione di interessi condivisa dall'intera filiera produttiva, comprendendosi in questa anche gli armamenti.

Solo un' unità di intenti tra armatori e trasformatori può garantire lo sviluppo ed il benessere del nostro settore.

TONNO IMPORTATO DALL'INDUSTRIA ITALIANA NEL PERIODO 1990-1995 (in tons)

	<i>Totale (converted in round)</i>
1990	123.000
1991	125.000
1992	133.000
1993	126.000
1994	123.000
1995	118.000

IMPORTAZIONE DI TONNO CONGELATO 1993-1995 (per paese di provenienza)

	1993	1994	1995
Spagna	20.400	27.300	24.800
Francia	24.000	10.500	13.700
USA	1.800	11.100	4.900
México	4.000	-	9.600
Panamá	6.800	7.400	6.000
Belize	1.300	4.000	4.200
Oman	1.200	1.500	2.500
Taiwan	9.300	6.400	2.600
Otros	15.800	6.400	5.600
Totale	84.600	74.600	73.900

TONNO IMPORTATO DALL'INDUSTRIA ITALIANA NEL PERIODO 1990-1995 (in tons)

			Totale (converted in round)
	<i>Round</i>	<i>Loins</i>	
1990.	123.000	-	123.000
1991.	113.000	5.000	125.000
1992.	97.000	15.000	133.000
1993.	85.000	17.200	126.000
1994.	75.000	20.000	123.000
1995.	73.000	20.000	118.000

IMPORTAZIONI DI LOINS 1993-1995

	1993	1994	1995
Spagna	2.300	4.900	10.700
Costa Rica	3.100	1.100	600
Colombia	6.200	7.400	4.000
Ecuador	4.200	4.400	900
Thailandia	1.300	300	1.600
Altri(*)	100	1.900	2.200
Totale	17.200	20.000	20.000

(*) Altri: Portogallo - Costa d'Avorio - Mauritius - Turchia



PONENCIA 3
SESSION 3

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL
MERCADO DEL ATÚN
(VISIÓN TRANSNACIONAL)**

***ANALYSIS OF THE PRESENT SITUATION
OF CANNED TUNA'S MARKET
(TRANSVATIONAL PERSPECTIVE)***

MR. JAMES JOSEPH

MR. CHARLES J. PECKHAM

MS. HELGA JOSUPEIT

MODERADOR:
D. CARLOS LÓPEZ VALCÁRCEL

CHAIRMAN:
D. CARLOS LÓPEZ VALCÁRCEL



UNA PERSPECTIVA MUNDIAL DE LAS PESQUERÍAS ATUNERAS

MR. JAMES JOSEPH

DIRECTOR INTER-AMERICAN TROPICAL TUNA COMMISSION, USA

Esta presentación tiene como objetivo analizar las tendencias pasadas en la producción de atún a nivel mundial, y también la condición actual de los stocks de atunes que sostienen las principales pesquerías y sus perspectivas en el futuro. También hablaré de las disposiciones internacionales para la conservación y administración de los atunes, con énfasis particular en cómo estas disposiciones podrían afectar las pesquerías atuneras en general.

Los atunes, peces extraordinarios

Los atunes forman un grupo único en muchos aspectos entre los peces. El atún que se encuentra en los supermercados es principalmente barrilete (listado), aleta amarilla (rabil), patudo, albacora, y aleta azul, todos atunes "verdaderos", miembros de la tribu de los Thunnini.

En el sentido taxonómico, los atunes ocupan un puesto muy alto en la escala evolutiva. Muchas de sus características anatómicas les separan de los demás peces. Aunque técnicamente son animales de sangre fría, poseen un sistema circulatorio muy sofisticado que les permite retener el calor, y su temperatura interna puede ser hasta 15°C más alta que la ambiental. Figuran entre los peces más grandes y más veloces. Debido a sus altas demandas metabólicas, precisan niveles de oxígeno constantemente elevados; deben nadar sin cesar para pasar suficiente agua sobre sus agallas para poder "respirar". Si cesan de nadar, se sofocan; también se hundirían, ya que no son capaces de flotar.

Estas características llevan a que los atunes figuren entre los peces más migratorios. Algunos, especialmente el aleta azul y la albacora, son más migratorios que otros, y pueden atravesar océanos enteros varias veces en la vida, pero hasta el aleta amarilla realiza migraciones extensas, viajando miles de kilómetros en el Océano Pacífico y cruzando el Atlántico Océano entero.

Tendencias en la producción mundial

Entre 1964 y 1993, la producción mundial de las principales especies comerciales de atunes (barrilete o listado, aleta amarilla o rabil, patudo, albacora y aleta azul se triplicó, alcanzando su máximo de 3,2 millones de toneladas métricas en 1993. En 1994, por primera vez en casi 20 años, la captura mundial de atunes disminuyó. Aunque la reducción fue pequeña, un 2% es consistente con una estabilización de la producción mundial en los últimos cuatro años. Esto naturalmente plantea la cuestión de que si la producción permanecerá a los niveles actuales en el futuro.

Históricamente, la mayor proporción de atún provino del Océano Pacífico; en las últimas décadas esta proporción ha oscilado entre un 65 y 70%, y en 1994 fue el 64% (Figura 1). El Océano Atlántico ocupó históricamente el segundo lugar en la producción total, pero a mediados de los años 80 fue rebasado por el Océano Índico, que ahora proporciona un 20% de la captura mundial, mientras que el Atlántico ha declinado de un 25% a un 17%.

Barrilete

El atún barrilete, o listado, responde de la mayor proporción de la captura mundial de atunes. En 1994 fueron capturadas unas 1,5 millones de toneladas de la especie; representando el 47% de la captura de todas las especies de atunes, y casi toda esta captura es vendida para enlatar.

El barrilete es el más ubicuo de los atunes: está distribuido ampliamente por casi todas las regiones tropicales y subtropicales del mundo, y ocurre ocasionalmente en cantidades comerciales hasta 45°N en el norte y hasta 40°S en el Sur. Es uno de los atunes más pequeños, y es de vida relativamente corta, pero al igual que la mayoría de los atunes es muy fecundo y las poblaciones se reemplazan con rapidez. Estudios científicos indican consistentemente que se puede esperar que las capturas de la especie aumenten si se intensifica el esfuerzo de pesca, y esto es precisamente lo que ha ocurrido en todos los océanos del mundo. Muchos científicos también opinan que gracias a su fecundidad y rápido reemplazo, sería difícil sobreexplotar la especie.

Tras una fuerte alza entre 1970 y 1976, las capturas se estabilizaron hasta principios de la década de los 80, cuando volvieron a aumentar marcadamente como resultado de la expansión del esfuerzo de pesca en el Pacífico tropical occidental y el Océano Índico occidental (Figura 2). Los mayores aumentos, en términos de tonelaje, ocurrieron en el Pacífico, especialmente el Pacífico tropical occidental, seguido por el Océano Índico occidental y el Atlántico oriental. Estimaciones cautelosas indican que los stocks de barrilete en el Pacífico occidental podrían sostener capturas anuales de al menos 400 mil toneladas más del nivel actual, siempre que existan los medios necesarios para localizar y capturar este tonelaje adicional. En el Pacífico oriental las capturas podrían probablemente aumentar en entre un 25 y 50%, o unas 50 mil toneladas. No se pueden formar conclusiones firmes acerca de aumentos de las capturas del Atlántico oriental; el Atlántico sudoeste parece más prometedor en este respecto, pero se ignora en cuál grado. Tal como se notó arriba, las capturas en el Océano Índico han aumentado rápidamente en la última década, pero no es seguro que pueda continuar esta tendencia en el futuro.

A partir de evaluaciones actuales de la condición de los stocks y contando con un aumento en el esfuerzo de pesca, las capturas anuales podrían teóricamente alcanzar 1,9 millones de toneladas. Esto representaría un aumento de un 30% con respecto a 1994, y todo el tonelaje adicional provendría del Océano Pacífico.

Aleta amarilla

El atún aleta amarilla, o rabil, es segundo en importancia comercial entre los atunes, y en 1994 respondió de unas 1,1 millones de toneladas, o 35% de la captura total de todas las especies de atunes. Es la especie preferida para el enlatado, pero una porción cada vez mayor de la captura es vendida en los mercados de pescado fresco (que incluye también pescado congelado), particularmente en los Estados Unidos y en Latinoamérica. La captura de aleta amarilla ha permanecido bastante estable desde 1990; en 1994 se redujo en un 8%, debido principalmente a la reducción en las capturas en la pesca con red de cerco del Océano Índico. Las capturas en el Atlántico han cambiado muy poco en las dos últimas décadas, mientras que en el Océano Índico aumentaron marcadamente a partir de 1983, cuando las flotas francesa y española trasladaron gran parte de sus operaciones del Atlántico. En el Pacífico las capturas de



aleta amarilla, al igual que las de barrilete, se incrementaron consistentemente hasta 1976, cuando se estabilizaron; no volvieron a subir hasta principios de los años 80, cuando grandes flotas de barcos cerqueros comenzaron a pescar en el Pacífico tropical occidental (Figura 3). Sin embargo, a diferencia de la captura de barrilete, que siguió aumentando, las capturas de aleta amarilla en el Pacífico se estabilizaron en 1990, y han permanecido en ese nivel desde entonces...

No es tan seguro que se pueda esperar un aumento en las capturas con un aumento en el esfuerzo de pesca con el aleta amarilla que con el barrilete. La mayoría de las evaluaciones de los stocks de aleta amarilla indican que en la mayoría de las áreas donde se pesca la especie está plenamente explotada. Se considera que el aleta amarilla del Atlántico está plenamente explotado, mientras que en el Pacífico oriental podría probablemente sostener aumentos de quizás 30 mil toneladas. La situación en el Océano Índico es menos clara: las evaluaciones de la condición de los stocks son todavía preliminares, y no se puede formar conclusiones firmes acerca de las capturas potenciales. No obstante, a juzgar por la amplia distribución del esfuerzo de pesca, la disminución de las tasas de captura, y una ligera declinación aparente en la producción entre 1993 y 1995, no parece que las capturas aumentarán significativamente en el futuro cercano. La situación es muy diferente en el Pacífico occidental y central, donde se estima que los stocks de aleta amarilla son capaces de sostener capturas anuales de hasta 650 mil toneladas, en comparación con el nivel actual de unas 400 mil toneladas. Si esta estimación es acertada, y si el esfuerzo en el Pacífico pudiera ser incrementado, entonces la captura total mundial podría teóricamente aumentar en unas 230 a 280 mil toneladas, o un 23%, para el fin del siglo.

Patudo

En términos de volumen de captura, la tercera especie es el atún patudo, de aspecto muy similar al aleta amarilla, tanto que los especímenes pequeños de las dos especies son esencialmente indistinguibles. Sin embargo, a diferencia del aleta amarilla el patudo es primordialmente una criatura de aguas profundas, y pasa la mayor parte de la vida en las aguas frías debajo de la capa superior mixta del océano, donde -de nuevo a diferencia del aleta amarilla- es capturado principalmente con palangre. El nombre común inglés de la especie, *bigeye*, se refiere a una de las adaptaciones anatómicas de la especie a la vida en aguas profundas, ojos grandes que le permite ver mejor con poca luz, pero es otra de estas adaptaciones, un alto contenido graso para protegerle del frío, que aumenta el valor del patudo en el mercado japonés de *sashimi*.

En 1994 fueron descargadas unas 293 mil toneladas de patudo, el 42% del Océano Pacífico, 36% del Atlántico, y 22% del Índico. Las tendencias históricas en las capturas anuales de patudo ilustradas en la Figura 4 se dividen en tres períodos claros: 1964-1973, cuando las capturas se cifraban entre 120 y 140 mil toneladas, un aumento marcado en 1974-1976, y 1977-1993, con un incremento lento de 230 a 280 mil toneladas. La alza a mediados de los años 70 resultó de modificaciones de las artes palangreras que permitieron usarlas en aguas mucho más profundas que anteriormente, llevando a aumentos substanciales en las capturas.

Se está expresando actualmente mucha inquietud sobre la posibilidad de que los stocks de patudo en los Océanos Atlántico y Pacífico estén plenamente explotados, y quizá algo sobre-explotados, y que no sean capaces de sostener ningún aumento en la captura. También es causa de preocupación, particularmente en el Pacífico oriental, la posibilidad de que capturas siempre mayores de patudos pequeños reduzcan el reclutamiento a la pesquería palangrera, y por consiguiente la producción total. Estas inquietudes no son fáciles de evaluar, ya que falta información sobre temas tan esenciales como son las tasas de mortalidad natural y la estructura de los stocks. Si el esfuerzo dirigido hacia los peces pequeños por barcos cerqueros sigue aumentando, la captura total de patudo podría también aumentar, pero la proporción de peces de mayor tamaño y valor capturados por barcos palangreros para el mercado de *sashimi* podría disminuir marcadamente.

Albacora

El atún albacora ocurre en casi todas las aguas subtropicales y templadas del mundo. Suelen vivir más años que los atunes tropicales, pero no alcanzan los grandes tamaños del aleta amarilla y patudo. La mayoría de la albacora capturada es enlatada, aunque el mercado está creciendo velozmente para pescado fresco en España y se está desarrollando en el Japón para albacora en lata y *sashimi*. Gran parte de la albacora enlatada es consumida en los Estados Unidos, donde es el único atún que puede ser vendido como “de carne blanca”. La demanda del producto es alta, y el abastecimiento variable y limitado, así que la albacora se vende generalmente a un precio más elevado que el aleta amarilla y el barrilete.

La producción mundial de albacora en las tres últimas décadas ha sido variable, oscilando entre 170 y 245 mil toneladas anuales, pero sin tendencias observables positivas ni negativas (Figura 5). En el Océano Pacífico, donde las capturas han fluctuado por un factor de 2, se considera que los peces encontrados al norte y al sur del ecuador forman dos stocks separados. Ambos stocks están plenamente explotados y son incapaces de soportar aumentos en la captura. Los stocks de albacora en el Atlántico norte son considerados como moderadamente explotados, y las capturas pueden probablemente ser aumentadas en cierto grado, mientras que aquellos en el Atlántico sur están probablemente en su mayoría plenamente o excesivamente explotados. La tendencia a largo plazo en las capturas en el Atlántico entero ha sido de descenso lento desde 1965.

Las capturas en el Océano Índico fueron relativamente estables desde mediados de los años 60 hasta 1985, luego aumentaron significativamente en los años siguientes antes de volver a bajar a su nivel original. Información sobre la condición de los stocks de albacora en el Océano Índico es limitada. La producción mundial de albacora en el futuro, salvo problemas mayores de sobreexplotación, debería seguir en un promedio de alrededor de 200 mil toneladas anuales, oscilando entre una máxima de 250 mil y una mínima de 165 mil toneladas.

Aleta azul

El aleta azul del sur desova en el Océano Índico oriental, y a medida que crece migra por las aguas costeras de Australia hacia alta mar, donde se encuentra en los tres océanos del sur. Es una especie de crecimiento lento y vida larga, y muchos individuos alcanzan más de 25 años de edad. Las capturas han disminuido considerablemente en los últimos 15 años, de casi 50 mil toneladas a unas 13 mil (Figura 6). Esta reducción se debe principalmente a la explotación intensa de los peces más jóvenes, aunque algunos científicos temen que el reclutamiento a la población haya declinado y esté en peligro de fracasar. Se ha fijado un límite anual de unas 12 mil toneladas sobre la captura en los últimos años. No se espera que las capturas aumenten a menos de que se reduzca substancialmente o elimine la mortalidad ocasionada por la pesca durante un período de varios años, para permitir a la población incrementarse. En Australia se mantienen aletas azules del sur en corrales flotantes para engordar, tras lo cual son vendidos en el mercado de *sashimi*. Peces criados en cautiverio forman un 8% de la producción mundial, proporción que seguramente aumentará en el futuro.

Las capturas del atún aleta azul del norte también han disminuido en los últimos años (Figura 7). En el Pacífico se han reducido de unas 35 mil toneladas anuales en los años 60 a unas 10 mil en los 90, debido principalmente a una reducción en el esfuerzo de pesca en el Pacífico oriental y a un aumento en las capturas de peces inmaduros. El aleta azul en el Océano Pacífico desova en el área al noroeste de Taiwan, frente al sur del Japón, y en el Mar del Japón; después de la cría, los peces jóvenes derivan en la Corriente de Kuroshio hacia el norte, donde son explotados a tamaños muy pequeños. Algunos individuos migran al Pacífico oriental durante su primer año de vida, otros durante el segundo; permanecen allí 1 ó 2 años, y a veces más, antes de regresar al Pacífico occidental. Mientras están en el Pacífico oriental sostienen una pesquería



comercial frente al sur de California y el norte de Méjico que captura principalmente peces de 1 y 2 años de edad, aunque de vez en cuando son capturados peces mucho mayores, pesando hasta 400 kg.

En el Atlántico, el aleta azul desova en el Golfo de Méjico y el Mar Mediterráneo. Son comunes las migraciones transoceánicas, y se capturan muchos aletas azules gigantes que pesan más de 500 kg. Desde 1970 las capturas han fluctuado entre 20 mil y 30 mil toneladas, aumentando ligeramente en años recientes a 37 mil toneladas. El stock de aleta azul en el Atlántico occidental está sobreexplotado, y desde 1982 las capturas han sido limitadas por acuerdo internacional a menos de 2 mil toneladas por año. Dada la larga vida de esta especie, no se espera que el stock se recupere en menos de unos 15 ó 20 años. En el Atlántico oriental las capturas se han reducido substancialmente, y se cifran actualmente en unas 5 mil a 7 mil toneladas anuales, mientras que las del Mediterráneo han aumentado. Existen inquietudes de que, debido al esfuerzo de pesca aumentado, los stocks en estas dos áreas estén excesivamente explotados, y parece probable que las capturas no permanecerán a los niveles actuales sino que disminuirán en todas partes del Atlántico.

Gran parte de la inquietud sobre la condición del aleta azul se debe al elevadísimo valor de la especie en el mercado japonés de *sashimi*, fenómeno que lleva a que sea rentable seguir intensificando el esfuerzo de pesca hasta con niveles de stock muy bajos. Prueba de esta inquietud son los esfuerzos recientes por parte de varias organizaciones no gubernamentales para incluir el aleta en la Convención sobre el Comercio Internacional en Especies en Peligro (CITES), que prohibiría o limitaría el comercio en la especie.

En resumen, parece que, con la excepción del aleta azul atún en general y en el Océano Atlántico y el hemisferio sur en particular, la mayoría de los stocks de atunes del mundo están en condición bastante estable, estando plenamente o ligeramente subexplotados. Los stocks de barrilete son biológicamente capaces de sostener aumentos de unas 450 mil toneladas en la captura anual, y los de aleta amarilla unas 250 mil toneladas, todo del Océano Pacífico. En el caso del patudo, parece que la pesquería palangrera en todos los océanos está plenamente, y quizá hasta excesivamente, explotada. Queda por determinar el efecto sobre la producción total de aumentar las capturas cerqueras de patudos pequeños. Con la excepción del Atlántico norte, todos los stocks de albacora están probablemente plenamente explotados, y el aleta azul del sur y del Atlántico están muy sobreexplotados y necesitan un fuerte control de la pesca para poder recuperarse a sus niveles de abundancia de antaño.

Factores que afectarán las pesquerías atuneras en el futuro

A partir de proyecciones actuales de abundancia de los stocks, las capturas anuales de las principales especies comerciales de atunes pueden teóricamente soportar un aumento en la producción total mundial de un 21%, de los 3,1 millones de toneladas actuales a 3,8 millones. Sin embargo, realizar este aumento potencial, que provendría todo de los stocks de barrilete y aleta amarilla en el Océano Pacífico, requerirá que (1) se permita a aquellos stocks ya sobreexplotados recuperarse a niveles de abundancia mayores, (2) no se sobreexploten a aquellos plenamente explotados, y (3) se someta a aquellos capaces de soportar capturas mayores a esfuerzo de pesca adicional.

Con respecto al punto (3), el aumento en el esfuerzo de pesca necesario para incrementar las capturas al máximo teórico significa que necesitarán ingresar a la pesquería barcos adicionales y/o mejorar su eficacia los barcos actuales. Hay ahora unos 450 cerqueros grandes pescando en los océanos del mundo, cada uno de los cuales captura, en promedio, unas 4.000 toneladas de atunes por año. Se podría esperar por lo tanto que un barco nuevamente construido de unas 1.500 toneladas de capacidad capturase entre 6 y 7 mil toneladas por año. Capturar las 650.000 toneladas adicionales implicaría por lo tanto una flota de unos 100 cerqueros grandes y, aunque hay algunos barcos ahora parados que

podrían ser puestos en servicio, la mayoría de estos barcos tendrían que ser construidos. La probabilidad de que ocurra esto será determinada, en grado importante, por la rentabilidad actual y esperada de la pesquería.

Con la excepción de cuatro "supercerqueros" bajo construcción en España, han sido construidos muy pocos barcos en la última década, debido principalmente al costo de construcción en relación al precio pagado a los pescadores por su pescado. A fines de la década de los 70 y principios de los 80, un "supercerquero" nuevo de unas 1.500 toneladas costaba unos US\$ 8 millones; hoy en día, la cifra está alrededor de US\$ 20 a 22 millones. En 1980, los pescadores en San Diego (California) vendían sus capturas de atún aleta amarilla a unos US\$ 1.100 la tonelada; en 1995 el precio promedio pagado estuvo alrededor de los US\$ 800.

¿Y qué del futuro? Las capturas de atún han sido estables en los últimos cuatro años. El consumo en Europa occidental, el sureste de Asia, Japón y Latinoamérica ha aumentado progresivamente. Parece casi seguro que la demanda aumentará, y el precio también. Cuando ocurra eso, se construirán nuevos barcos para incrementar la captura y satisfacer la demanda. Imposible saber si ocurrirá pronto o tarde, pero el aumento en la demanda de pescado para enlatar, junto con la rápida expansión del mercado para atún fresco/congelado acelerará el proceso.

Si la producción de atún durante el resto del siglo sigue el mismo patrón de desarrollo que en los últimos 30 años, la captura total aumentaría hasta entre 3,6 y 3,9 millones de toneladas para el año 2000. Sin embargo, a raíz de la estabilización del tamaño de la flota, y el retraso hasta que puedan entrar a la pesquería los barcos nuevos, sería optimista pensar que la producción total de las principales especies comerciales alcance 3,5 millones de toneladas antes del principio del próximo milenio.

Con respecto a los puntos (1) y (2) arriba mencionados, está creciendo la conciencia pública de que los recursos del mar son limitados, y la inquietud de que nuestro uso de estos recursos en las últimas décadas ha llevado a que muchas de ellas estén excesivamente explotadas. Esta conciencia e inquietud quedan justificadas, ya que casi un tercio de las pesquerías principales del mundo están sobreexplotadas, y un 40% más está plenamente explotado y no puede soportar aumentos en las capturas. Afortunadamente, los atunes, con la excepción del aleta azul, están en mejores condiciones que muchos de los demás grupos de peces explotados comercialmente, pero todavía necesitan ser vigilados estrechamente. A raíz de su amplia distribución y su tendencia a realizar migraciones extensas, la forma correcta de "vigilarlos estrechamente" es que todas las naciones preocupadas por estas especies cooperen en el estudio y administración de las mismas, por medio de instituciones internacionales adecuadas.

A medida que aumenta la demanda de estos recursos de atún y se intensifica la presión de pesca, se harán siempre mayores los retos que afrontan a estas instituciones internacionales. Aumentará la necesidad de que estas organizaciones compilen datos de captura y esfuerzo oportunos y exactos sobre las pesquerías e información biológica sobre los stocks que las sostienen. Para algunas pesquerías se dispone de esta información, y es posible formular medidas para su conservación y administración, pero sin esa información es imposible una administración razonable.

La distribución amplia pero dispersa de los atunes por los océanos del mundo dificulta la obtención de la información biológica necesaria para su administración. La mayoría de los especímenes y datos provienen de la pesca comercial, que tiene lugar solamente en áreas donde la pesca es rentable y que está dirigida solamente hacia pescado de las especies y tamaños que satisfagan la demanda comercial.

A pesar de la escasez de información, se exigirá más y más de las instituciones administrativas que tomen decisiones basadas en la mejor información disponible. De hecho, el concepto



de proveer asesoramiento administrativo basado en la mejor información disponible, y antes de poder demostrar pesca excesiva, está siendo codificado en disposiciones internacionales. En el Principio 15 de la Declaración de Río de Janeiro de la Conferencia de la ONU sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo consta que "... falta de plena certeza científica no será usada como motivo por aplazar medidas eficaces en función de los costos para prevenir la degradación ambiental..." También tratan del "enfoque precautorio" el Código de Conducta para la Pesca Responsable de la FAO y el Acuerdo de la ONU sobre las Poblaciones Transzonales y las Poblaciones de Peces Altamente Migratorias. En vista de ello, los científicos atuneros y administradores de recursos deberían formular normas internacionalmente aceptables para el asesoramiento de la investigación y administración basado en esta metodología precautoria.

Estos mismos instrumentos también promueven transparencia en el proceso de tomar decisiones para la administración de pesquerías. Estipulan específicamente que representantes de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales sean brindados la oportunidad de participar en reuniones y tener acceso oportuno a los archivos e informes científicos en los que se contempla acción administrativa, o falta de la misma. Este requisito impondrá demandas adicionales sobre naciones y organizaciones internacionales en sus esfuerzos por llevar a cabo una conservación y administración eficaz; por otro lado, podría ser útil para obtener el apoyo de grupos no gubernamentales para la ejecución de recomendaciones de administración.

A medida que aumenta la población del mundo, aumentará la demanda de pescado, y más gente y más barcos matriculados en más naciones participarán en la captura, procesamiento, y comercialización del atún. El número de personas involucradas en las pescas artesanal, de subsistencia y recreativa, aumentará probablemente más que el número involucrado en las pesquerías que capturan atunes con barcos mayores. Toda esta gente, individualmente y como naciones, querrá garantías de acceso continuo a los recursos y de porciones fijas o mayores de los mismos. Se pedirá a los gobiernos elaborar formas de repartir los recursos razonablemente entre los usuarios; por ejemplo, en el caso de interacciones entre varios tipos de arte que capturan pescado de aproximadamente el mismo tamaño (como cuando la pesca cerquera de barrilete y aleta amarilla a varias distancias de una isla afecta las capturas de los pescadores artesanales y de subsistencia que pescan cerca de esa isla) o de distintos tamaños (como cuando las pesquerías de superficie que capturan patudo afectan las pesquerías palangrera de esa especie). Esto implicará también estimar los efectos de aumentos del número de barcos o de la eficacia de los actuales. Esto sería bastante fácil si se supiera seguro que los barcos no cambiarían su área de operaciones o las especies o composición de tamaños del pescado que capturan, pero normalmente no sería ese el caso.

A medida que se extienda la reglamentación de las pesquerías de atún, se hará más necesario obtener información con prontitud. Se precisará información actual sobre las cantidades capturadas y el lugar de captura, por especies, y quizá por tipo de arte, para fijar las fechas de apertura y veda de las temporadas de pesca. Serán necesarios datos actuales sobre la composición de tamaños para controlar las capturas incidentales, tales como las que se permiten bajo ciertos reglamentos de administración ya vigentes. Serán también necesarios datos sobre las capturas de barcos individuales para controlar las cuotas de barcos individuales para especies deseadas y capturadas incidentalmente, como por ejemplo los límites de mortalidad de delfines en el Pacífico oriental. Se precisarán nuevos métodos de tomar datos si se pretende reunir toda la información necesaria de forma oportuna. Los observadores ya envían información electrónicamente a organizaciones en tierra a intervalos frecuentes, y se están usando "cajas negras" para vigilar la posición y actividades de los barcos; es probable que se amplíe el uso de ambos procedimientos. Es razonable suponer que eventualmente se desarrolle un sistema de televisión de circuitos cerrados para usar a bordo de los barcos para muestrear las especies y composiciones de tamaño del pescado en el mar.

Los fondos para la investigación para proveer asesoramiento de administración sobre los atunes siempre han sido insuficientes. El valor en el muelle de las descargas anuales de

las principales especies comerciales de atún cae probablemente entre US\$ 6 y 7 billones, y el valor de venta al público de la captura multiplica esa cifra varias veces; en comparación, en todo el mundo se gastan solamente unos US\$ 20 millones anuales en la investigación de los atunes. La cantidad gastada en la investigación viene disminuyendo probablemente en los últimos años, y en la actualidad representa menos del 0,5% del valor de las descargas. Si se espera de la ciencia que proporcione la asesoría necesaria para la administración en el futuro, este porcentaje tendrá que crecer. Además, los recursos disponibles tendrán que ser compartidos entre los organismos de investigación para asegurar que se dirijan esfuerzos adecuados hacia los temas de investigación acordados entre todos. Sin una investigación adecuada, y por ende información adecuada, o se tendrá que adoptar el enfoque precautorio, y las medidas de administración basadas en la incertidumbre tenderán a limitar las capturas aun cuando fuera posible aumentarlas, o no se tomarán medidas de ningún tipo, llevando a un aumento inicial de las capturas, típico de la pesca excesiva, pero posteriormente a una disminución a largo plazo.

La cuestión de las capturas incidentales en las pesquerías atuneras se hará más y más importante para la administración de estas pesquerías en el futuro y ejercerá un efecto importante sobre las capturas futuras. Los problemas de captura incidental mejor conocidos son los de los delfines en la pesca atunera con red de cerco en el Pacífico oriental y de las redes agalleras de alta mar. En el Pacífico oriental la supervivencia misma de la pesquería atunera estuvo en peligro como resultado de este problema, y los efectos de la acción tomada para reducir las capturas de delfines fueron de largo alcance biológicamente, económicamente, y políticamente. La pesca con redes agalleras en alta mar fue abandonada por acuerdo internacional. A juzgar por estas experiencias, ocurrirán casi seguramente en el futuro otros problemas con capturas incidentales asociadas con pesquerías atuneras que afectarán la producción potencial; los candidatos probables incluyen las pesquerías palangreras y las pesquerías con red de cerco que pescan sobre objetos flotantes.

Estos son solamente algunos de los temas que afectarán las pesquerías atuneras en el futuro. Tal como se notó anteriormente, la naturaleza migratoria de los peces y la movilidad de las flotas que los pescan significan que la mejor manera de abarcar estos temas es mediante la cooperación internacional. En efecto, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar reconoce la naturaleza migratoria de los atunes y especies afines, y en el Artículo 64 exhorta a las naciones a cooperar en el estudio científico y administración de dichas especies, mediante organizaciones internacionales apropiadas.

Ya existen varias instituciones de este tipo; otras están en vías de formación, y hace falta crear otras más.

La más antigua de estas instituciones es la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), creada en 1949 y responsable del estudio y administración de los atunes, peces picudos, mamíferos marinos, y demás especies capturados por barcos atuneros en el Pacífico oriental. Las investigaciones de la CIAT han llevado a programas de conservación en el Pacífico oriental para el atún aleta amarilla y también para los delfines capturados en asociación con ellos.

En el Océano Atlántico, la Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (conocida como la ICCAT), creada en 1969, es responsable de los atunes, peces picudos, y especies afines a los atunes en el Océano Atlántico y mares adyacentes. El asesoramiento de los científicos del Comité Permanente sobre la Investigación y Estadística ha formado la base para la administración de varios stocks de peces fuertemente explotados.

En el Océano Índico el tratado para crear la Comisión del Atún del Océano Índico consiguió recientemente el número de ratificaciones necesario para entrar en vigor. La estructura de esta Comisión es similar a la de la ICCAT, y debería facilitar la investigación y administración del atún en ese océano.



En el hemisferio sur la Convención para la Conservación del Atún Aleta Azul del Sur, patrocinada por Australia, Japón, y Nueva Zelandia, coordina la investigación del atún aleta azul del sur y formula recomendaciones para su administración.

En el Océano Pacífico occidental no existe ningún organismo permanente para el atún del tipo contemplado en el Artículo 64. La Comisión del Pacífico Sur, la Forum Fisheries Agency, y el Centro de Desarrollo de Pesquerías de Asia Sureste comparten ciertas responsabilidades de investigación del atún, y se ha llegado a algunos acuerdos informales para la coordinación de la investigación de varias especies en áreas específicas, pero la cobertura es muy incompleta. Ya que la mayoría de las naciones de esa región apoyan el nuevo acuerdo de la ONU sobre los stocks de peces altamente migratorios y transzonales, parece probable que será creado un organismo del tipo contemplado en el Artículo 64 en un futuro no muy lejano. Dicho organismo facilitará la compilación de datos sobre las pesquerías atuneras del Pacífico occidental y la investigación y asesoramiento para la administración basadas en esos datos.

Eventualmente podría haber cinco organizaciones internacionales, para el Océano Atlántico, el Índico, el Pacífico oriental, el Pacífico occidental, y el aleta azul del sur, realizando o coordinando la investigación y administración del atún. Pero estos organismos no pueden ser independientes, ya que los atunes se trasladan a y desde el Pacífico oriental y occidental, el Pacífico occidental y el Océano Índico, y el Océano Índico y el Atlántico. Además, los barcos transfieren sus actividades de una región a otra, y pueden descargar pescado capturado en una región en un puerto en otra región. El atún es también trasbordado de barcos pesqueros a barcos frigoríficos para transporte a puertos en otras partes del mundo. Medidas de conservación tomadas en una región ejercen efectos sobre las pesquerías en otras regiones. Cuando un barco se traslada del área de una organización pesquera internacional a la de otra, debe cumplir con otros reglamentos y normas sobre el reportaje de datos de captura, los observadores, el pago de cuotas de pesca, etcétera. Por motivo de eficacia, es necesaria una cooperación fuerte entre las distintas entidades regionales para garantizar que funcionen la toma de datos, la investigación científica, y la administración, y quizás al mismo tiempo reducir el costo de las mismas. Una sola organización mundial para la investigación y administración del atún sería tal vez la mejor forma de lograr estos objetivos. No obstante, no parece probable que se establezca un organismo de este tipo en un futuro cercano. Mi pesimismo radica en el hecho de que la jurisdicción extendida es un concepto relativamente nuevo para muchas naciones costeras, y delegar la autoridad para la administración a un organismo de base amplia abierto a la afiliación de cualquier país del mundo podría ser interpretado como derogación de esta nueva soberanía. Tal vez un enfoque más realista a corto plazo para mejorar la eficacia sería crear algún tipo de organización paraguas, integrada por representantes de los distintos organismos atuneros regionales, para coordinar sus actividades. Una organización de este tipo se desarrollaría naturalmente en dirección del solo organismo mundial que serviría óptimamente los requisitos de la investigación y administración de los atunes.

Vivimos en una época emocionante: la población humana del mundo está creciendo con rapidez, y en 50 años se cifrará en más de 10 billones, más del doble de la actual. Los problemas de manejar nuestros recursos naturales aumentan con las demandas cada vez mayores a las que se les somete. Gracias a su gran valor, algunos de los stocks de atunes son especialmente vulnerables. El reto para el futuro será garantizar que los gobiernos, la industria, y el público en general tome la acción apropiada para asegurar que los stocks de atunes se mantengan a niveles de abundancia capaces de sostener capturas elevadas. Los retos son reales, y todos necesitamos ponernos a su altura.

Figure 1. World catches of: A, principal market species of tunas; B, skipjack; C, yellowfin; D, bigeye

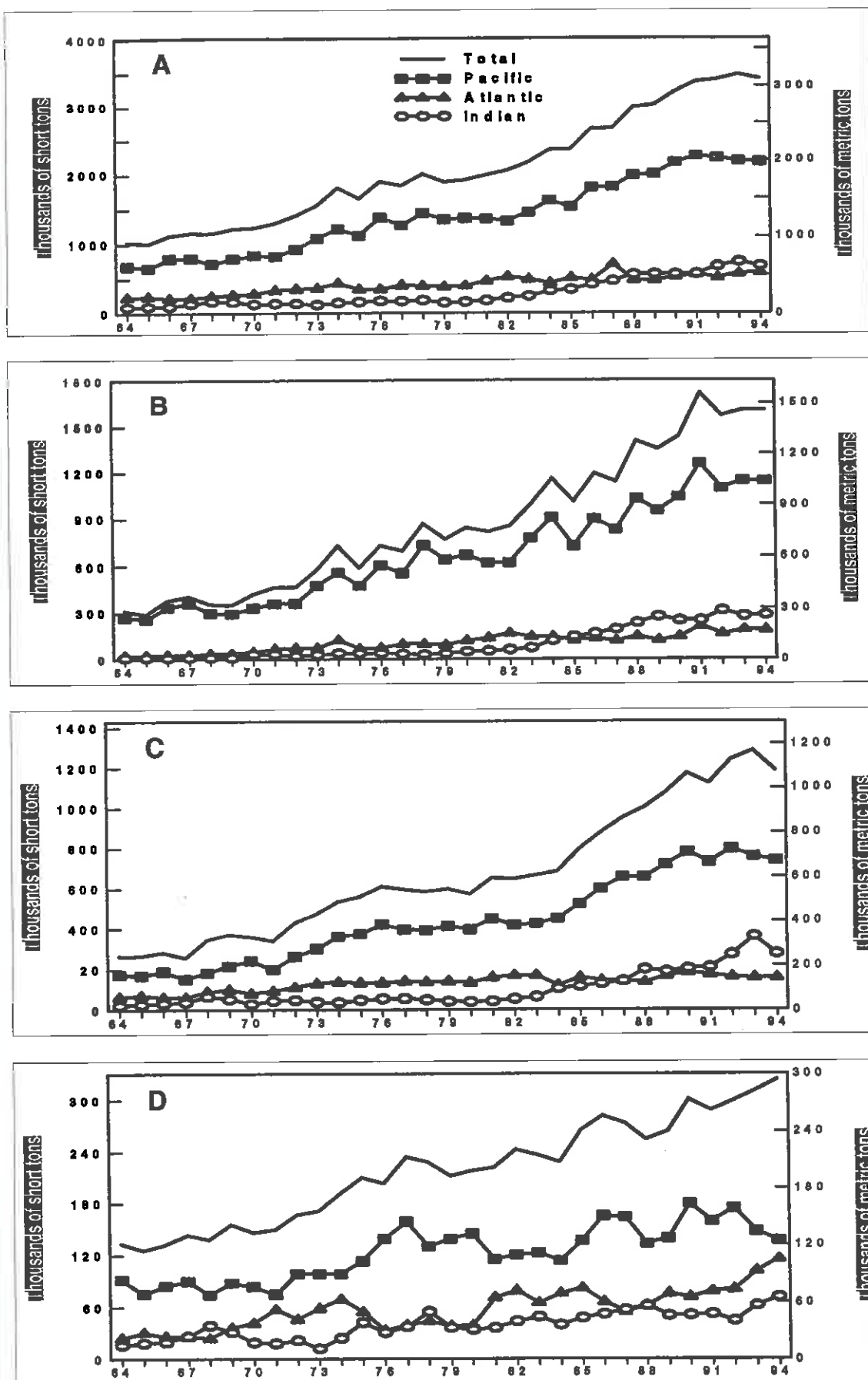
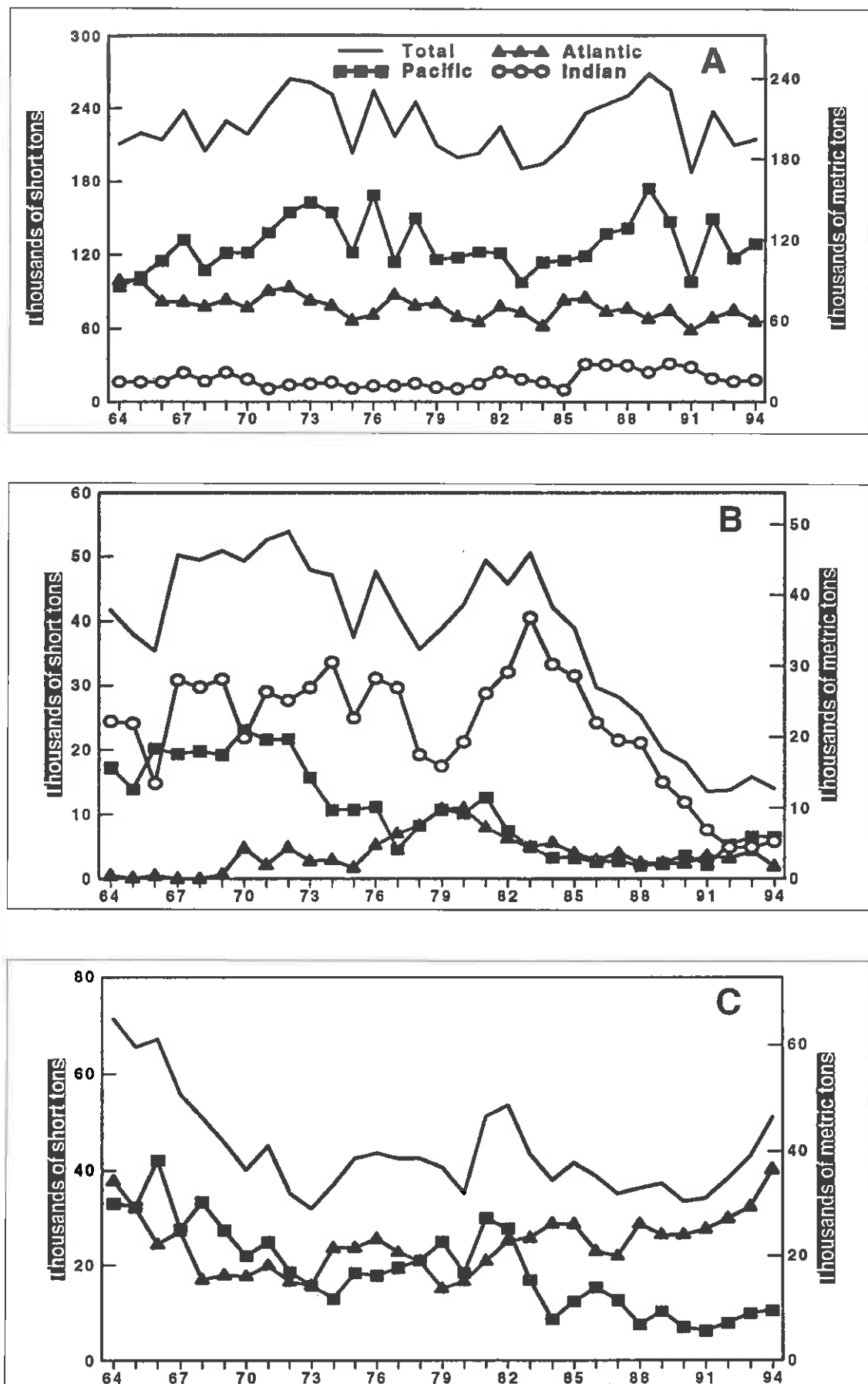




Figure 2. World catches of: A, albacore; B, southern bluefin; C, northern bluefin





AN ANALYSIS OF THE CURRENT SITUATION OF THE UNITED STATES CANNED TUNA MARKET

MR. CHARLES J. PECKHAM

PRESIDENT LMR FISHERIES RESEARCH INC. SAN DIEGO, CALIFORNIA (USA)

Annual canned tuna sales in the United States (U.S.) have been relatively flat over the past decade except for one year, 1989. The reasons for the apparent lack of growth of the number one selling seafood in the U.S. are frequently analyzed by canned tuna processors, marketers, fishermen, food retailers and market evaluators. This report examines the apparent reasons for the stagnant canned tuna demand in the U.S. and presents some possible remedies to improve the situation.

NATIONAL SUPPLIES AND USAGE

The United States was, for decades, the principal world market for canned tuna. However, the European Union (E.U.) surpassed the U.S. in the early 1990's as the single-most important, canned tuna-consuming market. Why? Primarily because the W.U. demand has been rising while the U.S. usage, in numbers of cartons, remains static. The 3.40 pounds per capita consumed in 1995 in the U.S. is about the same volume as during 1985 (Figure 1).

National supplies of canned tuna, as displayed in millions of standard cartons or cases (Figure 2), illustrate the lack of growth in this market. Supplies come from two sources; the domestic pack from canneries in Puerto Rico, California and American Samoa, and imports of canned product from about 20 producing countries. Thailand has been, by far, the leading foreign supplier, but in recent years exports to the U.S. have declined from 112,200 metric tons in 1991 to 55,700 tons in 1995. A modest increase in canned tuna produced by domestic packers during the past few years, has helped maintain the total number of cartons of tuna available, while canned imports declined. However, the raw material utilized in the packing of canned tuna has decreased significantly in recent years.

The national population of the U.S. has increased by 23.0 million people or 9.6 percent over the past ten years; however, the raw tonnage of tuna consumed has actually declined. In 1981, the volume of raw material utilized in the U.S. to produce 31,754,000 standard cases was 542,000 metric tons of raw tuna. In 1995, 37,036,000 cases were manufactured from about 425,000 tons of tuna. One reason for this dramatic change is that the size of the "standard" can has been reduced gradually, from 7.0 ounces to 6.5 to 6.0 ounces today and therefore, less raw material (tuna) is going into the can and carton. Less fish is being sold but about the same number of cartons of "standard" cans are being marketed today as compared to a decade ago.

DECLINING CONSUMPTION

Less tuna in smaller cans is an obvious reason for less tuna fish being utilized, but what are the reasons for the static market? Some causes may be:

1. Competition from the growing number of "fast-food" restaurants. However, some marketers claim sales of tuna products to the food-service industry (restaurants, cafeterias, etc.) have been increasing.
2. Perceived higher prices for canned tuna in the supermarkets could be slowing demand; however, tuna prices have increased little over the past decade compared to most grocery items.
3. Higher costs for the processors to pack the tuna, to get their products into the supermarkets and to retain shelf space. Branded products, the ones that do advertise, face everincreasing charges by the supermarkets to get in and stay in the stores. These rising costs reduce margins, because the advertised products must compete with the store brands, thus reducing funds for advertising and promoting. This will ultimately affect store brands as well.
4. The perceived quality of some canned tuna products has been changing; perhaps this is a cause. As far as safety of the product is concerned, it has probably never been better or more highly inspected.
5. Declining interest in canned foods in general by consumers who look for more fresh and frozen food items. There are far more cold boxes and/or showcase freezers in supermarkets today than ever before and less canned foods on the shelves, indicating the switching of consumer preferences. The numbers and types of prepared frozen entrees, dinners, side dishes and snacks appearing in supermarkets rise almost daily; more competition for tuna products. Competition from poultry and convenient alternative foods certainly has affected tuna consumption.
6. Perhaps a holdover of bad publicity about tuna-fishing techniques, created by animal rights' activists, is a cause, but there is no real evidence that this reason has any validity. And,
7. One reason that is often overlooked, but may be the key point in tuna sales, is canned tuna advertising expenditures.

ADVERTISING EXPENDITURES

Canned tuna advertising expenditures have been minimal over the past decade, which could be having a serious effect on retail sales. The reduction in advertising started when imports of canned tuna began to rise. Domestic packers had problems trying to compete with lower cost foreign products, particularly from South Asia, and were reluctant to aid their competition by advertising canned tuna. Also, funds available for ads were reduced as profit margins narrowed because of foreign competition. The expansion of private label canned tuna sales, mostly from foreign producers, was also squeezing profits for advertised brands; all of which lowered the "value" of canned tuna for all marketers.

In the late 1970's and early 1980's, U.S. canners were faced with strong competition from foreign packers, and they began looking for ways and means of reducing costs. For example, changes in tuna cooking procedures in factories helped improve yields and the introduction of hydrolyzed protein allowed some packers to reduce the amount of tuna being put into the can.



These and perhaps other manufacturing changes helped lower raw material requirements and costs. Also, reducing the size of the cans obviously requires less tuna to fill them. However, foreign competition soon followed these production changes.

An often overlooked factor in the sluggish sales of canned tuna during recent years has been the decline in the amount of money spent advertising canned tuna via magazines, television, newspapers, store coupons, etc. When tuna had a wholesale value of US\$35 to \$ 37 per carton (1978-1981) \$10 to \$12 million was spent each year on ads. From 1986 through 1995, total industry expenditures were between \$1.7 and \$4.5 million per year. On a cost-per-carton basis the sum has fallen from about \$0.35 in the late 1970's to about \$0.09 per carton per year since about 1985. The total number of cartons of tuna produced in U.S. -run factories, and available for sale in 1995, is estimated at 37.0 million. Funds spent on media advertising of canned tuna in 1995 was about \$4.1 million. Tuna marketers in the U.S. are under unprecedented margin pressures and do not see the need to, or cannot afford to, advertise.

Two facts appear quite clear; canned tuna sales in the U.S. market currently lack vitality, and far less money is being spent on national advertising of canned tuna than during the 1970's and early 1980's. If a similar number of cartons of canned tuna are being packed and/or imported into the United States, as there were several years ago, one must assume a similar number are being sold each year. That being the situation, one may ask, "Why advertise?"

MARKET OUTLOOK

United States canned tuna imports declined annually from a high of 19.1 million cartons in 1991 to 11.9 million in 1995; a decrease of 38 percent in four years. A modest rise in receipts of raw material by the domestic packers during 1995 helped maintain the national average (1986-1994) of the annual number of cartons available at 47.2 million. Supplies for 1995 were 47.0 million cartons, or about the same as the average of recent years.

Imports of canned tuna during the first quarter of 1996 totaled 28,000 metric tons (about 2.2 million cartons), down 1,696 tons from the first quarter of 1995 but 22,363 tons below 1994's first quarter. Most of the decline in canned tuna imports is the result of reduced shipments from Thailand.

Deliveries of tuna to the domestic packers during the January-March period of 1996 were about 92,000 tons, compared to 127,900 tons during this quarter of 1995; a decline of 35,900 tons or 28 percent in raw material (tuna) purchases. obviously, the cartons available in 1996 will be sharply lower than 1995 unless demand suddenly rises.

US ANNUAL PER CAPITA CONSUMPTION OF CANNED TUNA, 1975-1995

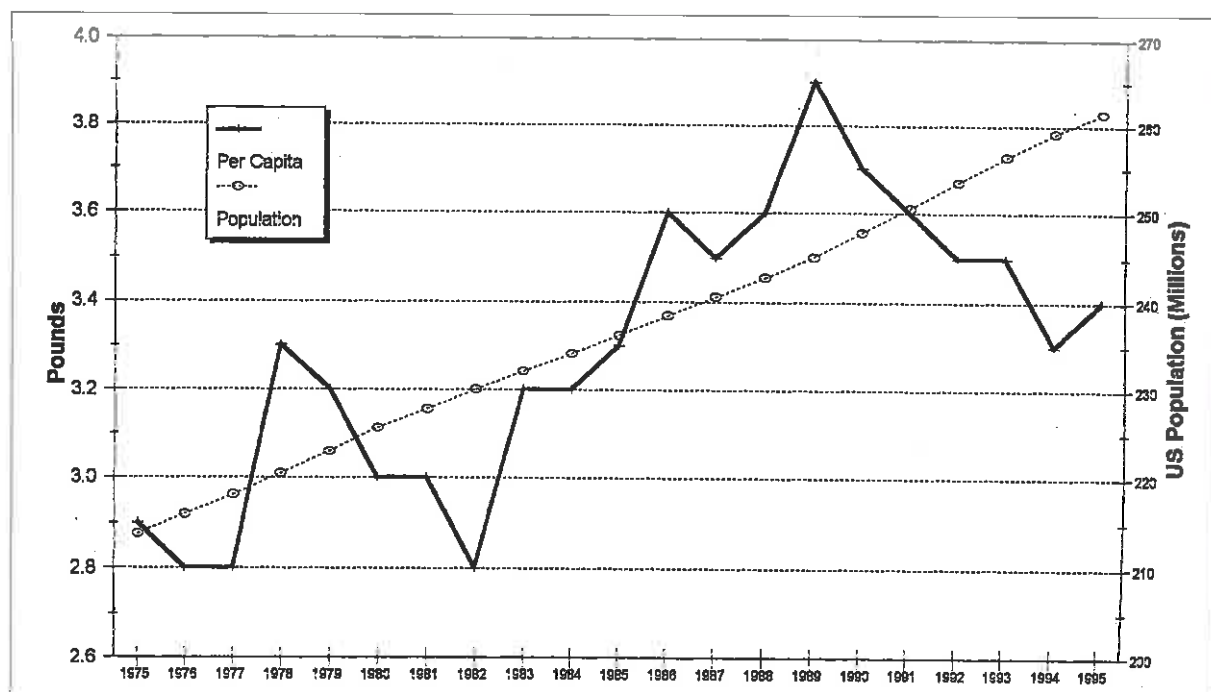


Figure 1

UNITED STATES TOTAL SUPPLY OF CANNED TUNA, 1981-1995 (MILLIONS OF STANDARD CASES)

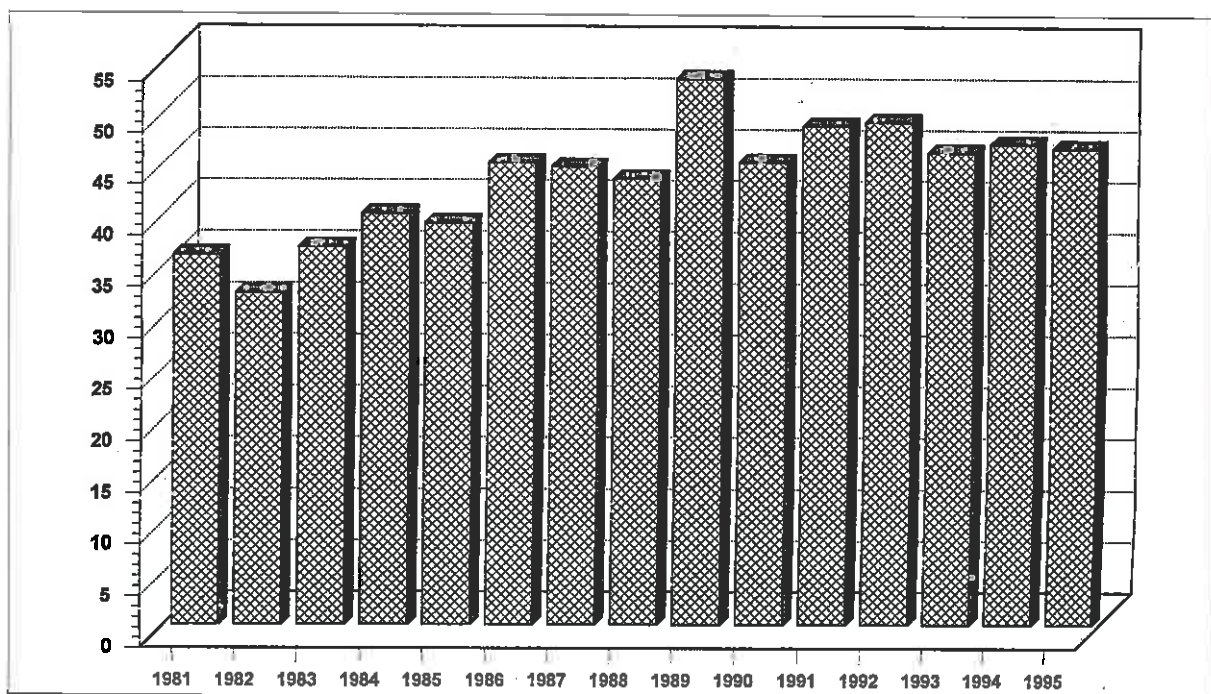


Figure 2. LMR Fisheries Research, Inc.



CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

MS. HELGA JOSUPEIT
FAO/GLOBEFISH, ROME, ITALY

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

- **very complex**
- **varied**
- **fragmented**

The complexity is given by the difference of consumer preference in the various countries, sometimes there is noteworthy difference within one country.

The variety of canned tuna products existing in the various European countries is exceeding that of the US market.

The fragmentation of the European market is due to the long tradition in Mediterranean countries and Portugal to can tuna. The companies in these countries are generally small and family owned. Somethin is changing, however, in this field, and some family enterprises are disappearing. On the other hand, the main producers in all canned tuna producing countries are increasing their market share.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

- **low value markets**
–Northern Europe
- **medium quality markets**
–Central Europe
- **high quality markets**
–Southern Europe

The European canned tuna market can be divided into three major groups:

- Low value markets: Austria, Finland, Germany, Netherlands, Sweden. These countries import mainly canned skipjack, the canned tuna imports originate from Southeast Asia.
- Medium quality markets: Belgium, France, Switzerland, UK. In these markets, there is a presence of both low-priced skipjack and whitemeat tuna.
- High quality markets: Italy, Portugal and Spain.

CANNED TUNA PER CAPUT SUPPLY

	1980	1990	1994
Spain	2.0	3.7	5.5
USA	2.4	2.6	2.3
Italy	1.5	2.4	2.3
France	2.0	2.4	4.8
Japan	1.0	1.9	2.2
UK	0.4	1.7	2.6
Germany	0.5	0.9	1.0

The above per capita figures have to be treated with some care, as they give the 1994 calculation without taking into account stock and carry-over adjustments.

France and Spain show very high canned tuna consumption, which has almost doubled from 4 years earlier, also UK shows a strong trend of increase. The European countries are now generally exceeding the US or Japanese consumption of canned tuna. In Germany, the per capita consumption for canned tuna stayed stable, however, it has to be taken into account that now Germany includes also the ex-DDR, where canned tuna used to be almost unknown.

Italy is the only country where per capita consumption of canned tuna is going down. One reason is the relative high price, and the recent recession in this country.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

- strong expansion in the 1980s
- slowing down of imports in the 1990s
- less tuna from ACP in the 2000s

The 1980s were characterized by strong growth in canned tuna imports, especially in the low-price countries such as Germany, and to a certain extent UK and France. The new-comer Thailand managed to get hold of various European markets, with the exception of Southern Europe and France.

During the 1990s, import quota systems for canned tuna led to lower imports from South East Asia. Higher prices were an additional problem for European canned tuna traders. In some countries - UK and Germany - the dolphin issue put canned tuna into a bad light.



During the next decade, there might be a loss in market shares of ACP countries. These countries have at present a favorite duty position with respect to canned tuna imports into the EU in comparison with South East Asian countries. This benefit has to be phased out within the next ten years, under the Uruguay Round agreement, therefore the competitiveness of countries like Ivory Coast, Senegal, Madagascar, Fiji, etc. on the European market will decline.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

Country	Species
Italy	Yellowfin
Spain	Yellowfin
	Skipjack
France	Yellowfin
	Skipjack
Germany	Skipjack
UK	Skipjack

Italy is by far the main market for yellowfin in Europe and a trend-setter on the world market for yellowfin. Italy takes mainly large yellowfin for its tuna canning industry.

Spain has a preference for the high priced albacore, but the small quantity available to the market creates a good market for yellowfin and skipjack.

France is also consuming yellowfin and skipjack, with higher prices being paid for yellowfin.

The main species consumed in Germany and UK is skipjack, with the difference that in UK a substantial share of the skipjack consumed is caught by pole-and-line, while the skipjack and bonito for the German market is mainly purse-seine caught, that means on the lower scale of the price and quality level.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

Country	Filling
Italy	Olive Oil
Spain	Vegetable Oil
France	In Brine
	In Oil
Germany	Vegetable Oil
	Dressed
UK	Vegetable Oil
	In Brine

With regard to filling material, Italy is quite a distinct market. In Italy, the expensive olive oil is the preferred filling material, some companies have even tried to introduce extra virgin olive oil as filling material, not very successful though. Vegetable oil is practically not used at all. In recent years, there have been some companies introducing tuna in brine, in view of health aspects, and the product have found a good market, so being still quite limited.

In Spain, vegetable oil is by far the main filling material used. In UK and France, in brine products have a good market share, while vegetable oil is also used for some products. The

German market is particular, as in the past dressed tuna had a big market niche, but due to quality problems the German consumer turned is back to this product. At present, vegetable oil is used as filling material, again a filling material at the lower end of the price scale.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

Country	Product
Italy	Solid
Spain	Solid
France	Solid
Germany	Flakes
UK	Solid Chunks

In Italy, Spain and France the relatively higher value product form of solid pack is preferred. In the UK, also chunks have a potential, while in Germany cheap tuna flakes are the preferred product form.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

Country	Cans
Italy	80 gr. 160 gr.
Spain	70 gr. 100 gr.
France	154 gr. 60 gr.
Germany	200 gr.
UK	185 gr.

There is a whole variety of can sizes available on the European market going from 60 gr. up to 200 gr. In addition, the catering sector is using 2 kg. and 10 kg. tuna cans. In Italy, retail shops are still selling canned tuna by 100 gr. directly from huge canned tuna cans of 10 kg., produced in Spain. The flavour of this special tuna cannot be compared with the one in the small cans, the Italian consumer will tell you convinced.

The preferred can size in Europe is 150-200 gr. Only Spain is an exception with mainly smaller cans utilized (100 gr. for yellowfin and 70 gr. for skipjack). In all markets the conventional three piece can is replaced by the two piece ring pull can

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

Country	Production
Italy	Domestic
Spain	Domestic
France	Domestic
Germany	Imports
UK	Imports

In Italy and Spain, the tuna supply is mainly coming from tuna domestically canned, while in France imported tuna is replacing more and more the domestic production. In UK and Germany



obviously the whole supply is coming from outside the country, as they have no tuna canning industry.

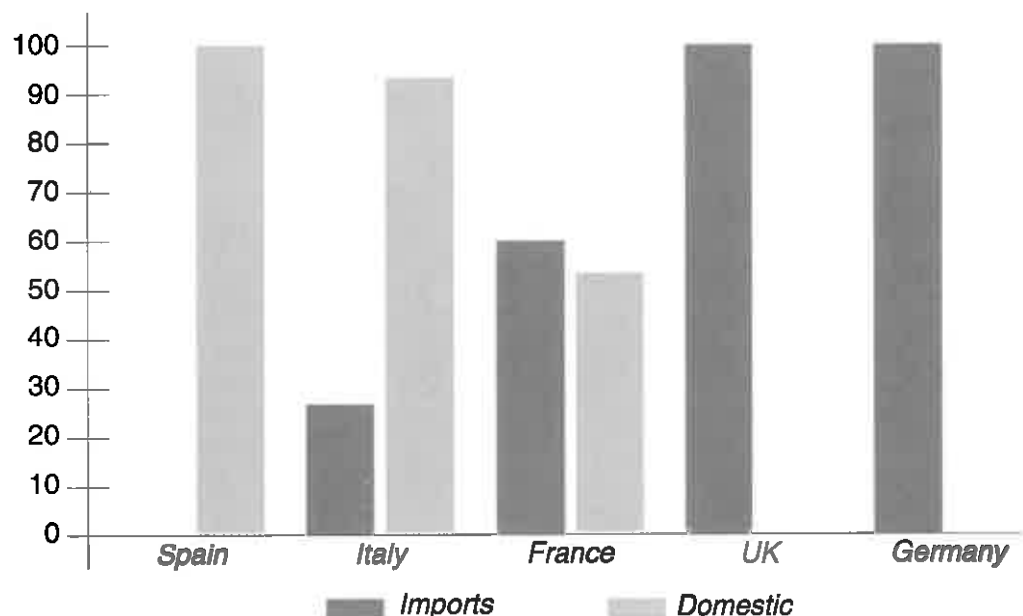
CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE

Country	Raw Material
Italy	Imports
Spain	Domestic
France	Imports
Germany	Imports
UK	Imports

The Italian tuna caning industry is depending on tuna imports for its supply. The domestic tuna fishing production is small (2.500 MT in 1995), and the species is mainly bluefin for export to the Japanese sashimi market. In recent years, tuna loins are dominating the market, with some 20.000 MT imported in 1994 and 10.000 MT in 1995. The loins are preferred by Italian tuna canners, as they reduce the labour costs. However, some quality problems have been reported in recent months.

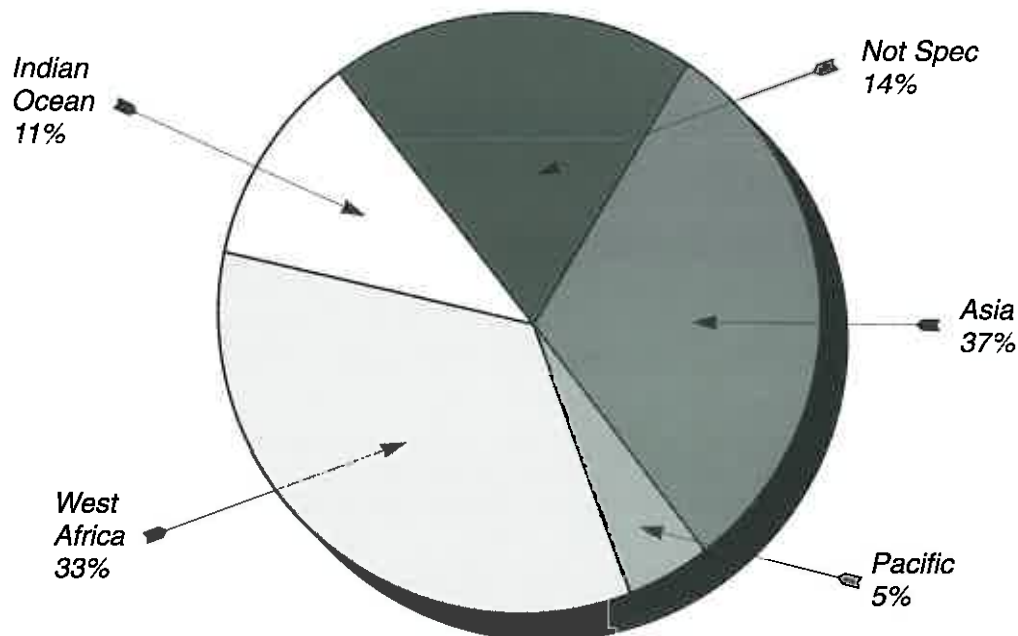
The Spanish canning industry is still using mainly tuna from the domestic catch. However, tuna from imports has increased its importance for the Spanish tuna canning industry. For the French tuna canning industry, the supply is mainly coming from imports.

CANNED TUNA MARKETS IN EUROPE



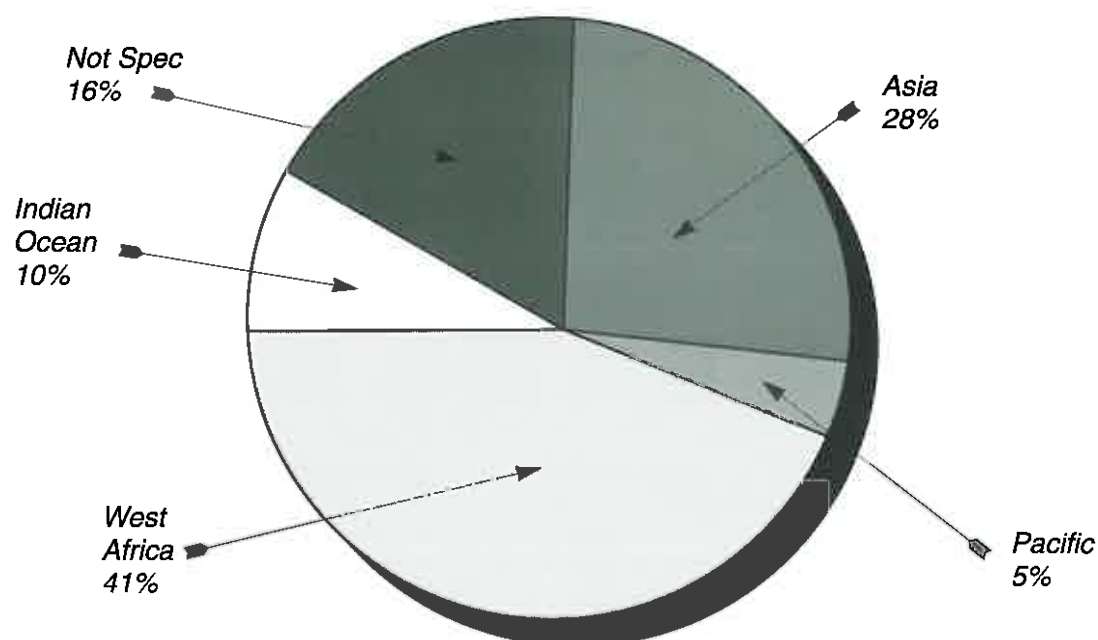
100% of the Spanish canned tuna supply are coming from the domestic industry, while in Italy about 10% of the canned tuna consumption is imported. In France now, the canned tuna imports have overtaken the domestic canned tuna production. In UK and Germany, obviously, the whole canned tuna supply is coming from imports.

ORIGIN OF EU-15 CANNED TUNA IMPORTS (QUANTITY) 1995



The bulk of canned tuna imports into the EU -in quantity terms- is originating from Asia (37%), with Thailand as the main supplier. West Africa accounts for 33% of EU canned tuna imports, with France as the main outlet. The Pacific Islands have a 5% share of the market with the main presence in the UK market. Indian Ocean countries -this is mainly the Seychelles and Madagascar- gained market share after French canneries opened their plants there and their exports represent now 11% in quantity terms.

ORIGIN OF EU - 15 CANNED TUNA IMPORTS (VALUE) 1995





The picture changes completely when we consider value terms rather than quantity terms. The tuna imported from West Africa is more expensive than the one coming from ASia and as a result, West Africa takes the lead among canned tuna exporting countries in value terms: 41% originate from West Africa, as compared to 28% from Asia. The remaining regions more or less have the same share in value terms as in quantity terms.

SPAIN

- **Important tuna catching nation**
- **High quality market**
- **Shrinking canning industry**
- **White labels emerging**

Spain is the world's major consumer of canned tuna and one of the world's major tuna fishing countries. Spanish tuna catches more than doubled from 1980 to 1988 to decline somewhat later on. The Western Indian Ocean is now one of the major fishing areas for the Spanish tuna fleet. Spain is also an important exporter of frozen tuna with the bulk of its exports going to Italy.

The Spanish canned tuna market is exclusively supplied by domestic canneries. In the 1980s and early 1990s, the Spanish canned tuna industry went through a period of restructuring, where the number of tuna canneries declined. The concentration of the market forces is still quite limited, though the two major companies each hold more than 20% of the market.

The Spanish canned tuna market is very quality conscious. The product used to be of good quality, but the recent struggle inside the industry created some problems. There have emerged two trends: a preference of the consumer for the major trade marks and more "white labels" with generally a lower quality product.

SPAIN

- **Albacore preferred species (5%)**
- **Yellowfin second preferred species (40%)**
- **Skipjack main species consumed (55%)**

Albacore is the preferred species in Spain, but due to a decline in catches, canned whitemeat tuna is almost a luxury item with high prices, and only 5% or less of the market is whitemeat tuna at the moment.

Yellowfin tuna is the second preferred species accounting for about 40% of the market, the bulk of the Spanish consumption is however the less liked skipjack tuna.

SPAIN SUPPLY 1994

Tuna Catches	260.000 MT
-Exports	-130.000 MT
+ Imports	+ 80.000 MT
= Supply	210.000 MT 5.5 kg/capita

Tuna supply in Spain has been increasing, the estimated per caput supply (that is tuna catch minus tuna exports plus tuna imports (obviously everything converted to live weight equivalent) was as high as 5.5 kg. in 1994, which compares to 3.7 kg. in 1990 and 2 kg. in 1980.

Spain is an important tuna exporting nation with 130.000 MT of tuna exported (liveweight equivalent), most of it is frozen tuna to Italy. In 1994, Spain exported some 13.500 MT of canned tuna, again Italy was the main importing country. The Spanish canned tuna has a very good name in Italy, as has the Portuguese canned tuna.

Spain is also increasingly depending on imports for its tuna supplies. Loins have increased their presence on the Spanish market.

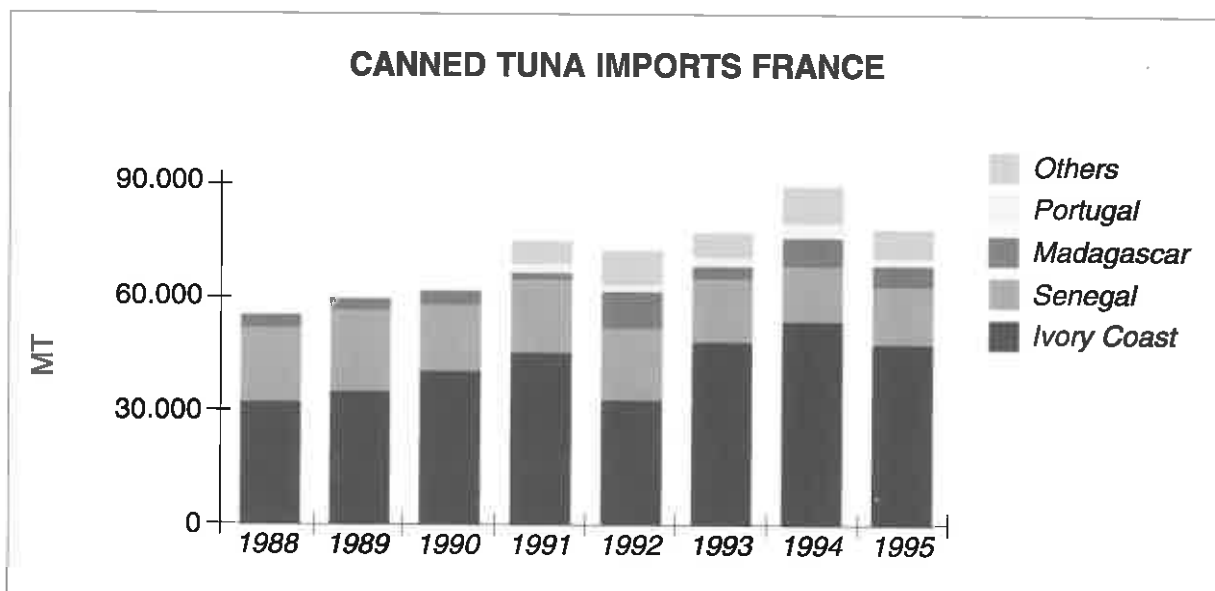
FRANCE

- Important tuna catching nation
- Domestic canned tuna industry declining
 - Tuna in brine preferred
 - Tuna salads gaining popularity
 - Investments in Africa

France is an important tuna catching nation with tuna catch running at 130.000 MT per year, most of this is coming from the Indian Ocean. It is interesting to note that the majority of the French catch is exported, while the French tuna canning industry imports their raw material.

Domestic tuna production is declining, while imports are becoming more important. The French tuna canning industry is dominated by thon au naturel (tuna in brine). In the early 1980s, some French canners pioneered in the field of canned tuna preparations (tuna salads mixed with vegetables) which quickly acquired an important share of the market.

The big French companies are dominating the market, they generally built up companies outside the country in ACP countries of French language having a preferential treatment in the EU regard to duties on canned tuna. Pêche et Froid, Saupiquet and Pêcheur du France are dominating the market, accounting together for over 80% of the French market.



French canned tuna imports increased steadily until 1994. On the other hand French canned tuna production has expanded somewhat in 1994: 33.000 MT were produced, up from 30.000 MT in previous years. In addition, the canned tuna salads produced in subsidiaries of French companies in Africa are generally channeled through France.

In 1994, canned tuna imports into France reached a new record of 85.000 MT, which was 10.000 MT more than in 1993, or 30.000 MT more than in 1988. Due to this record imports, inventories were full with canned tuna and in 1995 canned tuna imports declined to 72.400 MT.

Ivory Coast continues to be the main supplier to the French market with 50.000 MT in 1994, which represents almost 60% of the imports. In 1995 Ivorian exports of canned tuna to France declined to 45.000 MT, thus contributing significantly to the decline in French imports. Senegal stays a far behind second with 15.000 MT, this is less than in 1988, due to move of canneries to Ivory Coast. Madagascar is an interesting third exporter, with 7.000 MT of canned tuna shipped in 1994, to fall back to 5.000 MT in 1995.

FRANCE SUPPLY 1994

Tuna Catches	190.000 MT
-Exports	-95.000 MT
+ Imports	+ 180.000 MT
= Supply	275.000 MT 4.8 kg/capita

Tuna supply in France has been expanding, similarly to the one of Spain. In 1994, an average 4.8 kg./per capita supply can be calculated, which is double the 1990 supply. The record imports in 1994, combined with good tuna catches and good domestic canned tuna production led to this result.

France is an important tuna exporting nation with 95.000 MT of tuna exported (liveweight equivalent), most of it frozen to Italy. In 1994, France exported some 10.000 MT of canned tuna, again Italy was the main importing country. Most of the French exports were tuna salads.

GERMANY

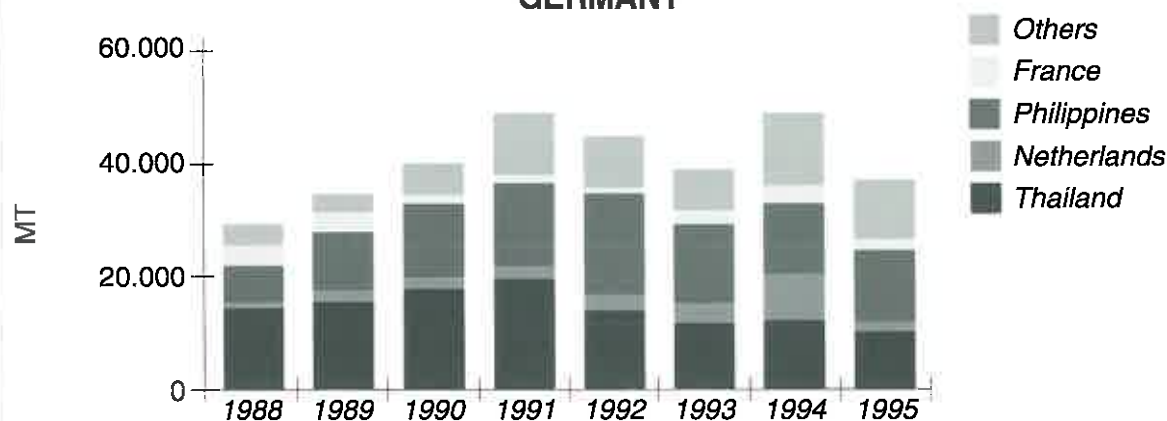
- Very opportunistic
- Very price conscious
- Quality less important than price
- Low image of canned tuna
- Boost in canned tuna consumption

Tuna continues to be the main canned fish species that is consumed in Germany. The German tuna market is very price conscious, that means that very often quality has less impact on the market than price. As a result, very cheap tuna is traded in Germany. The canned tuna is mainly in flake form with very cheap packaging material.

The low quality of the tuna imported has a logical impact on the image that canned tuna, which is not very good on the German market. The producers have put much effort in promoting a better image or in launching better quality products on the German market. In fact, the German canned tuna market is not very active.

CANNED TUNA IMPORTS

GERMANY



German canned tuna imports have fluctuated substantially over the past years.

1991 was a peak import year with 46.000 MT. During this year, German importers took advantage of lower import tariffs on "bonito" imports. After 1991, Thai exporters had to prove that they exporting real bonito and thus the exports of bonito to Germany suddenly collapsed. In 1992



and 1993, canned tuna imports into Germany were hindered by import quotas, which did not take into account the "bonito" imports, and as a result imports of canned tuna dropped off to 38.000 MT. In 1994, canned tuna imports recovered to reach again 45.600 MT, but in 1995 imports were again low at 36.000 MT.

Thailand experienced a substantial set back due to the import quota system in the EU. The country used to be the main exporter of canned tuna to the German market accounting for 40% of German imports. In 1991, Thailand managed to export almost 20.000 MT of canned tuna to the German market, this exports fell back to 11.100 MT in 1995. The Philippines were able to substitute the Thai product on the German market, and in 1995 the country managed to overtake Thailand. Some of the imports coming into Germany are re-exports from the Netherlands, mainly Thai tuna.

GERMAN SUPPLY 1994

Tuna Catches	0 MT
-Exports	-8.000 MT
+ Imports	+ 90.000 MT
= Supply	82.000 MT 1 kg./capita

The canned tuna supply to the German market has increased slightly in recent years, despite problems encountered with import quotas, etc. In 1994, the per capita canned tuna consumption was estimated at 1.0 kg. which compares to 0.9 kg. in 1990.

UK

- No tuna fishing or processing
- Medium quality market
- Increasing tuna imports
- Tuna mainly consumed in sandwiches

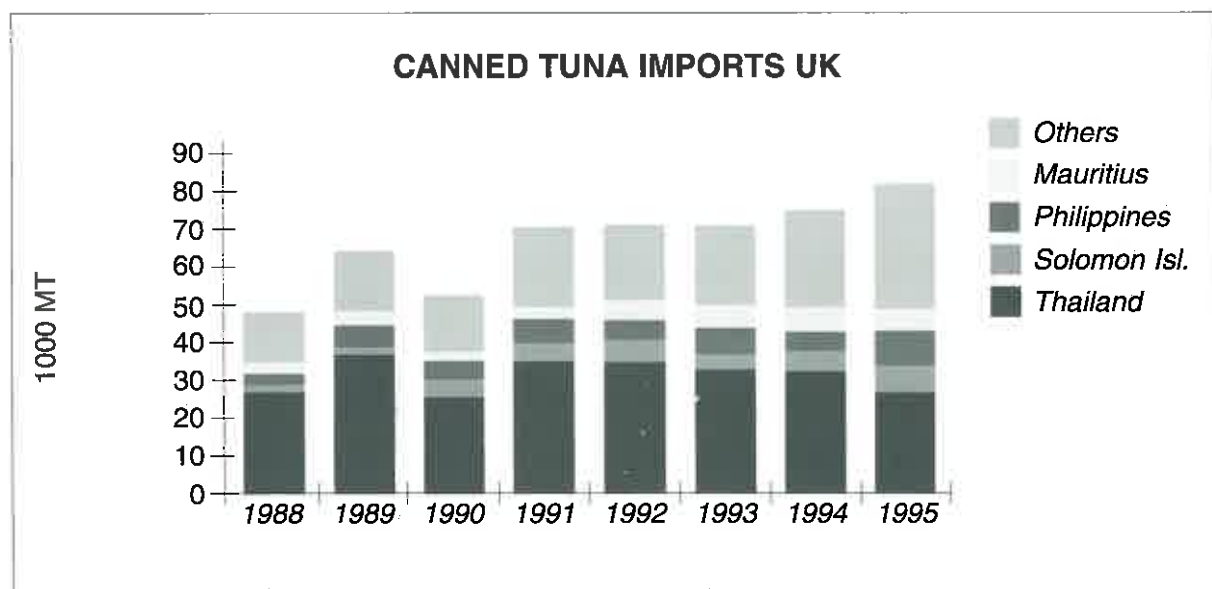
The UK has no tuna industry, fishing fleet or processing facility. However, the country has progressively emerged as one of the major consumers of tuna in the world.

Japan which used to be a main supplier of canned tuna to the UK market, has disappeared completely as a force on the market, to be replaced by Thailand. Though Thailand has a strong position on the market, some small island countries such as Fiji, Solomon Islands, and Mauritius were able to keep their market share, as they produce a high quality product which has a market niche on the UK market.

The multinational distribution groups are competing for market shares. John West Foods which has a market share of 30% of the UK canned tuna market is a subsidiary of Unilever, while

Princes (20%) is Mitsubishi owned. Some supermarkets have started to import their canned tuna directly, rather than to go through the distributors.

The consumption of canned tuna in UK is mainly in sandwiches. Traditionally canned salmon was regarded as a competitor to canned tuna, but in recent years these two commodities have developed different markets and can now hardly be considered as competing products.



Canned tuna imports into UK have grown strongly over the years and UK was practically the only major European importing country where canned tuna imports grew also in 1995.

In 1995, a new record of over 80.000 MT of canned tuna imports was reached. Thailand lost some of its market predominance in recent years, after a peak in 1989, when Thailand alone accounted for 57% of UK canned tuna imports. In 1995, this share had shrunk to 34%. Other countries, such as the Solomon Islands, the Philippines, and other Islands countries managed to expand their exports of canned tuna to the UK market substantially. It is interesting to note that while in quantity terms, the Philippines exported 50% more canned tuna than Mauritius, the value of the Mauritius canned tuna exports is exceeding the one from the Philippines. The unit value of the Asian canned tuna exports to UK is ECU 1900/MT which compares to ECU 2600/MT, which gives an idea of the higher value of the Pacific production.

UK SUPPLY 1994	
Tuna Catches	0 MT
-Exports	-5.000 MT
+ Imports	+ 150.000 MT
= Supply	145.000 MT 2.6 kg./capita



The canned tuna supply to the UK has boomed in recent years. In 1994, the per capita canned tuna consumption was estimated at 2.6 kg., which compares to 1.7 kg. in 1990 and 0.4 kg. in 1980.

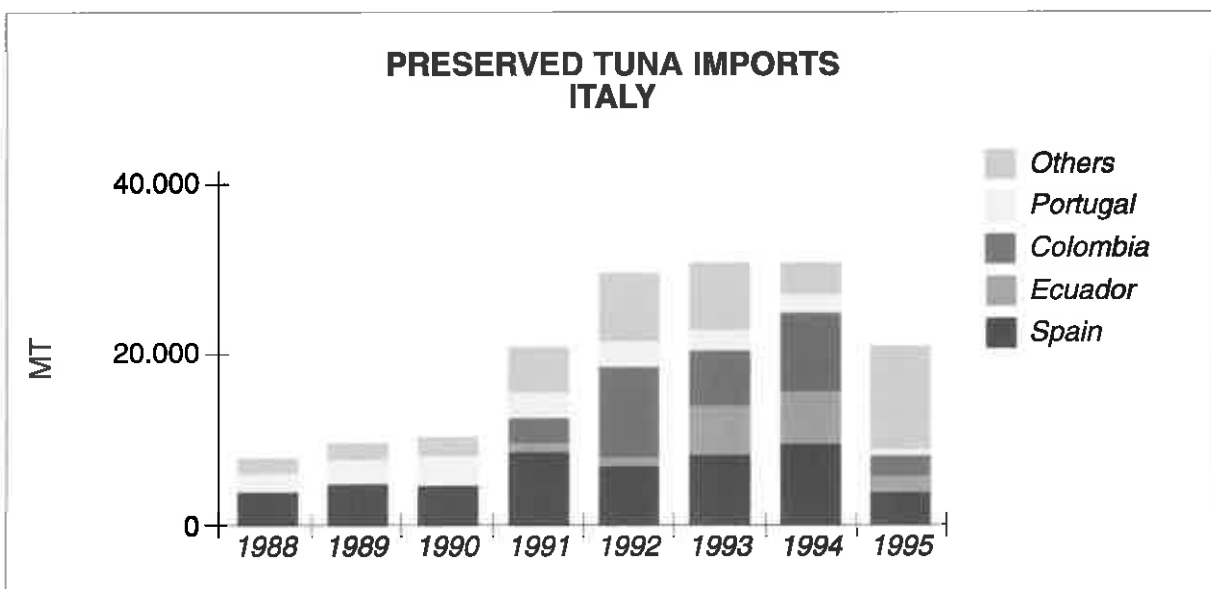
ITALY

- High quality market
- Declining consumption
- Yellowfin preferred
- Hard discount emerging

In 1995, Italian families consumed some 62.500 MT of canned tuna, which is 6.000 MT less than in 1994 or 1993. Italy is thus the only country under review where canned tuna consumption has been decreasing in recent years. 85% of the canned tuna consumed is packed in oil, while 10% is tuna in brine and 5% are tuna salads, a valid import item from France.

The Northwestern area of the country has the highest consumption, with levels of 5 kg. per family, this value goes down to 3.1 kg/family in Southern Italy, where the consumption of canned tuna is lowest.

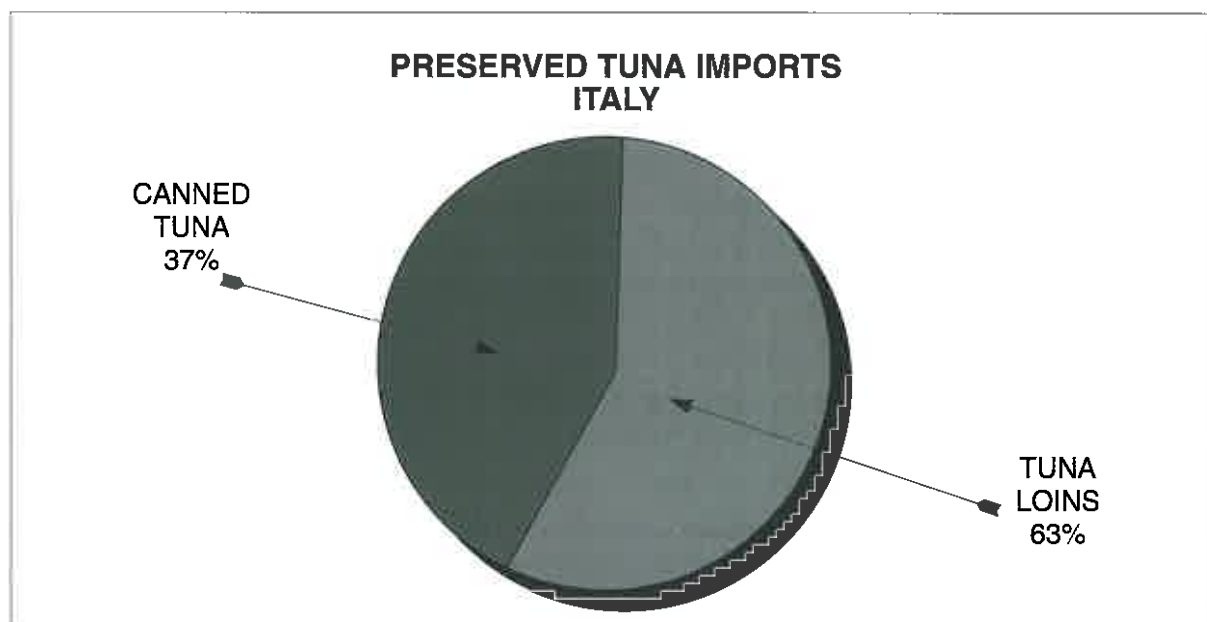
The average price of canned tuna was 14.000 Lire/kg. in average, with some local difference experienced. The market is a high quality market, but in recent years, the hard discounts have had an impact on canned tuna trade. Yellowfin is the preferred species, and it will be difficult to replace it by other species.



The above slide does not show the canned tuna imports into Italy, but the preserved tuna imports. As will be seen later, more than half of the imports are tuna loins, which however have been identified only since 1994. From the graph, it becomes clear that Spain is the main "true" canned tuna exported to Italy with about 2.000 MT shipped in 1995. Portugal has a declining presence on

the Italian market with only 600 MT exported in 1995. In 1991, these exports had peaked at 4.400 MT.

On the other hand, Ecuador and Colombia are mainly exporting frozen tuna loins to the Italian market, in 1995, the export of this product reached some 10.000 MT.



The above slide is quite self-explanatory: Out of the 31.500 MT of preserved tuna imported into Italy in 1994, 63% were tuna loins, the remainder (about 11.500 MT) were canned tuna. Nevertheless, these 11.500 MT represent about 10% of the Italian canned tuna consumption, and the domestic canned tuna industry is watching imports with growing distress.

The presence of one of the main Spanish canned tuna producers (Calvo) as the owner of an important Italian tuna cannery and trade will have an influence on the Italian canned tuna market in coming years.

ITALIAN SUPPLY 1994	
Tuna Catches	2.500 MT
-Exports	-11.000 MT
+ Imports	+ 135.000 MT
= Supply	126.500 MT 2.3 kg./capita

The canned tuna supply to the Italian market has decreased in recent years. In 1994, the per capita canned tuna consumption was estimated at 2.3 kg., which compares to 2.4 kg. in 1990. A further decline was experienced in 1995.



PONENCIA 4
SESSION 4

**EL MERCADO DEL ATÚN:
ÓPTICA ARMADORA (VISIÓN EUROPEA)**

***THE TUNA MARKET: SHIPOWNERS VIEW
(EUROPEAN PERSPECTIVE)***

D. GABRIEL SARRO IPARRAGUIRRE

D. BENITO PORTUONDO ASTUY

MR. MICHEL DION

MODERADOR:
D. ENRIQUE ALBO

CHAIRMAN:
D. ENRIQUE ALBO



PONENCIA DE ANABAC "VIGO 96"

D. BENITO PORTUONDO ASTUY
PRESIDENTE DE ANABAC-OPTUC

Como Presidente de la Asociación Nacional de Armadores de Buques Atunero Congeladores (ANABAC), compuesta en su práctica totalidad por empresas puramente armadoras, quiero a modo de introducción destacar que mi intervención va a girar en torno a dos temas: el PRIMERO, que hace referencia al tema del mercado propiamente dicho y en suma a la política que viene siguiendo la U.E. en esta cuestión, con el consabido tratamiento diferenciado entre la fase extractiva y la fase transformadora; y el SEGUNDO, que se refiere a una cuestión que nos viene preocupando mucho como armadores, y que tiene que ver con el análisis de los métodos de pesca -en concreto los objetos artificiales o FAD- que se vienen empleando por nuestras flotas cerqueras; problemática que si bien es cierto no tiene una relación directa con el objeto de mercados que nos ocupa, no lo es menos que sí tiene gran importancia, ya que si no hay peces, es obvio que no hay mercado.

1. MERCADOS

En lo que se refiere pues a la primera cuestión, esto es, la situación del mercado de la U.E. del atún tropical congelado desde el punto de vista exclusivamente del armador, creo que todo el mundo conoce que prácticamente desde los años setenta la U.E. ha seguido unas pautas -que continúan hoy en día- que pueden resumirse de la siguiente forma:

- Libertad total de aprovisionamiento para la industria conservera de la U.E. de túnidos congelados, bajo el pretexto de una insuficiente producción de túnidos de la flota comunitaria.

- Establecimiento de la llamada "indemnización compensatoria" para los productores de atún de la U.E., cuando a consecuencia de tal libertad de importación, vean disminuidos (los armadores) sus ingresos, o como dice la propia Comisión: "La indemnización compensatoria está destinada a compensar el inconveniente que resulta para los productores la falta total de protección arancelaria de los productos importados destinados a la industria de transformación".

Ahora bien, esta política comunitaria hacia los túnidos tropicales que pudiera tener una cierta justificación, por la insuficiente producción de la flota comunitaria desde su implantación en 1970, deja de tener sentido en 1986, con motivo de la adhesión de Portugal y España a la Comunidad Europea. En suma la incorporación de España hace que a partir de esa fecha, la producción de túnidos tropicales congelados por parte de la U.E. (España y Francia básicamente), se sitúen anualmente en torno a las 380.000 toneladas, cantidad esta muy superior a las necesidades de la industria conservera de la U.E., constituidas principalmente por España, Francia, Italia y Portugal, que transforman anualmente en su conjunto unas 330.000 toneladas.

Con esto lo que se viene evidenciando es que la política comunitaria carece totalmente de base, ya que de hecho sí hay producción comunitaria suficiente.

Ahora bien, resulta tanto más incoherente esta política de la Comunidad, perjudicial para el armador, cuanto que por otro lado nos encontramos que la conserva comunitaria no sólo está protegida del exterior con un arancel del 24%, sino que además la conserva de terceros países a su entrada en la Comunidad, está sujeta a contingente.

¿Qué justificación tiene entonces que se dé un tratamiento aduanero diferente a las dos partes de una misma filial?

El resultado de esta nefasta política de la U.E. para con el sector armador extractivo, tiene además otras connotaciones tanto o más negativas, ya que no sólo existe libertad total para importar atún congelado entero (partida 03.03), de cualquier parte, sino que además la propia U.E. viene concediendo exoneraciones arancelarias desde hace unos cuantos años a los llamados países de la droga (11) para los lomos de atún congelados de la partida 16.04.

Creo innecesario referirme en este apartado, y por ello sólo haré una mera mención, a los malos vientos que ha tenido que soportar la flota desde los años 90 a 93, y a la crisis soportada exclusivamente por los armadores y debido no sólo a la situación del dólar, sino también a las fuertes y masivas importaciones de atún yellowfin -sujetos a embargo por las autoridades americanas- y que tuvieron un efecto totalmente desestabilizador, básicamente en los mercados español e italiano.

En aquella situación ni sirvió la I.C. ni sirvieron las cláusulas de salvaguardia, y es por esto por lo que quizás habría que pedir a quien corresponda que cualquier solución que se quiera dar a la problemática del mercado del atún, tiene que partir de una premisa sencilla y que no es otra que dar un mismo tratamiento al sector extractivo y al sector transformador.

Digamos a modo de conclusión que la política de la U.E. en el tema de la flota atunera/mercados, no sólo no ha propiciado el "equilibrio intersectorial" entre sector armador y sector transformador, sino que además con su política de libertad total de importación de atún bruto congelado y lomos, ha infringido -y está infringiendo- claramente el principio de la Preferencia Comunitaria, que como se sabe, es en teoría, uno de los pilares de la política agraria de la U.E.

Me gustaría llamar finalmente la atención, como punto de reflexión, -para quien corresponda- sobre el hecho siguiente: la actual política de libre importación de lomos de atún de los países SPG/Droga, ¿favorece el mantenimiento o la disminución de los puestos de trabajo en las industrias de conservas de la U.E.?

Formulo esta pregunta por el simple hecho de que cuando se articuló la libertad de importación para el atún congelado en bruto, uno de los argumentos que se emplearon para tal "liberalización" fue la del mantenimiento de los puestos de trabajo en las industrias de transformación.

2. METODOS DE PESCA

Vamos ahora con la segunda cuestión. En los últimos años, con la ayuda de las nuevas tecnologías, la pesquería de cerco de atún tropical ha observado a nivel mundial una mejora espectacular en la eficacia de sus métodos de pesca: desarrollo de nuevos radares y sonares, ayudas por satélite, buques más veloces y modernos, objetos artificiales (FAD), etc. Sin embargo conviene hacerse la pregunta de si algunos métodos de pesca -en particular los objetos artificiales (FAD)- que están siendo utilizados por la flota atunera cerquera tropical, son los más adecuados para posibilitar el mantenimiento y garantizar el futuro.



Haciendo una breve historia sobre este último método de pesca, la utilización de los FAD o dispositivos artificiales de concentración de peces es una práctica relativamente reciente, ya que no tiene más allá de 8 o 10 años.

Su incorporación ha posibilitado un incremento muy importante en la captura y hoy en día su utilización es una práctica generalizada.

Sin embargo existen indicios a tener en cuenta y que apuntan a la necesidad de analizar en profundidad tal tipo de pesca y en su caso, tomar medidas para corregir determinadas prácticas no recomendables.

Sería pues deseable que tales estudios se realizaran sin demora, y que sus conclusiones, si fueran negativas a esta práctica pesquera, fuesen de la contundencia necesaria para evitar males mayores.



PONENCIA 6
SESSION 6

**ANÁLISIS DEL MERCADO DE THUNNUS
ALALUNGA EN ESPAÑA
(ÓPTICA DE LAS COFRADÍAS)**

***ANALYSIS OF THE THUNNUS ALALUNGA
MARKET IN SPAIN
(BROTHERHOOD PERSPECTIVE)***

D. JOSÉ ROCA DOPICO

D. ESTEBAN OLAIZOLA ELIZAZU

D. PEDRO LÓPEZ ZALDUMDIDE

MODERADOR:
D. PEDRO HERRERO

CHAIRMAN:
D. PEDRO HERRERO



EL "THUNNUS ALALUNGA": PROBLEMÁTICA Y COMERCIALIZACIÓN

D. JOSÉ ROCA DOPICO
PRESIDENTE DE LA COFRADÍA DE PESCADORES DE BURELA (GALICIA)

El Bonito del Norte es una pesquería con especial significado para el puerto de Burela. Sus connotaciones sociales, pesqueras e incluso biológicas, se encuentran ligadas al nombre de Burela

Como puerto testigo en cuanto a descargas de esta peculiar especie de pescado, Burela tiene mucho que decir en cuanto a la experiencia que le acreditan los más de setenta años de historia ligada al mundo del mar.

Siendo la captura del Bonito una pesquería estacional, de campaña y dirigida a una especie migratoria, parece que en principio no debería tener problemas; no obstante, la incompatibilidad con otras artes dañinas y depredadoras, la gradual y constante reducción de unidades de producción y los conocidos problemas de los mercados, dentro de una salvaje competitividad que todo lo salpica, hacer del arte de "currican" o del "cebo vivo" sistemas de pesca no exentos de crisis.

La calidad es la única baza que dicho sector debe cuidar para "sobrevivir" ante las inclemencias que un temporal llamado Unión Europea nos anuncia.

Evolución estadística

La pesquería del Bonito en Burela se evalúa por las descargas registradas en dicho puerto, siendo notorio en los últimos años un incremento de las procedentes de embarcaciones foráneas, que referencian su producción en Burela por el diferencial alcanzado en precio medio, y en otro orden de cosas, por los servicios a bajo o nulo coste que reciben en este puerto pesquero.

El Bonito del Norte es uno de los pilares de la economía pesquera lucense, pues no en vano está considerado como uno de los elementos dinamizadores de la industria conservera, aunque bien es sabido que desde los seis últimos años se están llevando a cabo campañas de potenciación del consumo en fresco, dado el mayor nivel de cotizaciones que alcanza dicho destino y la temporalidad que rodea a la conocida "costera del Bonito".

A continuación detallamos una serie estadística de los últimos diez años.

AÑO	PTAS.	KGS.	PM
1985	515.088.516	1.529.158	337
1986	856.324.263	2.575.474	332
1987	873.715.982	3.345.117	261
1988	1.179.486.690	3.340.152	353
1989	1.197.551.826	3.374.921	355
1990	972.957.670	3.421.866	284
1991	1.178.707.699	3.536.920	333
1992	1.037.484.499	2.890.355	360
1993	764.736.357	1.973.594	387
1994	1.057.604.094	2.474.441	428
1995	1.637.006.168	4.338.934	377

En negrita podemos apreciar las tres magnitudes más altas del referido decenio. Mercados y destinos

Los niveles de participación en cuanto a los dos destinos habituales del Bonito -la conserva y el consumo en fresco-, han experimentado un giro radical, pasando en la actualidad a representar las descargas procesadas en la lonja de Burela, un 20% destinado a fábrica de conserva y un 80% para fresco, con unos precios medios para el último ejercicio de 328 y 400 pts./kg. para fábrica y fresco respectivamente.

Dentro de las distintas figuras que acceden a la lonja de contratación, distinguimos entre plaseras, minoristas y mayoristas. Los primeros abastecen el mercado local y a la venta ambulante, repercutiendo escasamente en la distribución de esta especie; le siguen los minoristas que atienden pescaderías propias y pequeñas distribuciones dentro de la C.A. y hacia Asturias, con una mayor incidencia en la producción aunque igualmente escasa, resultando que los mayoristas y grandes mayoristas, abastecen los mercados centrales y las distribuciones directas o por comisión a los fabricantes.

Sin duda, en el destino de fresco la gran asignatura pendiente se centra en los canales de distribución, dado que en la actualidad existen mercados próximos que no reciben la mercancía que nos ocupa.

El "Currican" como arte selectivo

En Burela, la flota dedicada a la pesquería del Bonito emplea en su totalidad el arte de cacea o curricam, perfectamente compatible con el de tanque o "cebo vivo" empleado mayoritariamente por la flota vasca.

No obstante y durante los últimos años, la flota que emplea artes selectivos y no depredadores se ha encontrado en el ejercicio de su actividad, con otro tipo de arte -redes de deriva- que ha resultado ser altamente conflictiva, con especial virulencia en el ejercicio de 1994.

La flota francesa dedicada al Bonito, ha venido empleando de forma creciente en su actividad las tristemente famosas "volantas", técnicamente conocidas como redes de enmalle de deriva o más vulgarmente como "cortinas de la muerte", arte pesquero utilizado en la mayoría de los casos de forma contraria a la normativa y con un salvoconducto que la inmuniza frente al control de la Administración.



Las razones que respaldan el rechazo frontal que tal arte pesquero merece son:

- 1ª.- Destructivo. Dado la masacre originada sobre poblaciones de cetáceos marinos, aves, etc.
- 2ª.- Depredador. Además de especies protegidas, captura otra serie de especies que son "descartados" sin entrar en los canales de comercialización.
- 3ª.- Peligro para la navegación. La longitud y mala señalización hacen de las volantas auténticas trampas móviles.
- 4ª.- Arte infractor. Vulnera la legislación que regula su uso y dimensión.
- 5ª.- Control. Dentro de la U.E. la efectividad ha resultado nula o mínima, con una mejora ostensible en el último año.
- 6ª.- Estabilidad del mercado. La masificación del arte de volanta, rompe el equilibrio entre el sector extractivo y las lonjas de contratación, priorizando al máximo un rendimiento económico a corto plazo.
- 7ª.- Calidad. La selectividad y forma de captura, el tratamiento posterior y la manipulación de una pesquería frente a otra son factores que el mercado en fresco ha sabido discernir.
- 8ª.- Esfuerzo pesquero. La progresión ejercida por las volantas frente a la estabilidad de los oficios tradicionales, es una clara muestra del respeto al medio marino y su pervivencia.

Propuestas y Conclusiones

Las distintas mejoras estructurales que deben acometerse de inmediato, pasan tanto por la flota -renovación de las unidades pesqueras- como por la adecuación de las instalaciones portuarias -mecanización de descargas, adecuación sanitaria y dimensionado de las lonjas-, sin obviar la necesaria implantación de las cadenas de frío dentro de las instalaciones portuarias.

En cuanto a la política comercial para éste túnido, es imprescindible incrementar el volúmen de negocio con la mayor presencia de exportadores y/o mayoristas de pescado, confeccionar acuerdos intersectoriales con el sector conservero, en aras de garantizar unos precios de campaña y suministro suficiente a la industria, fomentar en mayor escala el consumo en fresco reclamando el apoyo institucional tan necesario en estos menesteres.

Cofradía de Burela

Agosto de 1996



IMPORTANCIA DEL "BONITO DEL NORTE" PARA NUESTRA FLOTA

D. ESTEBAN OLAIZOLA

PRESIDENTE DE LA COFRADÍA DE PESCADORES DE FUENTERRABIA
PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN DE COFRADÍAS DE PESCADORES DE GUÍPÚZCOA

D. PEDRO LÓPEZ

PRESIDENTE DE LA COFRADÍA DE PESCADORES DE ONDÁRROA
PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN DE COFRADÍAS DE PESCADORES DE VIZCAYA

IMPORTANCIA DEL "BONITO DEL NORTE" PARA NUESTRA FLOTA

El atún blanco o bonito del norte (*Thunnus alalunga*) es una de las especies de túnidos con mayor interés comercial para la flota de bajura vasca. Esta pesquería representa más del 60% de sus ingresos.

Alrededor de 300 embarcaciones vascas se dedican a esta pesquería con una tripulación de 3.500 hombres.

El número de embarcaciones de todo el Cantábrico dedicadas a esta pesquería ha ido disminuyendo paulatinamente, así de 732 barcos que operaban en 1992 (cebo vivo y curricán) en 1994 se reducen a 220 de cebo vivo y 443 de curricán.

Esto se ha traducido en un descenso de las capturas y de los kgs. comercializados en las lonjas de nuestras Cofradías.

Un factor importante que ha contribuido a este descenso de nuestra flota y de nuestras ventas ha sido la irrupción en esta pesquería de nuevas artes, redes de enmalle a la deriva (volantas) y arrastre pelágico, a partir de 1987 por parte de barcos franceses. El desarrollo de estas artes en esta pesquería ha sido muy rápido llegando a alcanzar 100 unidades en 1994.

Existen una interacción entre las artes tradicionales utilizadas por nuestra flota y estas nuevas artes en la mar, ambas explotan el mismo recurso y la captura de una afecta a los rendimientos de la otra.

Esta competencia no sólo se da en la mar, sino también se ha trasladado al mercado.

Con la llamada "guerra del bonito" que ha tenido tanto eco en los medios de comunicación, se ha dado un rechazo por parte de la opinión pública y de los consumidores hacia el consumo de bonito capturado con estas artes depredadoras.

Sin embargo, en más de una ocasión los propios comercializadores se han aprovechado de esta situación al introducir este producto comprado a precios muy bajos en nuestro mercado como si fuera bonito de nuestra flota. Y ello, ha sido posible al no estar nuestro producto debidamente diferenciado en el mercado.

SITUACION DEL MERCADO DEL BONITO

- El destino del bonito del norte capturado por nuestra flota es el mercado nacional.

El 50% del bonito vendido en las Cofradías vascas se destina a conserva y otro 50% va al consumo en fresco.

En los últimos años, no ha habido problemas importantes en la comercialización de este producto en lo que al precio se refiere.

En las Cofradías del Cantábrico tenemos fijado un precio mínimo de 225 pts/kg. para el bonito grande y 180 pts/kg. para el pequeño. Los precios han estado por encima de estos niveles.

Sin embargo, como antes ya mencionaba sí ha tenido una incidencia en los precios de nuestro bonito la entrada de bonito capturado con volantas a precios muy por debajo de los nuestros, sobre todo, destinado al mercado de conserva. Esta incidencia se podía haber evitado si nuestro bonito hubiera estado debidamente diferenciado en el mercado no sólo en fresco sino también en conserva.

IDENTIFICACION DE NUESTRO BONITO DEL NORTE EN EL MERCADO

La problemática surgida con la llamada "guerra del bonito" ha puesto de manifiesto la necesidad de identificar el bonito capturado por nuestra flota del resto.

En esta línea ya se han llevado a cabo varias acciones.

Así, en 1994 mediante una orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación se establece para el bonito del norte un distintivo específico para identificar el capturado con técnicas artesanales (curricán y cebo vivo) y destinado a la comercialización en fresco.

Llevamos ya tres campañas poniendo este distintivo. A pesar de que la iniciativa ha sido muy buena, creemos que no ha tenido el resultado esperado, sobre todo, debido a defectos de forma (dificultad en la colocación de la etiqueta, etc.). Ahora bien, consideramos que el sistema se puede y debe mejorar.

Por otra parte, consideramos también importante que se diferencie nuestro bonito del norte en las latas de conserva, bien a través de un label de calidad, denominación de origen, etc.

El nombre "bonito del norte" es genérico para una especie de pescado y, por lo tanto, se debería de diferenciar el bonito capturado por nuestra flota con un nombre distinto, como por ejemplo, "bonito del Cantábrico".

Esta diferenciación de nuestro bonito tanto en conserva como en fresco permitiría al consumidor final conocer lo que compra, de dónde procede el pescado y cómo ha sido capturado.

La diferenciación puede ser un mecanismo de defensa ante la caída del consumo de un producto por problemas similares a los de la "guerra del bonito", el boicot americano al atún capturado asociado con delfines, etc.

También, aprovechando la indudable excelente calidad de nuestro pescado no sólo nos permitiría mantener nuestra cuota de mercado, sino además a largo plazo se podría traducir en la obtención de un valor añadido.

Consideramos que hay mucho que trabajar en este campo, concienciando al propio pescador y al sector comercializador.



POTENCIACION DEL CONSUMO EN FRESCO

Antes ya hemos dicho que en torno al 50% del bonito del norte comercializado en las cofradías vascas se destina al mercado en fresco, con una diferencia de precio con respecto al destinado en conserva muy importante.

El Bonito del Norte se debe promocionar como producto de temporada para el consumo en fresco. Es un producto de una excelente calidad que puede competir con otros pescados de elevada cotización. Para ello, se deben hacer campañas para que nuestros propios restaurantes lo presenten en su arte.

En este sentido ya se han realizado distintas acciones, destacando un concurso de recetas con este pescado y su degustación por parte del público en Hondarribia; también, el Gobierno Vasco ha publicado este año un pequeño folleto con recetas de bonito.

RIESGO FINANCIERO EN LAS OPERACIONES DE VENTA

Este es uno de los principales problemas que durante varios años vienen padeciendo las Cofradías venteras y que les ha llevado en varios casos a tener serias dificultades económicas. Este riesgo no sólo se da en la comercialización del bonito, sino también de otras especies como la anchoa.

Por ley, el Banco de Crédito Agrícola (B.C.A.) a través de la firma de convenios intersectoriales sólo puede conceder créditos de interés bonificado al sector extractivo y no al transformador. Por lo tanto, las propias Cofradías están financiando a las empresas conserveras la compra de bonito, asumiendo un riesgo mucho mayor del que en realidad podrían soportar.

Sin éxito hasta el momento, en numerosas ocasiones se ha pedido a la Administración central que se concedan directamente estos créditos al sector transformador.

DATOS ESTADISTICOS

GIPUZKOA		
AÑO	VENTAS	PRECIO MEDIO
1992	4.765.776	350,70
1993	4.761.296	364,40
1994	4.520.054	383,80
1995	4.452.652	361,40
BIZKAIA		
1992	4.641.448	352,73
1993	4.341.277	366,46
1994	4.004.388	394,08
1995	5.131.714	359,13
CANTABRICO		
1992	15.809.988	360,23
1993	14.198.828	379,92
1994	12.596.371	408,00
1995	18.522.611	369,23



PONENCIA 7
SESSION 7

**ANÁLISIS DEL MERCADO DEL ATÚN POR LA
INDUSTRIA CONSERVERA
(VISIÓN ESPAÑOLA)**

***ANALYSIS OF THE TUNA MARKET
BY THE CANNING INDUSTRY
(SPANISH PERSPECTIVE)***

D. JESÚS MANUEL ALONSO ESCURÍS

D. BERNARDO ALFAGEME DE RIVA

MODERADOR:
D. GUILLERMO ALONSO

CHAIRMAN:
D. GUILLERMO ALONSO



EL MERCADO DEL ATÚN, UNA VISIÓN ESPAÑOLA

D. JESÚS MANUEL ALONSO ESCURÍS
DIRECTOR GENERAL DE JEALSA

Enfrentado con este título, pienso que un buen modo de ver nuestras posibilidades es observando cómo evolucionó nuestro sector, bajo 2 ópticas.

1ª INDUSTRIAL:

En Galicia ha habido un permanente aumento de TM descargadas (230.000/ 95) y procesadas para conserva (115.000/ 95), con la consiguiente creación de un " polo industrial ": puertos, empresas de descarga y consignación, frigoríficos, harineras

Al mismo tiempo que se producía una readaptación de las plantas de producción. que si bien disminuyeron en número, las enormes inversiones en activos industriales, hasta agotar los fondos públicos para subvenciones a la inversión, devinieron a la situación de hoy, donde tenemos algunas instalaciones entre las más importantes del sector a nivel mundial. Valga como ejemplo que una de nuestras plantas ha estado procesando 250 TM/ día este verano.

Al mismo tiempo aparece el fenómeno de los lomos.

Curiosamente lo que podría parecer un sustitutivo del proceso en España, se convierte pronto en una alternativa para muchos industriales españoles y un negocio bueno para otros. Así pues, el fenómeno " lomos " tiene dos vertientes.

- a) Dos de las mayores conserveras españolas se instalan en países tropicales donde producen lomos para empacarlos en España. Ambas son empresas de éxito.
- b) Un grupo de sociedades no conserveras empieza a elaborar lomos en Galicia para su exportación o venta a conserveras locales.

Algunas empresas son de éxito.

Detrás de esta aparente contradicción, subyacen dos enfoques de la actividad industrial del atún y un único factor común a ambos éxitos: el volumen.

2ª COMERCIAL:

El consumo nacional ha crecido un 8% en el último año, en unidades y sólo el 1% en pts.

Este verano, índices Nielsen de Junio y Julio, 3 marcas acaparaban 57% del mercado de atunes. Para Jealsa fue un hito, tal vez fugaz, ocupar por primera vez el primer lugar con el 21,7% del mercado. La 4ª marca está por debajo del 6%.

Medido en TM, la concentración es mayor, dado que los 3 mayores empacadores de atún producen también en otras marcas para el mercado nacional. Podría llegar al 66%.

Midiendo la cuota según TM transformadas (eso incluiría también la exportación), los 3 mayores se mantendrían a nivel similar, debido a la presencia de algunas conservas particularmente fuertes en esa actividad.

De hecho se produce una concentración en los mercados con marca y una concentración pero con distintos agentes, en los mercados sin marca (MD ó export).

Hay también una pequeña, aunque muy fuertemente creciente, presencia en los mercados exteriores con marca propia por parte de alguna sociedad española.

El mercado de atún en España tiene una característica peculiar, está integrado, absorbido, por el mercado de las conservas de pescado.

El atún representa un 55% de esa tarta. Las marcas cobijan una gama de berberechos, sardinas y sardinillas, mejillones y etcéteras, cuyo efecto es digno de ser observado :

Recurriendo nuevamente a Nielsen Junio y Julio 96, haciendo el índice conjunto solamente para atunes, berberechos, mejillones y las familias de sardinas, la cuota de los 3 mayores, que en atunes era del 57%, baja al 48,6%.

También aquí Rianxeira, de Jealsa, ha tenido la fortuna de ser la primera marca en este verano, con un 18.5% y situándose gracias a éso, como la primera en el año Agosto 95 - Julio 96 con un 16,4%.

Si aumentáramos la gama de productos analizados, la concentración disminuiría. Obviamente ésto tiene una enorme incidencia en la evolución del mercado del atún. Y estas marcas multiproductos tienen una fuerza que medida en notoriedad sería

4 marcas están por encima del 80% de recuerdo sugerido

1 más superan el 60%

Después de observar la evolución del sector desde esas 2 ópticas, ¿cuáles son nuestras posibilidades?

3ª PERSPECTIVAS / OPORTUNIDADES :

Creemos en el futuro de este mix industrial - comercial. Cualquier actividad industrial debe demandar la igualdad de condiciones, Técnico, Sanitarias, Laborales, etc ... dentro y fuera de la UE.

Suponiendo ese marco, son necesarias grandes inversiones tanto en activos cuanto en desarrollo tecnológico. Esfuerzos por lograr el mayor aprovechamiento de materias primas y auxiliares, energías, esfuerzos en depuración de los residuos y su reciclaje etc.

Europa es y será un mercado único pero con marcas nacionales. El crecimiento puede venir por la vía de colaboraciones entre empresas de distintos países. Una visión global de la competencia nos ayudará a aceptar la idea de la " pérdida de soberanía nacional " para ser agentes vivos en un campo donde solos no somos nadie. Aliados podríamos ser los primeros.



ANÁLISIS DEL MERCADO DEL ATÚN POR LA INDUSTRIA CONSERVERA (“VISIÓN ESPAÑOLA”)

D. BERNARDO ALFAGEME DE RIVA
PASS-PRESIDENT BERNARDO ALFAGEME, S.A.

El mar siempre ha sido un elemento fundamental para el hombre y el aprovechamiento de los recursos marinos, ha sido y lo será más en el futuro, una de las preocupaciones constantes del ser humano.

Dentro de los recursos marinos destaca el atún como una de las especies más apreciadas por una amplia serie de razones: sus peculiares características, las modernas técnicas existentes para su captura, el aprovechamiento de gran parte de su carne, su alto valor proteínico, fácil conservación y congelación. Todos estos atributos convierten esta especie en una de las más capturadas y consumidas, en sus múltiples preparaciones.

Su gran rentabilidad económica y el incremento de su demanda ha generado un notable aumento de la explotación de esta especie, lo cual unido a que el mar no es una despensa ilimitada hace que cada día existan más estados que quieran imponer normas y restricciones para su captura, a través de la regulación de las artes de pesca y otros mecanismos de control.

España es una de las potencias mundiales en lo relativo al atún desde sus múltiples vertientes: consumo de atún enlatado, congelado, y toneladas descargadas por la gran flota atunera española.

El atún como se conoce genéricamente, presenta como todos ustedes saben múltiples especies: yellowfin, skipjack, albacora... etc. El skipjack es la especie más capturada (representa más del 50% de la producción), si bien es cierto que está presentando una tendencia a la baja. La segunda especie más capturada es el yellowfin, aunque en unas cantidades inferiores.

De la producción de conservas, el atún acapara más del 55%, cifra además que está en línea ascendente, al contrario que otros productos que se hallan en su madurez (por ejemplo, la sardina).

De hecho, el atún es el único segmento que presenta crecimientos sostenidos, y se puede decir que ha ido marcando la propia evolución del total del sector de conservas de pescados y mariscos español. Hoy en día, sin duda son la base de la producción de conservas.

Esto ha generado una lucha importante por hacerse con este jugoso bocado, desencadenándose una guerra de precios que supuso una bajada de los precios medios.

Si bien es cierto que una pocas marcas tienen el dominio del mercado en cuanto a cuota, también es cierto que la inmensa mayoría de empresas tiene al atún entre su cartera de productos en cualquiera de sus múltiples preparaciones (la gama de las mismas es tremendamente amplia).

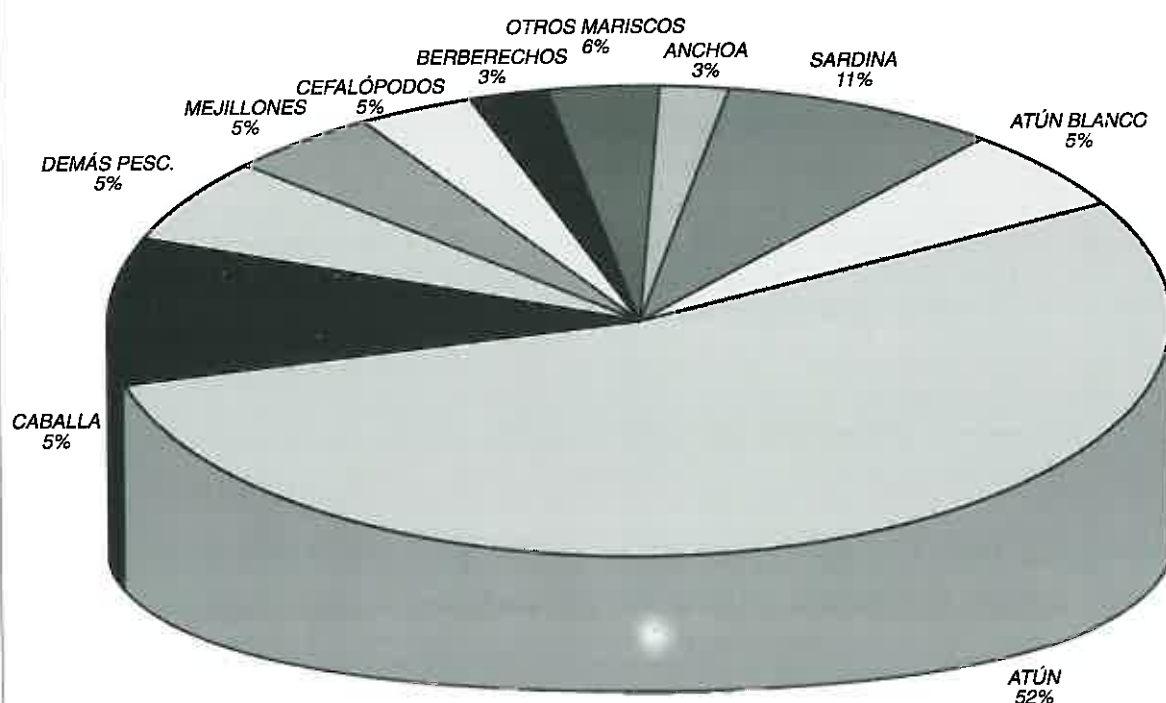
Es de reseñar la irrupción de las denominadas "marcas blancas", lo cual no deja de ser una característica dominante en el ámbito de la alimentación en general a la que el sector conservero no ha podido escapar, dado el creciente poder de la distribución que además, si bien estrecha alarmantemente de esta forma los márgenes, proporciona una gran rotación.

Frente a esta concepción, hay empresas que apuestan por la creación de una imagen de marca, intensificando su presencia publicitaria en el tiempo, especialmente en aquellas épocas en que el consumo se incrementa, centrando el atún buena parte de ese desembolso (seguro que muchos de nosotros tenemos en la retina y oídos alguna de las campañas publicitarias que en la época estival aparecen con profusión en los principales medios).

Paralelamente, se da la circunstancia de que el consumo a nivel español crece más en cantidad que en valor, lo cual no deja de reflejar la cruenta lucha de márgenes que define al mercado, así como su estancamiento bajo este parámetro monetario, lo cual se refleja en las estadísticas:

Es de destacar que el mercado español está dominado por las empresas nacionales, algún cuando no es ajeno en absoluto al proceso de concentración que afecta al sector

REPARTO DE LA PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS Y SEMI CONSERVAS DE ANCHOA POR PREPARACIONES EN 1995 (volumen en toneladas)





conservero en general, proceso que en los próximos años no hará sino acentuarse, tal y como ocurre en otros países de nuestro entorno, pues hoy en día el sector presenta una clara sobredimensión, todo lo cual no hará sino hacer más completa la actual situación.

Sin embargo esta situación traerá consigo el que las empresas que permanezcan tendrán una mayor dimensión y por consiguiente un mayor poder negociador con las grandes superficies.

PRODUCCION DE ATUN EN CONSERVA

AÑO	VOLUMEN (Tn.)	VALOR (Millones de Ptas.)
1986	64227	33949
1987	74724	35343
1988	82687	37332
1989	84175	37962
1990	92003	39837
1991	106723	39587
1992	109126	40179
1993	113491	41786
1994	114626	45546
1995	120357	47368

* El volumen es referido a peso bruto



PONENCIA 8
SESSION 8

**EL ABASTECIMIENTO INTERNACIONAL DE
MATERIA PRIMA Y SU TRANSFORMACIÓN A
NIVEL EXTRA COMUNITARIO**

***INTERNATIONAL SUPPLY OF RAW MATERIAL
AND ITS TRANSFORMATION AT A EXTRA
COMMUNITY LEVEL***

MR. FRANCIS TIU LAUREL, JR.

MR. KATSUO TAYA

MS. SUMALEE LAOTRAKUL

MR. LUIS SAN MIGUEL

MR. PHILIPPE MICHAUD

MR. FELIPE CHARAT

MR. CHRISTOPHER LISCHEWSKI

MODERADOR:

D. LORENZO BLANCO

CHAIRMAN:

D. LORENZO BLANCO



THE PHILIPPINE TUNA FISHING INDUSTRY

MR. FRANCISCO TIU LAUREL, JR.

VICE PRESIDENT OPERATIONS OF FRABELLE FISHING CORPORATION PHILIPPINES

The Philippine tuna industry started relatively later than those of other countries. While as early as the 1920 There were longline boats fishing for tuna in Philippine waters, these were mostly from Taiwan. The Japanese also operated pole-in-line fishing vessels in the 1930s and were based in Zamboanga, a city on the island of Mindanao in the southern Philippines. When the Philippines was under the Japanese occupation during the World War II the Japanese conducted limited exploration of Phil. Tuna resources. After the war the Philippine Fishery Program was launched. Oceanographic and fisheries investigations were conducted but those related to tuna resources were inconclusive. Other Philippine fisheries government agencies conducted studies but aside from being sporadic they did not give direct attention to tuna resources.

Despite the absence of data from the government sponsored studies and with minimum support from the Philippine government, the 1950s and the 1960s saw the start of the Philippine tuna industry through the efforts of the private sector. Local companies acquired vessels from Japan, these vessels were mostly longliners and refrigerated carrier vessels. Companies with the refrigerated carriers started large-scale buying of hanline-caught fish from the small local or, now categorized as municipal fishermen direct from the fishing ground. The range of the small handline boats was extended as they operated in partnership with the much bigger refrigerated vessels.

Some companies were established in the 1960s to can tuna and sardines. Unfortunately most of these ceased operations because of inadequate techonolgy in post-harvest hanling, shipping and marketing aside from the uncertainty of the tuna supply. In the 1970s commercial tuna fishing companies were re-established. Motorized handline fishing boats and imporved refri-gerating capabilities in terms of quick freezing and cold storage were introduced with the use of second-hand Japanese vessels. Frozen tuna became an export commodity and were exported to the United States, Italy and Spain. At that time prices of tuna fluctuated between USD500 to as high as USD900 per ton. The relatively good price and market demand however brought about the entry into the industry of many new and inexperienced companies.

In 1974, FAO sponsored two purse seine vessels to test the viability of tuna purse seine fishing using fish aggregating devices, locally called the PAYAO. And the projects success brought forth the commercial tuna purse seine industry. At that time our company, Frabelle Fishing, was one of the first to convert Japanese pole-and-line boats and even 300 gross ton longliners into purse seiners. Subsequently, there followed the importation of second-hand tuna purse seiners from the USA, Japan, Canada, Australia and Europe. Many of the local people became fishermen this combined with the unabated and undisciplined fishing in the Philippine waters where fishing is characterized by open access, resulted in the rapid decline of supply and, quite possibly, a significant depletion of the resources. Some sectors thought the decline of supply was temporary

since Tuna is highly migratory and if not caught in our waters, chances are they will be captured by others somewhere else. Subsequent studies on the tuna resources in the Philippine water however indicate that there is a very limited exchange between the Philippine tuna stocks and that of the adjacent Western Pacific waters. This validated the suspicion of a depletion in the tuna resources.

The decline of the supply of the tuna resources within Philippine waters eventually caused many tuna fishing companies to stop operations. But a few remained, and despite the lack of support from the Philippine government, ventured outside of the Philippine waters into the high seas even acquiring licenses to fish in foreign waters. These led the Filipinos to become distant-water fishermen. The use of the handline to catch "sashimi" grade tuna, while overshadowed by the commercial purse seine, continued to grow as well. By itself it became a major Philippine industry. The growth of the Philippine Tuna Industry become evident when the FAO 1990 report indicated that the Philippines in the third largest tuna producer in Asia and the fifth in the world.

THE PRESENT:

To enable me to show the present status of the Philippine Tuna Industry I will have to present statistics. The data that I have are those from our Bureau of Agricultural Statistics. Many of my colleagues in the industry doubt the accuracy of these data, but allow me anyway to use them because somehow I find them indicative of the what the industry has achieved to date.

The whole marine fisheries production of the Philippines has risen through the years (table 1). There is now however an indication that its growth is leveling off. This and many other indicators which are not officially recorded but experienced by most fishermen like reduced catch per unit effort has raised the concern of many in the industry that the Philippine fishing grounds are now being fished above their sustainable yield.

Philippine marine fisheries are classified into municipal and commercial. This classification which was adopted by the government as early as 1932 is based on the size of the fishing vessel. Catch by vessels three gross tons and below are classified as municipal and those by vessels above three gross tons as commercial. The number of registered commercial vessels 9BFAR 1994) is 4,014 with a combined gross tonnage of 216,089.76. The municipal vessels number to more than 500,000 units, about fifty percent of which are non-motorized. The municipal sector employs about 675,877 persons. The commercial sector employs about 56,715. Table 1 also shows the contribution of each sector to the total catch.

Table 2 shows the annual total tuna landings in the Philippines. Included under tuna are the frigate tuna, bullet tuna, yellowfin tuna, big-eye tuna, skipjack and eastern little tuna.

Table 3 shows the Tuna production from the municipal and commercial sector. These data also indicate a rising pattern which is starting to level off. It is difficult to determine from these data the fishing effort done in international waters as some sectors claim that the catch from international waters simply made up for the reduced output from local waters.

In the late 70's to the early 80's, the biggest Philippine fishing companies were catching and exporting a lot of tuna. It was at this time that the use of payao in line with tuna purse seining was proven to be a success. This led companies to venture into tuna when all were purse seining for small pelagic fish. Initially, some of our small purse seine vessels of about 100 gross ton were used to catch tuna with the payao. We had to import used Japanese pole and line vessels and longliners to freeze the catch, until we thought of converting these boats to purse seine so that we can catch and freeze with the same vessel and almost all fishing companies followed the same system. As the industry grew this has led Philippine fishing companies to go to the high seas and later negotiate to acquire foreign water fishing licenses.



The licenses we acquired were of the "Mother ship fishing operations" type, which means to operate by fleet. Each fleet would normally have a catcher, one or two reefer carriers one with brine freezing capability, and two to three light boats also serving as payao tenders. Because of very limited space and considering the distance of the fishing ground from our home base, we had to make a decision, with the fluctuating price of tuna and the very competitive international market have pushed us to change to bigger purse seine vessels. To date there are about twenty five purse seiners, with a capacity of not less than 500 mt of fish mostly of Japanese and American make, operating in the Western Pacific under the Philippine Flag.

The fishing gear the commercial sector uses are the purse seine, ring net and hook and line. Each type of gear has an advantage over the other in terms of type of targeted tuna. The municipal sector uses the hook and line, gillnet and troll line.

Most of the bigger commercial tuna fishing vessels are based on Navotas, located north of Manila along the northern coast of Manila Bay. Two major tuna canning factories are located in Metro Manila, these are Century Canning Corporation and Sancang Canning Corporation and about to begin its tuna canning operations in Ingelhook Food Corporation.

The growth of the Philippine tuna industry is however most noticeable in the Southern Philippines. Zamboanga has three tuna canneries, Permex Producer and Exporter, Mar Fishing, and Nautica Canning. Cebu City has one, Wilsons Foods General Santos City, also in the south, is fast becoming the tuna center of the Philippines. It has 5 tuna canneries, Nautica Canning, RFM Tuna Corp. Seatrade Development, Celebes Canning and Sancang Canning. A new one is also now under construction, Ocean Cannery. General Santos is also the home base of fishing companies which started as medium commercial companies fishing the Celebes Sea and have now acquired Purse Seiners 500 MT cap and above, now fishing the high seas of the Western Pacific and some have joint ventures in Indonesia.

In the absence of a fishing port, most of the General Santos fishers built their own private wharfs but an integrated fishing port being built by the government and is now in its final stages.

The international airport but by the US corp of engineers through a US AID program has recently been opened in General Santos. Most of the chilled large yellowfin tuna that are landed in General Santos are preserved in ice and brought by land to Davao City, about a half day travel time, where they are packed for airfreight to Manila then again by plane to Japan. With the new international airport it may now be possible to airfreight chilled tuna directly from General Santos to the foreign markets.

A most recent development was the granting of the Philippine government of permission for Taiwanese and Mainland Chinese vessels to use Davao as a transshipment station. Many people in the industry are wondering if these vessels are not competing for the tuna resources in the Philippine waters.

While the Philippine tuna fish producer continues to look for used purse seiner all over the world, the tuna canners continue to expand their market and facilities. The need to boost tuna production is manifested in the increasing volume of tuna imports by the canneries, despite an import tax imposed by the Philippine Government which is 10 per cent during fishing season and 3 per cent during lean months. (Table 5).

THE FUTURE:

In the Philippines, because of the absence of a single agency and or organization that plans and or directs the tuna industry it is difficult to predict where the industry is headed. Individual companies set their own goals, and I believe that while some may have long range

goals, most of their planning is short term. Companies would have to be very flexible and keenly observe the day to day developments in the industry.

Like our counterparts from other countries, fluctuations in the price of tuna is the number one factor that affects our planning. Let me cite to you however current developments which will definitely affect the future of the Philippine tuna industry:

1) The Draft Agreement on the "Implementation of the Provision of the UN Convention on the Law of the Sea relating to the conservation and management of the straddling fish stocks and highly migratory fish stocks."

Our government is ready to sign the agreement. The industry's position was to defer signing because of certain provisions which were thought to be prejudicial to what we term as an infant industry as we are just developing our capability to tap resources of the high seas, but now we have prepared ourselves to work with regional members to manage and conserve the resources of the high seas, something which is to be expected of responsible fishermen.

2) The phasing - out of foreign licenses by the Western Pacific Island Nations.

Most of the countries in the Western Pacific have set goals to encourage local fishing as they gradually reduce the number of fishing licenses granted to distant water fleets.

3) The General Agreement on Trade and Tariff.

As member of the World Trade Organization we have come to realize the need to make our operations more competitive since we can not keep relying on our domestic market anymore. Our government has liberalize the importation of fish.

4) Possible sources of Super Seinners.

In order to compete we continuously seek bigger and newer vessels. We continue to look for good second hand fishing vessels as the financing set - up in the Philippines makes it very difficult for us to acquire brand new vessels.

Some Spanish boat builders have proposed building vessels for the Philippine tuna producers. A portion of the financial requirement of the proposal will be covered by some form of soft loan and grant. The Philippine Government shall however be the grantee and it will have to pass on the vessel to the private sector bearing the government guarantee on the loan portion of the financial package. If this proposal materializes then we will have an opportunity to acquire new vessels.

5) Philippine Territorial Waters.

While the tuna industry is looking to foreign and international waters for its future, we continue to monitor developments in our local waters. In some instances we actually play an active role in these developments.

The territorial waters of the Philippines cover an area of 220,000 hectares. They have contributed significantly to world tuna production. If properly managed they will remain a big potential source of marine resources including tuna.

Some of the local developments we continue to monitor are as follows:

5-a The Philippine Local Government Code has increased the area of the municipal waters from 7 to 15 km from any land mass. Commercial fishing boats are not allowed to fish in municipal waters. In effect this has reduced the fishing ground for the commercial fishermen.

5-b Being studied for legislation by the Philippine Congress are two fisheries bills. While these bills have different approaches both provide for the establishment of a strong fishery body which will have line function and authority to implement management planning for Philippine



fisheries. It is hoped that with the creation of a strong agency that is focused on fisheries some kind of planning for the fishing industry will be set in place. Contained in the same bill are measures to regulate fishing efforts within sustainable limits, compared to the open access fisheries that the Philippines currently practices.

5-c There are proposals to ask the Philippine government to initiate bilateral agreements with some Western Pacific countries in order to acquire foreign licenses for our fleet. This move came about as more Philippine fishing companies continue to acquire additional fishing vessels.

IN CONCLUSION:

The start of the Philippine tuna industry was through the initiative of the private sector, and its survival and growth came from the same initiative. As we face the global market however we now compete with our counterparts from countries which enjoy support from their government. This brings us to a point when there is a need to evaluate what we have so that we can identify our advantages and develop them, and our weaknesses so that we can correct them.

The Philippine government has taken steps to support the industry in terms of legislation and in infrastructure projects and as we become recognized by the world market we realize that the same market can offer us support. Taking this as a cue we can state that we are ready to face global competition.

REFERENCES

- Aprieto, V.L. 1995. Philippine Tuna Fisheries: Yellowfin & Skipjack, University of the Philippines Press, Diliman, Quezon city.
- Bureau of Agricultural Statistics. Fisheries Statistics, 1988-1995. Manila, Philippines.
- Bureau of Fisheries and Aquatic Resources. Fisheries Statistics, 1970 - 1987. Manila, Philippines.
- Barut, N. C., 1995, The Commercial Fisheries Resources of the Philippines with particular Reference on Tuna Resources, Manila, Philippines.
- Philippine Fisheries Profile, 1994. Bureau of Fisheries and Aquatic Resources, Quezon City, Philippines.

1. Total Marine Fishery Production (mt) in the Philippines. 1970-1995

Year	Commercial	Municipal	Total	Year	Commercial	Municipal	Total
1970	381,877	510,546	892,423	1983	519,316	770,988	1,290,304
1971	382,276	542,904	925,180	1984	513,335	789,132	1,303,310
1972	424,754	598,733	1,023,487	1985	511,987	785,132	1,297,119
1973	465,442	639,795	1,105,237	1986	546,230	807,275	1,353,505
1974	470,675	684,498	1,155,173	1987	591,192	816,247	1,407,439
1975	498,617	731,725	1,230,342	1988	599,995	838,366	1,438,361
1976	508,197	772,525	1,280,722	1989	637,138	882,369	1,438,361
1977	518,165	874,934	1,393,099	1990	700,564	895,040	1,595,604
1978	505,840	955,882	1,461,722	1991	759,815	913,524	1,673,339
1979	500,747	946,958	1,447,705	1992	806,866	854,687	1,661,553
1980	488,478	1,047,825	1,536,303	1993	845,431	803,194	1,648,625
1981	494,768	709,989	1,204,757	1994	885,446	786,847	1,672,293
1982	526,273	708,016	1,234,289	1995	926,887	785,369	1,712,256

Source: BFAR Statistic (1978 - 1987)
BAS Statistics (1988-1995)

Table 2. Annual Total Landings (mt) of Tunas in the Philippines. 1970-1994

Year	Species				TOTAL
	FRI/BLTYFT/BET	SKJ	KAWT		
1970	1,685	122	7,247	9,054	
1971	3,775	225	4,246	8,246	
1972	1,856	131	7,253	9,240	
1973	3,201	6,865	1,463	11,071	22,600
1974	2,247	11,415	2,761	8,915	25,338
1975	3,396	9,694	3,181	5,288	21,559
1976	28,328	44,478	29,174	23,004	124,984
1977	43,007	63,059	55,090	54,744	215,900
1978	45,937	37,225	32,586	21,953	137,701
1979	79,909	49,224	45,084	23,094	197,311
1980	96,874	48,023	31,180	24,733	200,810
1981	78,248	56,176	38,439	30,891	203,754
1982	67,363	51,922	50,795	46,524	216,604
1983	74,219	62,036	57,151	48,880	242,286
1984	80,305	58,924	44,671	41,899	225,799
1985	95,726	64,293	60,536	41,060	261,615
1986	87,225	59,510	77,031	42,445	266,211
1987	98,032	51,809	73,751	46,934	270,526
1988	107,498	57,650	58,156	56,337	279,641
1989	117,545	62,146	64,654	57,899	302,244
1990	88,801	81,103	99,705	43,762	313,371
1991	93,236	95,594	102,394	47,850	339,074
1992	125,655	45,026	83,179	31,943	285,803
1993	110,357	38,198	68,081	26,670	243,306
1994	109,887	64,080	84,560	46,221	304,748

Source: BFAR Statistics (1978 - 1987). BAS Statistics (1988 - 1994). Legend: FRI/BLT: Frigate tuna / Bullet tuna - YFT / BET: Yellowfin tuna / Big-eye tuna - SKJ: Skipjack - KAWT: Eastern little tuna

Table 3. Annual Landing of TUNA for the Commercial and Municipal Fisheries (mt). 1970-1995

Year	Commercial Tuna	Municipal Tuna	Year	Commercial Tuna	Municipal Tuna
1970	9,261		1983	106,676	135,610
1971	8,283		1984	117,317	108,482
1972	9,300		1985	136,769	124,838
1973	19,399		1986	133,080	133,131
1974	23,091		1987	146,503	124,023
1975	18,164		1988	143,077	136,564
1976	32,860		1989	156,641	145,603
1977	49,068		1990	163,297	150,074
1978	48,576		1991	191,732	147,342
1979	78,204	119,107	1992	168,906	116,897
1980	87,250	112,555	1993	146,185	97,121
1981	97,991	105,763	1994	189,781	115,967
1982	105,274	116,330	1995	214,623	98,905

Source: BFAR - Statistics (1978 - 1987) / BAS - Statistics (1988 - 1995)



Table 5. Export vs import of Tuna

YEAR	EXPORTS				IMPORTS			
	CANNED		FROZEN		CANNED		FROZEN	
	Kg.	Value	Kg.	Value	Kg.	Value	Kg.	Value
1976	240,102	432,392			0	0		
1977	113,112	237,916			570	258		
1978	3,411,581	4,670,121	24,148,578	19,376,544	0	0		
1979	4,079,294	6,503,501	35,471,778	34,438,315	327	2,258		
1980	11,151,230	29,486,333	48,721,723	68,326,169	7,714	23,431		
1981	18,033,020	52,113,197	35,533,341	48,206,603	65	55	No import	No import
1982	19,410,735	46,461,445	14,920,712	17,857,406	0	0	348,320	252,604
1983	23,537,387	52,773,583	14,165,522	18,265,626	1,704	3,996	No import	No import
1984	22,598,627	45,397,931	12,625,382	15,843,873	3,481	4,354	1,250,000	818,376
1985	25,467,429	47,095,571	11,898,807	13,996,345	15,211	34,137	No import	No import
1986	26,401,804	49,614,690	9,147,757	13,464,259	24,551	54,486	3,431,681	2,245,214
1987	26,061,235	51,720,020	11,249,527	18,196,092	75,307	133,525	3,297,490	1,862,495
1988	37,136,871	91,141,768	10,242,415	21,556,775	0	0	18,552,202	11,389,100
1989	47,498,914	108,307,984	9,401,968	20,578,911	29,704	251,453	6,427,732	4,846,903
1990	44,695,834	95,198,131	9,624,351	18,475,855	23,082	449,930	21,672,396	16,356,000
1991	46,120,141	104,472,497	8,184,811	769,621	12,308	95,056	40,702,608	31,344,872
1992	47,043,412	94,270,553	783,071	749,474	18,375	42,961	53,445,037	34,503,468
1993	55,488,380	121,453,725					37,439,380	23,214,148



THE JAPANESE TUNA INDUSTRY

D. KATSUO TAYA

DIRECTOR MANAGEMENT AND ECONOMY DIVISION NATIONAL RESEARCH INSTITUTE OF FISHERIES SCIENCE
FUKUURA 2-12-4, KANAZAWA-KU, YOKOHAMA, JAPAN

1. The current status of the Japanese tuna industry

As of 1994, about one thousand Japanese tuna fishing vessels were operating on distant, offshore and coastal waters. The total value of product caught by these vessels amounted to more than 4 billion US dollars and the number of fishermen operating these vessels was around 20,000. With these figures, tuna fishing is the largest of all Japanese fisheries. Sashimi tuna has a large share of the total sales of fresh fish in Japan and is considered to be an essential product in Japanese supermarkets. It is estimated that the retail sales value of Sashimi tuna reaches 1 trillion yen.

The Japanese tuna fishing industry has been facing great change because Japanese vessels are regulated on international fishing grounds and it is very difficult to find new crew. The hardship of the Japanese tuna industry can be clearly explained by a drop in mortgage value of fishing rights. For example, around 1988 the mortgage value for 300 ton deep sea tuna fishing vessel was calculated at 2 million yen per ton. It is now calculated at 100,000 to 200,000 yen per ton. With this decline some analysts warn that a collapse of the industry is imminent. *1

The tuna market has also been changing. New products have been introduced and the Chinese and Taiwanese vessels, with the advantage of low labor costs have penetrated into and expanded the consumer market for fresh tuna.

Thus the structure of the Japanese tuna industry is being changed by the international division of labor and technological development. It is also being changed by the interactions among, fishing, distribution, and consumption.

2. The trend of tuna production and import.

Tuna discussed in this report are: bluefin, southern bluefin, bigeye, yellowfin and albacore. Among skipjack, this report examines only *Euthynnus pelamis*. In the past ten years, Japan's tuna production dropped to its lowest level of 594,000 ton in 1990, but afterwards the production level recovered and from 1994 to 1995, Japan maintained an annual production of about 640,000 ton. In 1993, Japan produced about 22% and consumed 31% of the total tuna production in the world market. (Figure 1).

Japan's tuna imports were 135,000 ton in 1985 but they gradually increased to 284,000 ton in 1995. Imports have more than doubled, by 110% in the past ten years and now almost equal domestic supply. There are several reasons for this increase of tuna import. Firstly, Japan gained

more purchasing power because of yen appreciation. Secondly, production by Japanese vessels became stagnant. Taiwanese and Chinese fishing vessels expanded their tuna production with the Japanese market as their sales target. One important fact is that the imports of fresh tuna have increased remarkably. This is because imports from neighboring countries and imports using air transport from Asia Pacific countries have increased. The import value of yellowfin is the highest in the total import by air transport but imports of bigeye and bluefin are surging.

3. The trend of the Japanese fishing industry and its management.

The number of the Japanese tuna fishing vessels dropped by 22% from 2,341 in 1980 to 1823 in 1994. In the same period, the number of offshore tuna longliners decreased by more than half. Coastal tuna fishing vessels were able to maintain their number because they focused largely on supplying fresh tuna. Under this situation, 50% of Japan's total production of 4 tuna species (bluefin, bigeye, yellowfin, and albacore) was by deep sea tuna longline fishery, while 20% was by tuna purse seine, 10% each was by offshore tuna longline, coastal tuna longline and skipjack pole and line fishing respectively.

The number of skipjack pole and line fishing vessels, in the same period dropped by half. Specifically, the number of deep sea skipjack fishing vessels decreased down to a quarter and offshore skipjack fishing down to 37% in the same period of 14 years from 1980 to 1994. The decline of skipjack fishing was due to its failure to compete with more efficient tuna purse seine fishing. The record of skipjack catch by gears in 1994 shows that tuna purse seine accounted for 57% of the total skipjack catch while distant sea and offshore skipjack fishing accounted for about 20% each. (Table 1, 2, 3)

In 1980, 66 tuna purse seine fleets were operating but the number increased to 82 in 1985 and decreased down to 66 as of 1994. Though the number of fleets dropped, the increase in the catch was remarkable and the total catch of 4 tuna species (bluefin, bigeye, yellowfin and albacore) by purse seine in 1995 jumped to 60,000 ton which was a 188% surge from 1980. The skipjack catch by purse seine fishing in 1993 was 171,000 ton, accounting for a half of Japan's total skipjack catch that year and this was an increase by 349% from 1980.

The profitability of tuna fishing is declining each year. Table 4 shows costs and earnings of a typical longliner vessel by Gross Ton size class. The total fishing costs for a 50 to 100 ton vessel in 1994 were 142 million yen and 385 million yen as for a 200 to 500 ton vessel. However all of the three size classes suffered losses. Currently, 200 to 500 ton class vessels are in the situation where they somehow manage to make a profit with depreciation cost excluded, which means they will not be able to maintain their business at the time of building a substitute vessel. (Table 4)

However, each fishing business is taking various streamlining measures in order to survive. Some are considering to add value to their product and to reduce cost by moving their fishing base overseas. For example, they are withdrawing from the Pacific West longitude fishing ground and reforming the fishing fleet to focus on bluefin tuna. Others are operating two vessels in the West longitude fishing ground but with one vessel continuing fishing trips for two years and the other functioning as loin processor vessels at sea, with products transported by air. There are some cases where coastal small size tuna fishing vessels gather to form joint ventures with foreign business to transport tuna by air from the base overseas.

4. an urgent issue for the fresh tuna market.

All the tuna fishing grounds are in the Asia Pacific region, and the major market is Japan. The supply and demand of tuna must be discussed and coordinated multilaterally with broader perspectives so that resource may be sustained and products may be appropriately supplied to the market.



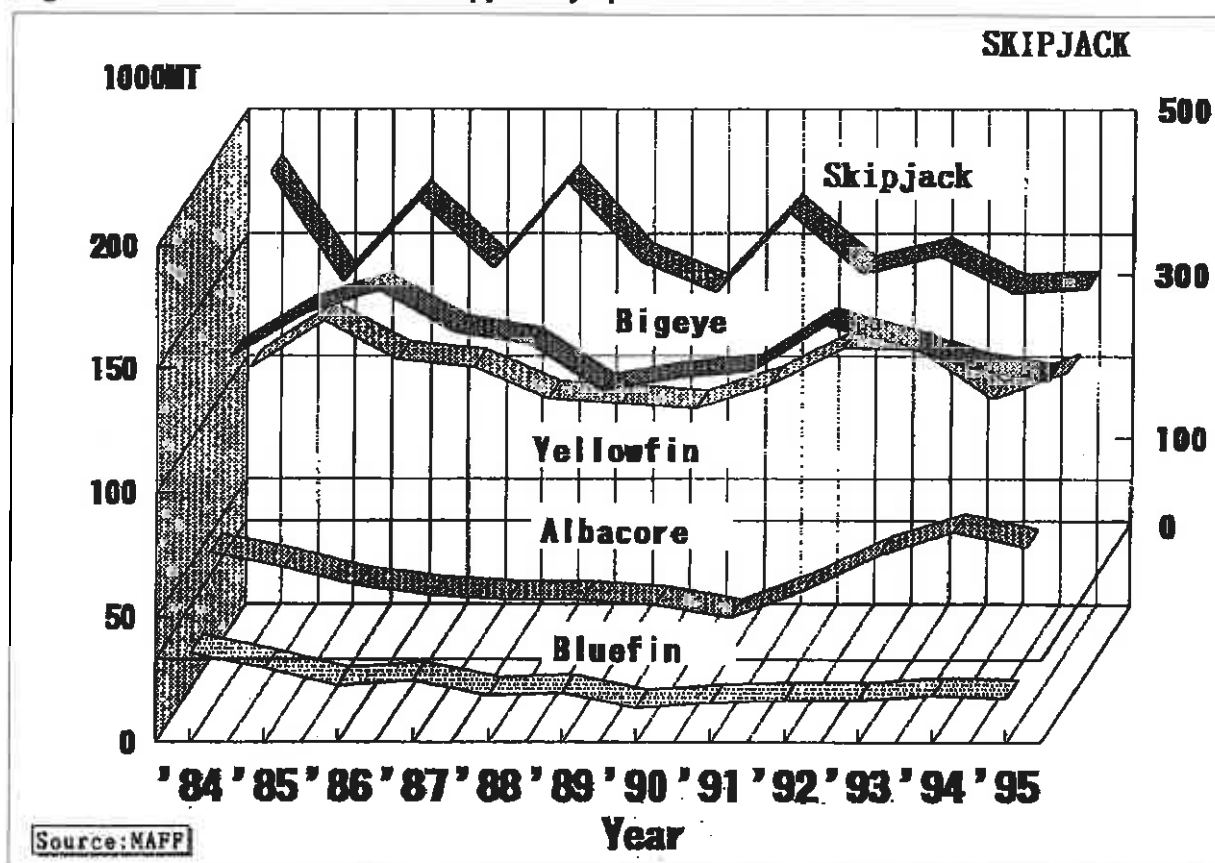
An urgent issue to be considered is a rapid increase of fresh tuna import from the South Pacific region by air. This is due to a larger scale of operations by Taiwanese and Chinese fishing vessels with their advantages of lower operating. However, further increases in the volume of fresh tuna in the Japanese market would lead to price collapse and cause damage to fishing businesses and their distributors. This is because fresh tuna cannot be stored like frozen products, and there would be a large scale of price fluctuation in the market.

Today, management and appropriate use of marine resources are important topics worldwide, however no such discussion is taking place in the case of fresh tuna. as for frozen tuna, major tuna producing countries have set up a conference in which they discuss resource management, voluntary restriction of fishing operations, maintenance of the market and other related issues. There being no such conference or similar coordinated effort in the case of fresh tuna, countries which are conducting fresh tuna fishing in the South Pacific, namely China, Taiwan, Japan and Indonesia need to have the opportunity to discuss resource management and the supply/demand balance for fresh tuna. *2

References

- *1) Katsuji Hiroyosi, Prospects for a Restructuring of Tuna Fisheries in Japan, Japan Journal of Fisheries Economics, vol. 40 No. 2, October 1995.
- *2) Yamato Ueda, Nihon Suisan Keizai Newspaper, January 26, 1994.

Fig. 1. Production of Tuna and skipjack by species





THAI TUNA INDUSTRY

MS. SUMALEE LAOTRAKUL
GENERAL MANAGER OF INTERNATIONAL FOOD TECHNOLOGY, LTD. (THAILAND)

I am honoured to present the Thailand Tuna Industry's position during this segment of the Tuna Conference.

Food is a major part of the Thai lifestyle and the economy of the country. We grow a wide variety of staple and exotic foods, such as rice and tropical fruit.

With our ability to produce more than our domestic requirements, strong export markets have been developed. The export of processed food items has significantly contributed to the development of the Thai economy for more than the last 25 years.

Thailand is now a major seafood producing and exporting country supplying markets. The Thai Seafood Industry did not just happen over night. Seafood has been a vital part of the Thai diet for a long time, particularly for those of us living in the vicinity of coastal regions. **Tom Yum Kung - a spicy sour shrimp soup** is one of Thailand's most popular dishes and internationally recognised as a typical Thai type of food. Consumption of seafood products within Thailand is relatively high.

Seafood is prepared in the home from fresh, dry, and canned products. The quantity of frozen seafood purchased for household consumption is relatively small but increasing as the mode of shopping changes even further towards supermarkets.

Most of the seafood consumed in Thailand is sourced from local waters. The quantity of seafood imported for local consumption is small. Abalone is one of the few high value items imported.

Thailand has the advantage of a long shore-line of about 800 kms. and a wide continental shelf that includes ocean areas with relatively high populations of fish and other edible seafood items.

The Thai fishing fleet is one of the largest in the World as far as the number of registered fishing boats are involved. Thailand has developed fishing technology and skills that suits the local fishing conditions.

The technology and methods used by the Thai fishing fleet are constantly changing to suit the changing weather conditions, the varying economic climate, the requirements of our customers and the demands of their regulatory bodies.

Thailand is one of the World's leading exporters of processed seafood. The main Thai seafood markets are ER., North America, Japan and Middle East countries.

Tuna is one of the major processed seafood product groups that are exported from Thailand.

Thailand's Tuna Processing Industry started from humble beginnings in 1972 with Kingfisher Holdings Ltd. or Safcol (Thailand) Ltd. as it was then named, setting up the first Tuna cannery in Thailand to process locally caught Tuna. The initial capacity was 200.000 cartons per year using Tuna caught in Thai waters.

It was a good start to the Thai Tuna Industry. Tuna fish cost was low, labour was efficient and low cost, product quality Tuna fish cost was low, labour was efficient and low cost, product quality met the market requirements of that time and technical staff and technology were available.

This canned tuna from a new country called Thailand was well accepted by world markets. During the latter part of the 70s other Companies commenced developing their capabilities to process canned Tuna. Then more and more investors come to join this industry with capacity dramatically increasing through the 80 s.

The locally caught Tuna resources were unable to supply full the requirements of the processing factories. Thailand started in 1980 importing Frozen Tuna fish-mainly skipjack and yellowfin for canning to support the growth of the Thai Tuna Industry and expand the product range. More than 400.000 metric ton of Frozen Tuna are imported annually.

Thailand become the biggest processed Tuna exported in the world. The current capacity is 40 million cartons per year. This is about one third of world Tuna production. The export value of canned Tuna is approximately 600 million U.S. dollar.

Thailand also produces and exports frozen Tuna loin to U.S.A., Japan and Europe. Last year (1995) Thailand exported 21.000 MT of frozen Tuna loin at a value of 65 million U.S. dollars.

Tuna loins are produced in Thailand to provide overseas packers of Tuna products some of the benefits achieved from the Thai based economies of scale and the cost benefits of the Thai workforce in the highly manual operations required to process Tuna loins.

In addition to canned Tuna and frozen Tuna loins. Thailand also produce and export Smoked Tuna (Kasuboshi) for the Japanese market.

Thailand now have 22 Tuna canneries. The combined current processing capacity is 600,000 Mt per year of raw fish.

Most canneries are owned by local investors who have had a long involvement with the Thai seafood business. Some canneries are also joint ventures with foreign investors.

I have segmented the Thai tuna processors into 3 groups.

Big - operating more than 120 Mt/day 7 Canneries

Medium- operating at 50-120 M.T./day 10 Canneries

Small - operating at less than 50 M.T./day 5 Canneries

During the decade of 80s there was increased growth of Thailand Tuna industry. Companies already processing Tuna expanded their production capacity and more canneries



were built to serve the demand. The demand of Thai canned Tuna was not just because of and increasing consumer demand from health conscious consumers but also Thai production capacity was replacing the declining U.S.A. mainland production capacity and much of the Japan based production capacity.

To highlight this increased export volume, in 1979, 8 million cartons were exported while 10 years later 23 million cartons were exported in 1989. This is nearly 300 percent increase within ten years.

The growth of the 80s' has not continued into the 90s. Since 1991 there has been no significant growth - no new investors no real expansion of total cannery capacity.

But it does not mean Thailand Tuna industry being hurt. It just a temporary trend that will not make a significant decline. The higher labour cost and declining of labour force has not led to a significant decline. Moving the factories to zone 3 at The South of Thailand with cheaper labour cost and mechanization of production line with the installation of automatic a high speed production lines can maintain competitive labour cost and use less of workers.

Most of the previous growth was derived from the more commodity type products. - Tuna in Brine; tuna in vegetable oil; tuna in broth. While commodity style products will remain a mayor part of our business more unique style products are required to maintain the export growth of the Thai Tuna Industry.

Value added products are boosting the export value. tuna in various sauces, Tuna with vegetables, even in the new packing style such as in retort pouch are the key items.

Under the efficient research and development capability more and more new varieties are being introduced into the market. Thailand still continues to be the top Tuna processor. But the growth rate is flat.

Why Thailand can be a top Tuna Processor.

- Low cost
 - Very effective on manufacturing management and international trading.
 - Lower labour pay rates and very efficient labour force.
 - High flexibility on production line to adjust to meet market requirement and standard.
 - More product varieties and high research and development capability to create new product.
 - Good coordination among packers through Tuna Industry club of Thai Food Processors Association (TFPA). All of Tuna packers be a member of TFPA.
 - Good support from government authorities to convey new technology and information.
 - Joint programs among packers, government of import countries and Thai Government.
- Example of successful cases.
- Joint Tuna GMP pilot study.
- HACCP training and work shop.

These make Thailand Tuna Industry meet international standards at a lower cost.

As mentioned. Thailand Tuna have many varieties and being developed to meet each market requirement. Thailand export Tuna product to all markets, such as Europe, North America, Middle East, Australia, Japan, etc.

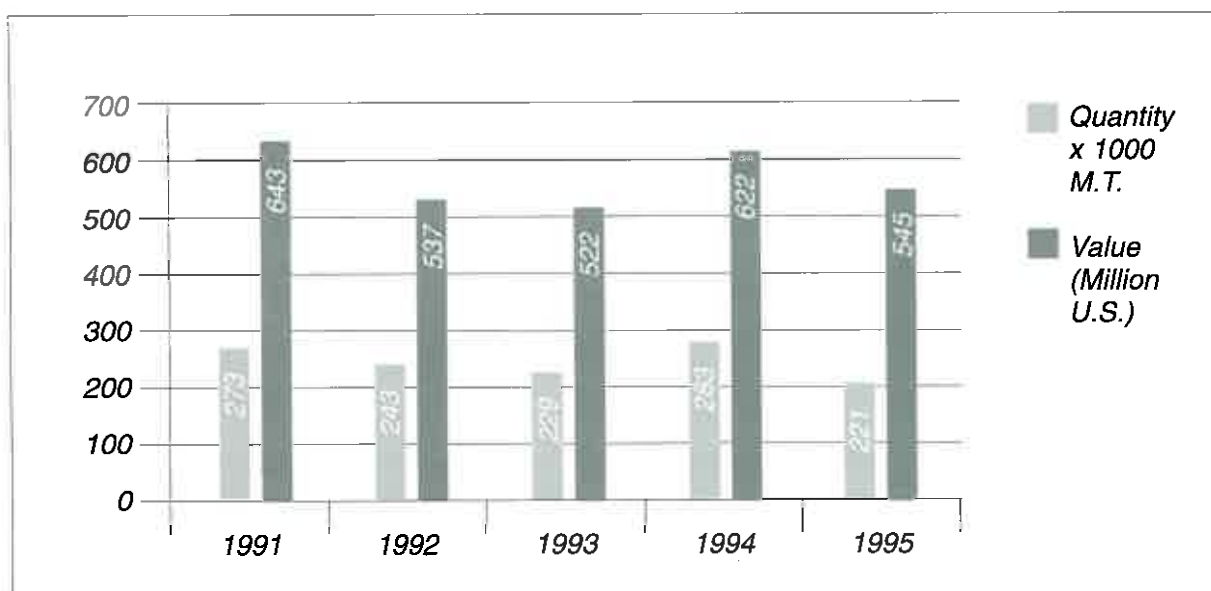
In 1991 U.S.A. was the big market, taking 42% share while Europe took only 6% share at 14,00 M.T.

In 1995 Europe become one of the big export countries take 29% share at 63,000 M.T.

This because Thailand Tuna is cheaper than from other countries and are well accepted by European because of the high quality and standard.

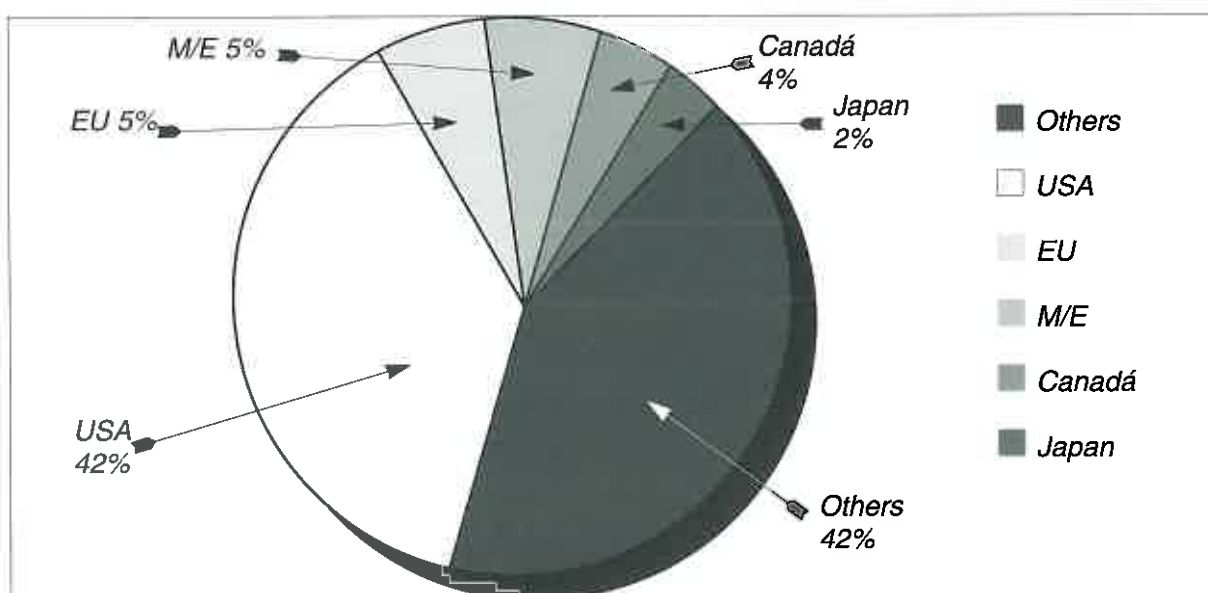
Asian countries such as Korea, Taiwan and China be the target of Thailand Tuna.

Figure 1. Graph show export figure of 1991 - 1995



Source: Department of Business Economics

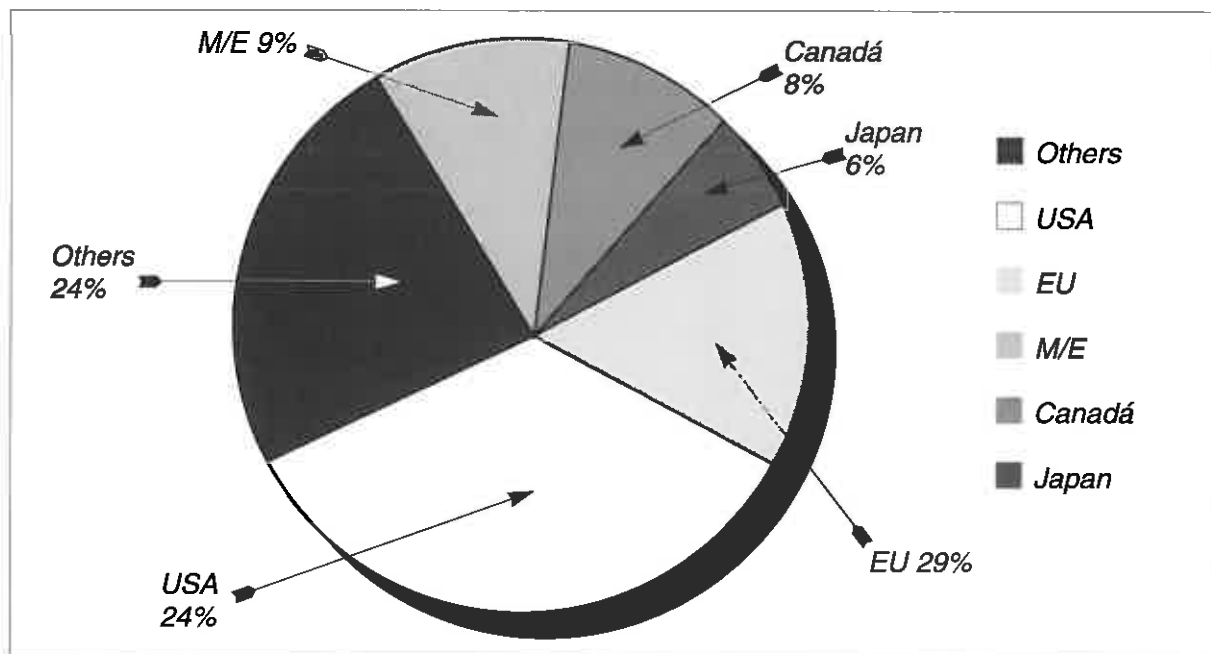
Figure 2. Market of Export Canned Tuna in 1991. In metric ton.



Source: Department of Business Economics



Figure 3. Market of Export Canned Tuna in 1995. In metric ton.



Source: Department of Business Economics

As mentioned Thailand importing frozen tuna fish for more than 400,000 metric ton annually. Thailand now developing Tuna fishing industry to a deep sea Tuna fishing industry on international waters. Under support of Thai Fisheries Department, the first Purseiner fleet have been set up and operating in Adaman sea for a demonstration to Thai fishermen.

Regarding to the good result of the demonstration. The joint venture of group of Thai fishermen have been set up to operate Tuna fishing fleet. By 1999 Thailand can increase Tuna fishing capacity another 100,000 metric ton annually. This will generate more income to fishing industry and make Thailand Tuna industry more firm and strong.

CONCLUSION

Thailand still continue to be the major Tuna processor and exporter for many years.

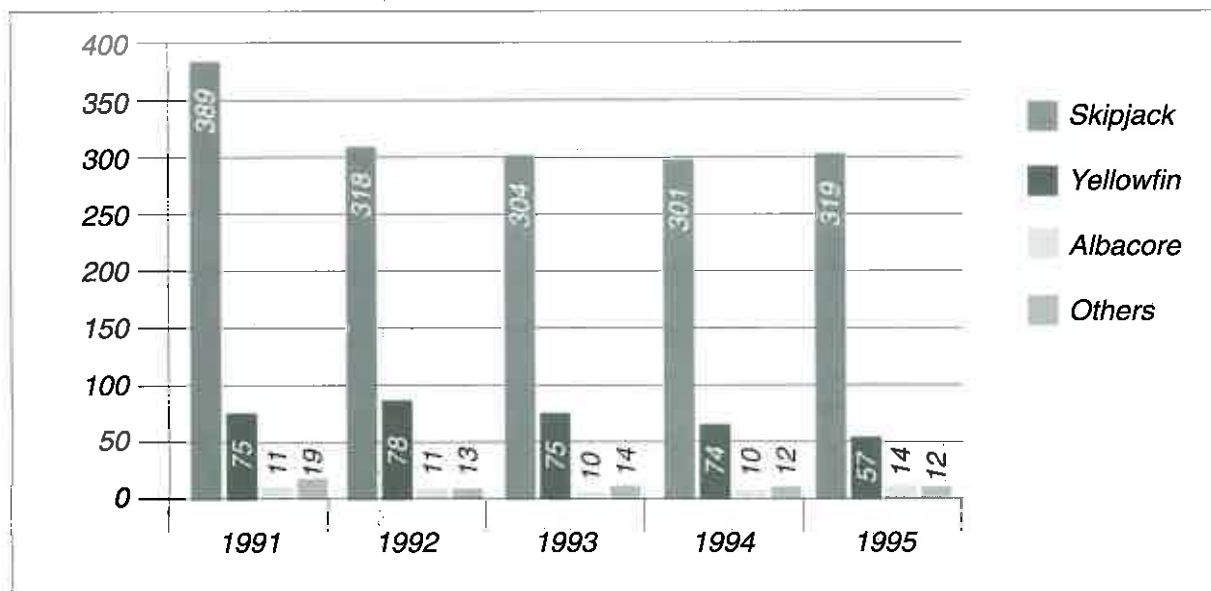
The regular commodity product will not increase but Value added and new products will boost up production and export.

All of Thai Tuna canneries will comply with HACCP, EU and U.S.A. regulations.

More and more Thailand Flag fishing fleet will be operating in international waters to reduce importing frozen tuna fish.

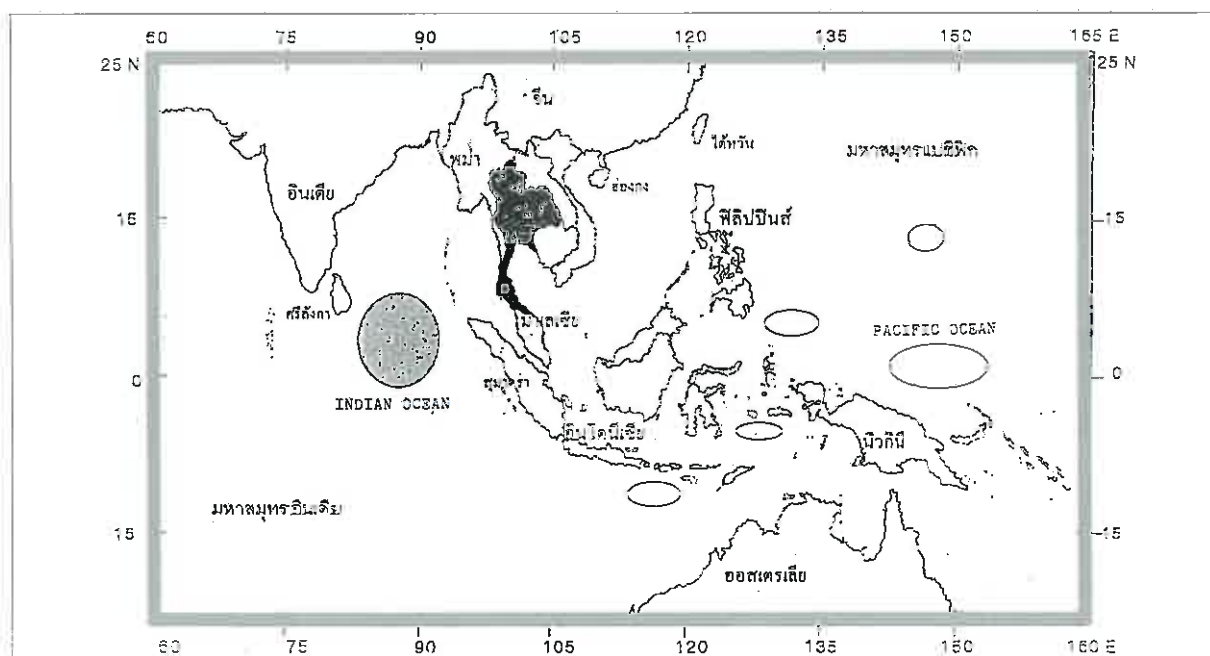
Expanding market to Asian countries can boost up the demand for Thai Tuna.

Figure 4. Graph show importing Forzen Tuna 1991 - 1995



Source: Department of Business Economics

MAP OF THAILAND AND TUNA FISHING GROUND





THE CARIBBEAN TUNA INDUSTRY

MR. LUIS SAN MIGUEL
PRESIDENT OF CARIBBEAN FISHING TRADING (PANAMÁ)

PART 1 - FORMATION OF THE FLEET

The eastern tropical pacific fishing grounds for tuna began being fished on a large scale first by the U.S. tuna fleet in the nineteen sixties from their base in San Diego, U.S.A.

At the same time, two of the biggest american companies had established themselves in Ecuador and Peru and small local boats had begun fishing for tuna. Also in Mexico, a few private investors had purchased second hand U.S. vessels and were beginning to fish for tuna, finally, in costa rica there was a tuna cannery in the pacific side which was being supplied by small local boats and occasionally by passing us boats.

In the nineteen seventies, the above-mentioned fleets kept increasing at a slow pace except for the us fleet which grew larger. Venezuela also began building up a fleet which grew larger. Venezuela also began building up a fleet which fished mainly in the eup and a few boats came into the fisheries with panaman flag and ownership. There were also two nicaraguan boats, also 4 french and 1 spanish boats fished briefly there.

In the nineteen eighties, the mexican tuna fleet increased enormously due to a fleet development plan sponsored by the mexican government, which led to the building up of a large modern fleet of tuna purse seiners. In the second part of this decade, part of the us tuna fleet left the eastern tropical pacific fishing grounds. The venezuelan fleet also increased a great deal during that decade, expanding their fishing activity to the caribbean sea during several months in the year.

In the nineteen nineties, the remainder of the us fleet left for the western pacific fishing grounds, with the only exception of 8 U.S. flag boats that are left in the eastern tropical pacific, 4 operating mostly for Puerto Rico, one in Ecuador and the other 3 local boats from Europe, Mexico and Peru.

The establishment of a large U.S. tuna company in Ecuador also increased the number of boats in activity in the fleet as well as their productivity.

PART 2 - COUNTRIES PRODUCERS OF TUNA FISH - THE FLEET TODAY

The majority of the producing countries have achieved an increase in their catches because of the increase in the capacity of the ships in their fleet. There were introduced not only



THE TUNA INDUSTRY IN SEYCHELLES

MR. PHILIPPE MICHAUD
SEYCHELLES FISHING AUTHORITY

1. INTRODUCTION

1983 was a turning point in the tuna fishing scene in Western Indian Ocean and more particularly in Seychelles. Before the 1980's Seychelles was very much dependant on tourism and agriculture but since then the tuna fishing industry has largely surpassed the agricultural sector and is a close second to the tourism industry as far as foreign exchange earnings and employment are concerned. This remarkable transformation has been accompanied by substantial investments by Government in providing the necessary shore infrastructure to cope with the massive arrival of purse seiners.

I will try to describe the evolution of this development, the various steps taken, mistakes made, experiences learnt and future aspirations.

2. HISTORIAL BACKGROUND

a) Purse Seining Trials

Tuna longliners have fished in the Indian Ocean for decades but the arrival of the first purse seiners which account for the bulk of present tuna catches in the Western Indian Ocean dates only from trials undertaken in 1980-81. The Mauritian purse seiner "Lady Sushil" in 1980 was the first seiner to start fishing operations in the Western Indian Ocean. The initial results were poor.

The first experimental purse seining campaign in Seychelles waters was carried out by the "Isle de Sein" belonging to the Armement Cooperatif Finisterien (ACF) during November 1980 to March 1981. A total catch of 470t was caught during 92 days at sea. These results were considered encouraging as another campaign this time using a more modern and efficient purse seine the "Yves de Kerguelen" was sent from the Atlantic. It had a helicopter and made use of a spotter plane. The catch was 1384t for 150 days at sea and 137 days fishing.

Another experimental campaign between 1982 and 1983 took place with four French purse seiners under an agreement signed between the French shipowners and the Government of Seychelles. The success of this campaign led to the start of commercial fishing by French and Spanish purse seiners.

b) Pole and Line Trials

At the end of 1979 French bilateral assistance financed four 38m pole and line vessels. At the same time British bilateral assistance financed a quay and a cold store. After 9 months the project was discontinued because of the poor results which reached about 10% of the expected

catches. The main problems faced by this project were the inadequate boat design and construction, insufficiency of live bait and difficulties of expatriate staff.

However the operation by the two Spanish pole and line vessels between July 1981 and March 1982 was much more encouraging. They were able to catch enough bait thanks to the particular skillfulness of the Spanish crew and the extensive use of sonar. The tuna catch was good (3 to 10 tons per fishing day). However, on shore, they met difficulties in handling, freezing and storing the catch; they were also lacking on-shore services for the crew. As a result, the number of days at sea were reduced to a discouraging level.

3. ACCESS AGREEMENTS

I am pleased to point out that the first commercial fishing agreement signed was with the Spanish Government in October 1983. It was a 5 year agreement allowing up to 15 purse seiners to fish in Seychelles waters. Linked with it was the establishment of a joint-venture fisheries project and the provision of technical assistance. The first formal round of negotiations with the EEC failed in Brussels in October 1983 but in January 1984 a three year agreement was reached in Seychelles. It is interesting to note that at the time there was a concern about the stocks and the agreement allowed for licences for 27 purse seiners but no more than 18 would be allowed to operate at any one time. It was estimated that the total catch per vessel would not exceed 3000t per annum.

At present we are in our fifth agreement with the EEC, the number of authorised purse seiners allowed is 42. Since 1st January 1987 Spanish vessels are covered under the EEC agreement.

Apart from the E.U. agreement the only Government to Government agreement is with Mauritius though at present one is being negotiated with South Korea. The other agreements are private ones or those negotiated with associations such as the Japan Far Seas Purse Seining Fishing Association.

Access agreements and the issue of licences generate the payment of licence fees to Government which varies between US\$7 - \$9m per annum. What are more important to the Seychelles economy however are the use of port facilities, the supply of tuna to the canning factory and the purchase of fuel, supplies, etc.

4. THE CANNING FACTORY

Port Victoria in no time became by far the most important tuna transshipment port in the Indian Ocean. In 1985 95% or 122,697t of the catch of the tuna purse seiners licensed in Seychelles were transshipping at Victoria. This development convinced the authorities and other private investors that Seychelles was well placed to have a tuna canning factory. In July 1986 work started on the tuna factory of the Conserveries de l'Océan Indien (COI). The Seychelles Government had 70% of the shares with the rest equally divided between Pêcheurs de France and l'Armement Cooperatif Finisterien (ACF). Loan financing was obtained from the Caisse Centrale de Cooperation Economique (CCCE) of France and an export credit loan from a Spanish Bank.

COI was inaugurated in June 1987 and became the most important industrial enterprise in Seychelles. In that same year the exports from canned tuna had exceeded the entire export revenue during that period. The export value of canned tuna had now overtaken fish exports which in turn had previously replaced the exports of the traditional cash crops of coconut and cinnamon.

Though the canning factory is extremely well placed, being on the quay front next to where the tuna transshipment activities take place, it was often very difficult to obtain tuna despite the



undertaking by Community vessels to participate in securing the need of the Seychelles tuna canning industry. This problem was an important consideration in Government's intention to start its own tuna fleet. However, the only purse seiner which was built and operated for a short period of time was a failure.

H. J. Heinz Company, the American food giant purchased in November 1995 60% of the tuna canning factory with Government retaining 40% of the shares. The new venture known as Indian Ocean Tuna Ltd. took over from the Conserveries de l'Océan Indien.

5. INDUSTRIAL FISHING AT PRESENT

a) The Nationality of the Fleet

Since the start of commercial purse seining in Seychelles waters the activity has been dominated by the French and Spanish fleets. For the first five years as shown in the table below the number of French purse seiners exceeded those of the Spanish fleet.

Table 1: Mean number of purse seiners licensed by nationality per year

COUNTRY	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
FRANCE	19	22	20	18	20	19	17	16	17	17	17	17	16
SPAIN	6	11	11	12	15	21	20	18	18	19	18	19	22
IVORY COAST	4	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAURITIUS	1	1	1	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3
PANAMA	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	2	3
U.K.	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LIBERIA	0	0	0	1	3	3	5	1	3	3	3	6	0
JAPAN	0	0	0	0	1	1	3	5	8	9	1	0	0
SEYCHELLES	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	
IRAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
BELIZE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	4	4	3
MEAN	31	38	34	34	43	48	48	45	53	56	50	51	47

*Licence issued as at 31st July

Since 1989 the number of Spanish vessels ranked first closely followed by the French fleet. Certain vessels obtained and also fished in the Western Indian Ocean for very short periods such as those flying the flags of India, Iran and U.K. Others like those of the Ivory Coast and Japan stayed for a few years and then left for various reasons. At one time there were 11 Japanese vessels including a research vessel licenced and operating in Seychelles waters. Certain fleets such as those of the ex-USSR group SOVRYBFLOT have been in the region for many years now even though this group's fleet is presently owned or managed by 2 or 3 different companies with all their vessels flying the Liberian flag.

Seychelles has a commanding position in the Western Indian Ocean as out of the 55 or so purse seiners operating there virtually all of them have obtained licences to operate in Seychelles waters.

b) Longlining

Tuna longlining was practised in the region much before purse seining and the Far East fleet in the Western Indian Ocean dates back to the early 1950's. The Japanese vessels which were there first were later joined by Taiwanese (1954) and South Korean vessels (1960). The table below shows the nationality of the longliners which obtained licences from Seychelles.

Table 2. Longliner licenses issued for 1994 and 1995

1994													
	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dec.	Total
Japanese	-	4	-	1	-	-	-	-	1	10	4	1	21
Korean	3	2	-	-	1	3	3	2	11	26	41	23	115
Taiwanese	17	4	-	-	-	-	2	-	4	25	28	6	86
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	20	10	-	1	1	3	5	2	16	61	73	30	222

1995													
	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dec.	Total
Japanese	1	-	-	-	-	-	-	4	-	2	11	4	22
Korean	3	7	-	-	-	-	-	9	16	15	16	11	77
Taiwanese	2	-	11	-	-	-	-	-	3	20	70	81	187
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	3	2	1	-	6
Total	6	7	11	-	-	-	-	13	22	39	98	96	292

c) Annual Catches

Since the beginning of the purse seine fishery in 1984 catches have been characterised by a progressive increase in the catch per unit effort (CPUE) which initially stood at 13 MT/fishing day and increased to 22 MT/day in 1989 followed by a drop of 17 MT/day in 1990. From 1990 there has again been a steady rise in the catch rate to an all time high of 22.5 MT/day in 1994. A variety of factors have probably led to the increase in the CPUE over the past 12 years including.

- (I) Better knowledge of the patterns of annual migration of the tuna;
- (II) Use of bird radar;
- (III) Faster gear setting and recovery technology (30% faster over 5 years);
- (IV) Exploitation of new fisheries (Chagos etc.);
- (V) Improved electronic fish finders and sonars;
- (VI) Use of larger vessels.

The total catch over the past four years has been rather stable at around 275,000t. but peaked to 307,000t last year.

Table 3. Total Catch (1984-1995) by Purse Seiners in the WIO

MONTH	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
JAN . . .	5560	16111	15887	12197	16826	17874	14226	18629	20472	22053	29542	24077
FEB . . .	4332	6079	13032	10616	14345	23358	20270	21290	22446	217333	20913	22861
MAR . . .	8271	13096	11114	11217	12324	33930	23463	21006	23168	27356	26553	27769
APR . . .	5347	6864	10141	13508	13359	23194	20380	10420	27638	25026	21496	22858
MAY . . .	6462	8169	7952	8883	15254	12216	10052	14281	23458	20517	25349	19475
JUNE . . .	3231	8437	8813	6361	16625	13896	12309	15993	11342	15441	11358	21866
JULY . . .	4191	6691	10959	16801	13987	10850	16836	17628	27217	19395	14144	30050
AUG . . .	5452	7034	11381	14566	21078	13584	15063	17120	20422	24301	23048	23933
SEPT . . .	11967	16603	15722	16941	26139	27694	25231	21071	29700	27975	29873	28938
OCT . . .	14983	19560	17997	20320	28742	28198	25597	28255	38738	29305	37747	35059
NOV . . .	20100	10357	12483	18269	19714	11891	12493	19011	21066	17113	18594	18368
DEC . . .	8883	9608	7618	13164	29262	10069	25977	14400	12551	26696	21497	31881
TOTAL .	98779	128609	143099	162843	227655	226754	221897	219104	278218	276911	280114	307135



d) Transshipment

Until 1989 Port Victoria was the hub of all tuna purse seine transshipment activity in the Western Indian Ocean. Since that year its importance has declined from 93% of the total transshipment in 1993 to 60% in 1995. This was mainly due to the economic crisis of the tuna industry which forced shipowners to reduce operating costs and secondly the emergence of Mombassa as an important transshipment centre for especially one Spanish company. The high cost of Seychelles was also a contributing factor.

Remedial measures were vigorously pursued by the Seychelles Authorities as it was realised that transshipment is an important economic activity and the benefits derived were much more important than licence fees alone. These measures included a sharp reduction in port dues and privatisation of the shipping agents. These changes appear to have been effective as transshipment activity rose again considerably in 1995 (185,928 MT) with Port Victoria accounting for 60% of the total purse seining tuna catch of the Western Indian Ocean transhipped.

Table 4: Purse Seiner Transshipments (Port Victoria) 1984-95

MONTH	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
JAN ...	6062	17499	13894	7679	14290	24910	11739	16775	16304	18293	12822	19414
FEB ...	5389	10358	16529	15313	15193	17855	15235	20669	16744	17751	14085	13017
MAR ...	5635	5217	9986	7574	14990	29712	17827	9707	14864	14122	20902	13801
APR ...	7749	14341	7344	9597	6044	24351	9340	608	9394	11829	6403	2179
MAY ...	4085	4853	4581	1610	15369	7472	1519	5958	5920	6111	150	2771
JUNE ..	4938	5976	2988	3735	10193	9029	6284	9783	4505	9554	6266	10039
JULY ..	4906	7729	4662	14864	16922	11075	15910	18770	9441	12782	10949	19777
AUG ...	3950	6784	10952	13382	11963	12888	12866	16958	10009	17701	11364	20471
SEPT ..	5561	10108	15113	13878	26820	19801	17390	16358	13260	21420	23371	16848
OCT ...	14100	18708	16854	20155	25183	28818	22366	27531	25810	24224	30267	28434
NOV ...	11429	14023	14032	13059	22518	16872	22017	22123	25363	15936	20389	19776
DEC ...	13230	7101	9885	16326	21088	9398	13246	14999	10413	19234	14075	19401
TOTAL .	87034	122697	126820	137172	200573	212181	165703	180239	162027	188957	171043	185928
%	88	95	89	84	88	94	75	82	58	68	61	60

% = percentage of the total catch transhipped through Port Victoria.

e) Monofilament longline fishery

A local commercial monofilament long-line fishery started at the end of 1995 following trials by the research vessel of the Seychelles Fishing Authority (SFA). To date there are five 16m longliners targeting swordfish which represents 55% of the catch, the rest being big yellowfin and bigeye the rest being a small amount of marlin, sail-fish and sharks is also caught. The mean catch rate is 0.8 kg per hook per day. The swordfish is exported to Europe and some tuna has been sent to Japan for the sashimi market.

This fishery, though small, is well established in La Réunion where the locally based fleet increased from one unit in 1991 to 15 in 1994. There are two of these vessels which though based in La Réunion have obtained licences to fish in Seychelles waters under the E.U./Seychelles fishing agreement. A total of 15 small longliners are authorised to fish under that agreement.

6. PROSPECTS

a) State of the Resource and Licences

In general from the available scientific data, the tuna stocks of the Indian Ocean do not appear to show evidence of overexploitation. In the last 10 years annual catch rates have increased whilst the length frequency of yellowfin tuna has remained constant. At the last Expert Consultation of the Indo-Pacific Tuna Programme (IPTP) of September 1995 no management recommendations were made on the tuna stocks. The experts agreed that though the yellowfin stocks did not show any evidence of over-exploitation they believed that the stocks were close to optimum exploitation. As for the skipjack stock they believe that it was in a good state. Nevertheless the meeting recommended against large uncontrolled increases in fishing effort.

It is obvious that any increase in fishing effort will be monitored very carefully by the Indian Ocean Tuna Commission (IOTC) when it will be set up. However, several coastal states such as Iran and India are intending to increase their fleets. Other far distanced fishing nations such as South Korea and China have shown interest in sending their fleets in the Indian Ocean. Coastal states like Seychelles will have to weight very carefully the benefits of issuing more licences. There will be a need for closer cooperation between different states or through regional organisations such as the Western Indian Ocean Tuna Organisation (WIOTO).

b) Monofilament longlining

The local fleet will expand though the rate of increase will be fairly slow as it will take some time to train the Seychellois crew to replace the foreign crew. Though the capital cost of a longliner is small compared to that of a purse seiner, local investors do not usually have readily available this amount of capital. Eventually there will be an effort by the local operators to restrict the issue of licences to foreign fleets especially for longliners.

c) Transshipment activity

The volume of transshipment should increase as a result of the new developments in the Port. This comprises the expansion of the production of the canning factory and the increased cold storage capacity. The proposed new reclamation project will provide more berthing and storage space both for the purse seiners and longliners. Nevertheless Seychelles should always be wary of competitors in the area.

d) Development Plans for the canning factory

Major investments by the canning factory are being carried out. Plans are afoot to increase the production capacity from 90t per day now to 130t per day by the end of May 1996 to April 1997 fiscal year. The next phase envisages a further increase in capacity to 240t per day by June 1998.

In the longterm the idea is to increase the production capacity to 400t per day, thus amounting to an intake of 100,00t of tuna per year. This will represent about a third of the purse seining fleet of the Western Indian Ocean.

7. CONCLUSION

The central location of Seychelles in the Western Indian Ocean makes it an important player in the tuna fishery of the region. Just as Seychelles is necessary to the tuna fleets so is tuna necessary to the Seychelles economy. A mutually beneficial partnership has existed in the past especially with the European purse seining fleet and there is no reason why this should not continue especially with those that use the port and other shore-based services.

In the long term the primary interest Seychelles will not be the issue of licences only but that of a lasting partnership.



LA INDUSTRIA ATUNERA MEXICANA

MR. FELIPE CHARAT

DIRECTOR FOR INTERNATIONAL AFFAIRS OF THE CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA PESQUERA DE MÉXICO
(CNIP)

Es un honor para mí, tener la oportunidad de dirigirme ante ustedes en esta importante reunión y poder informarles sobre la industria atunera mexicana.

Al respecto, la flota atunera mexicana opera exclusivamente en el océano pacífico oriental, siendo por mucho la de mayor importancia entre los países de la región, reflejando una vocación, tecnología y características de operación a las identificadas en el océano pacífico oriental en su conjunto, representando la captura mexicana el 40% del total de las capturas en esta zona que ascendió a más de 350 mil toneladas.

La capacidad de acarreo de la flota mexicana en 1972 fue de casi 10 mil toneladas, creció hasta más de 55 mil en 1986 y actualmente es de 38,255 toneladas métricas y esta compuesta casi exclusivamente por embarcaciones cerqueras (95,4%).

Al pacífico oriental tropical concurren flotas de otros países (Venezuela, Vanuatu, Ecuador, Estados Unidos, Costa Rica, Panamá, Colombia) a competir por los recursos disponibles, no obstante, la preeminencia de la flota mexicana dentro de las capturas de la región prevalece.

Esta importancia se incrementa aún más en el caso de la captura de atún aleta amarilla, con una menor incidencia en el barrilete.

Con respecto a la composición de la captura por especie, en 1995 aproximadamente el 72% de la captura fue de atún aleta amarilla (108 mil toneladas), un 24% del total fue barrilete (36 mil toneladas) y la captura de bonito fue de 4% (6 mil toneladas).

De acuerdo al tamaño de las embarcaciones, es notoria la inclinación de las mayores a la captura de atún aleta amarilla, revirtiéndose la proporción en favor de la captura de barrilete conforme se disminuye en la capacidad de bodega o en los vareros.

Podemos señalar que las capturas de la flota atunera mexicana que operó en el pacífico oriental pasó de 45 mil toneladas en 1983 a 149 mil en 1995, no obstante contar con menos embarcaciones al pasar de 88 embarcaciones en 1983 a 55 embarcaciones en 1995.

Este crecimiento tan significativo se debió principalmente a los siguientes factores:

- La modernidad y sofisticación de la flota.
- Mayor eficiencia y productividad en la operación de las embarcaciones.

–Mejor aprovechamiento del recurso dentro de la zona económica exclusiva.

Por lo que toca al renglón de exportaciones, estas pasaron de 7 mil a 75 mil para el periodo 1983-1988, sin embargo, a raíz del embargo impuesto a nuestro atún, las exportaciones se cayeron hasta 12 mil para el año de 1994. Durante 1995, las embarcaciones atuneras en general no tuvieron problemas serios para colocar su producción a pesar de haberse presentado una reducción en la demanda de materia prima por parte de las emparadoras nacionales.

Afortunadamente, se logró realizar una importante exportación con destino principalmente a emparadoras de centro y sudamérica (Ecuador, Costa Rica, Colombia, Panamá) así como países de Europa (principalmente Italia y España), siendo el volumen total exportado de aproximadamente 56,200 toneladas métricas.

La relevancia de la industria enlatadora dentro de la actividad atunera mexicana es de primera magnitud ya que:

–Prácticamente la totalidad del atún consumido en nuestro país es como producto enlatado.

–La mayor parte del abasto de atún enlatado proviene de la industria procesadora nacional, con un nivel de importaciones marginal.

–La transformación del producto enlatado ha significado la absorción de crecientes volúmenes de las capturas realizadas por la flota nacional.

Esta importancia estratégica refleja un carácter local de la industria enlatadora mexicana ya que los procesos responden directamente a la producción de la flota nacional con estructura de costos y aprovechamiento de insumos resultantes de las características de la captura regular de las embarcaciones mexicanas, así como de una distribución regional de la capacidad productiva, localizada en los centros tradicionales de recepción de la flota como son Ensenada, Baja California, La Paz, Baja California Sur, Mazatlan, Sinaloa y Manzanillo, Colima.

Se estima que para el mercado nacional se destinaron en 1995 alrededor de 94 mil toneladas, reflejándose una disminución con respecto a los dos años anteriores en las que se quedaron para consumo nacional un poco mas de 100 mil toneladas anuales, esta situación se presentó como reflejo de la crisis económica que atravesó el país, además de que el embargo atunero impuesto por los Estados Unidos ha impactado de manera negativa al desarrollo de la industria atunera nacional.

Asimismo, en términos generales la industria se compone de 17 plantas con una capacidad de proceso aproximada de 200 mil toneladas métricas anuales y una capacidad de frio cercana a las 20 mil toneladas.

Igualmente, la industria ha buscado sinergias positivas mediante una importante integración vertical de la industria a la fase de captura.

Los esfuerzos desarrollados por industriales enlatadores para desarrollar el mercado mexicano y el impulso definitivo de la expansión de las capturas de la flota nacional, han permitido un crecimiento acelerado de la producción de atún enlatado en México al pasar de dos millones de cajas en 1992 a cerca de diez millones en 1995.

Cabe destacar los progresos obtenidos en capacitación de personal para la operación de tan sofisticadas embarcaciones ya que al inicio de nuestras actividades, las tripulaciones se integraban con una proporción de personal extranjero y mexicano del 35% y 65% respectivamente y a la fecha se cuenta con una integración del 98% de personal, mexicano.



La flota atunera cerquera mexicana que pescó atún aleta amarilla realizando lance sobre delfines volvió a tener en 1995 un excelente desempeño al mantener una tasa de captura incidental de delfines promedio por lance muy similar a la de los últimos dos años que fueron de 0,61 y 0,51 respectivamente. Asimismo, el número de lances realizados sobre delfines (más de 4 mil) no han disminuido a pesar del embargo.

Es evidente que tanto las autoridades como los pescadores atuneros y los armadores han realizado un extraordinario esfuerzo evitando riesgos y tomando todas las precauciones y cuidados en las maniobras de pesca y de protección de delfines, dando como resultado una tasa promedio de 0,50 delfines por lance.

Asimismo, la flota atunera cerquera mexicana ha seguido manteniendo su esfuerzo de pescar atún adulto asociado a delfines, mejorando notablemente su desempeño ya que el 83% de los lances sobre delfin tiene una mortalidad de cero delfines. Este esfuerzo de pescar sobre atunes adultos en vez de los juveniles ha permitido que la producción de atún aleta amarilla dentro del oceano pacífico oriental haya pasado de 180 mil a 320 mil toneladas.

México siempre ha mostrado su preocupación por la protección y conservación de los mamíferos marinos, prueba de ello, es que la flota atunera mexicana gasta anualmente alrededor de cuatro millones de dólares en este concepto, además de que las regulaciones establecidas por nuestro país desde 1977 han estado a la altura de otros países con normas muy severas.

Actualmente existe en nuestro país una norma oficial mexicana que regula la pesquería del atún aleta marilla, estableciendo entre otras cosas una tasa límite promedio de captura incidental que actualmente es de 1,5 delfines por lance (la tasa obtenida por la flota estuvo muy por debajo de ese límite) además de que no puede ninguna embarcación salir via la pesca si no cuenta a bordo de la embarcación con un observador científico, además de cumplir con muchas obligaciones técnicas que están reglamentadas.

Adicionalmente se creo una norma oficial mexicana que regula la comercialización de los productos derivados de la pesquería del atún, estableciendo los requisitos que deben presentar en la etiqueta los productos preenvasados de túnidos tanto de origen nacional como extranjero en la que se deben definir que especie contiene la lata tal como atún aleta amarilla, albacora, barrilete o bonita, proporcionando al consumidor la información clara y verídica del producto contenido en la lata y sus ingredientes.

El panel internacional de revisión que se estableció dentro del acuerdo multilateral de la jolla, asignó en 1994 una cuota límite de mortalidad de 9,300 delfines para toda la flota internacional que manifestó sus intenciones de participar en la pesca de atún aleta marilla realizando lances sobre delfines.

La flota atunera mexicana que representa aproximadamente el 60%. De la flota internacional que opera en el pacífico oriental y que pesca sobre delfines utilizó un 35,6% de su límite de mortalidad asignado.

Aunque desde la imposición del embargo atunero, el gobierno mexicano inició grandes esfuerzos diplomáticos para que se abrogara, no fue sino hasta mediados de 1995 cuando la administración norteamericana mostró cierta disposición de hacerlo. Desde entonces, las negociaciones entre las autoridades pesqueras de ambos países se han ido intensificando.

Por otra parte, desde que se iniciaron las audiencias legislativas en el congreso surgieron varios proyectos de ley que resultaron en la aprobación de una nueva ley en la cámara de diputados, de ahí que sólo reste el voto final del senado para que la nueva ley sea un hecho cumplido y por ende se dé el levantamiento del embargo.

Ante estas circunstancias, la industria atunera nacional tiene ante si grandes retos. Si bien en los últimos años y a la sombra de los embargos, el mercado interno atunero ha crecido considerablemente, es preciso tomar en cuenta que en breve está industria retornará al mercado internacional, para lo cual deberá capitalizarse y modernizarse a fin de que pueda recuperar su competitividad en los mercados externos.

No hay duda de que para México, el atún es de especial importancia ya que es un recurso localizado en nuestras aguas cuya explotación tiene como propósito principal la alimentación de la población, además de ser un producto que llega a todos los mercados del país y representa una fuente importante de trabajos y de captación de divisas, por lo que tanto autoridades gubernamentales como armadores seguiremos realizando esfuerzos propios para promover el desarrollo de tecnologías que sigan permitiendo reducir los índices de captura incidental y nos sumaremos a los programas internacionales que se lleven a cabo para la conservación de estos mamíferos marinos.

Muchas gracias.

SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA ATUNERA DURANTE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS TM.

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994
Importaciones	2.192	1.063	6.270	14.320	5.241
Exportaciones	58.368	40.980	25.923	19.296	9.302
Materia prima proc.	80.685	82.866	99.045	99.472	109.143
Consumo nacional	82.877	83.929	105.318	113.792	114.384
Volumen de captura	139.053	123.846	124.971	115.768	118.445

NÚMERO DE EMBARCACIONES ATUNERAS ACTIVAS EN EL LITORAL DEL PACÍFICO DURANTE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

LITORAL DEL PACÍFICO		MILES DE TM. CAPACIDAD	
AÑO	BARCOS	ACARREO	
1990	60	47,06	
1991	48	41,03	
1992	56	43,45	
1993	39	38,13	
1994	55	37,21	

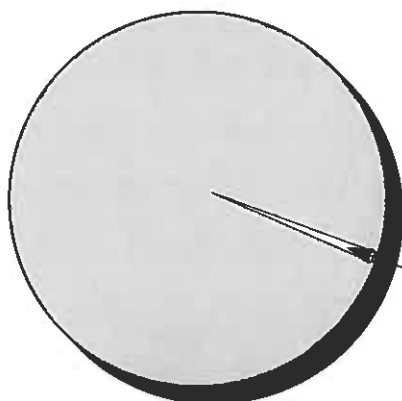


EXPORTACIONES DE ATÚN DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 AÑOS TM.

AÑO	VOLUMEN	VAL
1983	15178	13381
1984	14489	8688
1985	29865	22076
1986	65627	57014
1987	72161	57729
1988	75293	81891
1989	83483	72967
1990	58368	55442
1991	45229	36859
1992	25923	28570
1993	16296	17950
1994	9302	28131

EFICIENCIA DE LA FLOTA ATUNERA MEXICANA EN LA LIBERACIÓN DE DELFINES

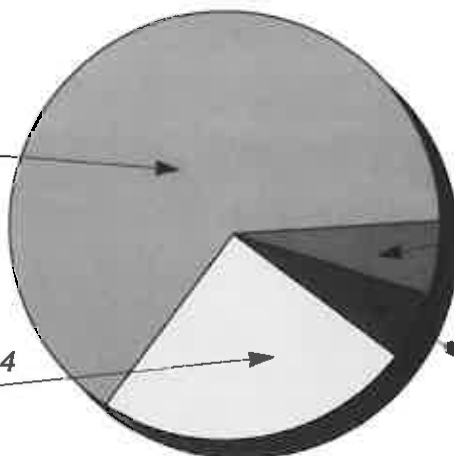
DELFINES
LIBERADOS
99,52%



DELFINES
MUERTOS
1,48%

FRECUENCIA DE MORTALIDAD DE DELFINES POR LANCE (TODAS LAS EMBARCACIONES)

SIN
MORTALIDAD
66,44%



MORTALIDAD > 8
4,36%

4 > MORTALIDAD > - 8
4,24%

0 > MORTALIDAD > - 4
24,95%

PLANTA ENLATADORA DE ATUN NACIONAL

NOMBRE ENTIDAD	Número de plantas plantas	Capacidad instalada ton./turno*	Capacidad instalada ton./año**
Total Nacional	17	838	199920
Raja california	7	344	87360
Pesquera del Pacífico		92	22080
Prod. Pesq. de Isla Cedros		22	5280
Conservas del Pacífico		60	14400
Empacadora Mar		60	14400
Angroindustrias Rowen		90	21600
Empacadora Galicia de B.C.		20	4800
Industrias Gonac			
González Perez y Reyes		20	4600
Baja California Sur	4	164	39360
Prods. Pesq. de Bahía Tortugas		32	7680
Prods. Pesq. de Matancitas		22	5280
Prods. Pesq. de la Paz		60	14400
Conservera Sn Carlos		50	12000
Sinaloa	4	250	54000
Prods. Pesq. de Mazatlan		60	14400
Prods. Pesq. de Sinaloa		20	4800
Pescados industrializados		150	30000
Atunes y Derivados		20	4800
Colima	1	40	9600
Pescado de Colima		40	9600
Chiapas	1	40	9600
Pescados de Chiapas		40	9600

(*) Turno de 8 Horas

(**) Se considera 24 días

Fuente: Cámara Nacional de la Industria Pesquera.

CAPTURA INCIDENTAL DE DELFINES FLOTA ATUNERA CERQUERA

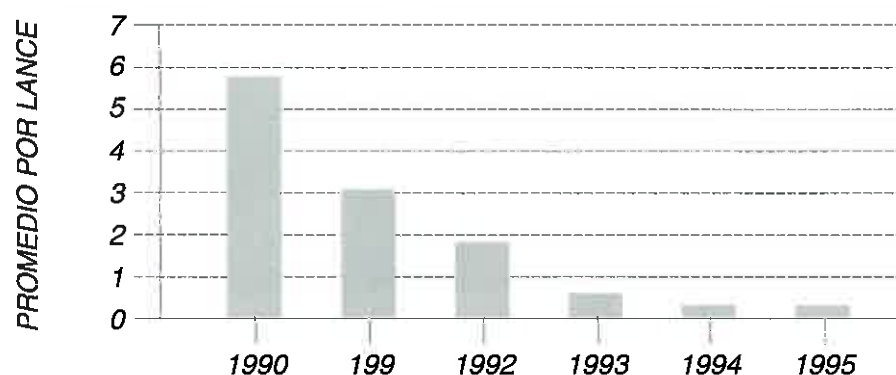


Figura 4.

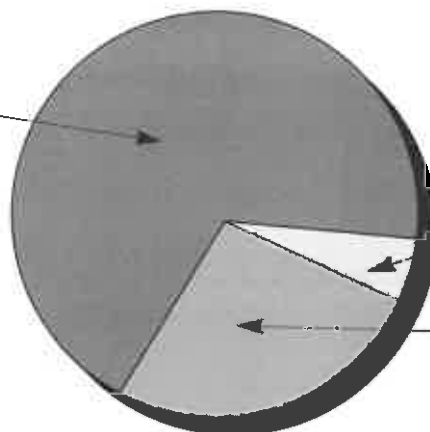
Captura incidental promedio por lance obtenida de 1990 a 1995



UTILIZACIÓN DEL LÍMITE DE MORTALIDAD FLOTA ATUNERA CERQUERA

LMD NO
UTILIZADO
65,4%

Figura 5.
Utilización del
LMD asignado a
la flota mexicana
en 1995



BARCOS
680 TONS.
7,4%

BARCOS
> 680 TONS.
27,2%

PUERTOS DE DESCARGA FLOTA ATUNERA MEXICANA

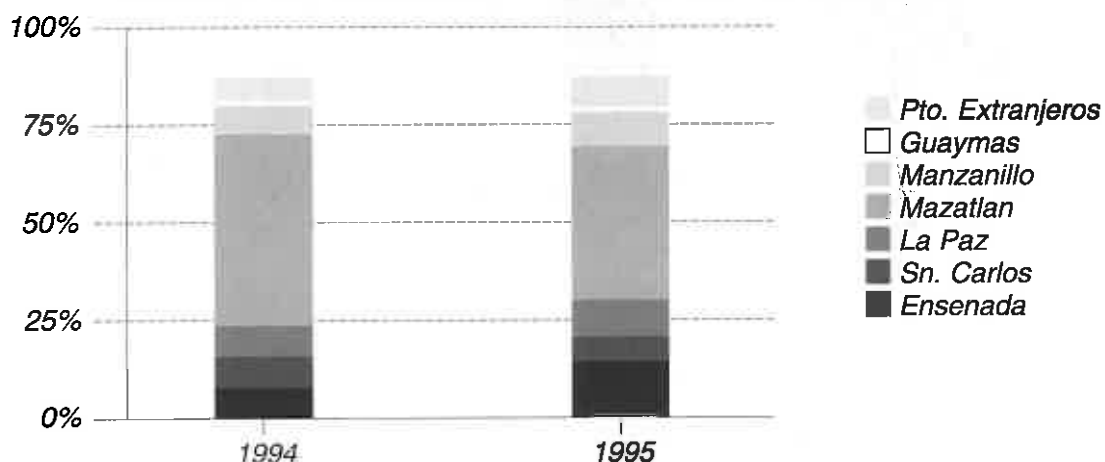


Figura 3.
Puertos de Descargas de la Flota Atunera Mexicana en 1994 y 1995

DESCARGAS DE TÚNIDOS FLOTA ATUNERA MEXICANA

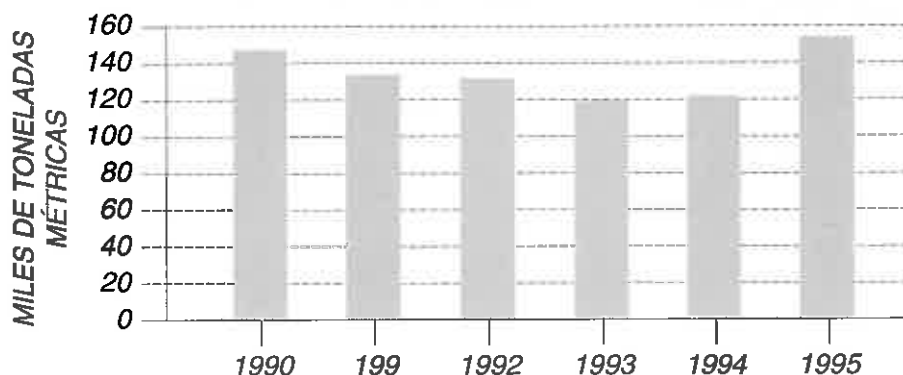


Figura 1.

Descargas de
Túñidos de los
años de 1990
a 1995

CAPTURA DE TÚNIDOS FLOTA ATUNERA MEXICANA

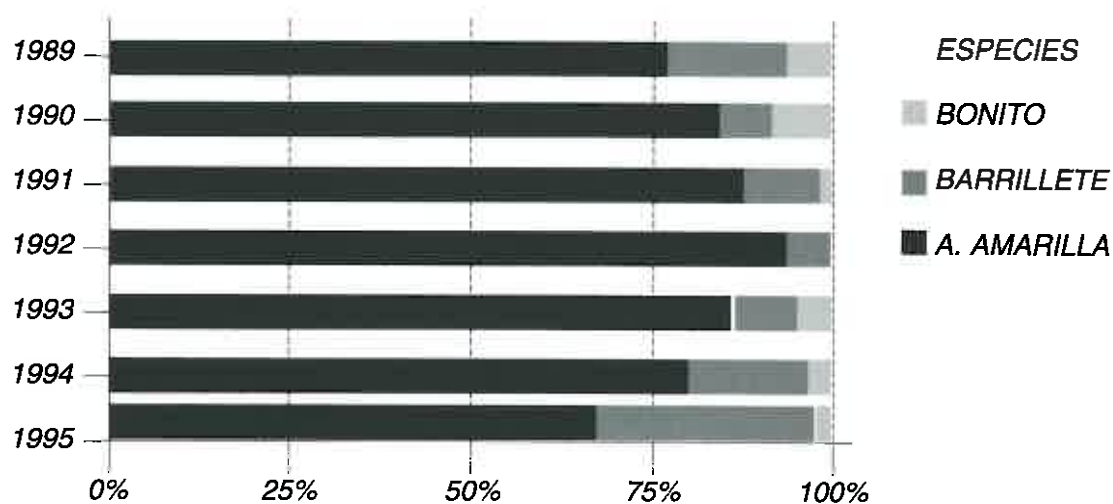
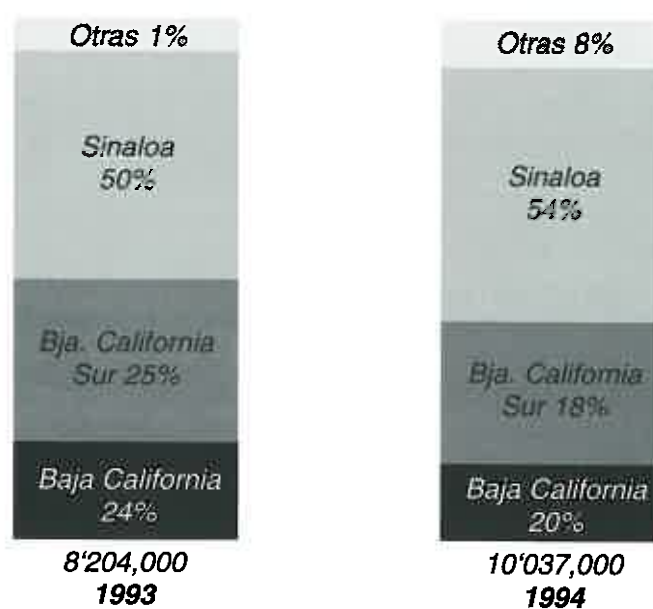


Figura 2.
Composición de la captura de túnidos durante los años de 1989 a 1995

PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN



* Otras Incluye Colima y Sonora.

Figura 1. Participación Productiva por Entidad



TABLA 1.

PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MEXICANA ENLATADORA DE ATÚN PARA LOS AÑOS 1992, 1993 Y PRIMER SEMESTRE DE 1994 (TOTAL ESTIMADO A FINALES DE 1994)

PRODUCCION ANUAL (MILES DE CAJAS)	1992	1993	1994	ESTIMADO	ESTIMADO
NOMBRE DE LA EMPACADORA	CAJAS	CAJAS	1º SEMESTRE	DICIEMBRE 94	VENTAS DLLS**
BAJA CALIFORNIA (ENSENADA, ISLA DE CEDROS)					
INDUSTRIAS MAREDEN, S.A. DE C.V.	250.000	INACTIVA	INACTIVA	INACTIVA	
CONSERVAS DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	650.000	750.000	350.000	780.000	23.517.000,00
EMPACADORA MAR. SA. DE CV.	450.000	250.000	185.000	310.000	9.346.500,00
AGROINDUSTRIAS ROWEN, SA. DE CV.	650.000	783.000	350.000	700.000	21.105.000,00
EMPACADORA CELTA, S.A. DL C.V.	200.000	INACTIVA	0	INACTIVA	
GONZALEZ, PEREZ Y REYES, S.A. DE C.V.	240.000	200.000	100.000	180.000	5.427.000,00
PRODUCTOS PESQUEROS ISLA DE CEDROS	54.000	INACTIVA	8.200	12.000	361.800,00
TOTAL	2.494.000	1.983.000	993.200	1982.00	59.757.300,00
BAJA CALIFORNIA SUR (LA PAZ, PICHILINGUE, BAHIA TORTUGAS, MATANCITAS)					
PRODUCTOS PESQUEROS BAHIA TORTUGAS.	190.000	100.000	5.000	20.000	603.000,00
PRODUCTOS PESQUEROS MATANCITAS, S.A. DE C.V.	250.000	250.000	50.000	100.000	3.015.000,00
CONSERVERA SAN CARLOS, SA. CV.	650.000	800.000	550.000	850.000	25.627.500,00
PRODUCTOS PESQUEROS DE LA PAZ, S.A.CV.	980.000	905.000	500.000	860.000	25.929.000,00
TOTAL	2.070.000	2.055.000	1.105.000	1.830.000	55.174.500,00
SINALOA (MAZATLAN)					
ATUNES Y DERIVADOS DE MAZATLAN, S.A. DE CV.	350.000	450.000	400.000	450.000	13.567.500,00
PRODUCTOS PESQUEROS DE MAZATLAN, S.A. DE CV.	1.100.000	1.200.000	500.000	1.100.000	33.165.000,00
PESCADOS INDUSTRIALIZADOS DE MAZATLAN, SA. DE CV. ..	2.050.000	2.430.000	2.200.000	3.825.000	115.323.750,00
TOTAL	3.500.000	4.080.000	3.100.000	5.375.000	162.056.250,00
OTROS (MANZANILLO, COL, PUERTO MADERO, CHIS, GUAYANAS, SON.)					
PESCADO DE COLINA, SA. DE CV.	130.000	86.000	510.000	750.000	22.612.500,00
PESCADO DE CHIAPAS, SA. DE CV.	110.000	INACTIVA	INACTIVA	INACTIVA	
PRODUCTOS PESQUEROS DE GUAYANAS, SA.	NO PROCESO ATUN	NO PROCESO ATUN	82.000	100.000	3.015.000,00
TOTAL	240.000	86.000	592.000	850.000	25.627.500,00
PRODUCCION TOTAL DE CAJAS	8.304.000	8.204.000	5.790.200	10.037.000	302.615.550,00

NOTAS:

RENDIMIENTO: 85 CAJAS, POR TONELADA METRICA

CAJAS STANDARD (48 LATAS / CAJA)

RANGO DE PRECIOS POR CAJA: \$ 28-32 DLLS/CAJA

PROMEDIO DEL PRECIO POR CAJA ESTIMADO: \$ 30.15 DLLS



MR. CHRISTOPHER LISCHEWSKI
VICE-PRESIDENT-PROCUREMENT & BUSINESS STARKIST SEA FOOD CO., (USA)

The United States, as a country, is the largest canned tuna consumer in a worldwide category with more than U.S. five billion dollars in sales.

There are three primary brands in the United States.

<i>Brand</i>	<i>Company</i>	<i>Parent Company</i>
StarKist	Starkist Seafood Company	H.J. Heinz Company
Bumble Bee	Bumble Bee Seafoods, Inc.	Unicord (Thailand)
Chicken of the Sea	Van Camp Seafood Co.	Prudential

These three brands account for more than 80% of U.S. tuna sales with StarKist holding a 46% market share, Bumble Bee holding a 23% share and Chicken of the Sea holding a 13% share. The balance of the U.S. category is split between private label with a 13% share and several smaller brands with a combined market share of 5%.

Despite being the largest single market for canned tuna, the U.S. did not participate in the explosion of global consumption over the last decade. While consumption in Europe grew at a compound annual growth rate of 9.3%, and the remaining world grew at a growth rate of 8.1%, the U.S. only experienced annual growth of 1.7%. Even this is misleading as over the last five years, consumption in the U.S. has actually declined.

There are two primary reasons for this decline. First, in a lack of advertising. Aggressive pricing has significantly eroded profit margins resulting in virtually no monies being spent on advertising or promotion. For the last three years, the combined amount spent on advertising by the three major brands has been less than one million dollars.

The second reason for the drop in consumption is that with little advertising consumer attitudes towards product quality are declining. Based on consumer studies, we have found that versus a similar study in 1989 consumer attitudes on virtually every canned tuna quality attribute have declined. This includes attitudes towards taste, appearance, texture and overall quality.

These two factors are the primary reasons for the decline in U.S. consumption. While we showed above that U.S. consumption grew over the last decade, five of the last six years have actually showed consumption declines.

The consumption decline is most evident in consumer usage trends. Versus a peak in the mid to late 1980's, the number of consumers using tuna is dropping. This is most noticeable in tuna sandwiches which is our top usage occasion. While tuna sandwiches still represent 64% of all tuna usage occasions, they are also responsible for 60% of the consumption decline.

Disturbingly, the void of advertising and the perceived deterioration in product quality has led to the commoditization of the U.S. Market. Over the last decade, there has been a significant shift in brand distinction and almost 40% of consumers believe that all tuna brands are about the same. This is a significant shift in attitudes versus a decade earlier.

Despite these negative trends, canned tuna remains the dominant product in the 1.6 billion dollar U.S. canned seafood category. Canned tuna represents more than 70% of the dollar volume of the category and almost 80% of the case volume.

Canned tuna also has significant household penetration as it can be found in almost 90% of all U.S. homes. Among major grocery categories, this is second only to pasta. Importantly, tuna is a year-around food with limited seasonality. While tuna consumption in Europe shows a significant spike in the summer months, U.S. seasonality varies from a low of 80% in December to a high of 113% in July.

Along with strong consumer attributes, canned tuna is an important category for the trade as purchase frequency is high. Of all the major grocery categories, canned tuna is second only to pasta. Furthermore, there is a significant "multiplier" effect to the retail trade when consumers buy tuna. Along with canned tuna, they will buy bread, cheese, mayonnaise and other ingredients to make sandwiches, salads or other tuna recipes. This is most evident when comparing the average spent per shopping trip as consumers with canned tuna in their shopping basket tend to spend more than double the amount spent by consumers who do not buy canned tuna.

While these factors ensure the ongoing support of the retail trade, the building blocks to revitalize U.S. consumption are also in place. Based on a number of market studies, we have found that consumer attitudes towards tuna are favorable and they generally feel good about eating it. Accordingly, to bring consumers back to the tuna category, we at StarKist believe it will require a combination of advertising to stimulate awareness and interest, new product offerings to expand usage occasions and improved quality to increase consumer satisfaction.

Shifting to the market place, the United States, like Europe, has been changing at a rapid pace. There have been significant retail trends over the last decade that have changed both retail selling and consumer buying practices. These include:

- The supermarket is becoming less important as traffic is shifting to other channels like super-centers and hyper-markets.
- Household shoppers are going to the grocery store less often.
- Meal occasions are shifting from the traditional family meal to faster, convenience alternatives.
- Diet, which was historically connected with weight, is shifting to health.
- The retail trade is no longer focusing on buying, instead they are focused on selling and inventory turns.
- Technology, which was relatively new ten years ago, is now a necessary element in the processor - retailer relationship.



This pace of change will accelerate as we move into the 21 st century and consumers will continue to demand more for less.

In order to compete, food processors will need to re-think, re-structure and re-organize around the customer driven, total supply chain concept. Their approach to business -an their own success- will need to take into account the following developments.

- Retailers will demand total category activity based costing to ensure that they are carrying product lines that meet certain profit requirements.
- The number of suppliers will decline as retailers will work with fewer suppliers that have broad product offerings.
- The number of brands will shrink as retailers move to eliminate less profitable SKU's (stock keeping units) and the corresponding operating inefficiencies.
- Private label will grow in importance as retailers attempt to cut the brand margin out of the cost equation and improve their own profitability.

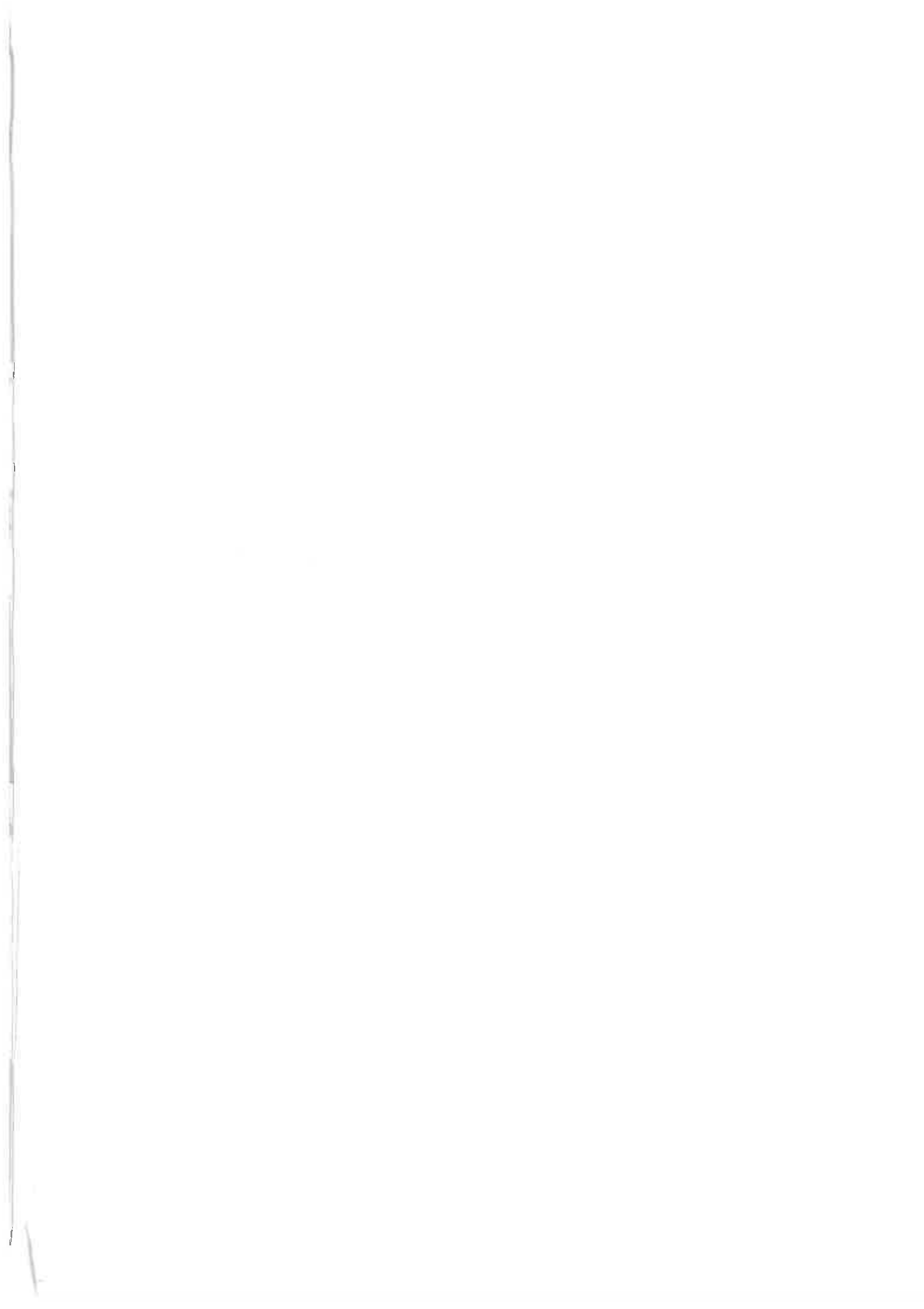
Despite an increasingly competitive retail trade, we believe that United States tuna consumption will grow modestly through the year 2005 as the category growth initiatives discussed earlier are executed. However, the changes in retail trends being forced by the trade will require tuna processors to change the way they go to market.

The modest growth that is being projected will enable the United States to participate in the continued growth of worldwide canned tuna consumption which we believe will exceed U.S. six billion dollars in revenues by the year 2005.

[illegible]

NOTAS

NOTAS



Entidades colaboradoras
en la edición de este libro

Assistant entities
in the printing of this book



EXCMA. DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE PONTEVEDRA



FUNDACION
PROVIGO
Y SU AREA

Entidad organizadora
Organization entitie



**Asociación Nacional
de Fabricantes de
CONSERVAS DE PESCADOS
Y MARISCOS
(ANFACO)**

CECOPESCA

Centro Técnico Nacional de Conservación
de Productos de la Pesca.

Lagoas-Marcosende (Vigo).
Telf.: 34 86 46 93 01.
Fax: 34 86 46 92 69.