

III Conferencia Mundial del Atún

III Worldwide Conference of Tuna

VIGO 2006

11
12

septiembre
september



ANFACO
CECOPESCA

HOY

Pescado
Azul

¡Si quiero!

Hay muchas razones
para disfrutar del pescado azul.

Es verano, su temporada.

La caballa, la sardina, el jurel...

Un alimento sabroso, sano,
rico en proteínas y Omega 3,
que reduce los riesgos cardiovasculares.

Y a muy buen precio.

Azul que te quiero azul.



FROM

Por nuestro pescado de hoy
y de mañana



UNIÓN EUROPEA
Instrumento Financiero
de Desarrollo de la Pesca

www.from.es



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

III Conferencia Mundial del Atún

III Worldwide Conference of Tuna

2006



VIGO 2006 **11** septiembre
12 september

hielo líquido

**la solución definitiva para la
conservación y congelación
de los alimentos**



KINARCA

INSTALACIONES FRIGORÍFICAS NAVALES E INDUSTRIALES
ingeniería - consulting

KINARCA, S.A. Unipersonal - Camino do Romeu, 25 - 36 213 - VIGO
Telf.: +34 986 29 45 38 - Fax: +34 986 20 88 05

**la solución integral
para su empresa**

www.kinarca.com
info@kinarca.com

**excelente
calidad**



**rápida
refrigeración**



**eficiencia
energética**



**fácil
distribución**



**gran superficie
de contacto**



**diferentes
aplicaciones**



TUNIPACK®



Con un solo dedo

Ajuste la velocidad, el peso y la altura sin detenerse.

Controlar toda una **Tunipack®** es así de fácil. Cambiar los parámetros de empaqueo de atún sin necesidad de detener la producción, controlar todas las variables del proceso mediante una sencilla pantalla táctil, o seleccionar el peso obteniendo la máxima precisión.

Con un solo dedo.

Con **Tunipack®** es fácil llegar a producir 500 latas por minuto con la fiabilidad y el servicio de una marca líder.



Capacidad **TUNIPACK®**

100 200 300 500 GF

- Empacado de 100/200/300 y hasta 500 latas por minuto.
- Admite latas de diferentes alturas dentro del mismo diámetro, sin necesidad de cambio de formato.
- Disco rotativo de 8/16/32 estaciones para el corte y transferencia de la pastilla de atún.
- Máquina extraordinariamente sencilla, de fácil manejo.

TUNIPACK®

velocidad + control = rendimiento.



Hermasa®
Canning technology

P.O. BOX 1207 • 36200 VIGO
Tel.: 986 45 80 05 • Fax: 986 45 03 51
e-mail: comercial@hermasa.com
www.hermasa.com



Cambio de peso



Cambio de formato



Pantalla táctil



Máxima precisión

Edita:

**ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE
CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS
(ANFACO)**

Entidades Patrocinadoras de la Conferencia:

**HERMASA
CONSELLERÍA DE PESCA E ASUNTOS MARÍTIMOS**

Entidades Colaboradoras de la Conferencia:

**CAIXANOVA
DIPUTACIÓN DE PONTEVEDRA
FROM
AYUNTAMIENTO DE VIGO**

Diseño y Maquetación:

Publicaciones Vigo, S.L. "PUVLIS"
Telf.: 986 437 295 / 986 367 994
Fax: 986 366 862
e-mail: puvlis@puvlis.com

Dep. Legal: VG 878-2006



tecnofish

Systems and Equipment for the Canning Industry / Sistemas y Equipos para la Industria Conservera



Sterilization autoclaves
Autoclaves de esterilización



Cans palletiser / depalletiser lines
Líneas de paletizado / despaletizado de envases



Canned and frozen mussel elaborating lines
Líneas de elaboración de mejillón en conserva
y congelado



Canned and frozen loins tuna elaborating lines
Líneas de elaboración de lomos en conserva
y congelados

Info@tecnofish.com
www.tecnofish.com

Tuna canning machinery / Maquinaria conservera de túnidos

Sardine canning machinery / Maquinaria conservera de sardina

Mussel freezing and canning machinery /
Maquinaria para congelación y conserva de mejillón

Production lines / Líneas de producción

Sterilisation autoclaves / Autoclaves de esterilización

Palletising and depalletising machinery / Paletizadores y despaletizadores

Precooked food machinery / Maquinaria de precocinados

Cephalopods and fish filleting machinery /
Maquinaria de cefalópodos y de fileteado de pescado

Cans conveying lines / Líneas de transporte de envases



IMPRESCINDIBLE PARA LA VIDA.

Lo verdaderamente importante no suele poder apreciarse a primera vista. A menudo se esconde bajo la superficie, trabajando en la sombra para que todo funcione a la perfección. Como debe ser.

ISLAS 
INDUSTRIES
Conducción de Fluidos

Vanguardia tecnológica en abastecimiento, montaje y mantenimiento a los sectores:
Naval - Frío Industrial - Químico-Hidrocarburos - Farmacológico - Maderero - **ALIMENTARIO** - Ferroviario
Polígono Industrial de Vincios, 43 - 36216 Gondomar - Pontevedra - Spain - T. +34 986 468 050 - F. +34 986 467 867
islas@islasindustries.com - www.islasindustries.com



PROGRAMA/PROGRAM	9
PRESENTACIÓN/PRESENTATION	17
ponencia/speech 1 EL MERCADO UNICO EUROPEO: UN NUEVO ESCENARIO PARA EL ATÚN. POSIBILIDADES Y RETOS DEL CONSUMO.	21
• Mr. Friedrich Wieland	23
• D ^a . Rosa Miguelez Ramos	41
ponencia/speech 2 LOS INTERCAMBIOS INTERNACIONALES Y LA OMC: IMPLICACIONES PARA LAS EMPRESAS DEL ATÚN.	47
• D ^a . Rosario Rubio García	49
• D ^a . Sandra Gallina	57
• D ^a . Linda Chaves	63
ponencia/speech 3 LA PESCA DEL ATÚN: ABASTECIMIENTO A LA INDUSTRIA. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL RECURSO Y LOS PRECIOS.	71
• D. Ignacio Lachaga Bengoechea	73
• D. Benito Portuondo Astuy	77
• Dr. Iago Mosqueira	83
• Mr. Yvon Riva	89
ponencia/speech 4 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DEL ATÚN A NIVEL EUROPEO Y MUNDIAL	93
• Mr. Adolfo Valsecchi	95
ponencia/speech 5 SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LA TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL ATÚN DESDE LA PERSPECTIVA TRANSNACIONAL	105
• D ^a Helga Josupeit	107
ponencia/speech 6 LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN AMÉRICA	119
• Mr. David Burney	121
• D. Antonio Suárez Gutiérrez	139
• D. Carlos A. Núñez	153
ponencia/speech 7 LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN ASIA	175
• Mr. Chanintr Chalisarapong	177
• Mr. Damrong Konantakiet	183
ponencia/speech 8 LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN LA ZONA PACÍFICO Y OCEANO ÍNDICO	189
• Mr. Rondolph Payet	191
• Mr. Ritche C. Rivera	205
• Mr. Joel Bruneau	215
ponencia/speech 9 SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DEL ATÚN EN CONSERVA Y SUS MARCAS EN LA UE	223
• Mr. Philippe Gourel de Saint Pern	225
• D. Juan L. Alonso Ecuris	235
• D. Luis Tavares	243
CONCLUSIONES/CONCLUSIONS	249
guía de anunciantes/advertiser's guide	253



SOLUCIONES IDÓNEAS EN HIGIENE Y RESISTENCIA



Camí de la Rovira, s/n
08187 - Santa Eulàlia de Ronçana (BCN)
Tel. : +34 938 448 684 - Fax: +34 938 448 718
congost@congost.com www.congost.com



SOLICITE NUESTRO CATÁLOGO GENERAL 2006

PROGRAMA *PROGRAMME*



11 DE SEPTIEMBRE

9:00-9:30 h.: Entrega de documentación

9:30-11:00 h.: **EL MERCADO UNICO EUROPEO: UN NUEVO ESCENARIO PARA EL ATÚN.
POSIBILIDADES Y RETOS DEL CONSUMO.**

• MR. FRIEDRICH WIELAND,
DG FISHERIES UE

• D^a. ROSA MÍGUELEZ RAMOS,
VICEPRESIDENTA PRIMERA DE LA COMISIÓN DE PESCA DEL PARLAMENTO EUROPEO

Moderador: D. ALVARO PEREZ-LAFUENTE BOVEDA, PRESIDENTE DE ANFACO

11:00-11:30 h.: Café/Visita a la Exposición de producto y maquinaria (planta piloto de ANFACO)

11:30-12:30 h.: **LOS INTERCAMBIOS INTERNACIONALES Y LA OMC:
IMPLICACIONES PARA LAS EMPRESAS DEL ATÚN**

• D^a. ROSARIO RUBIO GARCÍA,
SUBDIRECTORA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

• D^a. SANDRA GALLINA,
DG TRADE DE LA UE

• D^a. LINDA CHAVES,
ASESORA SENIOR DE NATIONAL OCEANIC AND ATMOSPHERIC ADMINISTRATION,
DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE LOS EE.UU.

Moderador: D. JOSE LUIS CALVO PUMPIDO, PRESIDENTE DEL GRUPO CALVO

12:30-13:00 h.: Inauguración

• D. JUAN MARTÍN FRAGUEIRO,
SECRETARIO GENERAL DE PESCA MARÍTIMA DEL MAPA

• D^a. CARMEN GALLEGU CALVAR,
CONSELLEIRA DE PESCA E ASUNTOS MARÍTIMOS DE LA XUNTA DE GALICIA



- MR. FRIEDRICH WIELAND,
DG FISHERIES UE
- D. ALVARO PÉREZ-LAFUENTE BOVEDA,
PRESIDENTE DE ANFACO
- D. JUAN M. VIEITES BAPTISTA DE SOUSA,
SECRETARIO GENERAL DE ANFACO

13:00-14:00 h.:

LA PESCA DEL ATÚN: ABASTECIMIENTO A LA INDUSTRIA. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL RECURSO Y LOS PRECIOS**ESPAÑA:**

- D. IGNACIO LACHAGA BENGOCHEA,
PRESIDENTE DE ALBACORA
- D. BENITO PORTUONDO ASTUY,
PRESIDENTE DE ANABAC-OPTUC
- DR. IAGO MOSQUEIRA,
TÉCNICO EN TUNIDOS TROPICALES DE AZTI TECNALIA

FRANCIA:

- MR. YVON RIVA,
PRESIDENTE DE ORTHONGEL

Moderador: D. JESUS M. ALONSO ESCURIS, DIRECTOR GENERAL DE JEALSA-RIANXEIRA S.A**14:00-16:30 H.: Almuerzo**

16:30-18:00 h.:

ANALISIS DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DEL ATÚN A NIVEL EUROPEO Y MUNDIAL

- MR. ADOLFO VALSECCHI,
DIRECTOR EJECUTIVO DE M.W. BRANDS S.A.S.

Moderador: D. GASPAR BARRERAS, DIRECTOR GENERAL DE OPERACIONES DE PITA HERMANOS, S.A

18:00-19:00 h.:

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LA TRANSFORMACION Y COMERCIALIZACION DEL ATUN DESDE LA PERSPECTIVA TRANSNACIONAL

- D^a HELGA JOSUPEIT,
FISHERY INDUSTRY OFFICER FAO

Moderador: D. LORENZO BLANCO REFOJOS, DIRECTOR GENERAL DE THENAISIE-PROVOTÊ, S.A

20:30 h.:

Recepción ofrecida por el Excmo. Ayuntamiento de Vigo en el Pazo Quiñones de León

12 DE SEPTIEMBRE

9:30-11:00 h.:

LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN AMÉRICA

EEUU:

- **MR. DAVID BURNEY**
PRESIDENTE DE LA U.S.A. TUNA FOUNDATION.

MEXICO:

- **D. ANTONIO SUÁREZ GUTIÉRREZ**
PRESIDENTE DE GRUPOMAR

ECUADOR:

- **D. CARLOS A. NÚÑEZ**
DIRECTOR GENERAL DE ASISERVY S.A.

Moderador: D. JUAN CORRALES GARAVILLA, CONSEJERO DELEGADO DE CONSERVAS GARAVILLA S.A.

11:00-11:30 h.:

Café/visita a la Exposición de producto y maquinaria (panta piloto de ANFACO)

11:30-13.00 h.

LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACION ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN ASIA

TAILANDIA:

- **MR. CHANINTR CHALISARAPONG,**
PRESIDENTE DE LA ASOCIACION DE FABRICANTES DE CONSERVAS DE ATÚN DE TAILANDIA
- **MR. DAMRONG KONANTAKIET,**
DIRECTOR DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE SEA VALUE CO. LTD.

Moderador: D. ADRIAN CARRIL, DIRECTOR COMERCIAL DE HERMASA

13:00-14.00 h.

LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACION ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN LA ZONA PACIFICO Y OCÉANO INDICO

SEYCHELLES:

- **MR. RONDOLPH PAYET,**
MANAGING DIRECTOR SEYCHELLES FISHING AUHORITIE

FILIPINAS:

- **MR. RITCHE C. RIVERA,**
PRESIDENT PHILBEST CANNING CORPORATION

ISLA MAURICIO:

- **MR. JOEL BRUNEAU,**
GENERAL MANAGER THON DES MASCAREIGNES

Moderador: D. ANDRÉS CERDEIRAS LEMUS, DIRECTOR GENERAL DE INDUSTRIAS CERDEIMAR S.L.



14:00-17:00 h.: Almuerzo

17:00-19:00 h.: **SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DEL ATÚN EN CONSERVA Y SUS MARCAS EN LA UE**

FRANCIA:

- **MR. PHILIPPE GOUREL DE SAINT PERN,**
DIRECTOR DE COMPRAS Y DE FLOTA DE M.W. BRANDS S.A.S.

ESPAÑA:

- **D. JUAN L. ALONSO ESCURIS,**
DIRECTOR DE OPERACIONES DE JEALSA -RIANXEIRA S.A.

PORTUGAL:

- **D. LUIS TAVARES,**
DIRECTOR GERENTE DE COFACO

Moderador: D. EMILIO ORTIZ MORAZO, DIRECTOR ADJUNTO DE CONNORSA

19:00-19:30 h.: Clausura

- **D. RAFAEL LOUZÁN ABAL,**
PRESIDENTE DE LA EXCMA. DIPUTACIÓN DE PONTEVEDRA
- **D. JOSE MANUEL LOPEZ,**
DIRECTOR XERAL DE ESTRUCTURAS E MERCADOS DE LA CONSELLERIA DE PESCA E ASUNTOS MARÍTIMOS
- **D. JOSE LUIS PEGO ALONSO,**
DIRECTOR GENERAL DE CAIXANOVA
- **D^a. LINDA CHAVES,**
ASESORA SENIOR DE NATIONAL OCEANIC AND ATMOSPHERIC ADMINISTRATION,
DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE LOS EE.UU.
- **D. ALVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA,**
PRESIDENTE DE ANFACO
- **D. JUAN M. VIEITES BAPTISTA DE SOUSA,**
SECRETARIO GENERAL DE ANFACO

NAUTICAL

Primeros en electrónica para atuneros

• En equipos

La más completa y mejor selección de equipos y sistemas aplicados a la detección de pesca, navegación, comunicaciones y seguridad del buque.

• En servicio

La red más extensa y profesional para asegurar el funcionamiento y rendimiento de los equipos y sistemas en cualquier parte del mundo donde el buque se encuentre.



Gente de mar

NAUTICAL

NAUTICAL - luis arbulu, s.l. Gomera, 8 • 28700 San Sebastián de los Reyes (MADRID)
Tel. 91 654 94 11 • Fax 91 654 96 00 • e-mail: nautical@nautical.es • www.nautical.es

MADRID • BILBAO • BERMEJO • VIGO • LAS PALMAS • BARCELONA • ALGECIRAS • ABIDJAN (C.Marfil) • MANTA (Ecuador) • PANAMÁ • MAHE (Seychelles)

SUMINISTROS A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

DISTRIBUIDORES:

- Albacora congelada
- Lomos de atún congelados y refrigerados
- Cefalópodos, escómbridos, sardinas y moluscos congelados

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS:

- Pevaeche, S.A: Primer grupo armador de atuneros congeladores. Suministros de atún congelado entero a granel.
- Aceites Toledo, S.A: Aceites a granel para las industrias conserveras y de precocinados con refinerías propias en los Yébenes (Toledo) y Alcolea (Córdoba).

C/ Coruña, 24 3ºByC. Apdo. 5273. 36211 VIGO (España)
Tlfno.: 0034 986 203 617 Fax: 0034 986 209 902
E-mail: coper.sl@infonegocio.com - oceanking@copersl.com
www.copersl.com



COPER, S.L.
COMERCIAL PERNAS. S.L.

ELEMENTOS PARA PESCA DE ATÚN



TUNA FISHING ELEMENTS



Tridente S.L.

MATERIAL NAÚTICO Y SALVAMENTO

C/ Marqués de Valterra, 5-Bajo. 36202 VIGO (España)
Tels.: 986 447 446 - 986 222 536 - Fax: 986 435 650
<http://www.tridentesl.com> • e-mail: tridente@tridentesl.com

PRESENTACIÓN *PRESENTATION*







PRESENTACIÓN

[]

Nos es grato presentar el libro recopilatorio de las ponencias de la III Conferencia Mundial del Atún "Vigo 2006", la cual se celebra en el marco del Foro Internacional de Conservación de Productos de la Pesca de Galicia, creado por ANFACO en 1.995.

Bajo el lema *"Un producto en un mercado globalizado"* ANFACO ha programado esta Conferencia, desde el convencimiento de la necesidad de refrendar, con actividades como esta, el privilegiado lugar que España y Galicia ostentan en cuanto a la transformación y conservación de productos del mar y a la variedad de estos productos y preparaciones, aspecto en relación al cual el atún tiene un destacado protagonismo.

Como ustedes saben, el atún es actualmente el producto estrella de la industria conservera española y mundial, dando sentido a una importante flota atunera.

Es un orgullo para ANFACO el interés que la organización de esta Conferencia ha suscitado entre los más de 250 directivos de empresas atuneras que lideran la producción de conservas de atún, su transformación y su pesca en países tan relevantes para el mundo del atún como España, Italia, Francia, Portugal, México, USA, Ecuador, Guatemala, Tailandia, Taiwán, Japón, Irán, Filipinas, Sri Lanka, Islas Seychelles, Isla Mauricio, Islas Maldivas, Costa de Marfil o Sudáfrica, ...entre otros países.

Por ello, creemos que hemos cumplido sobradamente el ambicioso objetivo que nos marcamos a la hora de decidir organizar esta Conferencia, que no era otro que el de reunir en Vigo durante estos dos días de Septiembre del 2006 a las empresas más relevantes, a nivel mundial, en cuanto a la captura del atún y la producción y comercialización de conservas de atún.

Buena prueba de ello, es la presencia de representantes de todos estos países, los cuales concentran el 90% de la producción mundial de conservas de atún.

Asimismo, quiero destacar el apoyo prestado para la organización de esta Conferencia por parte de entidades, administraciones públicas y empresas. Debo referirme especialmente al apoyo prestado por HERMASA y la Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos como Entidades Patrocinadoras y por CAIXANOVA, Excm. Diputación de Pontevedra y Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación -FROM y el Excmo. Ayuntamiento de Vigo como Entidades Colaboradoras.

Todo ello hace que tras la celebración de la Conferencia podamos decir que, los días 11 y 12 de Septiembre del 2006, Vigo ha sido el punto de referencia a nivel mundial de la industria atunera mundial.

Para finalizar, permítanme destacar nuestro convencimiento de que iniciativas como esta definen la vocación de mejora continua del sector transformador de productos del mar, un sector de carácter estratégico y creador de riqueza para nuestra economía, contribuyendo a consolidar esta privilegiada situación y, a aspirar a mayores cotas, abriendo nuevos mercados y generando riqueza para Galicia y España.

Juan M. Vieites Baptista de Sousa
Secretario General de ANFACO

hermasa

RTS INTERNATIONAL S.A.



renting



“Our product consist of high tech
equipment of HERMASA (TUNIPACK®
Range), knowhow and financial
advantages of renting”.

Parque Tecnológico y Logístico de Vigo. Parcela 10.01, c/ C4. 36314 VIGO. SPAIN

www.hermasarenting.com • info@hermasarenting.com

**EL MERCADO ÚNICO EUROPEO:
UN NUEVO ESCENARIO PARA
EL ATÚN. POSIBILIDADES Y
RETOS DEL CONSUMO.**

***THE EUROPEAN SINGLE
MARKET: A NEW SCENE FOR
TUNA. CONSUMPTION
POSSIBILITIES AND
CHALLENGES.***

MR. FRIEDRICH WIELAND
DG FISHERIES UE

DÑA. ROSA MIGUELEZ RAMOS
VICEPRESIDENTA PRIMERA DE LA COMISIÓN DE
PESCA DEL PARLAMENTO EUROPEO

**P O N E N C I A
S P E E C H**

1





Ponencia / Speech

[1]



MR. FRIEDRICH WIELAND

UG FISHERIES UE



nueva generación de "speed boats"



Construcción de botes auxiliares para atuneros
cerqueros en aluminio naval.

Habilitación naval.

Calderería de aluminio.

Aislamientos de cubas, gambuzas frigoríficas,
escapes, tuberías de frío, agua caliente, etc.

Bodegas y túneles de congelación.

INTRODUCTION

As the title of this panel session rightly indicates, the European Union has become a single market for tuna products. It is now the world's largest in value and most sophisticated and varied in products and presentations of tuna.

Even if the EU's single market is not new, it exists as such since 1992, it is true that it has not remained the same. The EU has gone through two enlargement rounds, in 1995 and 2004 respectively, and it is in the process of welcoming two new Members.

From an internal perspective, the rules governing this market have also evolved. The Common Market Organisation (CMO) is the part of the Common Fisheries Policy which pertains to the post-harvesting activities and thus deals with the market- and trade-related aspects of fisheries and aquaculture in pursuance of the objectives laid down in Article 33 of the Treaty. In place since 1971, the CMO has undergone many changes over time. A re-shaped CMO is now in operation under Regulation No 104/2000 since 1 January 2001. An in-depth review process of the CMO is currently under way, as discussed later in this document.

From an external perspective, we are witnessing how the globalisation is being fuelled by the liberalisation of international trade, especially through the negotiation of bilateral and multilateral trade agreement, including the ongoing WTO Doha Development Agenda negotiations. Undoubtedly these developments have and will have significant impacts on the single market and on the EU tuna industry.

And last but not least, the EU's single market will have to deal with complex and sensitive issues such as the conservation and management of fishery resources or sustainable development in general. These topics are becoming increasingly important and will soon begin to have a major impact on businesses in the tuna industry.

THE GLOBALISATION OF THE TUNA INDUSTRY AT THE END OF THE 20TH CENTURY

"A product in a universal market." This is the title of this conference and, indeed, tuna and tuna products were, are and will be produced and traded in a universal, or global, market. This process has been brought about by many actors and factors: demand, availability of raw materials, technology, finance, governments, companies, etc.

We have to recognise though that globalisation was started, and still continues to be driven, by what we now call the "developed world". Nothing more true if we look at what has happened with tuna.

Back in the 1950's, business activity related to tuna centred on three major consuming areas: Japan, the United States and Europe. Tuna was caught by those countries' fleets and, in some cases, was processed in factories based in those countries. Increases in demand led to fleets operating further south in the 1950s and 1960s. The geographical expansion of fishing areas was accompanied in turn by each country spreading out to new areas because of new arrivals, growing exploitation of tropical tuna species, a geographical spread of processing facilities and an increased number of countries engaged in canning tuna.

During the 1970s, there were three major events that helped the world tuna business move further in this direction: adoption of the Exclusive Economic Zone (EEZ) concept with a limit up to 200 miles, GATT's dismantling of tariff barriers and the signature of the Lomé Conventions between the ACP countries and the EU.

As a result of those developments, the geographical distribution of tuna harvesting and processing underwent drastic changes in the last two decades. In South-East Asia, new fishing nations emerged around fishing grounds for tuna (Taiwan, Indonesia, the Philippines and South Korea). The same happened in South America (Ecuador, Mexico and Venezuela). The new canning centres were established close to these fishing grounds: in South-East Asia (Thailand, the Philippines and Indonesia), South America (Ecuador, Guatemala, and El Salvador), Africa (Côte d'Ivoire, Senegal and Ghana) and the western part of the Indian Ocean (the Seychelles, Mauritius and Madagascar).

This trimmed down the domination of the United States and Japan as tuna harvesting and processing powers, whereas the European Union managed to maintain its position and even achieve some steady expansion of its industry. The question is then how did the EU manage to keep its position in the global arena?

The answer to this question may be found in the EU's single market.

THE SINGLE MARKET AND INTERNATIONAL TRADE: WHEN SIZE MATTERS... AND CREATES OPPORTUNITIES

The single market in the global market

The successive enlargements of the EU have had the effect that now with 450 million consumers, the European market for canned tuna is establishing itself as the biggest in the world.

If we evaluate the total world trade at approximately 980,000 tonnes in 2004, total European supplies represent approximately half of these. If we take into consideration world trade, excluding intra-EU trade, European imports (strictly extra-EU trade) still represent 40% of this.

Taking 2004 as reference, some 56% of canned tuna came from the ACP countries (represented in Africa by Côte d'Ivoire and the Seychelles), some 29% from south-east Asia (Thailand and the Philippines) and 12% from the GSP countries (notably Ecuador). Intra-EU trade has grown fourfold in 10 years. This trade is marked by Spanish sales to Italy, France, the United Kingdom and Portugal.

In terms of value, European imports are located at around 7800 million and intra-community purchases at around 7450 million. As total world trade represents an estimated turnover of 1.6 billion USD, it is clear that European supplies of canned tuna represent a share of international trade whose value is much higher than that represented by volume.

In terms of consumption, the European market is highly diversified. One can nevertheless identify skipjack as the preferred species in Northern Europe and yellowfin tuna as the preferred species in Southern Europe. However, yellowfin tuna has recently been successfully introduced in countries with a high consumption of skipjack such as Germany and the United Kingdom, because of its superior quality. Skipjack is also eaten in countries which mainly consume yellowfin tuna, such as Spain and France. The niche for "luxury" species is mainly occupied by albacore, although canned Atlantic bluefin tuna has begun to come out of specialist shops and now features amongst other canned products in supermarkets, especially in Italy.

In the global context, the consumption of canned tuna in the EU-15 represented approximately 35% of world's total and made the Community the biggest market for this type of product. According to FIAC' data, the EU market for canned tuna rose by 26% between 1996 and 2002.

The principal markets for canned tuna are: Italy (21% of the European market), the United Kingdom (20%), France (18%), Spain (14%) and Germany (10%).

The dimension of the single market and its impact on the EU tuna industry (processing and harvesting)

Intra-EU trade flows reflect the industrial strategies of the major groups within the canning industry which, by taking advantage of the opportunities offered by the single market, have achieved economies of scale to optimise the efficiency of their various operations on European territory. The specialisation of production sites is leading manufacturers to distribute products over the whole of the EU markets, thus generating an intra-EU flow. As a result of such strategy, European sales of canned tuna are intended first of all for Italy, then Germany and France, and finally the United Kingdom and Belgium.



In terms of trends, the significant factors are a sustained progression of sales from Spain, which has stabilised at around 50,000 tonnes at the end of the period, and the fall in French sales from 2001 onwards. Sales for Italy increased moderately, exceeding 10,000 tonnes in 2002.

If we look at the period 2001-2003, intra-EU trade consisted of the following principal flows (according to average quantities):

- Spanish sales intended for Italy, France, the United Kingdom and Portugal;
- French sales intended for Germany, Belgium and Italy;
- Italian sales intended for France and Greece;
- Flows (re-exports?) from the Netherlands to Germany.

The aforementioned economies of scale have allowed the harvesting sector to continue its operations. For the past 10 years, the European Union (almost solely France and Spain) have accounted for 20-25% of total exports. The trend in these exports has been upwards since 1999. They go mainly to the processing facilities localised in Africa (with 80% of French exports going to Madagascar, Mauritius and the Seychelles), South America and canneries belonging to European partners.

THE ECONOMIC OPERATORS IN THE SINGLE MARKET: FRAGMENTED PRODUCTION – CONCENTRATED DEMAND

Tuna is now overwhelmingly bought in supermarkets and consumed at home. Canned tuna is now sold and distributed for the most part (over 80% on average) through supermarkets and hypermarkets. In addition to this trend, large retailers have developed the so-called “private labels” (i.e. using the retailers’ brands rather than those of the manufacturers).

This configuration, sales through large retailers in combination with “private labels”, have become a major feature of the European market, especially in the Northern European countries and has reinforced the highly concentrated nature of demand side of the market.

The increasing concentration of the demand compares with the highly fragmented structure of the supply, particularly in the canning sector. In such situation the suppliers of processed products find themselves in a weaker position, precisely because of the asymmetry of the market.

Other factors which contribute to the asymmetry are:

- The EU markets with high volumes and low margins (commodity type of market) geographically correspond to the Northern Member States of the EU (UK, Germany, and The Netherlands).
- In the “high volume” segments where “private labels” are dominant, prices show a deflationary trend, which is often the result of promotional sales by large retailers.
- It seems therefore unavoidable that some further consolidation will take place in the tuna canning industry.

THE SINGLE MARKET AND THE MANAGEMENT AND CONSERVATION OF TUNA RESOURCES

The general trend that we are witnessing is that, through multilateral and/or bilateral trade negotiations, tariff barriers are becoming less and less important. Such evolution is allowing for increased trade, especially between developed and developing countries.

However, the full benefits of further trade liberalisation will be reaped only if fisheries resources, tuna in our case, are properly managed. It is therefore essential that policy makers address both trade and fisheries management policies in a coherent and comprehensive manner. If we want to maximize welfare gains, policies should target markets and trade liberalisation and improvements in fisheries management concurrently.

This is why we are also witnessing, next to the reduction of tariff barriers, an increasing use of trade measures designed to ensure the effectiveness of fisheries management and conservation measures, at both national and/or international levels.

The Community consistently favours co-operation among interested parties. It has always supported and actively participated in multilateral approaches at the inception and implementation of environmental agreements or fisheries management organisations, and in the application of trade measures in support of environmental objectives.

The policy of the Community has always been to address these concerns (conservation and fisheries management) through the appropriate multilateral mechanisms such as the Regional Fisheries Management Organisations (RFMO's).

Examples of such measures are the transposition into Community law of the International Commission for the Conservation of the Atlantic Tunas (ICCAT) measures imposing trade sanctions on a series of those countries whose vessels fish tuna in a manner which diminishes the effectiveness of international conservation measures.

Also within the framework of ICCAT, and of the Indian Ocean Tuna Commission (IOTC), the Community has implemented the programme for the statistical monitoring of trade in bluefin tuna, bigeye tuna and Atlantic swordfish².

In addition to the aforementioned legal instruments affecting trade in tuna products, we should not forget that there exists Community legislation that includes provisions that, not being labelled as trade measures, could have a bearing on trade in tuna products. Under these provisions we find the prohibition of transshipment, or the retention on board and landings of certain tuna species, which the Community has adopted following recommendations and resolutions by ICCAT and the IOTC respectively. It is evident that such measures can directly influence trade in tuna products. The aforementioned prohibitions will imply that the product cannot be traded even if transshipment and/or landing would otherwise constitute an import or export transaction³.

Other conservation measures affecting trade in tuna products are those taken to prohibit the sale of undersized fish. In this regard the Community has transposed into Community legislation technical measures recommended by ICCAT by which undersized fish of some species tuna shall not be retained on board or be transhipped, landed, transported, stored, displayed or offered for sale, sold or marketed⁴.

The enumeration of all these conservation measures which have been combined, directly or indirectly, with trade provisions is a clear sign that the market will play an ever more important role in the protection of tuna resources.

Therefore, we can say that, as mentioned in the title of this session, the single market is changing the "scene" for tuna products and that it will provide producers with new challenges if they want to deliver to consumers tuna products that are harvested in a responsible manner and according to internationally agreed rules.

Furthermore, should fisheries management and conservation organisations fail in the main task of ensuring the sustainable exploitation of tuna resources then it is more than obvious that policy makers will turn their eyes to market and trade instruments to ensure that there is no market for tuna products which stem from unsuitable harvesting practices.



A word on eco-labelling

The Commission views eco-labelling schemes as a means of integrating environmental protection concerns into the fisheries sector and would therefore like to see that the most be made of the potential benefits of credible eco-labelling schemes for fisheries products.

To this end, the Commission adopted a Communication "Launching a debate on a Community approach towards eco-labelling schemes for fisheries products" (COM final (2005)275) and launched an in-depth debate about these topics to explore the possibilities of moving ahead. It has also set-up a dedicated web-site where the general public can access information related to this topic.

It is expected that in the course of this year (2006), the Commission will produce a report on the results of the debate. Such report would contribute to the establishment of a genuine EU approach to eco-labelling and could be the basis for possible legislative proposals.

THE SINGLE MARKET AND THE FUTURE DEVELOPMENTS IN THE WORLD'S TRADE SYSTEM

It is most certain that in the coming years we will be witnessing a further liberalisation of trade in tuna products. This liberalisation could be the result of multilateral negotiations, such as the ongoing WTO round, also known as the WTO's Doha Development Agenda, or the outcome of trade arrangements between a limited number of trading partners as it is the case in bilateral and/or regional trade agreements.

For the sake of completeness it should also be mentioned that another possible source of trade liberalisation could be autonomous (i.e. unilateral) measures, by which countries reduce or eliminate duties on imports of a product and this for all, or for a particular group of export nations.

It is clear that trade liberalisation will have significant impacts on all the players, irrespective of the segment of the industry in which they are operating (harvesting, processing) or their location (inside or outside the EU).

At multilateral level

As regards relevant WTO trade rules, the main areas where changes are likely to have an effect on the industry in the coming years are:

Tariffs: reduction in the level of protection at the end of the Doha Round

Canned tuna and tuna loins have, with the 24% Most-Favoured Nation (MFN) duty, one of the peaks of Community tariffs in fisheries products and in non-agricultural products. Canned tuna enjoys also a very high degree of "tariff escalation" as the raw material is imported at no duty and the semi-processed product, namely the loins can be freely imported from the ACP and GSP-Drugs countries.

It seems thus very likely that the duty rate on canned tuna and tuna loins will be subject to reductions as a result of the negotiations. At the time of writing this communication it is still unclear how the reductions will be effectuated.

Erosion of tariff preferences (as a result of tariff reductions)

One issue of concern to a large group of developing countries is the erosion of tariff preferences that will result from the MFN tariff reductions in the sector.

The negative effects of such moves are likely to fall more heavily on beneficiaries of more substantial preferences such as ACP countries and least-developed countries.

Rules of Origin

The existing schemes of preferential rules of origin that the Community is applying to the ACP and GSP regimes could become subject to changes in the future.

The factors for change are various. One could be the outcome of the ongoing WTO negotiations, especially in relation to the erosion of preferences. Changes could also emerge relative to the negotiations with the ACP countries of the "Economic Partnerships Agreements" (EPA's).

In this context, references should be made to the Communication entitled "The rules of origin in preferential trade arrangements – Orientations for the future", which the Commission issued on 16 March 2005 and where directions for a simplification of rules of origin are given.

Subsidies to the fisheries sector

Last but not least, one of the issues now under negotiations at the WTO are new and specific rules on subsidies to the fisheries sector.

The position of the EU is that these new rules should consist in the prohibition of those subsidies that contribute most to over-capacity and therefore to over-fishing. The EU is also pushing for more stringent provisions on notification of fisheries subsidies.

These proposals are fully in line with the 2002 reform of the Common Fisheries Policy and with the decisions taken by EU ministers regarding the new European Fisheries Fund.

Bi-lateral and bi-regional trade agreements

Even if the EU strategy is not to negotiate new bi-lateral free trade agreements before the conclusion of the WTO Doha round, we can not exclude that further liberalisation will take place within the framework of existing agreements, such as the ones with Mexico and Chile, or even new ones.

We should also not forget that other Agreements are under negotiation (e.g. MERCOSUR, even though formal negotiations are now suspended, and the Gulf Cooperation Council).

A group of Agreements relevant for the EU tuna industry are those concluded between the EU and the Mediterranean countries and which are handled under the Euro-Mediterranean Partnership, also referred to as the 'Barcelona Process'.

The new generation of Euro-Mediterranean Association Agreements provides for the gradual implementation of bi-lateral free trade. The EU from its part has already liberalised its imports of fisheries products with the participating countries.

Mediterranean partners have been now invited to open negotiations with the EU on deepening liberalisation of trade in fisheries products, especially on the side of these countries. The ongoing talks with Morocco on fisheries products are an illustration of this. More open markets for tuna products around the Mediterranean can create further opportunities for the EU tuna industry, especially for processed products.

ASSESSING THE POSSIBLE IMPACTS OF THE NEW GLOBAL TRADE ENVIRONMENT ON THE EU INDUSTRY

Tuna capture and canning have been highlighted as a key sensitive area in the event of trade liberalization. The long term viability of the EU industry has and continues to be a matter of concern to policy makers. The fact that the fate of the EU industry is intimately linked up to the fortunes of the same industries in our ACP and GSP partner countries makes trade changes in trade policy even more relevant for the sector.

While the rising consumption of tuna products in an enlarged, and still enlarging, single market can be considered as an opportunity for the EU tuna industry it is also true that the increasing openness of this single market poses serious challenges to this industry.

To assess the impacts of possible changes, the Commission has undertaken a series of studies on the impact of trade liberalisation on the Community's fisheries sector in general but also specifically on the tuna industry.

With regard to the fisheries sector, as a whole, a Sustainability Impact Assessment, or SIA, was recently concluded. It tries to evaluate the effects of trade liberalisation resulting from the conclusion of the WTO's Doha Development Agenda negotiations on the fisheries sector not only in the EU but also worldwide.

Specifically on the EU's tuna industry, another study was completed at the end of last year (2005), which analyses in detail the impacts of EU tariff reductions in tuna products (processed and unprocessed).

Sustainability Impact Assessment (SIA)

The European Commission decided in 1999 to carry out a series of sustainability impact assessments of the proposed WTO new round of multilateral trade negotiations. The study on the fisheries sector was recently concluded. It had as objective to assess the potential economic, social and environmental impacts of trade measures arising from the WTO Doha Development Agenda (DDA) negotiations that have an impact on fisheries production and trade. These trade measures include:

- Market access (i.e. tariff and non-tariff measures) as part of the negotiations on non-agricultural market access (NAMA);
- Subsidies to the fisheries sector in different forms, which are being discussed by the WTO Negotiating Group on Rules; and
- Other trade issues, e.g. eco-labelling, and services incidental to fisheries.

Unsurprisingly tuna is one of the products that received a great deal of attention. Because the assessment has to address the three pillars, i.e. economic, social, environmental, of the sustainable development paradigm, the report includes a comprehensive analysis of the impacts on the regions that produce and/or trade such products.

Without going into the specifics of the report, it is worthwhile underline some relevant findings of the assessment under the "economic pillar":

The most likely outcome of tariff dismantling (total or partial) for tuna and tuna products would be that the Spanish processing industry, following its Italian equivalent, will evolve into a sector delivering high quality products and playing a key role in a niche arena that relies upon strong national brands. To bring down production cost the EU processing industry will have to rely more and more on imported tuna loins.

With regard to the EU tuna fleet, there will be some losses on the domestic market, mainly because of the aforementioned developments (more focus on quality, increased use of tuna loins). Tuna, however, is a globally traded product, consequently EU tuna harvesting fleets could increase their existing exports to third countries, including to those not benefiting from EU trade preferences.

Though the greatest impact of reductions in EU duties for tuna products is to be found on ACP/LDC countries that largely depend on preferential market access for their exports. This is related to the so called "preference erosion" which results in a serious deterioration of the terms of trade for the ACP countries, when competing in the EU market against other exporters such as Thailand and/or the Philippines.

Economic analysis of the impact of the liberalisation of trade on the EU's tuna industry

In 2003 and responding to a call by the European Parliament on the Commission to draw up a study on the state of tuna resources and the tuna fleet and industry and the situation and future prospects in the EU and worldwide, the Commission committed itself to carry out a study of all facets of the industry.

The study was commissioned in the course of 2004 and the final report was submitted by the consultants at the end of 2005.

Concerning its contents, the study includes factual information of catches, status of the stocks, production, economic operators, sector structure and regulatory framework, industry development in recent years, in the EU and in third countries and international trade flows. Building on this factual information, the authors constructed an economic model of the EU industry which is then used to assess the impacts of the liberalisation of EU trade in different scenarios.

The main findings of this particular study are very similar to the economic impacts found in the SIA for the EU's fisheries sector. In all liberalisation scenarios, except the "status quo", there will be negative economic effects on the European tuna industry.

These negative effects will be mainly concentrated in Europe's processing industry. Our preferential trade partners benefiting from free access to our market for processed tuna products will also be affected if trade in such products is liberalised, though in different degrees: the tuna processing industry in the ACP countries will be less affected while this same industry will be least affected in GSP+ countries.

REVIEWING THE FUNCTIONING OF THE EU'S SINGLE MARKET

As mentioned in the introduction, the Commission has embarked in a review of the functioning of the CMO for fisheries and aquaculture products. It is the first time that such evaluation will take place and it is certain that it will be no easy task. This even more so as the CMO is particularly complex and as it is, and must be, designed to encompass a vast diversity of often conflicting interests of both the Member States concerned as well as the different stakeholders and players.

The in-depth review process includes two complementary parts. The first one consists in an implementation report, as required by Article 41 of Regulation No 104/2000.

The second part is an external evaluation, which is designed to put both the constituent instruments of the CMO as well as the intrinsically related other activity areas such as supply policy, consumer policy and international trade to a test by evaluating their interest, effectiveness, efficiency, relevance and sustainability. The second part of the evaluation will stretch into 2007.

Specifically on tuna and tuna products, the review will look at the compensatory allowance for tuna harvested by EU fishermen and delivered to EU processing industry.

A proper evaluation will inevitably require some time but it could then provide a sound basis for the drawing up of legislative proposals for a possible revision of the CMO. Yet, it will not be until after the evaluation has been completed that the Commission can contemplate a revision or even a complete re-shape of the CMO. To this adds that ongoing WTO negotiations on market access (tariffs) will certainly influence the shaping of a new CMO. The material outcome of these negotiations cannot yet be predicted with certainty.



CHALLENGES AHEAD

This is the economic environment and institutional landscape in which companies and businesses are operating and are likely to operate in the medium and long run and the likely evolution of the rules frameworks (multilateral, bilateral) governing trade flows.

The EU tuna industry will face many and new challenges, but it will be also in a position to take advantage of the numerous opportunities resulting from the changes in international trade rules.

With regard to the challenges, the following is worth noting:

- the globalisation of the economy and the future developments in the world's trade system, and
- a greater mutual supportiveness of trade and conservation and the ensuing, ever increasing use of trade measures in support of sustainability objectives.

The first challenge will materialise in an ever more growing and diversified international trade, and in changes in the WTO framework of trade rules towards a dismantling of barriers, especially import duties. These developments will have a significant impact on all industry players, irrespective of their location.

This will certainly put the EU tuna industry to a test. And yet it has to be said that, most likely, there will be some time allotted to adapt to the new environment. How much time? This will depend on the outcome of the ongoing negotiations, especially as regards how negotiators will take on board the concerns expressed by many developing countries on the issue of preference erosion.

Increased trade flows following trade liberalisation will most probably result in increased competition and a higher consumer surplus. Still issues such as food safety, quality, the environment, animal welfare, or decent working conditions in producing countries, could become more relevant than lower retail prices and/or consumers' income changes.

Here is where the second challenge emerges. This second challenge will mean that, while tariff barriers will decrease over time, trade will become more "regulated", i.e. subject to trade measures taken in support of sustainable development objectives. Here it is important to underline that the intensity of trade regulation in support of management and conservation objectives, will much depend on the ability of the competent RFMO's to live up to their objectives. Failures by RFMO's to effectively manage tuna resources may result in "trade", possibly but not necessarily CITES (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Flora and Fauna), taking over this task and, in the worst case scenario, the suppression of the market for tuna products because of radical interventions, such as import prohibitions and/or embargoes.

For the EU tuna industry this second challenge could be seen as a threat. On the one hand, the processing industry will have to ensure that its final products, thus also the raw materials used, comply with the adopted regulations. On the other hand, the harvesting sector will have to abide by national and international management and conservation measures. And for both segments of the industry the challenge will reside in the need to demonstrate that they have done so.

This brings us to the opportunity associated with the "threat" just described. The opportunity comes with the need to know and to monitor what happens through the whole value chain. Such knowledge is achieved through traceability, but not exclusively. At any rate traceability means that the manufacturer of the end product possesses the information, the technology and the know-how enabling the company to respond to claims and demands by stakeholders such as customers, regulators, civil society, etc.

It is in these areas, information, technology and know-how, where the EU tuna industry has a clear comparative advantage. The EU is exporting tuna production technology to many parts of the world. EU tuna vessels, fishing

equipment, turn-key production facilities for canned tuna, are a few examples of such advantage and it is certainly in these areas where the EU tuna industry can continue to excel, not only in the single market, but in the global trading place.

¹ FIAC - Fédération Française des Industries d'Aliments Conservés

² Council Regulation (EC) No 1984/2003 of 8 April 2003 introducing a system for the statistical monitoring of trade in bluefin tuna, swordfish and bigeye tuna within the Community.

³ Council Regulation (EC) No 869/2004 of 26 April 2004 amending Regulation (EC) No 1936/2001 laying down control measures applicable to fishing for certain stocks of highly migratory fish.

⁴ Council Regulation (EC) No 973/2001 of 14 May 2001 laying down certain technical measures for the conservation of certain stocks of highly migratory species.



THE EUROPEAN SINGLE MARKET: A NEW SCENE FOR TUNA CONSUMPTION POSSIBILITIES AND CHALLENGES



Friedrich WIELAND
Head of Unit
Common Organisation of Markets and Trade
EU COMMISSION
Directorate General for Fisheries and Maritime Affairs

■ THE GLOBALISATION OF THE TUNA INDUSTRY AT THE END OF THE 20TH CENTURY

- Drivers of globalisation :
 - demand, availability of raw materials, technology, finance, companies, governments, etc.
- Globalisation started, and still driven, by the "developed world".
- 1950's: activity centred on 3 major areas: Japan, the United States and Europe. Tuna harvested and processed by these in these countries' fleets and factories.
- 1950's and 1960's: increases in demand, geographical expansion of fishing areas accompanied in turn by each country spreading out to new areas because of new arrivals, growing exploitation of tropical tuna species.

■ THE GLOBALISATION OF THE TUNA INDUSTRY AT THE END OF THE 20TH CENTURY (2)

- 1970s: three major events helped globalisation:
 - adoption of the Exclusive Economic Zone (EEZ) concept with a limit up to 200 miles,
 - GATT's dismantling of tariff barriers and
 - signature of the Lomé Conventions between the ACP countries and the EU.

■ THE GLOBALISATION OF THE TUNA INDUSTRY AT THE END OF THE 20TH CENTURY (3)

- Result:
 - drastic changes in the last two decades in the geographical distribution of tuna harvesting and processing. Emergence of new fishing and processing nations.
 - Domination of the United States and Japan as tuna harvesting and processing powers trimmed down

The European Union managed to maintain its position and even achieve some steady expansion of its industry.

■ The question is then:

How did the EU manage to keep its position in the global arena??

■ **THE SINGLE MARKET AND INTERNATIONAL TRADE: WHEN SIZE MATTERS... AND CREATES OPPORTUNITIES**

- The single market in the global market
 - 450 million consumers, the European market for canned tuna is establishing itself as the biggest in the world.
 - In terms of consumption : highly diversified
- The dimension of the single market and its impact on the EU tuna industry (processing and harvesting)
 - Intra-EU trade flows reflect the industrial strategies of the major groups within the canning industry
 - single market = economies of scale to optimise the efficiency of their various operations on European territory.

■ **THE ECONOMIC OPERATORS IN THE SINGLE MARKET: FRAGMENTED PRODUCTION – CONCENTRATED DEMAND.**

- Tuna now overwhelmingly bought in supermarkets (over 80% on average).
- Large retailers have developed the so-called "private labels" (i.e. using the retailers' brands rather than those of the manufacturers).
- In the Northern European countries:
private label + few retailers = highly concentrated demand

■ **THE ECONOMIC OPERATORS IN THE SINGLE MARKET: FRAGMENTED PRODUCTION – CONCENTRATED DEMAND (2)**

- Concentration of the demand... and highly fragmented structure of the supply.
- Suppliers of processed products find themselves in a weaker position (asymmetry of the market).
- Other factors contributing to the asymmetry:
 - EU markets with high volumes and low margins (commodity type of market) in UK, Germany, and The Netherlands
 - In the "high volume" segments ("private labels" are dominant) prices show deflationary trends -> promotion campaigns.



Some further (unavoidable) consolidation will take place in the tuna canning industry...

■ THE SINGLE MARKET AND THE MANAGEMENT AND CONSERVATION OF TUNA RESOURCES

- General trend: tariff barriers are becoming less and less important, but...
- The full benefits of further trade liberalisation will be reaped only if fisheries resources, tuna in our case, are properly managed.
- Increasing use of trade measures designed to ensure the effectiveness of fisheries management and conservation measures, at both national and/or international levels.
- The Community consistently favours co-operation among interested parties.
- The policy of the Community has always been to address these concerns (conservation and fisheries management) through the appropriate multilateral mechanisms such as the Regional Fisheries Management Organisations (RFMO's).

■ THE SINGLE MARKET AND THE MANAGEMENT AND CONSERVATION OF TUNA RESOURCES (2)

- the market will play an ever more important role in the protection of tuna resources.
- The single market is changing the "scene" for tuna products: it will provide producers with new challenges if they want to deliver to consumers tuna products that are harvested in a responsible manner and according to internationally agreed rules.
- Should fisheries management and conservation organisations fail, then policy makers will turn their eyes to market and trade instruments to ensure that there is no market for tuna products which stem from unsuitable harvesting practices.

■ THE SINGLE MARKET AND THE FUTURE DEVELOPMENTS IN THE WORLD'S TRADE SYSTEM

- At multilateral level:
 - Tariffs: reduction in the level of protection at the end of the Doha Round
 - Erosion of tariff preferences (as a result of tariff reductions)
 - Rules of Origin
 - Subsidies to the fisheries sector

■ THE SINGLE MARKET AND THE FUTURE DEVELOPMENTS IN THE WORLD'S TRADE SYSTEM (2)

- Bi-lateral and bi-regional trade:
 - Current EU strategy = not to negotiate new bi-lateral free trade agreements before the conclusion of the WTO Doha round.
 - But... we can not exclude that further liberalisation will take place within the framework of existing agreements, such as the ones with Mexico and Chile, or even new ones.

■ ASSESSING IMPACTS OF THE NEW GLOBAL TRADE ENVIRONMENT ON THE EU INDUSTRY

- Sustainability Impact Assessment (SIA): social economic and environmental impacts of the WTO Doha Development Agenda (DDA) negotiations on fisheries production and trade:
 - Spanish processing industry, will evolve into a sector delivering high quality products and playing a key role in a niche arena that relies upon strong national brands. To bring down production cost the EU processing industry will have to rely more and more on imported tuna loins.
 - EU tuna fleet, some losses on the domestic market, mainly because of the aforementioned developments (more focus on quality, increased use of tuna loins). Tuna, however, is a globally traded product, consequently EU tuna harvesting fleets could increase their existing exports to third countries, including to those not benefiting from EU trade preferences.
 - Greatest impact to be found on ACP/LDC countries largely dependant on preferential market access for exports ("preference erosion").

■ ASSESSING IMPACTS OF THE NEW GLOBAL TRADE ENVIRONMENT ON THE EU INDUSTRY (2)

- Economic analysis of the impact of the liberalisation of trade on the EU's tuna industry:
 - The study was commissioned in the course of 2004 and the final report was submitted by the consultants at the end of 2005.
 - The main findings of this particular study are very similar to the economic impacts found in the SIA for the EU's fisheries sector. In all liberalisation scenarios, except the "status quo", there will be negative economic effects on the European tuna industry.
 - Negative effects will be mainly concentrated in Europe's processing industry.
 - ACP countries will be less affected while this same industry will be least affected in GSP+ countries.

■ REVIEWING THE FUNCTIONING OF THE EU'S SINGLE MARKET

- First time that such evaluation will take place.
- No easy task: the CMO is particularly complex -> designed to encompass a vast diversity of often conflicting interests of both the Member States concerned as well as the different stakeholders and players.
- The in-depth review process includes two complementary parts:
 - First, implementation report, as required by Article 41 of Regulation No 104/2000.
 - Second, external evaluation, constituent instruments of the CMO and activity areas such as supply policy, consumer policy and international trade.
 - Interest, effectiveness, efficiency, relevance and sustainability.
 - will stretch into 2007.



■ REVIEWING THE FUNCTIONING OF THE EU'S SINGLE MARKET (2)

- Specifically on tuna and tuna products, the review will look at the compensatory allowance for tuna harvested by EU fishermen and delivered to EU processing industry.
- A proper evaluation will inevitably require some time but it could then provide a sound basis for the drawing up of legislative proposals for a possible revision of the CMO. Yet, it will not be until after the evaluation has been completed that the Commission can contemplate a revision or even a complete re-shape of the CMO.
- To this adds that ongoing WTO negotiations on market access (tariffs) will certainly influence the shaping of a new CMO. The material outcome of these negotiations cannot yet be predicted with certainty.

■ CHALLENGES AHEAD

- The **globalisation** of the economy and the future developments in the world's trade system.
 - an ever more growing and diversified international trade; changes in the WTO framework of trade rules towards a dismantling of barriers.
- A **greater mutual supportiveness of trade and conservation** and the ensuing ever increasing use of trade measures in support of sustainability objectives.
 - *the processing industry will have to ensure that its final products, thus also the raw materials used, comply with the adopted regulations.*
 - *the harvesting sector will have to abide by national and international management and conservation measures*
- This **second challenge is an opportunity**: need to know and to monitor what happens through the whole value chain. Such knowledge is achieved through **traceability** enabling the operators to respond to claims and demands by stakeholders such as customers, regulators, civil society, etc.
- It is in **traceability, information, technology and know-how, were the EU tuna industry has an advantage.**
- **It is certainly in these areas where the EU tuna industry can continue to excel, not only in the single market, but in the global trading place**

THANK YOU !

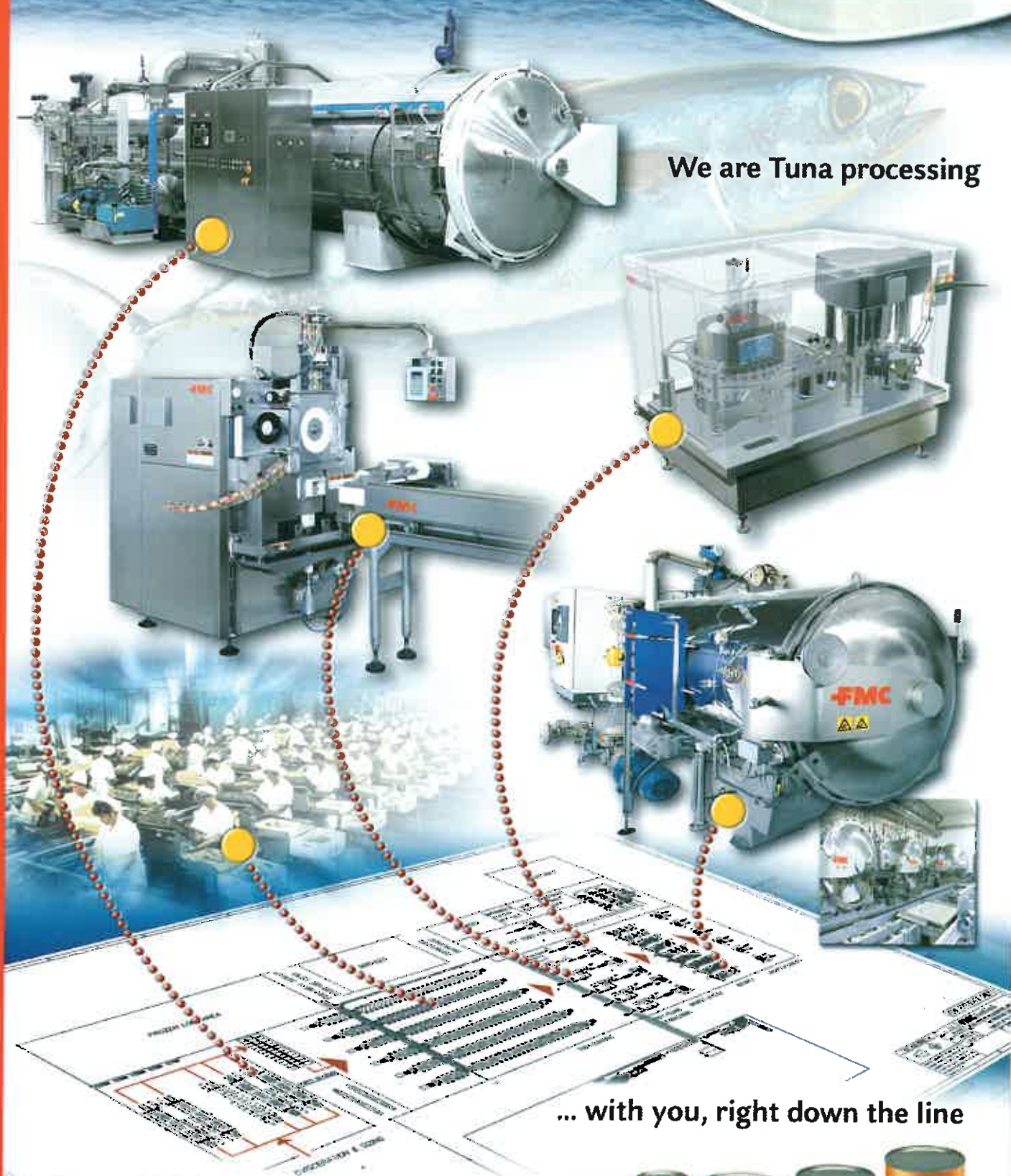
www.ec.europa.eu/comm/fisheries

FMC FoodTech

FMC FoodTech has been a leading supplier of tuna processing equipment and systems for over 40 years. Not only have we served the traditional canned tuna market but we also help processors introduce new "premium price" products.



We are Tuna processing



... with you, right down the line

FMC Technologies Italia S.p.A.
Via Mantova 63/A - 43100 Parma - Italy
Phone: +39-0521 908.411
Fax: +39-0521 487.960
sales.parma@fmcfoodtech.com - www.fmcfoodtech.com - www.fmcitalia.com



Ponencia / Speech

[1]



DÑA. ROSA MIGUELEZ RAMOS

VICEPRESIDENTA PRIMERA DE LA COMISIÓN DE PESCA DEL PARLAMENTO EUROPEO





MECALS A

MECANICA ALIMENTARIA S.A.



CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CONSERVERA



MECÁNICA ALIMENTARIA, S.A.

Polígono industrial de Xaras. 15960 Ribeira (La Coruña) España

Telf.: 981 874 059 - fax: 981 874 052

E-mail: administración@mecal.es Web: mecal.es



EL SECTOR ATUNERO EUROPEO: RETOS Y CONSECUENCIAS DE UNA LIBERALIZACIÓN

Escenario internacional y participación comunitaria

Cada año se pescan¹ cerca de cuatro millones de toneladas de atunes² en el mundo. Aunque algunos stocks no inspiran, de momento, inquietud, hay otros que se pueden considerar plenamente explotados o sobreexplotados. El caso del atún rojo es paradigmático. El engorde en jaulas de ejemplares pescados por la flota de cerco se ha desarrollado de forma exponencial en el Mediterráneo. Las almadrabas del sur de España, un arte fija con tres mil años de antigüedad, estarían siendo las primeras víctimas de otros sistemas de pesca más eficientes. Tanto la UE como la Comisión Internacional para la conservación del Atún Atlántico como los propios Estados ribereños parecen incapaces de controlar los incumplimientos por parte de determinadas flotas de las medidas de conservación establecidas para esta especie

Existen, dedicadas al atún, diferentes ORP para la gestión compartida de las existencias: ya hemos mencionado a ICCAT, pero también son importantes la CTOI para el atún del Índico, o la IATTC (Convención Interamericana del Atún Tropical) y WCPFC (Pacífico oeste y central) para el Pacífico, así como la CCSBT para el atún rojo del Sur. Aunque en el transcurso de los últimos años sus cometidos se han ido ampliando (lucha contra los buques IUU, limitación del blanqueo de capturas ilícitas a través de documentos estadísticos y listas de buques autorizados, así como medidas de carácter técnico, como tallas mínimas, limitaciones de esfuerzo o moratorias), sólo se puede hablar, de momento, de buenos resultados en el Atlántico, debiendo reforzarse su actuación en el Índico.

En este sentido nos felicitamos por la posición de liderazgo que el Gobierno español está teniendo en la revisión del Acuerdo de conservación y gestión de peces transzonales y especies altamente migratorias, el único que nos puede ofrecer un marco estructural para la cooperación en las actividades pesqueras, en las zonas costeras y en alta mar. Medidas como el establecimiento de sistemas de control por satélite, el embarque de observadores independientes, más controles portuarios para identificar la pesca capturada ilegalmente, no pueden sino beneficiar a nuestros pescadores, los más interesados en erradicar la pesca ilegal.

Otra de las asignaturas pendientes de las ORP es la recogida de datos y el registro de buques autorizados. Efectivamente, aunque los atuneros cerqueros, son el tipo de flota más abundante con el 60% de las capturas mundiales, mayoritariamente franceses y españoles, están en general bien controlados, no ocurre lo mismo con los otros tipos, palangreros y barcos de caña y línea, sobre los que existe menos información. Hay muchos países, sobre todo asiáticos, que no facilitan datos estadísticos. Estas grandes flotas palangreras realizan sus transbordos en alta mar, evitando todo control de las capturas. Sería importante que las ORP trabajasen conjuntamente en su recogida y registro, ya que esta pesca genera una intensa actividad de buques IUU que amenazan tanto la buena salud de los stocks como la supervivencia económica de los armadores.

El 90% de las capturas de la flota comunitaria las realizan buques franceses o españoles. Japón lidera las capturas mundiales, con un 18%, seguida por la UE con el 13%, Taiwán, Indonesia, Corea del Sur y Filipinas.

Evolución mundial de la producción y respuesta europea

Antes de los años 50, la economía atunera se organizaba en torno a dos grandes polos de consumo: EEUU y Europa. El atún pescado por sus flotas era transformado en fábricas situadas en territorio nacional. A partir de esa década, el aumento de la demanda obligó a un despliegue hacia el sur, con la descentralización de capturas por países. En los años 70, tres cuestiones modificaron aún más el panorama: la ampliación del límite de la ZEE a 200 millas, el desarme aduanero del GATT, y la firma de los acuerdos de Lomé entre los países ACP y la CEE. La descentralización modificó profundamente la distribución mundial de la producción. El Sudeste asiático y América del Sur se convirtieron en los nuevos polos, acompañados, en el caso de la conserva, por África y el Índico occidental.

El régimen aduanero común para las conservas de atún, así como el mecanismo de suspensión tarifaria para el acceso a la materia prima, propiciados por la PCP, permitieron no sólo el desarrollo de la flota comunitaria sino también el de las industrias de transformación, que se convirtió en una actividad de primera importancia para las conserveras situadas en puertos de las zonas de pesca en países ACP o del Grupo Andino y del Mercado Común de América Central, que recibieron importantes inversiones comunitarias gracias a las condiciones establecidas por la UE para las importaciones de atún, en las que los aranceles³ dependen del grado de transformación⁴. Estos países se benefician de derechos nulos para todas sus exportaciones hacia la UE, tanto en fresco, como congelado y transformado.

Gracias a este régimen preferencial, basado en el respeto al origen del producto, la rama europea del atún ha actuado de verdadero motor económico, realizando inversiones que de otra manera no hubieran sido posibles, por un importe y con un resultado en riqueza creada muy importante⁵, en coherencia con una política de pesca responsable que explota un recurso oceánico sin competir con las pesquerías costeras locales, y en coherencia también con la política de ayuda al desarrollo.

Apuestas y retos del sector

Pero las inversiones realizadas por el sector atunero, en condiciones arriesgadas y en un entorno industrial escasamente desarrollado, necesitan del mantenimiento de ese diferencial aduanero para colmar la diferencia con respecto a los países del Sudeste asiático. Los armadores asiáticos tienen, gracias a su proximidad al Pacífico (más de 1,2 millones T/año de capturas, la mitad de la producción mundial), los costes de funcionamiento más bajos del mundo, en un entorno legal y social alejado de los estándares europeos. Su industria transforma más de 700.000 T de materia prima, 560.000 sólo en Tailandia; más del 90% va al mercado internacional.

El 30% de las conservas importadas por la UE tienen su origen en estos países, quienes además se benefician de importantes contingentes tarifarios con derechos reducidos a la mitad, lo que genera una situación de indefensión a nuestra industria, en la que España es la principal perjudicada. Estamos plenamente de acuerdo en calificar esta situación, tal y como lo hace el sector, de claramente injusta. La apertura de contingentes arancelarios debe fundamentarse en razones técnicas y científicas, y partir de un estudio previo, acompañado de las medidas compensatorias que correspondan por los daños que puedan ocasionar. Es necesario trabajar contra la distorsión del mercado producida por estos países, que podría abocar al sector a una internacionalización total del grueso de la producción.

No sabemos todavía qué futuro espera a las negociaciones de la OMC. Sí sabemos que, tal y como están planteadas, **representan una amenaza para el sector atunero europeo, especialmente para sus industrias en terceros países**. La aplicación de una liberalización insuficientemente ponderada favorecerá la transferencia de actividades hacia el sudeste asiático, perjudicando gravemente a una organización económica que funciona y beneficia a la vez a Europa y a los países concernidos, pudiendo ocasionar pérdidas de entre el 30% y el 40% de los empleos en el sector europeo, y un descenso de entre el 20% y el 25% de la riqueza económica. La producción en el Sudeste asiático sería 200 euros/T inferior que en la Unión, y aunque muchas industrias se verían obligadas a trasladarse o cerrar, la más perjudicada sería España, con el 65% de la actividad a nivel comunitario.

Amortiguar los riesgos de la liberalización

La apertura progresiva permitiría al sector beneficiarse de algunos factores favorables, como el crecimiento constante del mercado, la demanda de los nuevos Estados miembros o la modificación positiva de algunas variables⁶. Aunque otras, sobre las que volveré más adelante, podrían tener un impacto negativo (encarecimiento de los costes de energía, dificultades de gestión y tensiones sobre el acceso al recurso).

Los Acuerdos de pesca permiten a los **armadores europeos** obtener seguridad de acceso a las zonas pesqueras y apoyo comunitario para su negociación y para el pago de los derechos. Los armadores precisan de un mercado de atún materia prima que respete los criterios de origen, y el mantenimiento de la indemnización compensatoria para



el atún. Los **países asociados**, sobre todo aquéllos con intereses directos en transformación y pesca, quieren un acceso privilegiado al mercado europeo. Los conserveros necesitan no sólo de un aprovisionamiento seguro y al mejor precio, sino además de la protección del mercado doméstico frente a la competencia asiática, así como de la continuidad de su proceso de concentración, necesario en un mercado internacionalizado.

En este sentido, las conserveras gallegas han dado un salto cualitativo y cuantitativo al instalarse en países como Ecuador, Brasil o Marruecos, por citar sólo algunos, con un doble objetivo: un mejor abastecimiento de materias primas y la creación de mercados locales. Nos tranquiliza la afirmación del señor Vieites, en el sentido de que ninguna de las fábricas que existen en territorio gallego y que abastecen el mercado europeo se va a dismantelar. Efectivamente, es en ellas donde se efectúa la transformación de los productos y donde se produce mayor valor añadido.

Conclusiones

El anuncio realizado por la Ministra de Agricultura y Pesca en el Senado, de puesta en marcha de un Plan de Calidad para el sector atunero, es una magnífica noticia, tanto para el subsector de la conserva como para la flota española de atún. Mejorar la calidad de los productos pesqueros y potenciar su comercialización contribuirá a incrementar la competitividad de este sector. A las posibilidades que abrirá, en el septenio 2007/2013, el nuevo FEP a las empresas transformadoras, se vendrían a sumar los 2.000 Meuros destinados a España en el paquete de PPF para políticas de I+D+i. Incentivar, como ha dicho la Ministra, la investigación, el desarrollo y la innovación, es la mejor manera de afrontar el problema de la deslocalización de la producción.

Por lo que se refiere a las tensiones sobre el acceso al recurso, es evidente que un sistema de gestión de capacidad debe de estar coordinado a nivel mundial. No hacerlo así se traduciría en trasvases de capacidad de flota de un océano a otro. La reunión de Kobe en enero, a la que están convocadas todas las ORP atuneras, es, en este sentido, crucial. El control, más que del esfuerzo o del volumen de capturas, de la flota responsable, es indispensable. Se debe limitar su capacidad a los barcos existentes. Contémoslos, y valoremos el estado de los recursos: ello nos ayudará a realizar los ajustes necesarios. Pero esta medida habrá de ir acompañada por otras de mejora de los sistemas de control, vinculando prácticas de pesca responsable y productos debidamente certificados para su comercialización, que se puedan traducir en sanciones comerciales ejemplares para los incumplidores.

La PCP afirma la voluntad de la UE de, por una parte, mantener una flota de pesca lejana y, por otra, contribuir a los trabajos y orientaciones de las grandes ORP, lo que justifica el mantenimiento del apoyo a los armadores atuneros europeos, particularmente en materia de acceso: mantener una flota potencialmente "ejemplar", legitimaría la acción europea en las ORP, y permitiría avanzar hacia una gestión global de los recursos, única manera de garantizar su sostenibilidad.

¹ 65% en el Pacífico, 21% en el Índico y 14% en el Atlántico.

² Hay siete especies importantes en el mercado internacional: el bonito del norte (*Thunnus alalunga*), el patudo (*Thunnus obesus*), el rojo del Atlántico (*Thunnus thynnus*), el del Pacífico (*Thunnus orientalis*), el del Sur (*Thunnus maccoyii*), el rabil (*Thunnus albacares*) y el listado (*Katsuwonus pelamis*), especies altamente migratorias repartidas en los tres océanos, excepto el del Atlántico y el del Pacífico.

³ Fuera de estos regímenes, se aplica un arancel de un 22% a las importaciones UE de atún destinado al consumo directo, de un 15% a los filetes frescos, de un 18% a los congelados y de un 24% a lomos y conservas.

⁴ Nulos para el material bruto, y más elevados para los lomos y las conservas.

⁵ En los ACP se transforman 350.000 T/año, que suponen cerca de 20.000 empleos directos y otros tantos indirectos, y que permiten vivir a 300.000 personas. En los del Grupo andino y del MCAC son 500.000 T, con 35.000 empleos directos y 200.000 personas viviendo de esta actividad.

⁶ El aumento del tipo de cambio euro/dólar (un dólar débil perjudica la actividad económica de la flota y la industria de transformación en países ACP), la variación del precio del atún y el refuerzo del cometido de las ORP en la trazabilidad de las capturas, para limitar la proporción de inmaduros.

QUALITY NETS AROUND THE WORLD



REDES SALINAS, S.A. Ctra. de Catral, 30 • P.O. BOX 45
03360 CALLOSA DE SEGURA • (Alicante-España)
e-mail: redessalinas@redessalinas.com • www.redessalinas.com
☎ 96 531 04 08 • 96 531 03 54 • Fax: 96 531 21 66 • 96 675 91 32



Redes Salinas

LOS INTERCAMBIOS INTERNACIONALES Y LA OMC: IMPLICACIONES PARA LAS EMPRESAS DEL ATÚN.

D^{ña}. ROSARIO RUBIO GARCÍA
SUBDIRECTORA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR
DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

D^{ña}. SANDRA GALLINA
DG TRADE DE LA UE

D^{ña}. LINDA CHAVES
ASESORA SENIOR DE NATIONAL OCEANIC AND
ATMOSPHERIC ADMINISTRATION, DEPARTAMENTO DE
COMERCIO DE LOS EE.UU.

PONENCIA
S P E E C H

2





Ponencia / Speech

[2]



DÑA. ROSARIO RUBIO GARCÍA

SUBDIRECTORA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

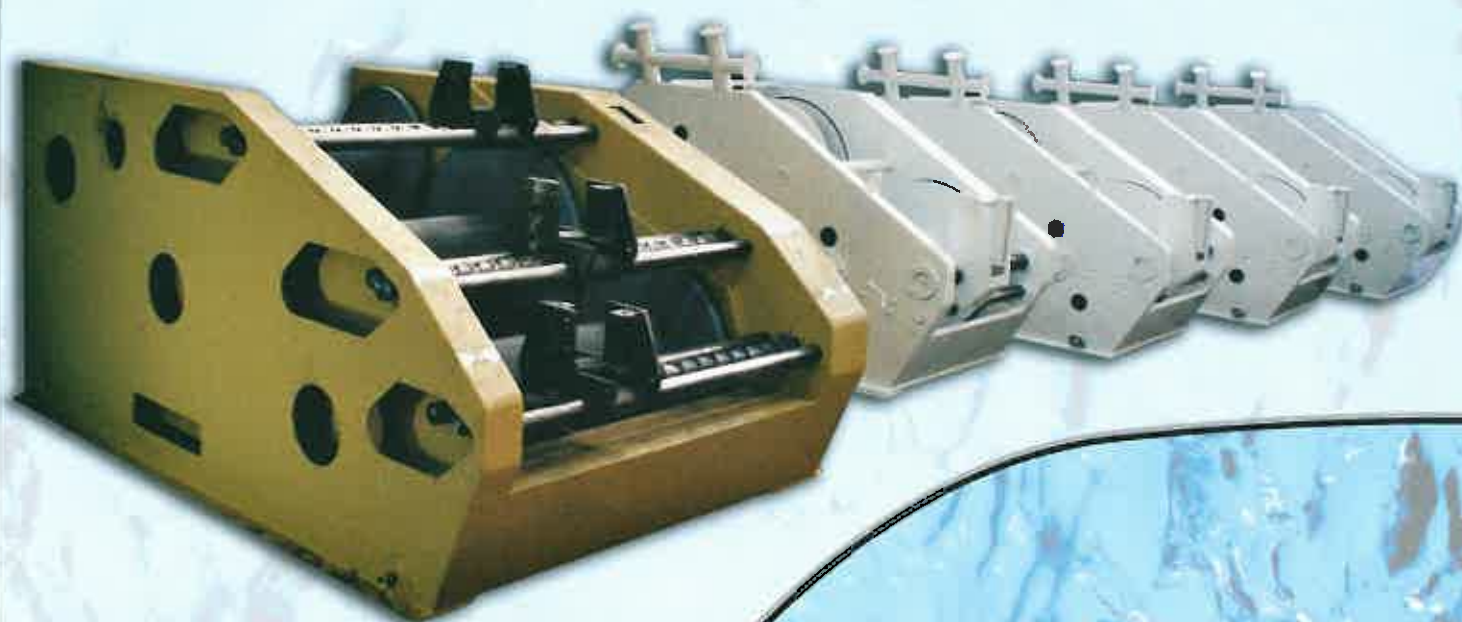


C.M.T.

Costruzioni Meccaniche Tecnomarine

S.r.l.

Italy



**PURSE SEINE WINCH - MAQUINILLAS PARA: ARRASTRE, CARGA, REMOLQUE, AMARRE
MOLINETES DE ANCLAS - HELICES TRANSVERSALES - POWER BLOCKS - CABRESTANTES
REDUCTORAS DE ENGRANAJES - CENTRALES HIDRAULICAS**

C.M.T. S.r.l. - via Fratte, 6958 - 63011 Sant'Elpidio a Mare (Ap)

Tel./Fax 00.39.0734.990828

www.cmtwinches.com e-mail: cmtwinches@tin.it



LOS INTERCAMBIOS INTERNACIONALES Y LA OMC: IMPLICACIONES PARA LAS EMPRESAS DEL ATÚN

INTRODUCCIÓN

1. Según la FAO, la producción de productos pesqueros en 2003 ascendió a 132,5 millones Tm (68.000 millones \$), de los que el 82% corresponden a países en desarrollo.

Ese mismo año, aproximadamente un 40% de la producción pesquera mundial entró en el comercio internacional, con un valor aproximado de 63 billones de \$. Los países en desarrollo contribuyeron aproximadamente en un 50% a dichas exportaciones, mientras que los países desarrollados absorbieron más del 80% del total de las importaciones mundiales en términos de valor.

2. Los mayores importadores son Japón (13 millones Tm), USA (10 millones Tm) y España (4 millones Tm).

En exportación destacan China (4,5 millones Tm), Tailandia (3,7 millones Tm) y Noruega (3,5 millones Tm).

3. La UE es uno de los principales actores del sector pesquero mundial: es el mayor mercado mundial importador (36 % del total mundial).

Casi el 60 % del pescado que consume la Unión Europea procede de terceros países. España se sitúa como el tercer importador mundial con el 6% del total y el octavo exportador con un 3%.

4. En el caso concreto de los túnidos, en 2002 las capturas totales de las siete principales especies sobrepasaron, por primera vez, los 4 millones de Tm.

En conservas de atún, la producción mundial en 2003 ascendió a 1.549.460 Tm., situándose España como tercer productor a nivel mundial (tras Tailandia y EEUU), con 225.826 Tm., lo que representó un 14,57% del volumen mundial, posición y porcentaje que se superaron en 2004, año en el que de una producción mundial de 1.546.316 Tm. de conservas de atún, España produjo 240.512 Tm, ocupando el segundo puesto, lo que supuso un 15,55% del total mundial.

España se configura de esta manera como el mayor productor de conserva de atún de la UE. La producción de atún en conserva representa aproximadamente el 60% de la producción total de productos de la pesca en conserva en España.

España y Francia realizan entre el 12 y el 13% de las exportaciones mundiales de atún congelado fuera del comercio intracomunitario. Sus exportaciones están destinadas en su inmensa mayoría a los países ACP.

La industria de transformación europea se aprovisiona cada vez más (en más del 40%), en forma de lomos de atún procedentes principalmente de los países beneficiarios del SPG-droga.

El mercado europeo de la conserva de atún se afirma como el más importante del mundo. Según los últimos datos disponibles, las importaciones extracomunitarias se sitúan aproximadamente en 330.000 Tm. y las compras intracomunitarias en unas 150.000 Tm. Si se evalúa el total del comercio mundial en aproximadamente 980.000 Tm., los aprovisionamientos europeos totales representan aproximadamente la mitad. Por el contrario, las exportaciones extracomunitarias de la industria europea de la conserva de atún representan volúmenes marginales (17.403 Tm. en 2003).

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA UE

5. Es interesante señalar que todos los aranceles aplicados por la UE en el sector de la pesca son derechos ad valorem, por lo que en este caso no se puede acusar a la UE de mantener una estructura arancelaria compleja.
6. Aunque la normativa comunitaria aplicable a las importaciones de países terceros es pública y se puede consultar de manera rápida y sencilla, hay que reconocer que la existencia de multitud de acuerdos comerciales de la UE con países terceros complica la respuesta a una pregunta en principio tan sencilla como cuál es el arancel que debe pagar un determinado producto a su entrada en el territorio de la UE.

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE OTROS PAÍSES

7. En general, la mayoría de países mantienen una estructura arancelaria similar a la de la UE; es decir, se establece una cierta progresividad arancelaria, con aranceles inferiores para los productos con un menor procesamiento. Como ejemplos de aranceles aplicados en los diferentes países, la UE aplica un arancel medio de 12%; Argentina un 10%; Australia 0%; Brasil 10%; Chile 6%; China 10%; India 28%; Marruecos 47%; México 17%; Nueva Zelanda 0% ó Estados Unidos 2%.
8. Como generalidad, en los países desarrollados el arancel aplicado y el consolidado coinciden prácticamente, hecho que no se da en los países en desarrollo, como por ejemplo, Brasil, cuyo arancel consolidado es 32%, India, 96% o México, 34%.

ACUERDOS PREFERENCIALES DE LA UE

9. El Sistema de Preferencias Generalizadas (GSP) otorga aranceles más bajos o un acceso en franquicia de derechos al mercado comunitario a las importaciones procedentes de países en desarrollo. Todos los productos de la pesca se benefician de una reducción arancelaria de 3,5 puntos porcentuales, ya que son considerados sensibles.

Además, dentro del SPG, se contemplan beneficios especiales a los países menos desarrollados (LDC), gracias a la iniciativa EBA (Everything But Arms), y a los países que cumplen determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el del medio ambiente. En ambos casos, todos los productos de la pesca entran libres de aranceles y cuotas.

En el caso concreto de determinados productos derivados del atún, el Reglamento comunitario relativo a la aplicación del SPG establece expresamente que la Comisión, en cooperación con los EEMM, llevará un seguimiento de sus importaciones para determinar si procede aplicar una cláusula de salvaguardia mediante la que se retiren las preferencias arancelarias establecidas.

10. El Convenio de Cotonou con los países ACP es otro de los regímenes preferenciales que se ha venido desarrollando desde los años setenta. Los productos de la pesca importados de estos países entran en la UE libres de aranceles.

Hoy día, estamos inmersos en un proceso de modificación de las relaciones comerciales con los países ACP, ya que se pretende que a partir del 1 de enero de 2008 entren en vigor Acuerdos Regionales Económicos que sustituirían a las actuales concesiones unilaterales de la UE. Se está negociando con seis áreas económicas diferentes.

11. El Acuerdo UE-México, que entró en vigor en el año 2000, tiene como objetivo el establecimiento de una Zona de Libre Comercio. En el caso concreto del sector pesquero, se establecen listas de productos con diferentes



ritmos de desarme arancelario. Para los productos más sensibles se han establecido contingentes arancelarios que se irán incrementando en el tiempo.

En el caso concreto de las conservas de atún, existía el compromiso de negociar concesiones en el año 2000. Esta obligación no se plasmó hasta el año 2003, estableciéndose un contingente de 3.500 Tm al 6,8% con un incremento anual de 500 Tm. Para la campaña 2006/07 el contingente es de 5.000 Tm.

En el marco del mismo Acuerdo con Méjico se establece un contingente arancelario de 6.000 Tm. de lomos de atún al 6%, contemplándose un posible incremento anual.

12. Similar es el acuerdo con Chile, con un contingente anual de 150 Tm de conservas de atún al 8%.
13. Los Acuerdos con los Países euromediterráneos (Marruecos, Argelia, Túnez, Jordania, Egipto, Israel, Líbano, Siria, Autoridad Palestina) han entrado en una nueva etapa, tras la celebración del décimo aniversario, en noviembre de 2005, del denominado Proceso de Barcelona. La intención es la de establecimiento de Zonas de Libre Comercio con estos países.

Para ello se han iniciado nuevas rondas de negociación para incrementar las concesiones en el sector pesquero bajo el enfoque de liberalizar los intercambios salvo determinadas excepciones correspondientes a productos sensibles.
14. Los países inmersos en el proceso de ampliación (Turquía, Rumanía, Bulgaria) gozan de arancel cero en el marco de los Acuerdos de Asociación.
15. En cuanto a otros orígenes con preferencias hay que señalar los países europeos como Islandia y Noruega (7,2%), Macedonia (0%), Croacia (12% y un contingente arancelario de 1.550 Tm a arancel cero), Andorra (0%), Kosovo, Montenegro y Serbia (12%).
16. No hay que olvidar el contingente abierto como consecuencia de la aprobación del waiver de Lomé en 2001, que distribuyó más de 25.000 Tm. de consevas de atún entre Tailandia, Filipinas e Indonesia.
17. Otros contingente a destacar es el autónomo para lomos de atún establecido para el trienio 2004-2006, y la apertura de un contingente adicional de conservas de atún de 2.500 Tm como consecuencia de la Ampliación de la UE (negociaciones art. XXIV.6).

LAS NEGOCIACIONES EN LA OMC

18. El sector pesquero se encuadra en el capítulo de productos no agrícolas, en las denominadas negociaciones NAMA (Non Agriculture Market Access) de la Ronda de Doha. Debemos señalar las consecuencias que suponen reducciones arancelarias significativas para determinados productos, ya que pueden contribuir a incrementar la situación de sobrepesca de algunas especies, a aumentar el esfuerzo de la pesca no responsable y, en consecuencia, la proliferación de un comercio ilegal no responsable.

En las negociaciones de NAMA, la UE ha propuesto la aplicación de una fórmula suiza, por la que los aranceles más altos se reducen más. Por citar algunos ejemplos, Japón cuenta con un arancel medio para los productos de la pesca de 5% y para conservas de 10%; Estados Unidos aplica un arancel medio de 0% para productos de la pesca, aunque para ciertas conservas, como las de atún, llega hasta el 35% y Canadá tiene para los productos de la pesca un arancel de 0% y para las conservas de atún de 7%.

19. En el marco de la Ronda de Doha también se está discutiendo para disciplinar aquellas subvenciones al sector pesquero que tengan un efecto de incremento de la capacidad pesquera.

En este capítulo están muy separadas las posiciones entre aquellos que pretenden una prohibición de todo tipo de subvenciones salvo aquellas expresamente autorizadas (y que tendrán un efecto claro en la reducción de capacidad) y los que entienden que las subvenciones al sector pesquero se tratan de manera específica sólo por sus efectos sobre la sostenibilidad de recursos naturales.

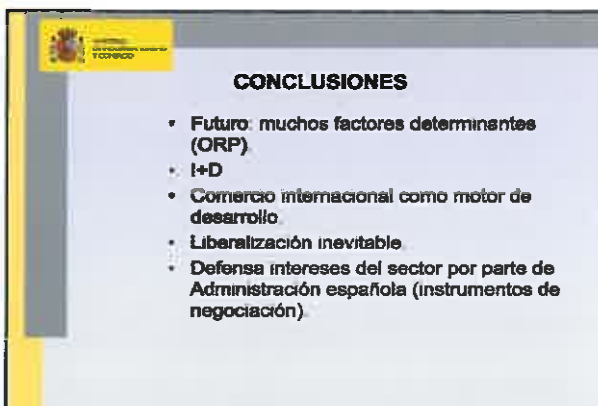
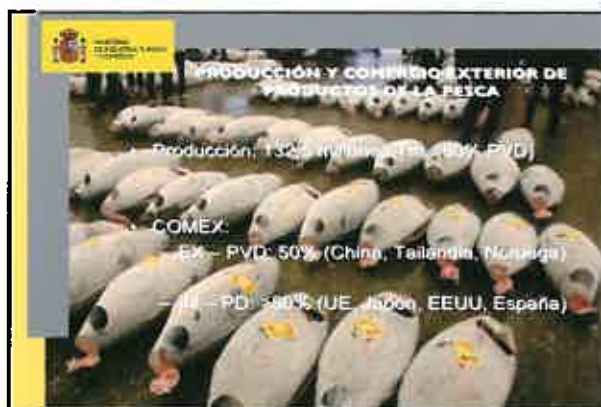
20. En cualquier caso, las negociaciones de la OMC han sido paralizadas de momento, por lo que no hay previsión de compromisos a corto plazo.

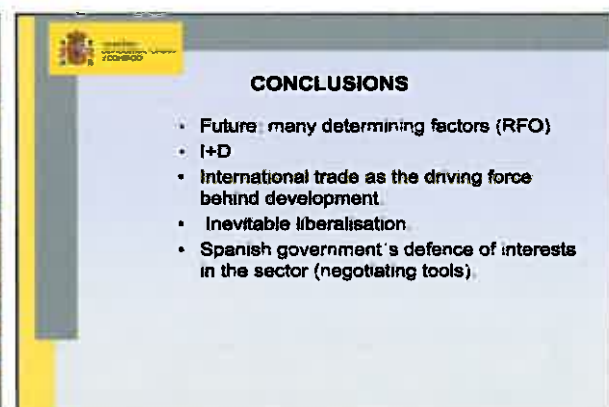
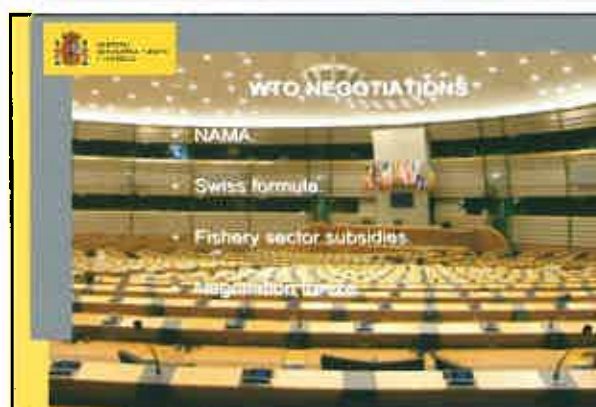
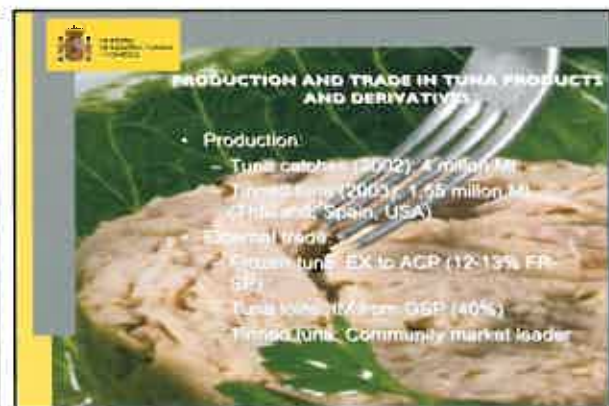
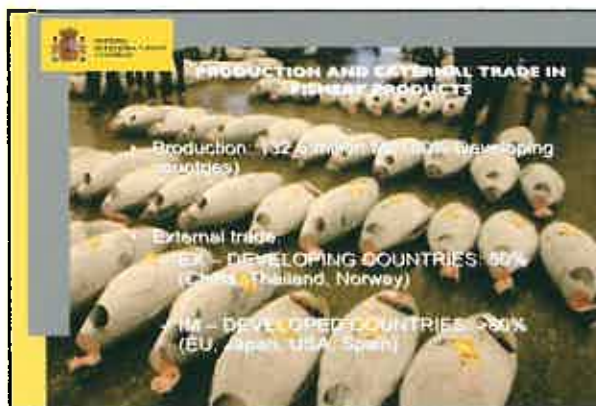
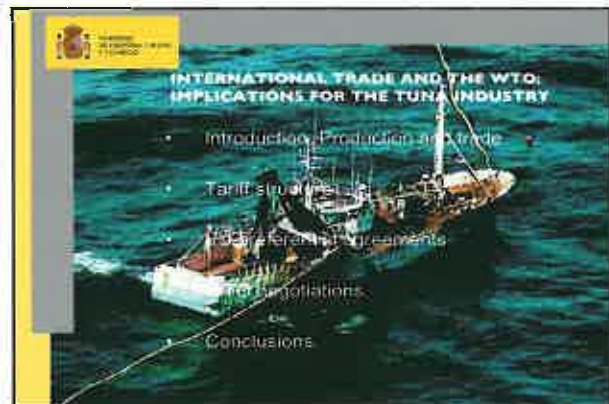
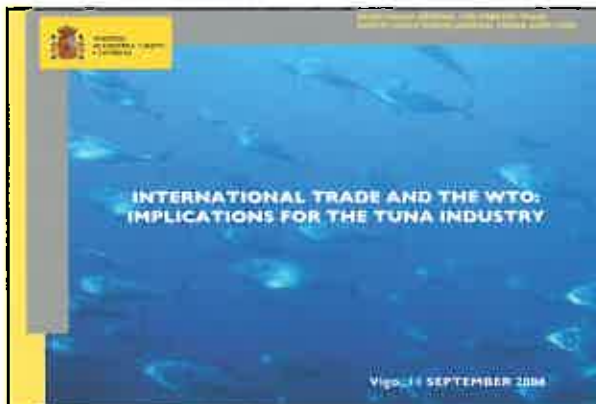
CONCLUSIONES

21. El futuro del sector pesquero depende de un gran número de factores. Además de los ya reseñados (acuerdos comerciales, negociaciones multilaterales,...), la actuación efectiva de las Organizaciones Regionales de Pesca en la gestión de los recursos pesqueros de su área de influencia es básica.

Por otra parte, en el sector transformador se impone la introducción de innovaciones tecnológicas que ayuden a reducir costes de producción.

22. La UE otorga una gran importancia al comercio internacional como motor del desarrollo. La UE se esfuerza por fomentar la inclusión de los países en desarrollo en el sistema del comercio mundial de modo que todos los países puedan participar de los beneficios potenciales de éste. La política comercial comunitaria debe consolidar los objetivos de la política de desarrollo y ser coherente con ellos, especialmente la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible en los países en desarrollo.
23. El comercio ha demostrado ser una de las herramientas más eficaces para estimular el desarrollo. Para los países en vías de desarrollo es el medio que les permite aumentar sus ingresos por exportación, estimular la industrialización y ayudarles a diversificar sus economías. Sin embargo, hay que ser conscientes de que el comercio, por sí solo, no es suficiente, sino que es necesario desarrollar otro tipo de políticas para alcanzar los objetivos deseados.
24. Es indudable que el sector del atún se ve abocado, como los demás, al proceso de liberalización comercial impuesto por la OMC, pero también es seguro que la Administración española, consciente de su especial sensibilidad, está haciendo y hará todo lo posible por defender los intereses de este sector, como ya ocurrió en la V Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en diciembre de 2005 en Hong Kong.
25. Es arriesgado prever con detalle qué ocurrirá de aquí a unos años, pero las negociaciones están precisamente para aprovechar los márgenes de maniobra, que en términos de progresividad y acompañamiento, pueda haber para intentar defender a sectores, que como el del atún, son de una gran sensibilidad y tienen una gran importancia socioeconómica.





Ponencia / Speech

[2]



DÑA. SANDRA GALLINA

DG TRADE DE LA UE





INSTRUMENTACIÓN & MAQUINARIA

FABRICACIÓN DE:

- REGISTRADORES DE TEMPERATURA, PRESION Y VACIO.
- TERMOMETROS Y MANOMETROS CALIBRADOS.
- VALVULAS DE REGULACION.
- EQUIPOS MEDICION F₀.
- LOGGER DE TEMPERATURA ECONÓMICO PARA AUTOCLAVE.

PARA EL CONTROL DE:

- AUTOCLAVES.
- COCEDORES DE SARDINA.
- COCEDORES DE ATUN.
- COCEDORES DE MEJILLON.
- BALSINA DE COCCION.



AUTOMATISMOS TEINCO S.L. DISPONE DE UN EQUIPO TECNICO QUE PUEDE ASESORARLE, PONIENDO A SU SERVICIO NUESTRA EXPERIENCIA ACUMULADA A LO LARGO DE LOS AÑOS.

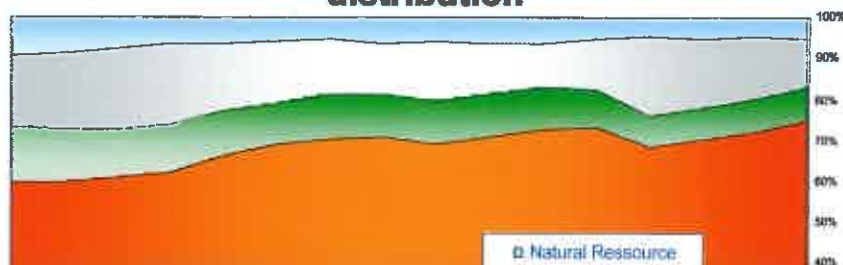
Ctra. de Vic, 138, 1ª 3ª
08243 MANRESA
(Barcelona)
Tel. + 34 93 877 11 21
Fax + 34 93 820 85 56
e-mail: comercial@teinco.es
http: //www.teinco.es

Manuel Costas Bastos, 38
36317 CANDEAN - VIGO
(Pontevedra)
Telf. + 34 986 373 329
Fax: + 34 986 251 217
e-mail: teinco@teinco.es
http: //www.teinco.es





Developing Countries export distribution



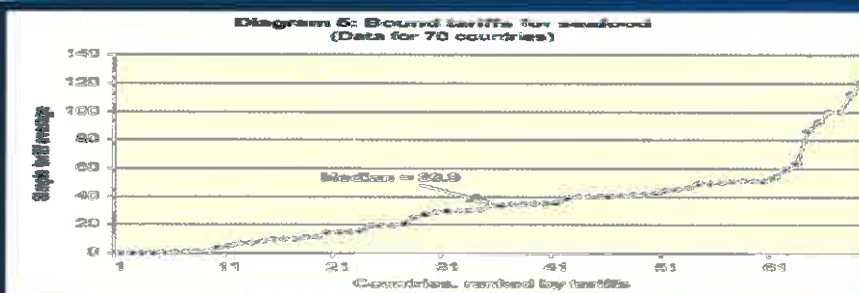
Tariff landscape

Average bound tariff rates for non-agricultural products

- QUAD: 3.5% Japan, 3.9 US, 4.1 EU, 5.2% Canada
- Developing countries: 27.5%

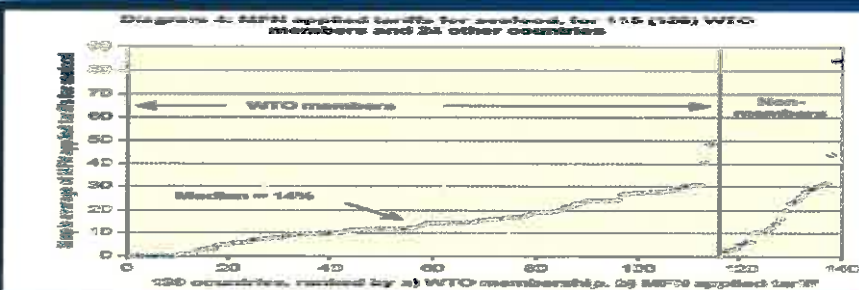
Tariff landscape

Average bound tariff rates for fish products



Tariff landscape

Average applied tariff rates for fish products



60

Tariff landscape

"Binding Overhang" (Gap between bound and applied)

Member	% Binding overhang	Binding coverage (percent)	Bound Final Tariff	Applied Tariff
China	2.8%	100	8.1	8.8
Malaysia	35.6%	85.2	14.9	9.4
Bangladesh	48.4%	3.1	42.2	21.7
Thailand	58.3%	90.9	24.3	10.1
India	60.1%	88.8	24.9	13.7
Brazil	62.3%	100	30.3	11.6
Philippines	70.2%	81.8	23.4	5.0
Indonesia	80.7%	96	33.8	6.5

Sorted on the basis of the % Binding Overhang (high percentages mean more "water")

11 September 2006

6

Tariff landscape

Binding coverage

- Developed countries: 99%
- Developing countries in Latin America: 100%
- Emerging Asian economies: 70% on average (excluded China 100% bound)

100% Agricultural products, 100% bound for developed and developing Members

11 September 2006

7

Mandate \$16 Doha Ministerial Declaration

"We agree to negotiations which shall aim, by modalities to be agreed, to reduce or as appropriate eliminate tariffs, including the reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs, and tariff escalation, as well as non-tariff barriers, in particular on products of export interest to developing countries. Product coverage shall be comprehensive and without a priori exclusions. The negotiations shall take fully into account the special needs and interests of developing and least-developed country participants, including through less than full reciprocity in reduction commitments, in accordance with the relevant provisions of Article XXVIII bis of GATT 1994 and the provisions cited in paragraph 50 below. To this end, the modalities to be agreed will include appropriate studies and capacity-building measures to assist least-developed countries to participate effectively in the negotiations."

11 September 2006

8

Issues

- Reduction modalities
- Special and Differential Treatment or "Flexibilities"
- Non-tariff barriers



Issues

- **Vague reduction modalities**
 - "non-linear formula" applied product-by-product
 - sectors "another key element", non-mandatory
 - comparability with market access in agriculture
- **Detailed Special and Differential Treatment**
 - LDCs: no cuts ("substantially increase bindings") tariff and quota free for LDCs
 - Sub-Saharan only full bindings
 - Rest of DCs: "less" or "no" formula cuts or even keep items unbound.

11 September 2006

16

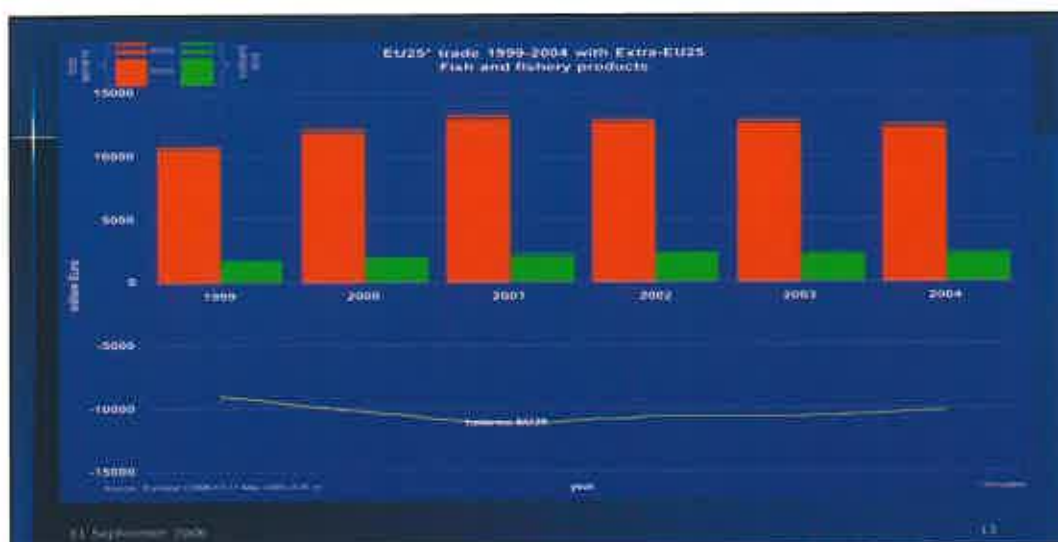
Issues

- **"small economies"**
Who are they and what should they do?
- **"preference erosion"**
Only for non-reciprocal preferences?
Treatment?

11 September 2006

17

What about specifically fish and fish products?



11 September 2006

18

62

EU25 IMPORTS OF CANNED TUNA (major suppliers)

CN Codes: 120041411, 16041416, 16041939, 16042070

	Value (x €1000)				Volume (tonnes)		
	2002	2003	2004		2002	2003	2004
Total imports	873 813	817 165	782 567		348 665	370 025	374 006
Total ACP	537 742	504 810	479 958		193 427	198 868	211 701
- Seychelles	177 590	163 540	141 376		57 627	52 342	54 297
- Ivory Coast	148 277	115 591	124 130		53 501	42 714	49 745
- Mauritius	70 853	59 910	67 924		27 097	23 513	35 065
Total GSP	94 890	103 186	126 507		37 035	47 202	60 439
- Ecuador	74 411	79 405	92 955		29 265	37 306	46 123

11 September 2006

EU25 IMPORTS OF Tuna Loins (major suppliers)

	Value (x €1000)				Volume (tonnes)		
	2002	2003	2004		2002	2003	2004
Total imports	191 940	216 463	184 519		56 239	78 270	66 440
Total ACP	28 595	21 619	32 601		8 623	7 080	10 695
- Kenya	8767	9353	23218		2 484	3 042	7 510
- Ghana	1529	2309	3366		504	647	1 413
- Ivory Coast	8228	5075	719		2 408	1 603	246
Total GSP	149 503	176 250	141 048		43 060	63 276	50 891

11 September 2006

Preference Erosion?

"trade solution"
vs.
"aid for trade"

11 September 2006

NAMA: major opportunity for global economy

- address peaks, high tariffs and tariff escalation
- Real market access
- Predictability (full bindings)
- No *a priori* exclusions

**Gains for all:
a more inclusive world trading system**

11 September 2006

Ponencia / Speech

[2]



DÑA. LINDA CHAVES

ASESORA SENIOR DE NATIONAL OCEANIC AND ATMOSPHERIC ADMINISTRATION, DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE LOS EE.UU.







Good morning ladies and gentlemen. I would like to thank the National Fish and Seafood Canners Association (ANFAO) for inviting me to participate in this conference and congratulate them on organizing such an impressive agenda for today and tomorrow. This provides an excellent opportunity for members, participants, and speakers to discuss topics important to the industry. Following the two previous speakers I will try not to be repetitive; in any case I will address the topic, International Exchanges and the WTO: Consequences to Tuna Companies, from the perspective of someone who must advocate for the entire U.S. seafood industry – not just one species or sector. Though the United States is a net seafood importer with \$12.7 billion in imports (of which approximately 8 % is tuna), and an \$8.5 billion seafood trade deficit, we are also among the top five seafood exporting nations in the world and feel very strongly about improving access to foreign markets for all U.S. fisheries products, especially through the WTO process. This complicates our ability to increase access to foreign markets while maintaining some protection for U.S. industry.

GATT and WTO negotiations during the past two trade rounds have not resulted in much progress toward liberalizing trade in fisheries products, from the U.S. perspective. U.S. fisheries tariffs, prior to the Uruguay Round, were sometimes traded away in favor of U.S. access to markets for other commodities. As a result, most U.S. fisheries tariffs were reduced to less than 10% and many were completely eliminated. The one singular exception was canned tuna where the United States maintained a tariff of 35% for tuna canned in oil and 12.5% for tuna canned in water with a tariff rate quota of 6% for a volume equal to 4.8 percent of U.S. imports the previous year. Interestingly the European Union has also maintained a high tariff on canned tuna, 24%, which is among the highest of the EU fisheries tariffs.

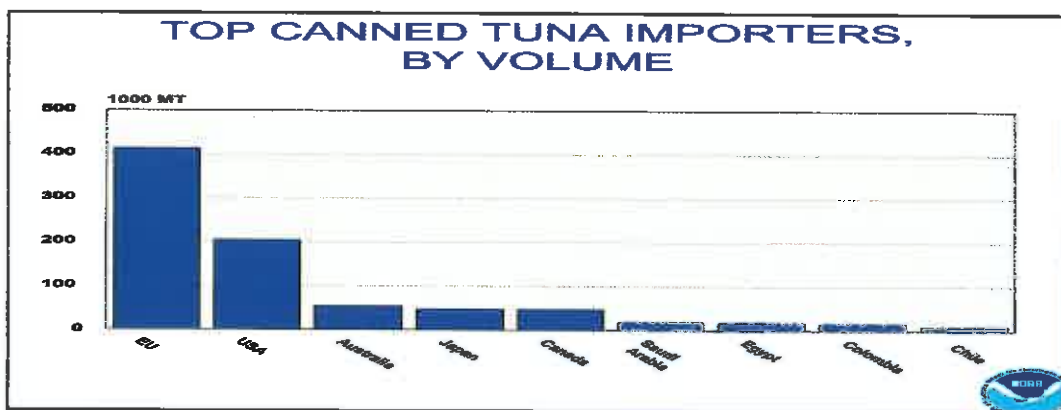
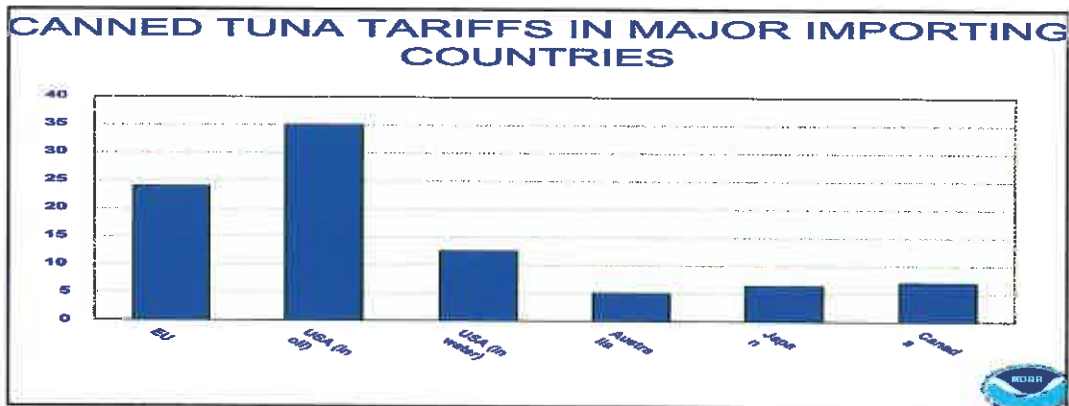
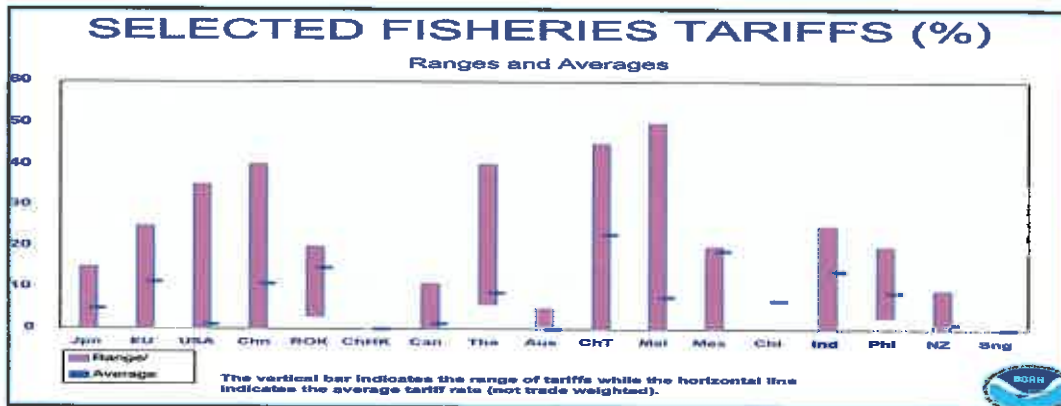
During the Uruguay Round, the United States, along with a number of other developed countries supported a Zero-for Zero approach to trade liberalization which would have resulted in tariff elimination over a period of 5-10 years. The entire U.S. seafood industry supported the push for tariff elimination with the exception of the canned tuna sector which was not focused on exports and had managed to maintain tariff protection that other sectors did not enjoy. Opposition from the canned tuna sector was successful in exempting tuna from the U.S. proposal which resulted in a number of other countries not being interested in going forward with the Zero-for-Zero approach as one of their goals was to increase access to the U.S. market for canned tuna. While the Zero-for-Zero approach would have created a level playing field with respect to access to markets around the world for all fisheries products, the concept was not supported by enough countries to go forward with or without the inclusion of canned tuna. This dichotomy in positions of the U.S. seafood industry, has made it very difficult to make significant market access gains for any segment of the U.S. seafood industry.

As a result of the Uruguay Round, nominal cuts were made in the fishery products sector and access to markets after the Round remains mixed and confusing. The variation in fisheries tariffs among many countries is demonstrated in Figure 1. Ranges in tariffs are represented by the vertical bars and average nominal tariffs are represented by the horizontal lines crossing the vertical bars. So for the United States, tariffs range from zero to 35% but the average tariff is just over 1% because many of our tariffs are at or close to zero. Please note that this does NOT take into account tariff concessions on a bilateral basis or through trade agreements such as NAFTA. What is important here, rather than the specific numbers, is the variety of tariff levels needing to be addressed by seafood exporters and the variation among potential target markets. This is the basis for the US industry, generally, being very supportive of trade liberalization and wanting to level the playing field.

When one examines the canned tuna tariffs in the largest markets for canned tuna (Figure. 2) and the largest importers of canned tuna (Figure 3.), one can see a strong correlation between whether or not the country has a canning industry or not. The two largest markets, the United States and the European Union have the highest tariffs and both have significant industry interests.

So, you may ask, why do tariffs need to be lowered at all? The current trade round was intended to provide increased market access for developing countries which is an important stepping stone to their ability to generate foreign exchange, build infrastructure, increase income and standard of living, improve education opportunities, and ultimately move from the status of developing to developed. Over time apparent competitive advantage based on existing labor rates will be eroded.

68



Doha Declaration calls for:

"reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs, and tariff escalation_ In particular on products of export interests to developing countries."

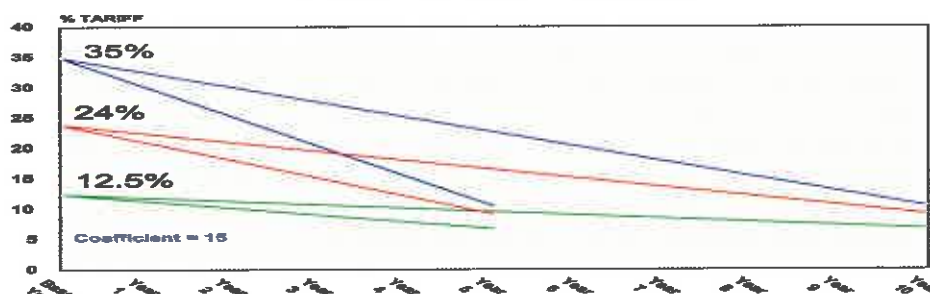
IMPACT OF "SWISS FORMULA" TARIFF CUTS ON CANNED TUNA

	BASE TARIFF	10% COEFFICIENT	15%
US (IN OIL)	36%	7.77	10.6
US (IN WATER)	12.5%	5.55	6.81
EU	24%	7.06	9.23
Australia	5%	2.5	3.75
Japan	6.4%	3.9	4.49
Canada	7%	4.12	4.77

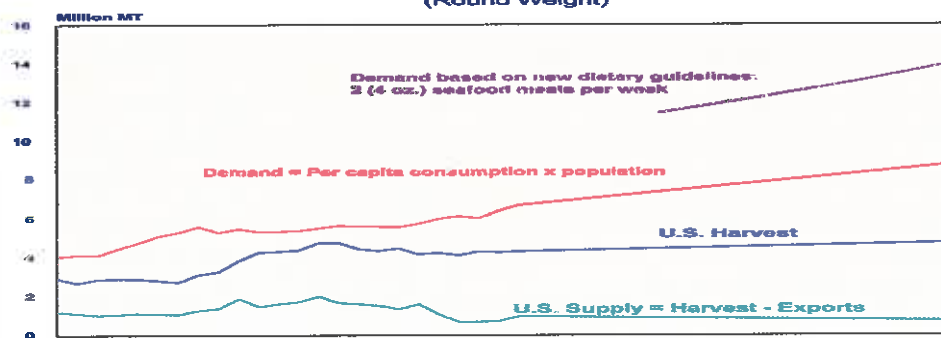
New tariff = $\frac{\text{Base tariff} \times \text{Coefficient}}{\text{Base tariff} + \text{Coefficient}}$

SWISS FORMULA REDUCTION EXAMPLE

5 and 10 Year Phase-In



U.S. SEAFOOD SUPPLY AND DEMAND: PAST AND PROJECTED (Round Weight)



CONSIDERATIONS FOR THE FUTURE

External Influences

- & Tariff cuts will phase in over a number of years
- & Seafood demand increasing based on population growth
- & Increased seafood consumption due to health benefits
- & Food advisories and recommendations to be based on risk-benefit rather than just risk-aversion

Industry Responsibility

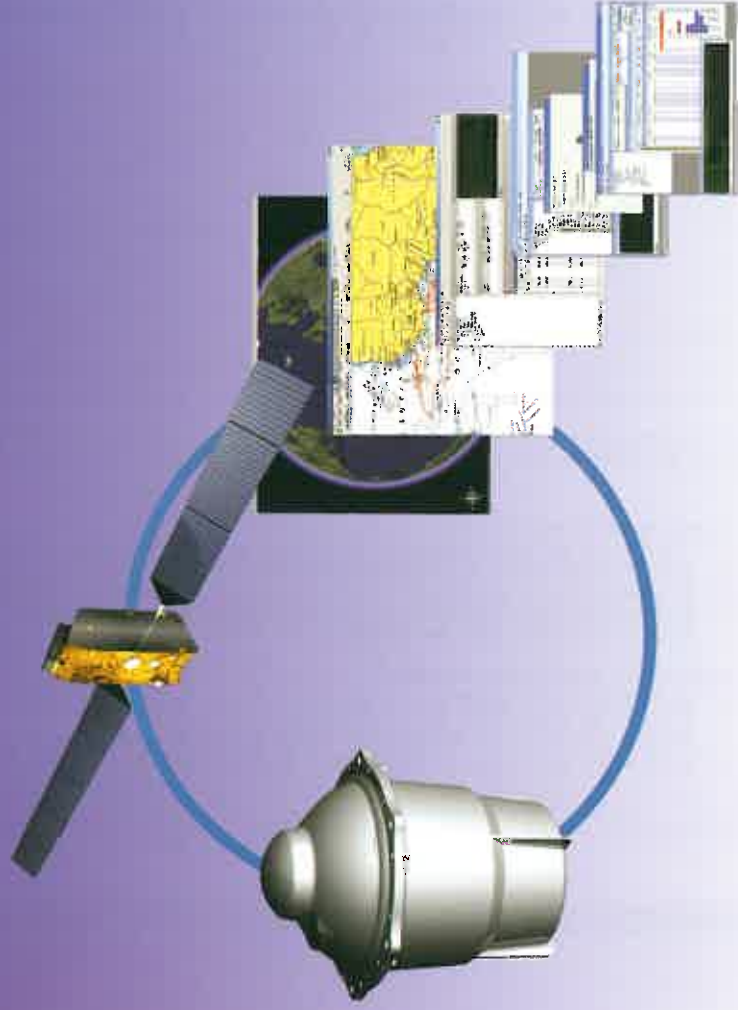
- & Be market smart
- & Ensure product is of highest quality
- & Stay ahead of seafood and health issues
- & Identify and develop new markets

SATLINK 3000 System

Buoys for Tuna Purse Seiners

SATLINK 3000 system is designed to improve the productivity and efficiency of vessels operating tuna fishing activities.

SATLINK 3000 system consists of Satellite and HF buoys and a TUNA MANAGER 3000 Control Centre.



ELB 3000 H Evolution

Small, low consumption, inexpensive, Radio HF buoy.



ELB 3000 ECHOSOUNDER

Small, low consumption, Satellite buoy based in Inmarsat world-wide coverage. The buoy has an echosounder integrated that shows the quantity of tuna below the buoy until a depth of 135 meters.



ELB 3000 D+

Small, low consumption, Satellite buoy based in Inmarsat world-wide coverage.



The TUNA MANAGER TM 3000 Control Centre operates under Windows and is capable of analysing data from up to 1600 Radio buoys and unlimited Satellite buoys. All the information received regarding position, movement, battery status and course is presented graphically on a map and stored in a database, thereby enabling a greater degree of intercommunication with on-board plotter systems.



Telef: +34 913272131 / Fax: +34 913272169 / info@satlink.es / www.satlink.es

SATLINK

LA PESCA DEL ATÚN: ABASTECIMIENTO A LA INDUSTRIA. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL RECURSO Y LOS PRECIOS

✉ D. IGNACIO LACHAGA BENGOCHEA
PRESIDENTE DE ALBACORA

✉ D. BENITO PORTUONDO ASTUY
PRESIDENTE DE ANABAC-OPTUC

✉ DR. IAGO MOSQUEIRA
TÉCNICO EN TÚNIDOS TROPICALES
DE AZTI TECNALIA

✉ MR. YVON RIVA
PRESIDENTE DE ORTHONGEL

PONENCIA
S P E E C H

3





Ponencia / Speech

[3]



D. IGNACIO LACHAGA BENGOCHEA

PRESIDENTE DE ALBACORA







LA PESCA DEL ATÚN: ABASTECIMIENTO A LA INDUSTRIA, SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL RECURSO Y SUS PRECIOS

Señoras, Señores, Autoridades, buenos días a todos los presentes.

Seré breve en mi exposición sobre el asunto, y me gustaría remitirme a mi ponencia en este mismo foro en Septiembre del 2.004, sobre el mismo tema.

Básicamente, todo lo dicho entonces es válido a día de hoy, pero con una notable variación en varios puntos:

Constatación de que los recursos atuneros están con la señal de alarma encendida. (Conocerán la reunión de un grupo de expertos de FAO en La Jolla (California) del 8 al 12 de Mayo 2005, en relación a los recursos de atún, cuya conclusión es relevante, ***Las evidencias disponibles, indican a nivel global, que existe mas capacidad de pesca que la necesaria para alcanzar los objetivos de gestión para la mayoría de las poblaciones de atún, las cuales se encuentran sobreexplotadas ó en riesgo***). El grupo de FAO, recomienda una moratoria mundial a las nuevas construcciones, permitiendo solamente que las unidades que se puedan construir sean para reemplazar a la flota existente, sin que aumente la capacidad de flota).

Subida exponencial de los precios de los combustibles, gas-oil, aceites, etc., la cual conlleva una menor presión de pesca sobre los caladeros mundiales de atún, y consecuentemente supone un alivio para el recurso.

El cierre de un caladero importante en el Océano Indico como el de Somalia, por razones de peligro de piratas en sus aguas. Además no existe ningún gobierno reconocido que pueda emitir licencias legales y proteger con seguridad su zona económica para prevenir secuestros. De este modo las Administraciones española y francesa recientemente han prohibido la entrada de buques atuneros de sus respectivas banderas en la Zona Económica Exclusiva de este país. Así mismo, una flota importante en el Océano Indico con bandera de Seychelles ha recibido de sus autoridades recomendación en el sentido de no entrar en la zona descrita al estar considerada como "zona de guerra". Esta situación, va a originar una disminución de capturas de entre el 25% y el 30% en la flota que esta operando en el Océano Indico y ello precisamente en los meses de mayores capturas que son Septiembre y Octubre. La citada evaluación se ha realizado mediante una encuesta con Patrones de Pesca tanto propios como de otras compañías.

Quisiera señalar que la nueva situación de Somalia, aunque en principio reducirá sensiblemente las capturas, tiene su parte positiva porque de forma indirecta estamos estableciendo un área de veda muy interesante para el recurso, dado que siempre hemos considerado dicha zona como optima a efectos de implantación de una veda. Siendo esto así, estamos realmente protegiendo un recurso pesquero sin necesidad, de momento, de tomar otras medidas.

A pesar de lo anterior, existe la necesidad de perseverar en una regulación mundial de la pesca industrial del atún tropical en materia de vedas; disminuir la presión de pescar en todos y cada uno los caladeros; regular las construcciones de nuevas unidades (permitiendo únicamente su incorporación por sustitución ó desguace de la flota existente), etc, etc. Únicamente debe de atenderse el desarrollo controlado de alguna flota de los países ribereños, estableciendo la libertad en el desarrollo exclusivamente en el ámbito de la pesca artesanal costera.

MERCADOS DEL ATUN A CORTO PLAZO

Todos sabemos por la experiencia de años anteriores que, al ser la pesca del atún tropical muy irregular en capturas en el transcurso del año, origina puntualmente mayor oferta que demanda, a la vez que provoca unas caídas de precios fuera de lugar, las cuales tienen a su vez su reflejo en los precios de las latas en el mercado final de conserva. Con precios bajos del atún, la única manera de atenuar los costes de producción en la industria extractiva era aumentando el esfuerzo sobre el recurso, es decir, realizando las máximas capturas posibles. En la industria transformadora se determinaba ampliar la producción todo lo posible, tratando también que la incidencia al coste unitario del producto fuera menor, al incidir los costes fijos de estructura en toda la producción. De esta manera, ocurría que las capacidades productivas de todas las empresas originaban una sobre-oferta en el mercado. LAS GRANDES SUPERFICIES (las MARCAS BLANCAS EN ESPAÑA representan un 60% del mercado), trataban de comprar lo más barato posible, las conserveras se esforzaban en subsistir y a los armadores les tocaba sufrir, mientras que los caladeros se encontraban en situación de alarma roja y solamente el consumidor se beneficiaba de todo ello, adquiriendo las latas de atún más baratas que hace 30 años.

Lo expuesto también se traduce de la misma manera a nivel internacional, en todos los mercados del mundo.

MERCADO FUTURO

Siempre he comentado que si no se tomase ninguna medida en las regulaciones de la pesca del atún por las O.R.P.s, los Estados intervinientes en la pesca, ribereños, etc., el propio recurso pondría a las capturas en su punto, disminuyendo la producción mundial del atún.

Por ello, en ese escenario se produciría una estabilidad de precios, con una subida sensible de los precios medios, porque se evitaría la circunstancia que originaba la caída de precios hasta tiempos recientes.

Para finalizar el análisis anterior, es necesario mencionar la subida de los combustibles que, con seguridad, contribuirá a reducir la producción.

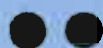
RESUMEN FINAL

Lo deseable sería:

- Proteger el recurso, para que la producción sea constante y renovable.
- Lograr un precio del atún equilibrado y suficiente para que el armador pueda obtener una mínima rentabilidad para amortizar la flota y en un futuro poder renovarla, mejorando la seguridad de la vida humana en el mar, defensa del medio ambiente marino, etc.
- Comoquiera que se espera que no habrá tanta oferta coincidente como para desbordar la demanda, sea cual fuere el precio del atún los conserveros en general tendrán una mejor oportunidad para la venta del producto, y podrán aplicar el beneficio suficiente para rentabilizar las industrias.
- Lo anterior es aplicable al mercado mundial del atún. Evidentemente, en igualdad de precios del atún, los conserveros asiáticos y algunos sudamericanos -con menor coste de producción que la industria europea- serán más competitivos, tendrán mejor rendimiento, pero entiendo que toda la industria en general contará con la oportunidad de rentabilizar sus inversiones, máxime con especializaciones de producto, selección, calidad, etc.

Ponencia / Speech

[3]



D. BENITO PORTUONDO ASTUY

PRESIDENTE DE ANABAC-OPTUC



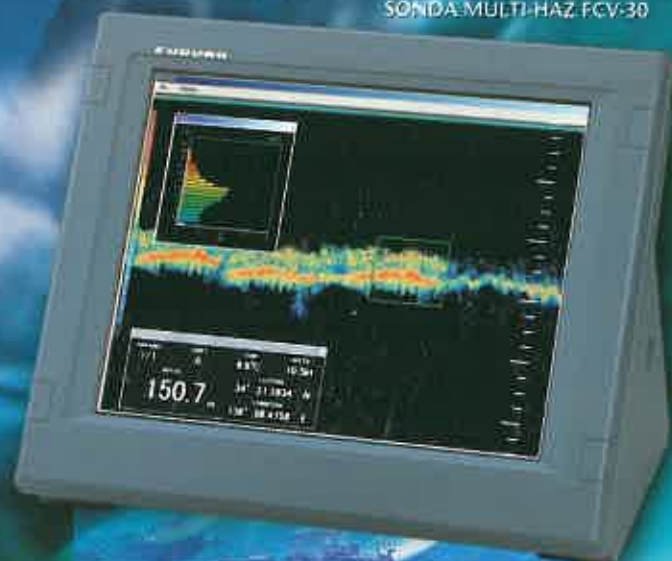
Los mejores atuneros
tienen algo en común:

La electrónica de **FURUNO**

Cuando la tecnología se adapta a las necesidades de captura y la fiabilidad responde a las exigencias del mar, los armadores confían siempre en **FURUNO**.

Porque saben que detrás del líder mundial en equipos electrónicos para pesca, está el servicio y la capacidad de innovación necesarios para un óptimo rendimiento en la pesca del atún. Está la calidad tradicional de **FURUNO** reconocida por todas las flotas atuneras del mundo.

FURUNO, la respuesta del líder.



INDICADOR CORRIENTE CI-68

SONAR FSV-24

SONAR CSH-84

- CENTROS DE SERVICIO FURUNO CONTINENTALES
- OFICINAS SUBSIDIARIAS
- AGENTES DE SERVICIO NACIONAL
- OFICINAS Y SERVICIO DE NAUTICAL



LA FLOTA ATUNERO CONGELADORA HOY

Como representante de una Asociación que controla en torno al 60% de la flota atunero congeladora, que faena bajo pabellón español en el océano Atlántico e Indico, creo que es importante hacer un análisis, siquiera somero de lo que representa nuestra principal preocupación y que no es otra que nuestros buques tengan, en todo momento, la posibilidad de faenar, siempre con dos premisas faenar al máximo rendimiento y el poder trabajar en el máximo de zonas pesqueras para así poder tener el máximo de posibilidades de capturas.

No podemos olvidar, ni obviar, que el sector atunero congelador europeo, dentro del cual estamos embarcados, ha elegido un sistema de pesca, moderno y eficaz que se basa en el mayor rendimiento, en el menor tiempo posible y, buena prueba de ello son las modernas unidades atunero congeladoras transoceánicas, cuyo modelo actual deja totalmente obsoleto aquellas unidades de no hace muchos años.

Si miramos hacia atrás veremos que desde la década de los 90 -con la aplicación generalizada por parte de la flota española de la pesca con objetos flotantes - los rendimientos por unidad han sido francamente positivos, por no decir en algunos casos espectaculares.

Tenemos pues aquí con la pesca con objetos flotantes un salto, no sólo cuantitativo, sino cualitativo de vital importancia, que con el paso de los años se ha visto notablemente reforzado, además con la presencia cada vez más frecuente, junto al buque atunero de los llamados buques auxiliares o "support vessels"

Las funciones de estos buques, cuya eficacia está más que demostrada, son múltiples, ya que no sólo plantan objetos, controlando además los mismos, sino que evitan costosos y erráticos desplazamientos del atunero en sus prospecciones.

Si a los dos elementos citados -pesca con objetos (en menor medida practicada por nuestros amigos franceses) y buques auxiliares (no utilizados por todas las empresas, pero sí por una parte ciertamente importante)-añadimos la sofisticada tecnología de un buque atunero (radares, sonares, radar de pájaros) llegaremos a la conclusión de que todos y cada uno de los elementos citados tienen como objetivo la mejor y mayor captura de túnidos.

De un lado tenemos pues la herramienta de trabajo perfectamente diseñada, programada y preparada para funcionar -salvo avería- durante 365 días al año y cuando es posible, durante 24 horas.

Ahora bien, esta buena y sostenible herramienta de trabajo para realizar eficazmente su labor, necesita que se facilite el ACCESO AL RECURSO y en definitiva, aquello que conocemos como ACUERDOS DE PESCA.

Conviene no olvidar que si bien una parte significativa de la captura de túnidos tropicales se realiza fuera de las ZEE de los Países Ribereños, otra parte no menos importante se realiza dentro de las ZEE de los terceros Países.

Por lo tanto, creo que es importante hablar de los acuerdos de pesca, así como de algo que también está relacionado con ello, como son el papel que las llamadas Organizaciones Regionales de Pesca ORP - están jugando y van a jugar en nuestra pesquería de túnidos tropicales.

ACUERDOS DE PESCA

Este es uno de los temas recurrente de nuestro sector y uno de los temas de mayor preocupación para nuestra flota hoy en día. Estimamos que la política de negociación de acuerdos de la DG XIV está siendo errática y un poco cíclica en el aspecto financiero, dado que estamos asistiendo en los últimos 2 años, al hecho de que a pesar de haberse incrementado sensiblemente la carga financiera de los armadores en los acuerdos comunitarios con terceros países, pasando ésta de un 25% a un 35%, sin embargo la UE no está haciendo sus deberes y está dejando caer un gran número de acuerdos de pesca, particularmente en el área del Océano Atlántico, donde la falta de acuerdo con ANGOLA, es quizás el aspecto que más llama la atención.

En fechas muy recientes también se ha dejado caer el acuerdo de pesca con SENEGAL y está por ver que pasa con MAURITANIA. Asimismo otros Acuerdos que en teoría están vigentes como CABO VERDE y SAO TOME están paralizados por no se sabe que razones. En el océano Indico si bien se acaba de firmar el acuerdo de MADAGASCAR, está pendiente la renovación del de MOZAMBIQUE y con respecto a TANZANIA, un caladero de gran interés para la flota atunero congeladora, si bien se negoció un acuerdo en su día, éste no acaba de ratificarse. Además tampoco se suscribe ningún nuevo acuerdo en esta zona (SOMALIA, por ejemplo, que es una zona vital para nuestra flota), que es donde está localizada la mayor parte de la flota atunero congeladora comunitaria hoy en día. A nuestro entender el compromiso de mantener, reforzar y extender la red de Acuerdos de Pesca en el Océano Indico y Atlántico, del Consejo de Ministros de la UE de 15 de julio de 2004, están cayendo en papel mojado.

La posible explicación a este desmantelamiento de los acuerdos que probablemente se presenta en el Océano Atlántico, quizás habría que buscarla en dos factores:

Por un lado, desde la apertura del caladero del océano Indico a mediados de los años 80, se ha observado un trasvase de buques del Océano Atlántico al Océano Indico, siendo el resultado hoy por hoy, que el conjunto de buques atuneros que faenan en el O. Atlántico bajo pabellón comunitario se ha reducido de manera muy importante. Asimismo, muchas otras flotas que se benefician de estos acuerdos en el Atlántico, han visto también reducidas o mermadas -caso de la flota arrastrera - el número de buques y por tanto al tonelaje de referencia que se utiliza en la negociación de la contrapartida financiera de los acuerdos de pesca, haciendo que se reduzca la oferta económica de la Unión Europea a estos países.

De ahí que estemos asistiendo, cada vez más con mayor frecuencia, a una gran proliferación de los acuerdos, llamados privados, totalmente a cargo del armador, circunstancia esta que tal y como van las cosas parece que va a ser la tónica del futuro.

Ante este hecho incuestionable cabría preguntarse si la UE, que es la competente en el tema de los acuerdos de pesca con los terceros Países, está haciendo bien sus deberes.

ORGANIZACIONES REGIONALES DE PESCA - ORP

Al margen de las limitaciones, cada vez más severas que están imponiendo los convenios de pesca y por lo tanto los Países Ribereños y la propia UE, un factor limitativo de la actividad de esta flota atunero congeladora bajo pabellón de la UE, viene de la propia mano de las diversas Recomendaciones y Resoluciones adoptadas por los Organismos Regionales de Pesca - ORP. Tanto en el Atlántico como en el Indico se están adoptando medidas ampliamente limitativas para la flota de la UE, cerrando, en el caso del Indico, el censo de flota, a la flota existente en este caladero en el año 2006, a la vez que paralelamente estamos asistiendo a un deseo creciente por parte de los Países Ribereños para garantizar y aumentar su presencia en aquellas aguas.

A este respecto, sería oportuno recordar que cuando se habla de flota atunero UE nos estamos refiriendo a tan sólo un total de 57 unidades atuneras, repartidas en los tres océanos, bajo la siguiente proporción:



Atlántico	18
Indico	36
Pacífico	3

Estamos seguros que esta política restrictiva de la UE y de las Organizaciones Regionales de Pesca, será negativa para nosotros, máxime cuando los países ribereños no tienen este nivel de cortapisas y además tienen prácticamente liberalizado su acceso al mercado de la UE.

En cuanto a la situación de los stocks atuneros pienso que no es de gran preocupación y en esto estamos con Alain Fonteneau quien en la Mesa Sectorial de Vigo en Enero de 2006 dijo que la única especie atunera con problemas serios de sobre-explotación es el atún rojo, especie que no captura la flota atunera tropical. Por ejemplo en el caso del listado, que representa el grueso de la captura de un atunero congelador, los científicos están de acuerdo en que es una especie infra-explotada, esto es que no tiene ninguna complicación en ninguno de los tres océanos, cosa bastante inédita en el contexto de las pesquerías mundiales.

El mayor problema lo representa el patudo que para nosotros es una pesca accesorio y en el que incide especialmente el palangre y sobre todo la problemática de la pesca de barcos IUU y el blanqueamiento de capturas por parte de esta flota al realizar transbordos en alta mar. Pienso que éste es el principal problema en las ORP y no la pesca de patudo por parte de los atuneros congeladores, que es mínima. En cuanto al rabil o yellowfin parece que se empieza a ver que podría estar al nivel de su máxima explotación si bien los datos son escasos y poco claros y además las capturas de los últimos años de la flota que pesca en el Indico parecen contradecir en parte este diagnóstico.

No quiero sin embargo minimizar la problemática de pesca de juveniles que puede tener esta flota al pescar con objetos flotantes, si bien la realidad es que no hay datos concluyentes de que esta pesca pueda tener un efecto realmente negativo sobre el stock, dada la alta mortalidad natural de estas especies, siendo necesario y conveniente hacer más estudios al respecto.

SEGURIDAD

Finalmente no quiero dejar pasar por alto un tema que nos preocupa a todos los armadores y que no es otro que el de la falta de seguridad de nuestros buques cuando faenan o transitan por determinadas zonas.

A toda la complejidad de nuestro ya complicado trabajo, ha venido a añadirse un nuevo factor desestabilizador que es la inseguridad existente en las aguas de Somalia y adyacentes. Creo innecesario recordar que esa zona es una de las más importantes en cuanto a recursos de atún del Océano Indico y sería deseable que tanto el Gobierno de España como la propia UE, tomen cartas en este asunto, para tratar de resolver al menos el peligro allí existente. A este respecto quiero recordar que en su momento la Comisión Europea se comprometió a hacer gestiones, tendientes para suscribir un acuerdo de pesca. Sin embargo hoy es el día que a la flota española se le ha prohibido el acceso a las 200 millas de la costa somalí, caso único en el contexto europeo e internacional, como forma de resolver el problema de la seguridad que se le plantea a la flota española, ni que decir tiene que para nosotros esta no es la solución, por cuanto el problema de seguridad no se circunscribe a las 200 millas, sino que va más allá y además por resolver un problema se crea otro mucho más grande, al no poder pescar en la zona más interesante del Indico.



CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

El año 2006 está siendo un año de bajas capturas en el océano Índico, tras varios años de capturas bastante importantes, lo cual unido al cierre de la pesquería de Somalia para la flota española este año, y el incremento continuo de los costes de explotación de las empresas atuneras (en especial por el incremento desmesurado del precio del gasóleo), dibuja un panorama muy delicado para nuestro negocio este año y en los años venideros. Si bien es verdad que se está observando en los últimos meses un repunte de los precios del atún, motivado por este descenso generalizado de las capturas.

En lo que toca a los acuerdos de pesca negociados por la UE, el panorama que se presenta es que se va a incrementar la carga para los armadores en los futuros acuerdos, y que el número de ellos se va a reducir paulatinamente, trasladando progresivamente la responsabilidad a los propios armadores. En este aspecto, se van a ir reduciendo a la mínima expresión aquellos elementos que siguen haciendo atractivo el pabellón comunitario, como por ejemplo los acuerdos de pesca con terceros países.

Sería pues conveniente si se quiere disponer de una flota atunera de bandera UE, responsable con los recursos pesqueros pero también competitivos en el entorno internacional, el articular por las instancias oficiales algún mecanismo corrector de las diferencias de costes que entraña operar un buque bajo bandera comunitaria, con respecto a banderas de otros países.

Estas flotas disfrutan de ventajas comparativas muy evidentes: menor presión fiscal, laboral, de normativas de seguridad, navegación, sanitarias, con el gasóleo subvencionado en muchos casos, por lo que el armador bajo pabellón UE no va a tener más remedio para garantizarse su propia subsistencia que utilizar sus propias armas, esto es, abanderar en esos pabellones salvo que antes se articule dentro de la UE un esquema de beneficios fiscales y laborales que atenúe mínimamente esa diferencia de costes de unas y otras flotas.

Muchas gracias.

Ponencia / Speech

[3]



DR. IAGO MOSQUEIRA

TÉCNICO EN TÓNIDOS TROPICALES DE AZTI TECNALJA





**Grenco
Ibérica, S.A.**

Refrigeration Division

Refrigeración Industrial y Naval

CENTRAL:

Camiño do Romeu, 19 - 36213 VIGO (Pontevedra) - Tel 986 294 850 - Fax 986 238 730

DELEGACIONES:

CENTRO: San José Artesano, 7 - 28108 Alcobendas (MADRID)

Tel. 916 614 602 - Fax 916 618 294

CATALUÑA: Roca Plana, 13 nave 5- Pol. Ind. Coll de Montcada 08110 Montcada i Reixac - BARCELONA

Tel. 935 753 650/2738- Fax 935 751 482

NORTE: Pastor Díaz, 18- bajo - 15006 LA CORUÑA - Tel. 981 133 075 - Fax 981 291 399

ANDALUCIA: Pol. Ind. La Paz, nave 36 - 21007 HUELVA - Tel. 959 155 248 - Fax 959 154 793

Avda. de la Raza, 22, of. 2B - 41012 SEVILLA - Tel. 954 232 461 - Fax 954 232 461

LEVANTE: Ctra. Fuente de En Corts, 231 - Edif. Multiservicios, 44- 46013 VALENCIA

Tel. 963 676 234 - Fax 963 670 923

C/ del Trabajador, Pol. Ind. Oeste, Nave C-4 - 30169 San Ginés MURCIA

Tel. 968 884 623 - Fax. 968 884 623

CANARIAS: Sao Paulo, 57 - Urbanización "El Cebadal" 35008 LAS PALMAS

Tel. 928 463 750 - Fax 928 463 180



Tuna stocks worldwide: status, future trends and the provision of scientific advice

Iago Mosquera

azti

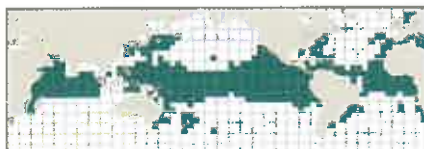
11/09/06

It is my intention in this brief presentation to comment on some themes related with the role the scientific community plays in the successful management of tuna stocks. I'll start by providing you with the type of information our current activity most commonly generates: estimates of stock abundance, and past and future trends in abundance and mortality. I will then take the opportunity to develop two questions I personally consider to be of relevance for our work as tuna scientists, specially given the present challenges for the management of fisheries worldwide: how is scientific advice to be provided in the future? And how can that advice be turned into more effective management?

azti

Tuna fisheries worldwide

- Tropical tuna (BET, YFT, SKJ)
- Albacore
- Northern and Southern Bluefin



11/09/06

© AZTI-Tecnalia

2

As you are all too aware, tuna fishing around the world is an important source of food and a significant economic activity at both the industrial and artisanal levels. Tuna are found in the temperate and tropical waters of the three oceans. Although a number of species are part of the tuna family, 6 species are the main objective of the large fishing operations: Southern and Northern bluefin, albacore, yellowfin, skipjack and bigeye. The latest three, inhabitants of the tropical areas, are the ones supporting the largest fisheries, with a total catch in 2004 of over 4 million tonnes.

azti

Tuna stocks: overall status (TROP)

EPO		t		Biomass		F
				1990-2004	2004-2005	
WCP	BET	104,275	-19%	1.11 - 0.75	0.99 - 0.51	
	YFT	278,046	-28%	1 - 0.77	0.88 - 1.02	
	SKJ	291,899	31%			
WCP	BET	118,353	3%	1.37 - 1.58	0.87 - 1.48	
	YFT	407,859	-4%	1.17 - 1.27	0.91 - 1.11	
	SKJ	1,386,836	19%			
ATL	BET	73,119	-23%	0.88 - 1.07	0.73 - 1.01	
	YFT	115,872	-17%	0.73 - 1.10	0.87 - 1.46	
	SKJ	158,828	12%			
IO	BET	113,249	-10%	1.2	0.9	
	YFT	479,321	26%			
	SKJ	807,836	12%			

11/09/06

© AZTI-Tecnalia

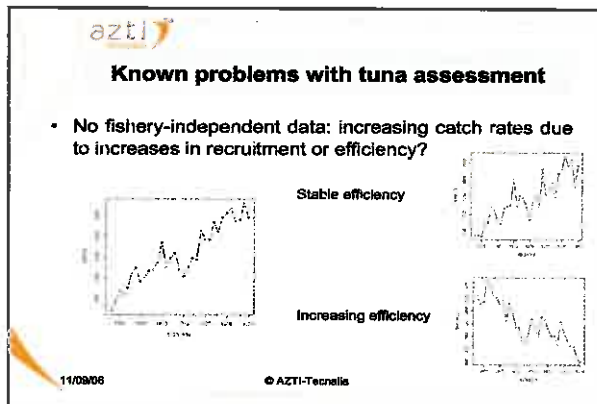
3

Great variations exist in the history and current status of the tropical tuna fisheries in the three oceans. The four international commissions in charge of managing those stocks have been providing scientific assessments of stock status for quite some time, hopefully informing in an useful way the management process.

This table greatly summarizes the history and status of the three tropical species, those I am most familiar with. For each management area and species, catches in 2004 or 2005, the percentage change between last year catch and the previous 5 year average, a time series of catches, and the ratio of the estimates of current biomass and current fishing level to those at MSY.

Clearly each ocean tells a different story, and although tropical tuna stocks can be generally considered to be in good shape, there are reasons to consider that we are reaching or close to reach maximum exploitation levels. It might take shorter or longer, but most stocks appear to be sustaining already what could be considered maximum fishing levels.

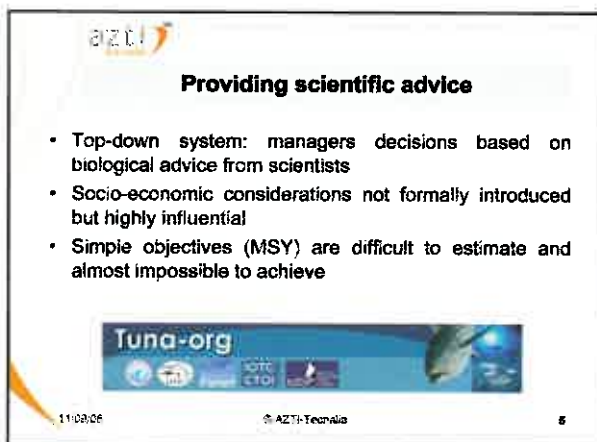
The picture is not as good when observing the catches and status of temperate species: the latest stock assessment carried out by ICCAT on North Atlantic bluefin estimates its spawning biomass to be at 6% of virgin levels. Whatever the level of uncertainty there is no doubt this stock is at dangerously low levels: dangerously low not only for the stock but for the fishery based on it.



Tuna stock assessments are not without problems. As a simple example we might look at the interpretation of catch rates when fleets, as is usually the case, increase their efficiency over time. Without any fishery-independent information, and given the difficulty of measuring effective fishing capacity, the same information, in this case an increasing catch series, can be interpreted in two divergent ways: as the result increased recruitment or abundance, possible but sometimes difficult to explain biologically, or of increased efficiency, with important consequences for our view of the status of the stock.

No method can overcome the lack of reliable information, but stock assessment models, when use in isolation, suffer greatly from data deficiencies.

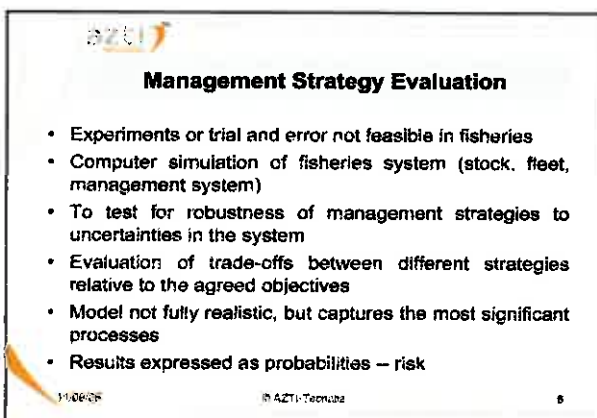
The solution is to use a different toolset, on which stock assessments are a part, but not the only method, and to gather a minimum of fishery-independent data to accurately contrast the information obtained from catch statistics. The best source of such data in the tuna world is tagging.



Current management systems in many of the world's fisheries follow a top-down approach, where the management body, an assembly of all contracting parties in the tuna commissions, adopt a number of resolutions informed by the formal analyses conducted by the scientists taking part in the various working groups and scientific committees.

Although no formal analyses are carried out to consider the socio-economic impact of any management option, those considerations are highly influential in the discussion. It is not uncommon for informal socio-economic arguments to be considered over complex scientific analyses of the impact of a management option on the stock.

Management objectives for most tuna commissions boil down to simple statements such as "maximising MSY", which are very difficult to estimate precisely, and can be conflicting when applied to multi-species fisheries



Finding an optimal management strategy is not a simple task, and is further complicated in fisheries by the impossibility of conducting large-scale experiments or learning through a trial-and-error mechanism.

Simulation of complex systems is now achievable thanks to the developments in information technology. Computer simulations are relatively cheap to set up and run, can be improved over time as new data accumulates, and opens up a new language for scientific enquiry: to explore different choices instead of accepting or rejecting straight answers.

azti
Tecnalia

MSE: communication and dialogue

- Participation of stakeholders is sometimes limited
 - data collection
 - diagnostics of the state of the resource
 - generation of advice
 - monitoring of resources
 - definition of management objectives
- MSE is an useful tool for dialogue
 - Open, transparent
 - Interactive
 - Incorporates all levels: socio-economic, biological and management

11/09/06 © AZTI-Tecnalia 7

Uncertainties in the system must be considered and the robustness of each management strategy to various sources of uncertainty can be explored. The goal is not only a management option that reaches our objectives, but one that does so even when confronted with uncertain data.

The inevitable trade-offs in biological and socio-economic terms of each management strategy can be fully explored in this system. The concerns of every stakeholder can then be answered and a final decision can then be taken with whole knowledge of the implications of the management decision.

Models are never fully realistic: they don't intend to be so. As useless as a map at a 1:1 scale, a completely realistic model would be too cumbersome. The emphasis here is in capturing the main dynamics of the system and provide a probabilistic comparison of the outcomes of various management strategies in terms of risk

azti
Tecnalia

MSE example: Tropical tuna in ICCAT

- Question: how important is sampling for juvenile BET and YFT in the PS fleet?
 - Effect of various levels of sampling effort on catch statistics
 - Impact on stock assessment and advice on status of BET stock
 - Cost of sampling effort
 - Trade-off between risk of depletion below MSY going undetected vs. cost of extra sampling
- Answer: doubling sampling does not improve greatly our perception of the stock, but lowering from current levels could greatly impair stock assessment, due to the non-linear relationship between bias and variance

11/09/06 © AZTI-Tecnalia Soto et al, 2004

A very simple exploration of the use of the MSE approach in tuna fisheries was developed as part of the EU-funded project FEMS. The basic question we wanted to answer, given the new requirements of the EU regulation on data collection, related to the sampling on port of tropical tuna landings and the estimation of the actual catches of juveniles of bigeye and yellowfin tuna. When juveniles are caught together with skipjack, skippers do not know how much bigeye and yellowfin is in the catch. Sampling when unloading allows for a better estimate of juvenile catches, which is essential information for stock assessment. An increase in sampling effort would improve the reliability of the estimates of juveniles catch, but at a cost. As

the final objective is to have an estimate of bigeye catch with a reasonable level of uncertainty, it was not clear whether more sampling would have a significant effect on assessment of the stock.

Our results showed that current sampling levels provide a good trade-off between variance in the catch estimates and sampling effort and cost, as no clear benefit was obtained from increased sampling but estimates clearly deteriorated when sampling was decreased.

azti
Tecnalia

RMOs and successful management

- Management process through RMOs depends on:
 - Data collection: accurate, complete, in time.
 - Data preparation by tuna RMOs secretariats
 - Cost per tonne from US\$40 to US\$2.50
 - Scientific meetings: assistance and participation, resources for national scientists
- Problems in the chain undermines confidence
 - Unreported catches
 - PA: higher uncertainty, more restrictions

11/09/06 © AZTI-Tecnalia 9

This kind of exercise shows how simulation models can be used to answer day-to-day questions in a simple and coherent fashion

Whatever method we choose to assess and manage our natural resources, an institutional setting is needed to support the management process and provide legal backing to any management decision. RMOs have provided this framework for a number of decades, sometimes more successfully than in other situations.

88

But it will always be preferable for those organisations to be adapted and improved than to scrap the whole management system all together, or to undermine it as to render it inoperative. When analysing the performance of any management institution, the role and involvement of each member must be measured, and the constraints to its operation identified. The tuna commissions are no more than an structure that allows each of us to play its part in the game. Talking about it as an external entity is a sign of detachment, a sure sign of non-commitment. Problems in the whole system are likely to undermine public confidence and be detrimental for everybody in the long term.



The slide features the 'azti' logo at the top left. The title 'Indian Ocean Tuna Tagging Programme' is centered. A bulleted list on the left details the program's progress and requirements. On the right, there is a small image of a 'REWARD' poster for returning tags, which shows a tuna and lists rewards for recovering tags. The bottom of the slide includes a small '11-09-02' date stamp and a copyright notice for '© AZTI-Tecnalia'.

Indian Ocean Tuna Tagging Programme

- 80,000 tuna already tagged
- Recoveries are essential
 - date, area
 - boat
 - species, length
- Red tags: archival tags inside
- White tags: otolith growth
- National correspondents
- <http://www.iotc.org/>

11-09-02 © AZTI-Tecnalia

I would like to end up calling your attention to a programme that could greatly improve our knowledge of tuna populations and whose success depends on the collaboration and commitment of all of us involved in this industry.

A large tagging programme is being carried out right now in the Indian Ocean that could provide essential information on the dynamics of the stocks of tropical tuna in the region. A total of 80,000 tags have already been placed, and recovered fish are starting to be caught.

Involvement of the fishing industry has already been significant in this project. For example, tags have been placed by skippers on fish already on-board a number of purse seiners to allow estimates of tag recovery rates. It is the first time that such data is gathered with the help of fishermen.

But it is essential for the success of this costly and difficult operation that all efforts are made to recover as many tags as possible, and that all relevant information is passed on to the network of national correspondents or directly to the IOTC.

Thanks very much for your kind attention.

Ponencia / Speech

[3]



MR. YVON RIVA
PRESIDENTE DE ORTHONGEL







RAW MATERIAL AND PRICES

CURRENT SITUATION

THE MARKET IS QUITE "TENSE" DUE TO THE POOR VOLUME OF THE OFFER

- The volume of the catch for the first semester of 2006 is quite under the equivalent volume for the same semester in 2005
- The same applies for the three oceans
- In the same time, the demand in raw materials from industrialists stays the same or increases (DCKC)

THIS DIFFERENCE BETWEEN SUPPLY AND DEMAND HAS AN EFFECT ON PRICES WHICH, IN 2006, ARE SOARING STEADILY

	2004	2005	2006 6 months average	2006 July / August
SK - BKK (USD)	900	875	900	960 / 900
VE - AB3 (€)	1085	1190	1240	1300
SK - AB3 (€)	700	600	720	800 / 830
SK - O1 (€)	710	600	750	880 / 900

TUNA PRICE 2003-2006



RAW MATERIAL AND PRICES

FUTURE OUTLOOK

ALL THE RAW MATERIALS IN THE WORLD ARE ON AN INCREASING TREND

FISH FOLLOWS THE SAME TREND

Example: mackerel = the price has doubled in 2 years
salmon = + 25% compared to 2005 prices

TUNA PRICE HAS ALSO INCREASED, FOR THE SAME REASON THAT ANY OTHER RAW MATERIALS HAVE :

A SUPPLY (CATCH) LOWER THAN THE DEMAND (CANNING INDUSTRY)

HYPOTHESES ON THE REASONS OF THE DECREASE IN THE SUPPLY (CATCH)

• Natural reasons:
Fishing is a "pickings" activity, that aims at a wild natural resource, largely under the influences of the random natural conditions, whether they are climatic, oceanologic or biological

• Structural reasons:
The increase and the reinforcement of the measures for managing and controlling the state of the resource by the Regional Fishing Organizations (RFO), in order to fix the limit for the fish death rate due to fishing to the same level that the Maximum Sustainable Yield (MSY)

- Limitation measures for the capacity of the fishing fleets (numerous clauses)
- Annual obligatory stops of the fishing activity
- Setting of spaces and times where and when fishing is forbidden (biological rest)
- Control measures against Illegal, Unregulated and Unreported (IUU) Fishing
- etc.

THESE REASONS HAVE THE POTENTIAL TO REDUCE THE GLOBAL TUNA CATCH VOLUME AND TO MAINTAIN THE TUNA PRICE TO A HIGH LEVEL, WHILE PRESERVING THE STATE OF THE RESOURCE (BIOMASS), WHICH IS ESSENTIAL TO THE FUTURE OF THE FISHING INDUSTRIES

HYPOTHESES ON THE REASONS FOR THE INCREASE OF THE RAW MATERIAL DEMAND FROM THE INDUSTRY

- Demographical effect, world global population increase that leads to further needs in proteins
- Increase of the standard of living (purchasing power) of a part of the population (middle class) within the developing countries
- Fish has a good image, for it contains omega-3, which is largely publicized to the consumers

THE CONSTITUENT ELEMENTS OF A LONG LASTING SUPPLY-DEMAND IMBALANCE ARE NOW PRESENT, THIS IMBALANCE BEING ESSENTIAL TO MAINTAIN THE PRICE OF THE RAW MATERIAL

NOTWITHSTANDING, LET US NOT BE TOO OPTIMIST, AS THIS TUNA PRICE INCREASE "WON'T REACH THE SKIES"

ITS HIGHEST LEVEL WILL BE REACHED WHEN THE CONSUMER WILL STOP BUYING TUNA BECAUSE OF A PRICE THAT HE WILL JUDGE TOO HIGH AND WILL TURN TO SUBSTITUTIONAL GOODS THAT HE WILL BE ABLE TO FIND AT A LOWER PRICE

TASK FOR A FEW MORE MINUTES OF YOUR TIME TO MENTION ESSENTIALS TOPICS CONCERNING OUR FISHING ACTIVITIES

IF THE SUSTAINABILITY AND THE FUTURE OF OUR COMPANIES DEPENDS FIRSTLY ON A GOOD STATE OF THE RESOURCE, IT ALSO DEPENDS ON THE ACCESS TO THIS RESOURCE

- We thus, thanks to the actions of the DG Fisheries, have to build a secured access to the resource within the EEZ of the bordering countries of the fishing areas, by strengthening and completing the existing agreements (or partnership) network

IF KEEPING A GOOD STATE AND AN ACCESS TO THIS RESOURCE IS ESSENTIAL, IT WON'T BE SUFFICIENT TO GUARANTEE OUR COMPANIES' FUTURE, WE ALSO HAVE TO ENSURE A PROFITABILITY

- To achieve this, we have to find suitable solutions to the significant increase in our working costs, due to the skyrocketing price of fuel
- Within the current administrative frame of the national flag, a ship owner doesn't have a potential money saving corresponding to the overcost caused by fuel price. We thus have to make the situation evolve by allowing the European tuna boats to access to the so-called "economical" national registers existing, which helps the merchant ships to be competitive under the European Community flag. Our fishing activity for canneries takes part in an international competition where the leaders are the ones with the lowest production costs. We, like the merchant ships and for the same reasons, have to have access to the economical national registers and to the specific conditions attached to them on the financial, fiscal and social level.

AT LAST, WE HAVE TO CARRY ON OUR ACTION TO OBTAIN:

- The retention of the current tariff paid on the tuna can, which is the condition sine qua non for the sustainability of the European canneries ACP and SPC
- It is the duty of EVERYTHING to bring this subject at an European level and present it to the ship owners' and food packers' national organisations, to convince their authority of the legitimacy of this project and of the necessity to defend it in front of the Council
- Let me remind you that, despite a 24% tariff, Asian canned products (Thailand, Philippines, Indonesia) already took over 30% of the common market from European canning industry and from ACP and SPC, which don't have any tariff to pay
- The retention of the current rules of origin (excepted the crew nationality condition, staff (captain not included) which give a real advantage to tuna caught by European tuna boats working for the ACP and SPC canneries
- Besides this advantage that directly concerns us, we share the food packers' opinion about the complexity of the added value system, its experimental and partial insecurity that can only harm the whole European ACP-SPC system of tropical tuna.

THANK YOU FOR YOUR ATTENTION

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DEL ATÚN A NIVEL EUROPEO Y MUNDIAL

MR. ADOLFO VALSECCHI
DIRECTOR EJECUTIVO DE M.W. BRANDS S.A.S.

P O N E N C I A
S P E E C H

4







MR. ADOLFO VALSECCHI

DIRECTOR EJECUTIVO DE M.W. BRANDS S.A.S.





ACTEMSA

Import - Export ■ Cámaras Frigoríficas

Importadores y Exportadores de atún, pez espada, caballa, sardina, cefalópodos...

Productores de lomos de atún (tuna loins), Refrigerados y/o congelados.



Polígono Industrial de "A Tomada" • 15940 Puebla del Caramiñal • La Coruña • España

Tel.: +34 981 83 30 00 • Fax: +34 981 83 30 56

actemsa@actemsa.com



III World Wide Conference of Tuna

VIGO

September 11 – 12, 2006



Adolfo Valsecchi
CEO
Marine World Brands



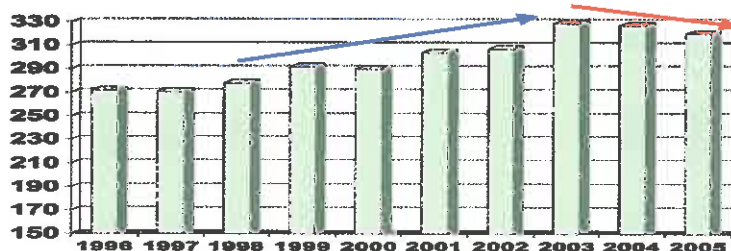
Tuna Global Competitive Benchmark Overview

- Even if exhaustively developed in my presentation at the recent Bangkok Tuna Conference in June 2006, I consider appropriate to develop again the main strategic points discussed in Bangkok last June :
 - European based canneries' tuna production, after a medium term growing trend, have been showing an apparent irreversible sharpening downtrend in the last three years
 - Only Spain is slowing down at a lower pace, thanks to its leading technology process, well recognised tuna culture and heavy investments at plants level both in technology and automation. However, the trend keeps going down at a lower pace.
 - Even, strategic management decisions such as larger use of loins and co-packing basic recipe products in emerging Asian countries, does not seem capable to stop the loss of brand share and overall company profitability
 - Private Label market share, on the contrary, is growing in all European markets and Far East canners are getting a larger portion of this growing segment that is marginalising the sales of the EU based tuna canners.
 - The Far East countries have been increasing their export sales to the EU from 24% to 29% of total European Imports, this only during the CY04-05 period

EU Canned Tuna Production

- Canned Tuna Production in the EU, after seven years of ongoing growth, since 2003 has initiated an apparently irreversible downtrend in spite of the contribution of loins.

In 1,000 Metric Tons



Tuna Production Share - 2004

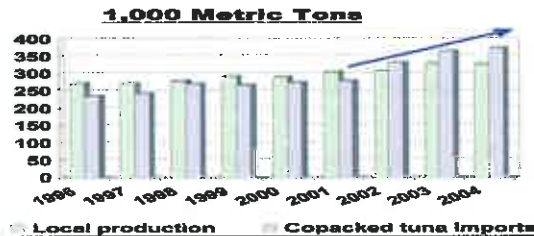
- All historical EU Canned Tuna Production countries are losing production because they are not any more competitive versus the 3rd countries especially concentrated in the Far East.
- Spain, less penalised, is maintaining production leadership thanks to Industry verticalisation with tuna fleet and advanced process technology / automation of its plants.
- Spain is capable to delay its production decline thanks to the above described strength. An additional confirmation is offered by the accelerated ongoing relocation of their tuna canning industry into Central-South American tuna countries in the aim to catch cost competitiveness
- But, will this strategic move of Spain remain a good strategy if also, SPG countries, mostly producing for the EU markets will be affected by the Far East duty reduction ?

327,100 Metric Tons
(round tuna eq. including loins)



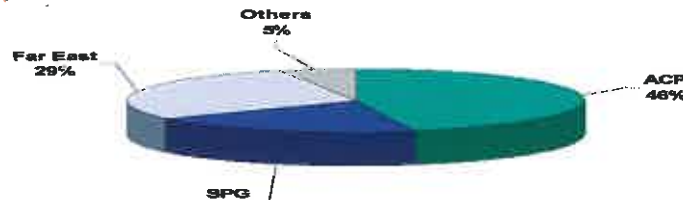
Tuna - EU Production / Vs Imports

- As a matter of fact the European based canneries' loss of competitiveness during the last 3 years, has determined a scenario in which co-packed tuna imports have exceeded local production.
- Since 2002, Canned Tuna imports in the EU have been dramatically increasing.
- The arrival of 10 additional countries in 2005 has been confirming the same trend.



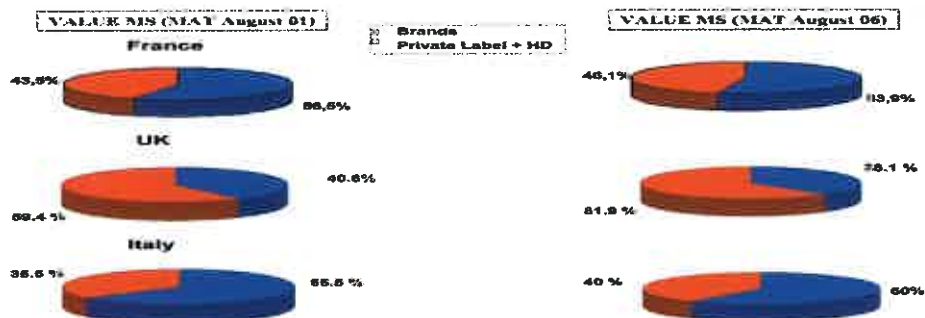
Tuna Imports into EU markets - split by origin (2005)

- The group of Far East countries (24% duty) driven by Thailand (+2pts) Philippines (+1pt), Indonesia (+1pt) have improved their position from 24% to 29 % in one year (2004-2005).
- Far East is today already the clear second exporter versus EU and is today undoubtedly targeting the historical Number One position of ACP countries.
- Any further EU custom duty reduction will accelerate this dominant strategy and determine a social disaster of non completely yet well evaluated proportions : Far East will remain the global business dominator in a market where boat owners formerly integrated in the ACP and SPG value chains will be queuing in Bangkok and European Consumers will have no more alternatives.



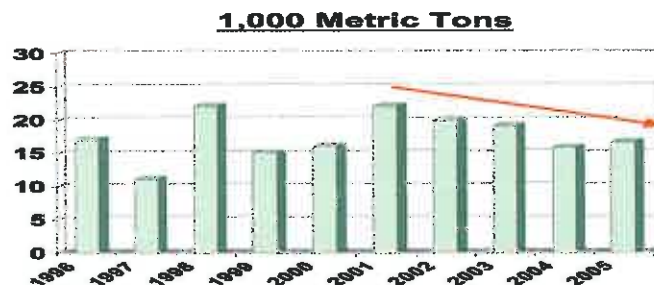
Private Label Share on Major EU markets

- In all markets branded business is declining while Private Label increasingly supplied by F.E. is growing



EU Canned Tuna Export to Third Countries

- As a further demonstration of EU tuna canning industry loss of competitiveness, EU exports vs 3rd countries has been constantly and irreversibly declining since 2001.





The EU Tuna Canning Industry perspectives today

- The Tuna Canning Industry has been under the pressure of an irreversible decline trend for the last three years, but is still present in the four major European countries such as Spain, Portugal, France and Italy.
- It is now facing the following scenario

STRENGTHS

- Absolute product / consumer safety endorsed by ongoing strict control of local sanitary authorities
- Constant and reliable product quality positioning – consumer confidence with « no surprise » on « price for value » expectations
- Recognised capacity in product innovation driven by brand marketing culture and ongoing consumer insight

OPPORTUNITIES

- Exploit current irreversible difficult competitive situation and avoid further duty reductions
- Accelerate product innovation segmenting upwards any market understanding and anticipating consumer needs
- Improve business best practices, diversify OWC, invest in automation, innovation, brand, product positioning

WEAKNESSES

- Ongoing production volumes decline driven by cost competitiveness (labour, raw material costs)
- Distance from fishing grounds further penalising the already higher tuna raw material purchase price as a consequence of fuel price impact on freight
- Progressive loss of historical export capacity penalised by growing finished goods imports into own consuming markets

THREATS

- Further reductions on custom duties after the 27K tons concession at 50% reduced duty
- Widening of tuna raw material purchase price gap versus Far East
- Faster growth of labour cost trend versus Far East

The ACP Tuna Cannery perspectives

- Overall, the ACP Tuna Cannery Industry is suffering from a delayed growth of local economies and industrial integrated systems forcing them to source from outside secondary raw materials, spare parts, qualified technical services
- In most countries the total company labour costs structure is higher and growing much faster than in the Far East

STRENGTHS

- Availability of good quality of raw material
- EU zero import duty in support to cost structure progressively reduced competitiveness
- Close distance from fishing grounds

OPPORTUNITIES

- Promote local middle and high level managers reducing expatriates
- Avoid duty reduction from Far East into EU
- Improve quality culture and produce also premium price specialties

WEAKNESSES

- Growing labour cost driven by fringe benefits
- Low service level from shipping companies penalizing OWC due to slow stocks rotations
- Difficulty in coaching upgrading skills of local workers

THREATS

- Growing cost of freight further penalised by fuel costs on the NSN route less competitive than the EWE where the low cost giant ships are sailing
- Sharp reduction of custom duties from Far East into Europe
- Continuation of the labour cost upwards trend

The SPG Tuna Cannery perspectives

- These companies have been suffering during the recent years of stronger fluctuations in Tuna Fisheries/Plant supply affecting the average purchase price, cost predictability and their commercial decision taking process.

STRENGTHS

- Skilled competitive labour force
- Freight to Europe : level of service and competitiveness
- Good technical know-how and overall tuna business culture, driven by Spanish Management well recognised as leading experts at European/Worldwide level

OPPORTUNITIES

- Stop any further duty reduction from Far East into Europe
- Improve tuna regular supply at stable competitive cost
- Move from basic tinned tuna process into more value-added canned tuna higher percentage mix versus current total production

WEAKNESSES

- Irregular fishing tuna supply enhancing price fluctuations and cost unpredictability
- Uninsufficient secondary raw materials local purchase price competitiveness
- Basic equipment – basic tuna products

THREATS

- Further duty reductions from Far East into Europe
- Labour cost increases
- Selection of tuna compliant with « dolphin safe » – dolphin friendly environmentalists requirements

The major steps on Canned Tuna EU duty reduction requests

Just a few examples ...

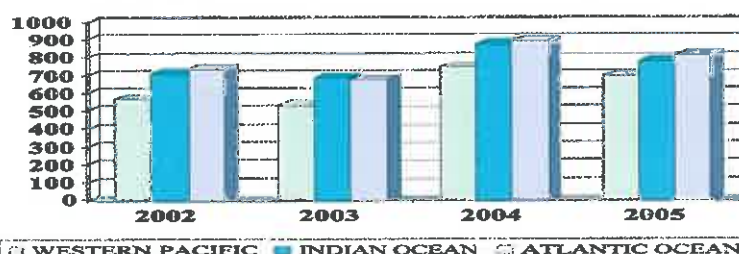
- 1994 : end of the quantitative quotas that were putting a numerus clausus on « erga omnes » canned tuna imports
- 2000 : Tentative to put an end to Cotonou Agreement signed between the EU and ACP resulting in the obtaining by Thailand, Philippines and Indonesia of a 25000 tons quota at 12% duty tax to increase progressively over the years.
- 2005 : pretexting the adhesion of 10 new member states in the EU, they obtained an increase of the quota at reduced duty rate
- 2006 : Interventions at the WTO to obtain the full liberalisation of canned tuna exchanges in the frame of Doha Agenda.
- Every meeting (Commercial EU/ASEAN meeting – Visit from the European Commissioner in charge of Trade or from the Member States Ministers into the Asian Countries) gives them the opportunity to try to « break » the tuna industry pretexting the discrimination versus ACP/GSP Countries.
- In fact the present preferential agreements (ACP/GSP) enable only to maintain the global Trade equilibrium. Would these agreements disappear, the industry in these countries would be dead.



Canned Tuna Landed Cost benchmark - backup - SJ Price Evolution - 2003 to 2005

- WTP, thanks to its leading volumes caught, is offering the most reduced price fluctuations in real average weighted terms combined with the cheapest prices

SJ PRICE PAID TO TUNA BOATS (US\$)



■ WESTERN PACIFIC ■ INDIAN OCEAN ■ ATLANTIC OCEAN

Canned Tuna Landed Cost benchmark - backup - Labour Cost - Overview

	Far East	Indian Ocean ACP	South America	West Africa ACP
Daily Basic pay in USD (average)	4,2	8,8	9,8	12,1
Weekly hours (max)	48	42	40	40
Each Fringe benefits	10-20%	25-40 % of basic	25-40 % of basic	40-60%
run cash fringe benefits	social security, unemployment, transportation	medic. at work, mutual insurance, education, unemployment	medic. at work, mutual insurance, day care centers for children, education, pensions and unemployment	medic. at work, mutual insurance, pensions and education, unemployment
Daily Standard Cost in USD (average)	5,8	17,7	18,4	21,5
Overtime on regular days	150% 150% 150%	150% 200% 200%	150% 200% 200%	150% 200% 200%
Regular work on public holidays				
Overtime on public holidays				
Annual Vacation paid	6-10 days up to 30 days up to 90 days	up to 31 days up to 35 days up to 50 days	10 days to up to 20 days up to 30 days	20-25 days up to 30 days up to 50 days
Sick leave paid				
Maternity leave paid				

Availability of Non-Fish Raw Materials on site

- Far East tuna canners, mostly Thailand are the best positioned for purchase price global competitiveness, level of service and quality standards
- IO-ACP Canneries
Are the most penalised because built in isolated islands missing a domestic, competitive integrated industrial network, missing local raw materials and requiring high inbound transportation costs, OVC overload and production planning compliance exposures
- AO - ACP and ETP-SPG Canneries
Are suffering in a mitigated impact the above penalizations thanks to a more advanced local network of medium small industries
- Far East Canneries
Driven by Thailand are practically performing as an integrated advanced industrial system capable to satisfy at global price competitive level and reliable quality standards any need of tuna canning industry such as tinplate, can manufacturing, corrugated, cartonette labels, film, secondary packaging, vegetable oils, industry spare parts, industry equipment, advanced services (IT, consulting a.s.o.) communication networks, international competitive transportation

The Far East Tuna Canneries Perspectives

And now as we did for EU/SPG/ACP, we believe that ...

- Far East Tuna Canneries' perspectives are well illustrated by their past and present success story, and well projected by their clear solid cost competitiveness leadership just analysed.
- They have been exporting their canned tuna in all the world markets and growing their share since the last 20 years to become today the world largest tuna exporter : a good element of clear competitiveness !
- During the last few years, despite the 24% duty and their claimed difficulties, they have been regularly growing on the EU market achieving 5 points share only in the last 2 years and becoming the 2nd largest exporter to EU
- They are the cheapest landed cost producers exporting on the EU market despite the 24% duty thus having enough fuel and potential for further growth

Competitive Scenario Summary

- We have seen the progressive loss of competitiveness of EU based canneries now obliged to become Tuna Specialties / Niche brands producers.
- We have seen the success story of Far East canners documented by the clear growing commercial success they achieved mostly during the last three years on the different European markets
- We have seen the long list of the Far East tentatives to further enhance their growing competitive position. Tentatives that were never supported by exhaustive specific ad-hoc (reason why) documentation.
- We have seen an updated world tuna producers cost benchmark (duly supported by details) that is further explaining on the contrary, the leading competitive landed costs enjoyed by Far East canners vs the their global competitors, specifically with regard to the European market.

Let's now have a strategic outlook on the current raw material global availability, try to make some perspective extrapolations and compare the product future availability towards the worldwide consumption trends and specifically to the EU ones

Vigo - 2006 - Catches by specie by Ocean - 2003

Eastern Pacific:
YF : 482,500
SJ : 118,000
Alb : 44,000
BigEye : 108,650

Atlantic :
SJ : 148,730
YF : 120,410
Alb : 53,210
BigEye : 84,260

Indian Ocean :
SJ : 451,800
YF : 384,800
BigEye : 135,270
Alb : 23,680

Western Pacific:
SJ : 1,198,000
YF : 487,500
Alb : 96,200
BigEye : 76,800



Vigo 2006 - Tuna Fisheries Sustainability



Five Regional Existing Organizations for long term preservation of Resources:

- ICAAT : International Commission for the Conservation of Atlantic Tunas
- IOTC : Indian Ocean Tuna Commission
- IATTC : Indo-Pacific Tuna Commission
- WCPFC : Western & Central Pacific Tuna Commission

Scientific Commissions structuring and guiding management actions:

- IEO : Institute of Research for Development
- IEO : Oceanography Spanish Institute
- La Jolla University (California)
- Tokyo University
- AFMIS : Australian Institute for Marine Sciences

Tuna Fisheries Sustainability - Perspectives

- Tuna is a hunted raw material requiring responsible sustainable fishing.
- According to Marine Biology Scientists and ad-hoc Monitoring Commissions, some species such as Bluefin and Bigeye suggest already self-regulation.
- Albacore and Yellowfin are approaching fishing effort top levels in some areas
- Tuna boat owners, tuna canners and scientists will certainly have to cooperate in the future in order to preserve all the different tuna species and, in the end, our tuna business future perspectives.

This would mean a slowing down offer in the future



The consumption perspectives on the EU markets

- As documented in the previous presentations, Canned Tuna is consistently perceived by consumers in any EU market, as a healthy, nutritional, tasty, safe, convenient food
- All these positive characteristics have been driving its consumption at an average growth rate of 3% in volume during the last ten years and the projections are indicating the same growth range for the next ten years
- Its growth will be additionally fueled by new markets achieving consumers spend capacity such as Eastern Europe and Russia markets.
- Product innovation – market segmentation – optimised market penetration will further support the category growth.

But let's see more in detail the above elements ...

Tuna Per Capita Consumption

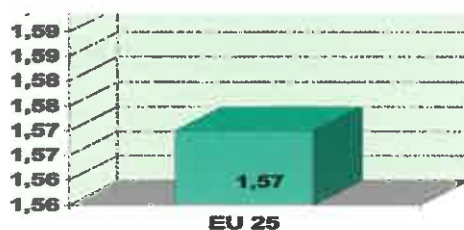
kg/head/year – Average 2000-2002



- During the period 02-05, consumption per capita has been further homogeneously growing at an estimated CAGR of 3% per year.

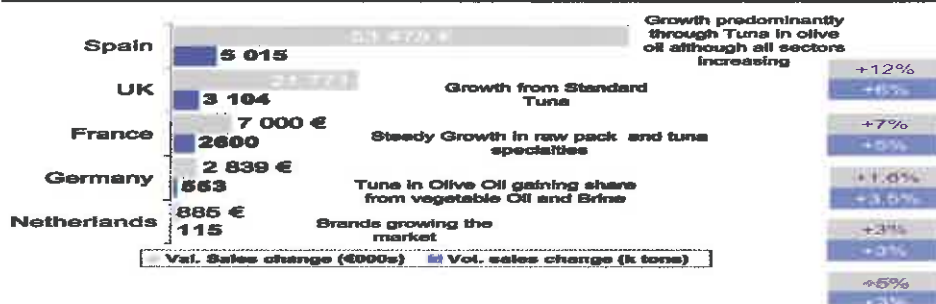
EU 25/NMS 10 New Members - Tuna Consumption

kg/capita – 2005



- New members EU 10 were in CY 2004 between 0.20/0.40 per capita.

Where is the Growth in Canned Tuna Retail channel?



- Value sales generally growing more than volumes driven by sharp cost increases with the only exception of France where local recession has penalised cost transfer onto consumer prices and fueled the low quality Hard Discount channel.

Source: IRI/ACN

Tuna Business Global Strategic Overview - Implications on EU Market

- Tuna global catches have to slow the growing trend of the recent years in order to ensure fisheries sustainability and raw material stocks in the long term.
- Canned tuna demand will continue to grow (certainly at a higher rate than fisheries resources) all around the world and specifically in the EU as analysed in detail.
- This scenario will create further space and opportunities for all the players, and specifically will satisfy any legitimate, reasonable aspiration of the Far East players

THESE BEING THE FACTS, IF FOR ANY POLITICALLY DRIVEN OR WAHTSOEVER UNJUSTIFIED REASON, DUTIES TO EU WERE LOWERED, IT WOULD RESULT IN A DOMINO CHAIN SITUATION CAPABLE TO DESTROY IN THE SHORT TERM MOST PART OF THE EXISTING EU-ACP-SPG BASED TUNA BUSINESS LEAVING ONLY FAR EAST AS THE MARKET DOMINATORS

Import Duty to EU reduction scenario – Material Impact and general remarks

Assuming a scenario where current 24% duty with its existing derogation for 27K tons at 12% would be reduced to 12% the following scenarii would materialise in the short term :

- A large part of the EU based tuna sales would move in favour of Far East resulting in the following consequences in the local industries as well as in the local tuna fleets which would be rightsized by minimum 50% resulting in lost jobs for

	Lost Jobs	
	Direct	Indirect
EU plants	15 000	5 000
ACP plants	7 000	4 000
SPG plants	3 000	2 000
sub-total	25 000	11 000
Tuna Fleet	1500	1 000
TOTAL	26 500	12 000

- The largest tuna purse seiners would be obliged to sell to Far East at cheaper prices further penalised by transportation costs
- EU Commission would assist to the decline, in some cases, to the destruction of business and assets in ACP countries that were created with the grants and the blessing of the EU Commission only a few years ago
- Same would occur to the huge investments both in the EU tuna manufacturing industry, and in the advanced fleet largely subsidised by EU until a few years ago
- The European consumers would suffer probably a reduced offer in terms of product range and certainly would meet consumer prices impacted by reduced competition on the market place

The ideal tuna business evolution on EU

- Let the market evolve along its well consolidated fair competition rules, and simply ensure a regular monitoring capable to exclude social distortions in any direction.
- Today, as proved, no global player / producer around the world is penalised on the EU market where a clear « par condicio » is really offered to everybody
- Avoid directional – non justified – non evidence supported interventions on duty existing structure that, over benefitting one part, would create disruptions, social unfair major impacts also in contradiction with the EU declared political objective of development for the ACP/GSP countries.
- Encourage and monitor business operators to ensure responsible behaviours, respect for, and further enforcement of :
 - Rules of origin
 - Ethical trading – personnel safety – product safety – environment
 - Responsible fishing effort
 - Product quality and innovation
 - Exhaustive consumer information

**SITUACIÓN ACTUAL Y
PERSPECTIVAS FUTURAS DE
LA TRANSFORMACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DEL
ATÚN DESDE LA PERSPECTIVA
TRANSNACIONAL**

DÑA. HELGA JOSUPEIT
FISHERY INDUSTRY OFFICER FAO

**P O N E N C I A
S P E E C H**

5





Ponencia / Speech

[5]

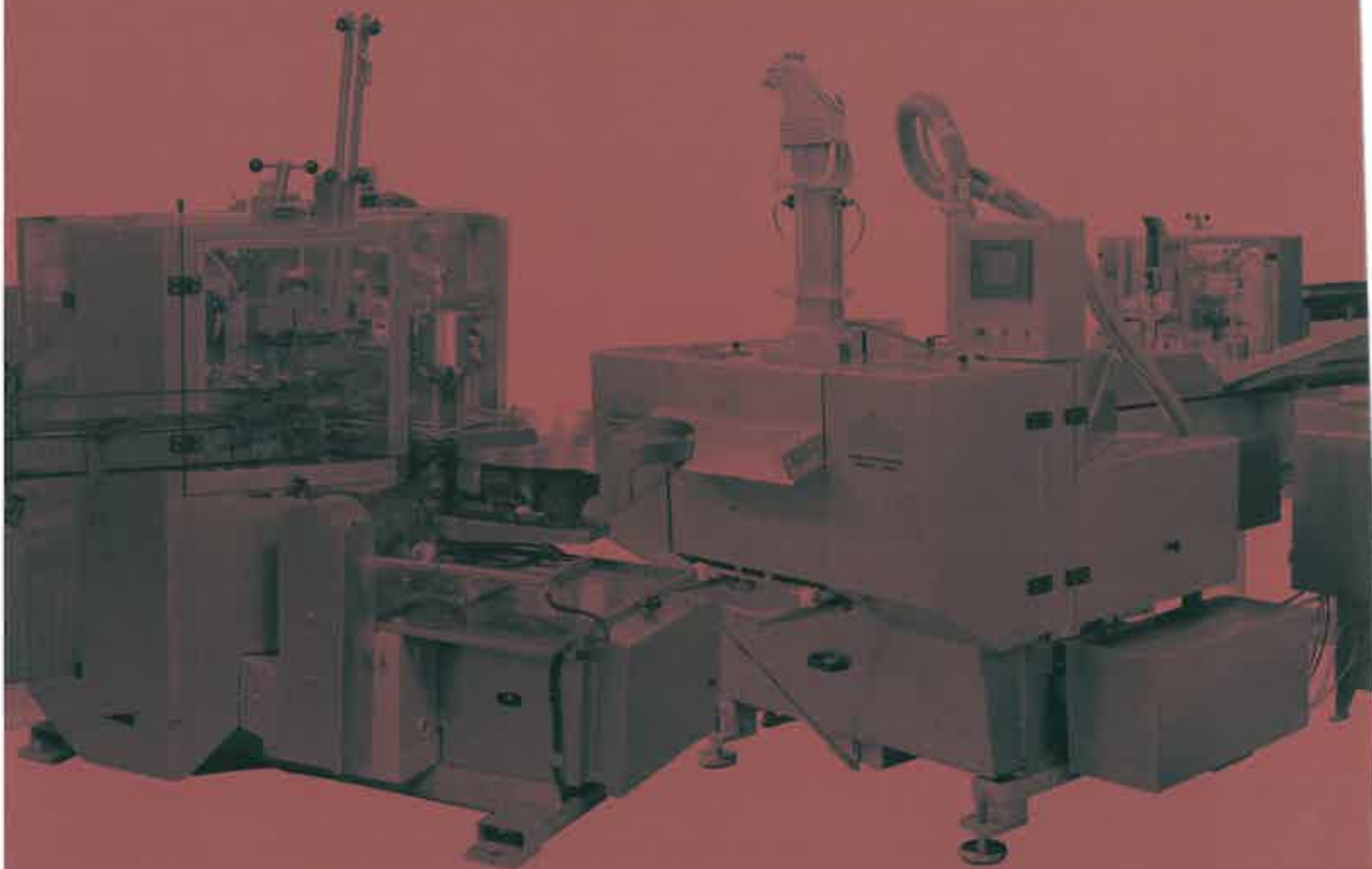


DÑA. HELGA JOSUPEIT

FISHERY INDUSTRY OFFICER FAO



www.herfraga.com



HERFRAGA

MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA CONSERVERA
MACHINERY FOR THE CANNING INDUSTRY

Desde 1930





SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LA TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL ATÚN DESDE LA PERSPECTIVA TRANSNACIONAL

SUMARIO EJECUTIVO

Las capturas de atún continúan creciendo desde 2003, sin embargo en el 2004 y 2005 esta tendencia fue invertida. El alto costo del combustible está afectando esta industria, resultando en bajas capturas en la segunda mitad del 2005 e incrementando los precios de la materia prima para la industria conservera. Un problema muy grave es el estado de los recursos del atún, y hay mucha sobre-explotación en muchos mares. Los recursos de atún están en peligro, especialmente el bigeye. Todos los países están tomando medidas para que la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR) sea más controlada.

Las exportaciones totales de atún fresco y congelado alcanzaron en 2004 un nuevo record de US\$ 3 380 millones. En años anteriores, el bajo precio del atún en todo el mundo había generado una reducción de las exportaciones. En Europa tiene un buen mercado el spread y varias ensaladas de atún. Hay mas demanda de productos de atún no en conserva, como el atún en los sushis, u otros productos frescos. El uso de CO en la preparación de alimentos está prohibido en la UE. Sin embargos muchos steaks y filetes de atún entran en el mercado de la UE entrando por los países bajos.

La industria de exportación del atún en conserva vivió un crisis impresionante en 2000. La producción bajó muchísimo, como muchas plantas tenían cerrar. Solo en los la recuperación en los años recientes. Las exportaciones del atún en conserva alcanzaron US\$ 2 500 millones en 2004. Tailandia continúa siendo el principal país exportador de atún en conserva, y el país obtuvo un nuevo récord de USS 900 millones de 2004. EE.UU.. continúa siendo el principal país importador del atún en conserva con importaciones que exceden las 200 000 toneladas. El país había experimentado una declinación en 2000 y 2001, pero el cierre abajo de industria conservera en territorios de los EE.UU.. y de los cambios en propiedad en las principales marcas comerciales, hace las importaciones más atractivas.

Vamos a tener todavía mas concentración de la industria conservera. Sin embargo, la industria tiene que hacer más promoción del producto, como un producto salubre (omega 3) para convencer al consumidor, de comprar más atún. Todos los países productores de atún enlatado en los países desarrollados utilizan más lomos en su producción.

Es muy importante los nuevos productos como el pouch, pero sin embargo no ha sido un éxito como lo previeron los productores especialmente norteamericanos. Un evento muy importante ha sido la victoria de la industria conservera en el caso del mercurio, es a decir que las latas se pueden vender sin indicación de o por presencia de mercurio. Sin embargo, hay menos demanda en EE.UU. a causa de la preocupación sobre el mercurio, el consumidor parece desorientado.

Hay mucha discusión sobre los aranceles, y las concesiones arancelarias al atún enlatado y los lomos importados en la UE. Desde 2007, van a cambiar los aranceles cero por los países en desarrollo. Los países tienen a respetar algunas reglas de base de la OIT para continuar a beneficiar de los aranceles reducidos.

CAPTURA DE ATÚN

La captura total de las 5 especies principales del atún se amplió fuertemente entre 1986-2003: a partir de 2.5 millones de toneladas a 4.3 millones de toneladas. En el año 2004, varios problemas condujeron la captura total a declinar de 4% a 4.1 millones de toneladas. se espera que 2005 vea otra reducción en capturas del atún, a apenas más alto de 4 millones de toneladas. Las principales naciones que capturan atún se concentran en Asia, con Japón y Taiwán (provincia de China) como los productores principales. Otras naciones importantes en Asia son Indonesia, la república de Corea y las Filipinas. Japón continúa siendo el país más importante del mundo, pero las capturas se han contraído en los años recientes. En 2004, la producción japonesa de atún fue de 525 000 toneladas, comparado a un pico de 780 000 toneladas en 1986 y 1993.



	1985	1990	1995	2000	2004
Listado	914	1290	1645	1957	2092
Rabil	725	1027	1072	1185	1385
Patudo	258	306	386	437	405
Atún blanco	193	232	195	215	216
Atún rojo	73	49	70	68	59
Total	2162	2900	3368	3861	4157

Taiwán (provincia de China) más que dobló sus capturas durante los años bajo revisión a partir de 190 000 toneladas hasta 490 000 toneladas en 2002. Sus capturas declinaron desde entonces a 430 000 toneladas en 2004. La observación significativa es el aumento en la captura del atún durante los años bajo revisión de Indonesia y de las Filipinas. La pérdida de las zonas de pesca del atún en el Pacífico del este central debido a la problemática de la captura de delfines condujo a una declinación substancial en la producción del atún en los EE.UU., que bajó más del 60%, su producción; esto hizo declinar su posición 5 en 1999 a la posición 14 de 2004 entre las naciones más importantes. España y Francia son países importantes en la captura del atún, pescando principalmente en el Océano Índico. España es actualmente el número cinco entre las naciones principales de la pesca del atún, mientras que Francia es el número ocho.

Esta tabla es interesante pues demuestra un diverso cuadro de la captura del atún de lo que apenas ahora hemos visto. Mirando los últimos veinte años, cinco años por cinco años, llega a ser evidente cuánto se han ampliado las capturas de atún. La captura del 2004 sigue siendo el 8% delante de la producción del atún en el 2000. El listado es en gran medida la especie principal capturada, y sus capturas se han duplicado durante los últimos 15 años. En el 2004 y también en el 2005, sin embargo, las capturas de listado declinaron por todo el mundo, dando por resultado precios más elevados. El rabil es la segunda especie principal, también creciendo, pero en una trayectoria más lenta que los listados. Esta especie es generalmente más cara que el listado, también usada en conservas. El patudo es la única especie que muestra una reducción durante los años en la tabla, de verdad esta especie crea mucha preocupación por motivos de sobre-explotación.

Las capturas de atún continúan creciendo desde 2003, sin embargo en el 2004 y 2005 esta tendencia fue invertida. El alto costo del combustible está afectando esta industria, resultando en bajas capturas en la segunda mitad del 2005 e incrementando los precios de la materia prima para la industria conservera.

COMERCIO DE ATÚN FRESCO Y CONGELADO

El valor de las exportaciones del atún fue de 6 100 millones de US\$ en 2004, se incrementó de los 1 900 millones de US\$ en 1987. En el mismo periodo, las exportaciones totales de pescado aumentaron de 27 900 millones a 71 500 millones US\$.



Las exportaciones totales de atún fresco y congelado alcanzaron en 2004 un nuevo record de US\$ 3 380 millones. En años anteriores, el bajo precio del atún en todo el mundo había generado una reducción de las exportaciones. En 2003, el valor era tan bajo como US\$ 2 800 millones. Desafortunadamente el grafico no incluye las exportaciones de los lomos debido a unos problemas que tenemos con el sistema de codificación del lomo del atún, que se ponen debajo de 1604 en códigos de la exportación más bien que debajo de 03.

Es interesante observar que el aumento en el valor ha sido coincidente con una disminución de cantidades de atún fresco y congelado entero que se incorporaba el comercio internacional. Cayendo de 1.574 millones de toneladas en 2003 a 1.5 millones de toneladas en 2004. En 2005, el valor total del comercio se elevó, a la luz de precios más altos de la materia prima.

El valor por unidad, del atún exportado de la provincia China de Taiwán declinó dramáticamente a partir de 1997 al 2003; bajando de US\$ 3.30/kg a US\$ 1.60/kg, para retornar hasta US\$ 2.70/kg en 2004. Las materias importadas principales del atún son listados y rabil congelados en términos de cantidad. Los principales importadores de materias frescas, enfriadas y congeladas de atún son Tailandia (primero en términos de la cantidad y en segundo lugar en términos del valor) que importa principalmente listados congelados para sus conserverías, y Japón (primero en términos de valor y en segundo lugar en términos de la cantidad), importando principalmente el bigeye congelado para su mercado del sashimi. Alternadamente, los principales exportadores del mundo de atún fresco, enfriado y congelado son Taiwán provincia de China, España, Francia y la república de Corea.



La crisis de la industria conservera del atún tailandés condujo a una declinación en importaciones frescas y congeladas del atún en el país entre 1996 y 1997. En 1991, las importaciones tailandesas de materia prima para sus plantas de conserva alcanzaron un pico casi de 500 000 toneladas, un nivel al cual las exportaciones podían solamente llegar, ayudado por precios bajos de la materia prima y en 2003, las importaciones alcanzaron un nuevo record sobre las 600 000 toneladas. En 2004, las importaciones

tailandesas del atún fresco y congelado declinaron a causa de los precios más elevados. Por otra parte, el segundo importador principal de atún fresco y congelado, Japón, divulgó una declinación de importaciones en 1999, como resultado de la crisis económica. Las importaciones japonesas del atún aumentaron en el año 2000 y continuaron la tendencia ascendente en los años siguientes. Unas 400 000 toneladas se importan cada año.

Taiwán (provincia de China) es en gran medida el principal proveedor de atún congelado a Japón. Las importaciones de atún fresco en Japón han comenzado a declinar en años recientes.

Los EE.UU. eran el tercer principal importador de atún fresco y congelado para suplir fuentes del atún a sus conserveras, pero como el número de conserveras en los EE.UU. también está declinando, se está produciendo un espiral continuo hacia abajo. También las importaciones congeladas de atún entero en Italia están declinando, esto es debido a que el último tiempo el país utiliza más el lomo precocinado.

España en cambio demoró, para adaptarse a este nuevo desarrollo y por muchos años ha continuado utilizando atún entero como materia prima para sus conserveras. Sin embargo, en el año 2004, las importaciones de congelado declinan también en España, debido a que los principales conserveros han construido las plantas para hacer lomos en América Central, y están utilizando hoy en día principalmente el lomo precocinado congelado de allí como materia prima para sus conserveras. Como vemos, el mercado congelado del atún se encuentra así en un proceso de importantes cambios.

Sorprende que el precio del rabil (yellowfin) congelado se ha mantenido más o menos estable en los últimos 20 años, como muestra este grafico. En los últimos meses, el precio del rabil disminuyó a causa de más producto que llega desde el océano Índico.



En este grafico se puede apreciar el aumento de los precios de skipjack en los últimos meses. Pero historicamente el precio del skipjack fue aún más alto.

En esta diapositiva se ve los precios del lomo en Italia. Aunque el uso de skipjack en la producción en conserva italiana del atún ha sido tradicionalmente bajo se está ampliando algo en los últimos años. Es interesante ver cómo los precios se han recuperado en los meses recientes después del punto bajo de USS 2.00/kg experimentado para el lomo de skipjack en febrero de 2004, pero también es interesante ver que los precios del lomo de los skipjack se han acercado a los valores del yellowfin en meses recientes.



PRODUCCIÓN Y COMERCIO DE ATÚN ENLATADO

La producción de atún enlatado se mantiene más o menos estable en unos 1.4 millones de toneladas.

Los EE.UU. eran el principal productor de atún en conserva. Su producción era estable en unas 275-300.000 toneladas por año durante los años 90. El cierre de la capacidad conservera en los EE.UU. condujo a una declinación fuerte. En el año 2004, solo 194.451 toneladas fueron producidas por las conserverías de los EE.UU. España en cambio, experimentó un auge en la producción y el consumo de conserva de atún en años recientes. La concentración de la industria en pocas manos condujo a una mejora en eficacia, y hoy día menos compañías están produciendo más. La producción de atún en conserva española aumentó aproximadamente cinco veces a partir de 48.000 toneladas en 1986 hasta cerca de 200.000 toneladas en 2004. Italia era la cuarta productora de atún en conserva, pero muy distante, con la producción alrededor de 70.000 toneladas por año. Esta producción está declinando desde el 2000 a 59.000 toneladas actualmente. Italia ahora está utilizando principalmente lomos importados de atún para tratar de bajar los costos de trabajo en sus fábricas.



La industria de exportación del atún en conserva vivió un crisis impresionante en 2000. La producción bajó muchísimo, como muchas plantas tenían cerrar. Solo en los la recuperación en los años recientes. Las exportaciones del atún en conserva alcanzaron US\$ 2.500 millones en 2004. Tailandia continúa siendo el principal país exportador de atún en conserva, y el país obtuvo un nuevo récord de US\$ 900 millones de 2004. Un recién incorporado entre los principales exportadores de conserva de atún es Ecuador, con las exportaciones apuntando al mercado de los EE.UU.

El valor unitario de las importaciones de atún enlatado esta creciendo en los últimos años, pero también se puede apreciar que hay un cierto limite natural de los precios de importación de atún enlatado de alrededor de los US\$ 3.30/kg. El mercado generalmente se frena cuando se toca este valor.

EE.UU. continúa siendo el principal país importador del atún en conserva con importaciones que exceden las 200.000 toneladas. El país había experimentado una declinación en 2000 y 2001, pero el cierre abajo de industria conservera en territorios de los EE.UU. y de los cambios en propiedad en las principales marcas comerciales, hace las importaciones más atractivas. Tailandia continúa siendo el país proveedor principal al mercado de EE.UU., pero otros países tales como las Filipinas están aumentando su parte en el mercado de los EE.UU.

Los países europeos han registrado fuertes aumentos en las importaciones experimentados por todos los principales países importadores de conserva de atún. El Reino Unido es ahora el principal importador de atún en conserva de la UE con 133.000 toneladas en 2004 y 2005. Más de la mitad del atún en conserva importado por el Reino Unido es originario de Asia y más del 15% en las islas del pacífico. Estas figuras reflejan los acoplamientos coloniales de Reino Unido con algunos de los países proveedores.



Francia importa muy poco atún en conserva de Asia o el Pacífico, casi todas sus importaciones provienen de África. Las importaciones francesas totales del atún en conserva en 2005 fueron de 110 000 toneladas. Italia ha emergido solo recientemente como uno de los principales importadores de atún en conserva. El país producía su propio atún para su consumo, sin muchas importaciones. En los últimos años ochenta y los primeros años noventa, las importaciones italianas del atún en conserva estaban entre 10-20 000 toneladas. Desde entonces muchas industrias conserveras y nombres comerciales fueron vendidos, y el país está ahora importando mucho atún en conserva, especialmente de los nuevos dueños de las fabricas que son españoles. Las importaciones totales de Italia alcanzaron un nuevo récord de 71 000 toneladas en 2005.



Los precios del atún en conserva – aquí tenemos el clásico “lightmeat tuna” en envases de 6 o 6.5 onzas – bajó muchísimo en el 2001, pero en los últimos meses está aumentando.

El comercio de atún conservado sigue creciendo, especialmente el 2003 ha sido un año fuerte. Los precios del atún conservado han declinado en 2001, y se han recuperado algo en 2005, pero sin volver a los niveles de la pre-crisis. El comercio del atún conservado, que se había derrumbado en términos de valor en 2000 y 2001, volvió a crecer en los años recientes. Tailandia sigue siendo el país exportador mas importante de atún en conserva, pero las Filipinas están creciendo también en importancia.

Favorecido por concesiones de aranceles, los países latinoamericanos están aumentando su producción. Ecuador ahora es el número tres entre los exportadores del atún en conserva.

EE.UU. es el país más importante como importador del atún en conserva. La demanda en países que consumen conservados del atún está creciendo, especialmente en Europa. El crecimiento en importaciones es asombroso para muchos países europeos, tales como Italia y Alemania, en donde las importaciones del atún en conserva se triplicaron en años recientes. Las razones son múltiples, pero el Euro está favoreciendo las importaciones del atún en conserva como artículo muy barato en esta región. Los precios que los importadores están dispuestos a pagar son relativamente bajos, con algunas tímidas muestras de mejoras en los meses más recientes.

Ha habido una caída en la calidad en muchos mercados. El uso de la hydro proteína en los EE.UU. y el uso del lomo congelado precocinado del atún en la mayoría de la industria conservera han conducido a una calidad más baja. Pero la industria parece unida para mejorar la calidad y la imagen del atún conservado en años que vienen.



Los nuevos mercados todavía están lejos de ser abiertos - la India o China no tiene prácticamente ningún consumo del atún enlatado, también debido a altos aranceles.

Hay menos producción en los países desarrollados, como Italia, EE.UU. o Francia. El costo de la mano de obra ha sido el elemento más determinante para cerrar muchas plantas. Por otra parte hay más producción en los países en desarrollo, especialmente Tailandia, Indonesia y Filipinas. La inversión de conserveros españoles en Centro y Sur América crea nuevos puestos de trabajo en estos países, pero hay muchas preocupaciones en Galicia por los puestos de trabajo en esta región.

La industria atunera está viviendo un momento difícil, pero también puede ser un desafío positivo. Vamos a tener todavía más concentración de la industria conservera. Sin embargo, la industria tiene que hacer más promoción del producto, como un producto salubre (omega 3) para convencer al consumidor, de comprar más atún. En este sentido es necesario hacer mas networking y conferencias como ésta que siempre son buenas ocasiones para aumentar la colaboración en la industria.

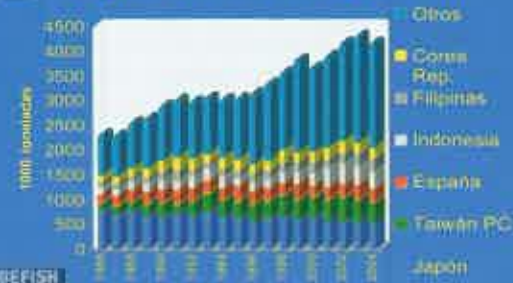
Gracias por su atención.

La presentación es sobre

- Captura mundial de atún
- Comercio de atún fresco/congelado y precios
- Comercio de atún enlatado y precios
- Eventos recientes
- Perspectivas



Capturas mundiales de atún



Captura de atún por especies (1000 toneladas)

	1985	1990	1995	2000	2004
Listado	914	1290	1645	1957	2092
Rabil	725	1027	1072	1185	1385
Patudo	258	306	386	437	405
Atún blanco	193	232	195	215	216
Atún rojo	73	49	70	68	59
Total	2162	2900	3368	3861	4157

Sumario y perspectivas (capturas)

- Las capturas de atún alcanzaron un techo en el 2003 y están bajando desde este año
- esta tendencia va a continuar?
- El precio muy alto del petróleo está impactando el sector

Productos del atún en el mercado

- Sashimi tuna
- materia prima para la conserva
 - entero
 - lomos
- atún en conserva
- productos especiales (ahumado, katsubushi, steaks de atún, etc.)



Exportaciones de atún al confronto con exportaciones de pescado (1000 millones USD)

	1987	1991	1995	1999	2004
Total	27.9	38.7	51.7	53.1	71.5
Atún	1.9	2.9	4.2	4.8	6.1



Exportaciones de atún fresco o congelado



Importaciones de atún fresco o congelado





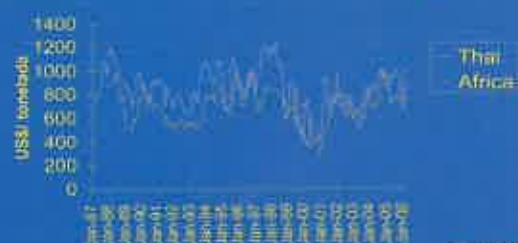
Italia: Precios de yellowfin congelado



GLOBEFISH

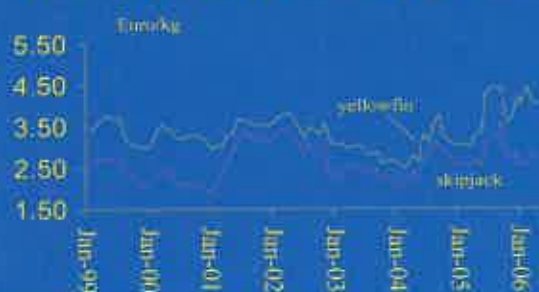


Precios de listado congelado



GLOBEFISH

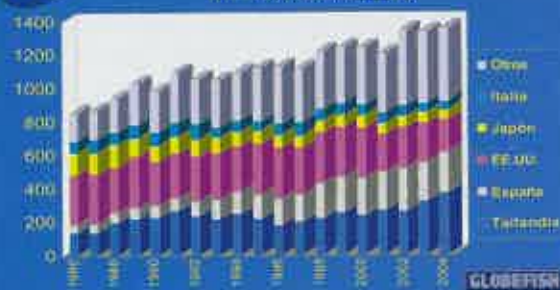
Italia: Precios de lomos congelado



GLOBEFISH



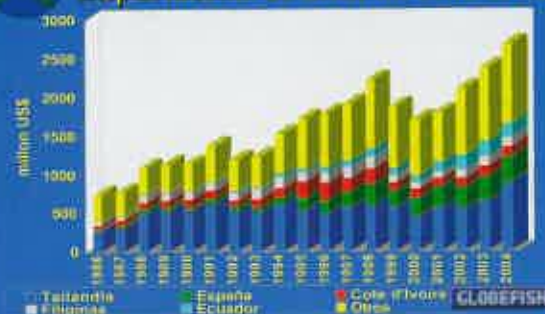
Producción de atún en conserva (en 1000 toneladas)



GLOBEFISH



Exportación de atún en conserva



GLOBEFISH



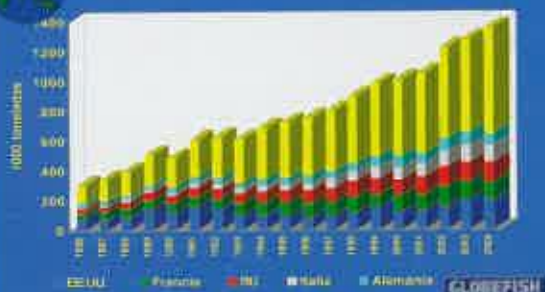
Valor unitario de las importaciones de atún enlatado



GLOBEFISH



Importaciones de atún en conserva



GLOBEFISH



Precios de atún enlatado



GLOBEFISH

Sumario y perspectivas (atún enlatado)

- el comercio del atún enlatado sigue creciendo
- Tailandia es el mayor exportador, pero
- también las Filipinas crecen

Sumario y perspectivas (atún enlatado)

- EE.UU. mayor importador, pero por varios motivos el consumo de atún enlatado está bajando
- La demanda está creciendo en Europa
- Los precios que los importadores están pagando son bastante bajos, pero con una tendencia al crecimiento

Sumario y perspectivas (atún enlatado)

- la calidad del atún enlatado está bajando en muchos países
- los nuevos mercados (China, India) no aparecen

Sumario y perspectivas (atún enlatado)

- Menos producción en los países desarrollados, como Italia, EE.UU. o Francia
- Más producción en los países en desarrollo
- Inversión de conserveros españoles en Centro y Sur América

eventos recientes

- más utilización de lomos
- nuevos productos como el pouch, el spread y las variadas ensaladas
- mas demanda de productos de atún no en conserva
- los recursos del atún con problemas en muchos mares

eventos recientes: EE.UU.

- victoria de la industria conservera en el caso del mercurio
- sin embargo, menos demanda en EE.UU. a causa de la preocupación sobre el mercurio

eventos recientes: UE

- CO en los steaks y filetes de atún
- UE nuevos acuerdos de pesca de atún en Micronesia
- Heinz Europa se vendió
- Algunas concesiones arancelarias al atún de Tailandia
- cambios en el acuerdo UE-ACP

Futuro

- Recursos de atún son en peligro
- la pesca IU sera más controlada
- Mas concentración de la industria conservera
- la industria tiene que hacer más promoción del producto, como un producto salubre
- mas networking y colaboración en la industria

**LA EMPRESA ATUNERA EN EL
MERCADO GLOBAL.
SITUACIÓN ACTUAL Y
OPCIONES DE FUTURO DEL
MERCADO DEL ATÚN EN
AMÉRICA.**

MR. DAVID BURNEY
PRESIDENTE DE LA U.S.A. TUNA FOUNDATION

D. ANTONIO SUÁREZ GUTIÉRREZ
PRESIDENTE DE GRUPOMAR

D. CARLOS A. NÚÑEZ
DIRECTOR GENERAL DE ASISERVY, S.A.

**P O N E N C I A
S P E E C H**

6





Ponencia / Speech

[6]



MR. DAVID BURNEY

PRESIDENTE DE LA U.S.A. TUNA FOUNDATION





GUEZURAGA

*A reliable and efficient Ship Chandler in Spain,
established since 1912.*



***We do supply all items for deck, engine department,
cabin and also bridge equipment to every single vessel
around the world.***

We will make it possible!!, no matter wherever you are.

MAIN OFFICES AND WAREHOUSES.

C/ Gaiteiro Ricardo Portela, 4 A 36202 VIGO (SPAIN)

Telf: +34 902092250 - Fax: +34 902092251

E-mail: guezuraga@guezuraga.es

[HTTP://WWW.GUEZURAGA.ES](http://www.guezuraga.es)





THE U.S. MARKET FOR CANNED TUNA

INTRODUCTION

Good morning and thank you for the opportunity to address this esteemed audience. My name is David Burney and I am the former Executive Director of the U.S. Tuna Foundation where for 30 years I represented not only the U.S. tuna boat owners, but also the three major tuna processors, Bumble Bee Foods, StarKist Seafood Company and Chicken of the Sea International.

My topic this morning is the U.S. market for canned and pouch tuna

Page 2

Consumption of seafood in the United States continued to grow at a rate of 1.8 percent during 2005 with total consumption now estimated at 16.6 pounds, or 7.5 kilograms per person. About 71% of seafood consumption is in the fresh and frozen form while about 27% is consumed in the canned form.

Within seafood, shrimp has overtaken tuna as the most consumed seafood item at 1.9 kilograms per person while tuna is the second most consumed seafood at 1.5 kilograms per person.

Page 3

Although tuna has recently been surpassed by shrimp as the most consumed seafood item in the U.S., it is still a major factor in the American diet. Americans eat about one billion pounds – or 455,000 kilograms – of tuna annually and household penetration is at 72%. Importantly, 90% of Americans eat tuna at least once per month and the largest consumers are families with kids who represent 62% of total consumption.

Tuna is primarily a luncheon occasion with almost 75% of usage in the form of a tuna sandwich or tuna salad. Clearly this is an opportunity as less than 25% of consumption occurs during the dinner, or main meal occasion.

Page 4

Within the U.S. market, the competitive set has remained consistent with the three major players, StarKist, Bumble Bee and Chicken of the Sea, representing about 80% of category sales.

StarKist is owned by Del Monte Foods. The brand is included in the Del Monte Foods portfolio of products that also includes canned vegetables and fruit. StarKist's sales activity is concentrated in the U.S. with a primary focus on tuna and a major emphasis on pouch.

Bumble Bee is part of the Connors Bros. Group that is publicly traded on the Toronto stock exchange. Bumble focuses on the entire canned seafood category and has recently ventured into canned meat and chicken. In addition to leading market positions in the U.S., they hold the leading position in Canada under their Clover Leaf brand.

Chicken of the Sea International is owned by the Thai Union group of Thailand. Like Bumble Bee, they focus on the entire line of canned seafood in the U.S. market and have recently begun to introduce the Chicken of the Sea brand into frozen, value-added shrimp.

Page 5

From a market share perspective, StarKist continues to be the market leader with an overall volume share of about 32%. They are followed by Bumble Bee and Chicken of the Sea with market shares of 25% and 23%, respectively.

Page 6

In the U.S., the canned tuna market is divided between the light meat tuna segment, comprised predominantly of the skipjack species with some yellowfin and bigeye and the white meat segment comprised of the albacore species.

Lightmeat represents the majority of volume sales at 64% but when we look at value share, lightmeat and albacore are about equal at 50% each.

Within lightmeat, StarKist is the market leader with a 35% share followed by Chicken of the Sea at 27% and Bumble Bee at 16%. In Albacore, Bumble Bee leads the market with a 38% share followed by StarKist at 27% and Chicken of the Sea at 18%.

Page 7

Food service also represents a large segment of tuna consumption in the U.S. with the predominant use being in deli's that serve tuna sandwiches and tuna salads. While accurate market shares are not available, we believe this segment is dominated by private label and importers with a market share in excess of 65%.

Page 8

Moving to the retail environment, a key trend in the U.S. is a change in how consumers shop for food. Historically, consumers purchased almost all of their food in traditional grocery stores. However, when you look at tuna, it is interesting to note that tuna purchased at traditional grocery stores over the last ten years has decreased by more than 35%

Page 9

This does not mean that total tuna consumption is down by this amount. Instead, there has been a significant shift to different channels. For instance, over the last four years food purchases at Drug Stores has increased by 8%. Purchases from the Dollar Channel, stores with limited assortment and every day low prices, has increased by 60%. Purchases from Wal-Mart Supercenters have increased more than 68% while purchases from Club Stores are up 16% and Convenience Store / gas station sales of food products are up 24%.

On the other side of the equation, food sales in the traditional retail channel are down almost 5%.

Where historically the American consumer did all their food shopping at traditional grocery stores, today they shop at multiple channels. This is having a significant impact of how tuna is sold and merchandised.

Page 10

In addition to the channel shifting that has been occurring, retailers in the U.S. are beginning to consolidate. While not as far along as Europe, today the top ten retailers represent more than 70% of grocery sales where just 15 years ago it was less than 50%. The impact of this consolidation has been a factor in the increasing commoditization of canned tuna where prices in real terms have declined by almost 70% over the last 25 years.

Page 11

Today canned tuna is one of the best values in the shelf stable protein section. Despite superior nutritional value, both lightmeat and albacore tuna sell at significant discounts on a per ounce basis when compared to products such as canned chicken and even canned SPAM.

Page 12

Perhaps due to its great value, canned tuna is ranked number three when it comes to dollar sales per linear square foot of shelf space in the retail store. The only two categories that sell at a higher rate are sugar and coffee.

**Page 13**

Retailers understand the importance of canned tuna and realize that priced properly, it can be a traffic generator in their stores. In fact, Nielsen data shows us that while the average U.S. consumer spends \$36 on a grocery shopping trip, they only spend \$34 when they don't have tuna in the basket. Conversely, when they do have tuna in the basket, that spend goes up to almost \$75. This is one of the reasons why retailers tend to promote the tuna category so aggressively.

Page 14

Importantly, canned tuna fits with emerging consumer trends in the United States. This includes a shift in demographic trends towards an aging population and increasing racial diversity. It includes an increasing awareness of health and nutrition as Americans battle health issues such as obesity, heart disease and diabetes. It recognizes a shift "back to basics" where many American are trying to simplify their lives and go back to the family values they remember growing up – values that include meals prepared at home that are eaten with the family. Canned tuna's fit with emerging consumer trends also factors in the increasing importance of "time" as dual working households want to minimize time spent on meal preparation so they can maximize time spent with family. Finally, canned tuna will benefit from the improved access to information provided by the internet whereby the health, nutrition and convenience attributes can be more widely disseminated.

Page 15

While canned tuna fits with emerging consumer trends in the U.S., total consumption over the last 15 years has been relatively stagnant with consumption over the last three years actually declining.

Page 16

This is partially due to a decline in household penetration where the percentage of U.S. households purchasing tuna has declined from 76% to 72% since 2003, a drop of 5.3%.

Page 17

This decline in household penetration is further reflected in the buying rate with the average U.S. consumer reducing the number of cans they buy per year from 18.1 six ounce cans to 16.1 six ounce cans, down 11%.

Page 18

The decline in consumption is predominately driven by lightmeat tuna where consumption in traditional retail has dropped by more than 25% over the last five years. Albacore, on the other hand, has seen a marginal increase of 1.3 percent.

Page 19

I apologize that this next chart is difficult to read. But the point is that while canned tuna volume has been declining and dollar sales have been flat, — as shown by the 0.1% value growth at retail stores in 2005 — there are many competitive products that are growing rapidly. For example, in 2005 sales of frozen seafood entrees were up almost 30%, shelf stable meal starters were up 25%, frozen prepared foods in general, frozen shrimp, deli sandwiches, etc. were all growing at a rate of more than five percent per year. These products compete with tuna and it is clear that tuna is losing out to more convenient products and meal solutions that require minimal microwave oven preparation.

Page 20

In addition to the concerns over the shift of consumers to more easily prepared meal solutions, there are a number of other reasons to which we can attribute the decline of canned tuna consumption. These include:

- Higher prices
- Less promotional activity
- A shelf space "squeeze" as pouch products take up more of the available canned tuna real estate
- The bad press due to methyl mercury and,
- A lack of consumer focus

Page 21

Before we start with a discussion of the impact of higher prices, I would like to review how canned tuna is sold in the U.S. As mentioned earlier, tuna is one of the most heavily promoted items in U.S. grocery due to its ability to drive store volume. As this chart shows, 31% of all tuna in the U.S. is sold on promotion where the average discount from the every day shelf price is about 34%. Albacore has an even higher level of promotion than lightmeat with the average discount ranging between 33% for albacore and 39% for lightmeat.

Page 22

Promotional support is somewhat dependent on the retailers ability to hit key prices points – like two six ounce cans of lightmeat for a dollar or a six ounce can of albacore for ninety-nine cents.

Unfortunately, with the massive cost inflation that has been experienced over the last two years, these price points have been difficult to attain. This charts gives an example of the cost pressure that has been experienced in the U.S. over the last two years with albacore costs up 31%, skipjack costs up 28%, steel up 82% and crude oil up 150%. With our largest two cost components being fish and cans, this cost inflation has forced a significant increase in pricing

Page 23

This increase in canned tuna pricing can be seen clearly when looking at the average “on-shelf” price charged by retailers. This chart shows that between 2001 and March of 2006, the average shelf price of canned tuna has increased from \$0.95/can to \$1.09/can, an increase of almost 15%.

Page 24

With this level of price increase, retailers have not been able to achieve the promotional price points that they believe are necessary to drive sales. Accordingly, while base, or non-promoted tuna volume is showing growth of 2.7%, promoted volume, which represents almost 31% of canned tuna sales, is off more than 19%. At current price levels, retailers have stopped supporting canned tuna sales representing a major reason for category volume declines.

Page 25

The U.S. market has been the innovator of “pouch” tuna. Originally introduced by StarKist in the fourth quarter of 2002 as lightmeat and albacore pouch, today the pouch segment is populated by all brands and basic tuna pouches have been complemented by flavored tuna and tuna steak pouches. These products are innovative and take advantage of advances in packaging technology.

Page 26

Since introduction in late 2002, volume sales of pouch tuna have outpaced canned tuna sales. As you can see here, pouch tuna grew by almost 19% in 2003 and then grew at a rate of 7% in 2004 and 2005 before leveling out in 2006. At the same time canned tuna demonstrated serious declines.

Page 27

Despite a healthy growth rate through 2005, pouch tuna is still a small segment of the overall canned tuna category. By the end of 2005, pouch tuna represented about 5.8% of category volume and about 12.5% of category sales. So far in 2006, pouch growth has slowed to the low single digits.

Page 28

While pouch only represents 5.8 percent of total tuna volume sales and 12.5 percent of value sales, the concern is that retailers have allocated between 25% and 35% of their shelf space to pouch. They have not provided extra shelf space for these new items but, instead, have cannibalized shelf space from the core canned tuna category. Accordingly, another part of the decline in canned tuna consumption can be attributed to the excess shelf space that retailers are allocating to pouch tuna items that sell at a slower rate than the canned tuna items they have replaced.

**Page 29**

A third factor affecting canned tuna sales in the U.S. is the issue of methyl mercury. While there is not one woman or child in the U.S. at risk from methyl mercury due to fish consumption and while there has never been a case of mercury poisoning in the U.S. due to fish consumption over the last 100 years, irresponsible environmental groups have grouped together to attack canned tuna. These environmental groups range from Project Mercury which is trying to stop commercial fishing in order to protect turtles to the Defenders of Wildlife who want to stop commercial fishing to protect dolphins. These groups regularly misrepresent the facts and openly lie in an effort to confuse the U.S. consumer and drive them away from one of the most perfect foods available. In fact, their efforts to scare Americans away from a healthy source of low cost protein is a disservice to the American population.

The best research done on Mercury so far has been in the Seychelles where women eat an average of 12 seafood meals per week. This is represented by the light blue line on the chart. These women had excessive levels of mercury in their bloodstream but a multi-year study proved that there was no correlation with mercury consumption and the neurological development of their children,

A second study, and one that has been widely adopted by the U.S. FDA and EPA, was done in the Faeroe Islands, shown by the green line, where women eat a diet rich in whale meat and whale blubber. In addition to excessive levels of methyl mercury, whale meat has extremely high levels of PCB's (poly-chlorinated biphenyl's) and POP's (persistent organic pollutants) all of which have been proven to cause learning deficiencies in infants. The U.S. FDA and EPA have based the U.S. reference dose on the Faeroe study as they believe it represents "the most conservative science"

The Faeroe's study determined that the lowest level of mercury exposure that could have an impact on a fetus neurological development was at a blood mercury level of 58 parts per billion. The EPA then divided this by a factor of 10 to calculate a reference dose of 5.8 parts per billion shown by the first yellow line. This compares to a reference dose recommended by the World Health Organization of 13.3 parts per billion that is shown by the second yellow line. Based on the ten-fold safety factor that the EPA calculated, it issues an advice to pregnant women that they should limit their blood mercury content to this level.

In a subsequent study by the Center of Disease control, it was calculated that approximately six percent of U.S. women exceed the reference dose as shown by the blue line – yet not one U.S. woman is close to the Faeroe risk level of 58 parts per billion. It is this six percent that the environmentalists are attacking and stating that this population is "at risk". In fact, not one woman or child is at risk. One last note, when we compared the mercury levels in the blood of Japanese women to the EPA reference dose, represented by the red line, it shows that 33% are over the level deemed "safe" by the EPA. Interestingly, there are no mercury concerns in Japan and Japanese children score significantly higher than U.S. children on intelligence tests.

Page 30

The U.S. tuna industry has responded to the attacks by irresponsible environmentalists through the media and through public relations efforts.

Page 31

However, our response plan has not been effective as the press prefers to print "sensationalism" rather than fact. We continue to be frustrated by a media that doesn't verify or validate the misleading statements made by certain environmental groups but rather just prints them as fact

Page 32

This is starting to change as the tuna industry is now embarking on a more aggressive campaign to use fact based science to improve consumer opinions and reverse the negative consumption trends. The recent Prop 65 win in the state of California was the catalyst we needed. That has prompted a major new Public Relations effort by the industry using the firm Burson Marsteller on a three year initiative to turn the tide of consumer opinion. And finally, the three major tuna brands in the U.S. have committed to a voluntary growth campaign to promote the health, nutrition and convenience of canned tuna.

Page 33

As mentioned on the previous page, the recent win by the U.S. tuna industry over a Proposition 65 lawsuit filed by the State of California was a critical victory for the industry. Under California's Proposition 65, product sold in California must have a 1000 fold safety factor over the federal standard for contaminants such as methyl mercury. We fought the case on three key issues:

- That the State of California has no authority to claim a Prop 65 violation as this is inconsistent with the U.S. FDA who has jurisdiction over matters of food safety in the U.S.
- That the trace levels of methyl mercury in canned tuna are naturally occurring whereas a Prop 65 violation requires that the contaminant be from manmade sources
- That the average mercury levels in canned tuna are below California's maximum average defect level which includes a 1,000-fold safety factor.

We won on all three arguments — including being below the 1,000-fold safety factor

Page 34

This victory underpins the comprehensive public relations campaign we have now embarked on with the assistance of Burson Marsteller. The campaign has a number of components:

- An aggressive media outreach program to ensure we get fair share of voice in the press
- An education campaign for consumers and customers with a focus on pregnant and nursing women and mothers of young children
- An outreach program to a group we call "influencers" which includes physicians, dieticians, nutritionists, government policy makers and teachers to ensure they have the facts on the benefits of canned tuna and seafood
- A review of key environmental groups to identify those we can build a positive relationship with and those who need to be exposed for their irresponsible behavior
- An aggressive on-line outreach program whereby we use the internet as a tool to provide fact-based science to consumers in a user-friendly format
- Support and dissemination of scientific research on the health benefits of tuna and seafood
- Utilization of credible third party experts that can objectively respond to the press or other groups that attempt to attack the safety of our products
- Crisis management to deal with specific crisis situations on a real time basis

Page 35

While the battle will take time, we are confident that we can turn the tide and shift the media and public focus to the health and nutrition benefits of tuna and seafood. These benefits include omega 3 fatty acids, DHA, low cholesterol, low calories, no fat, no carbohydrates, high levels of protein, etc. Tuna really is a perfect food and we want to make that point well understood by all U.S. consumers.

Page 36

In addition to the Public Relations campaign, Bumble Bee, Chicken of the Sea and StarKist have agreed to voluntarily fund a "category growth" campaign starting in 2007. This campaign will include television, radio and print and will be focused on the health, nutrition, convenience and affordability of canned tuna. The buzz line we have developed is Tuna – Smart Catch.

Page 37

The combination of the public relations and category growth campaign, coupled with continued product innovation and consumer investment by the U.S. brands have three key objectives:

- To improve consumer awareness of the benefits of canned tuna and seafood,
- To reverse the negative consumption trends we have been experiencing and,
- To re-vitalize the canned tuna category.



The U.S. Market Shelf Stable Seafood

Vigo 2006

Vigo, Spain
September, 2006



U.S. Seafood Consumption Growing, Shrimp is Leader

U.S. SEAFOOD CONSUMPTION

Consumption +1.8% versus YAGO

16.6 lbs.
of seafood
per person

27%

71%

NOAA % consumption

12 Fresh/Freshshell 13 Canned 14 Cured

TOP 10 CONSUMED SEAFOOD PRODUCTS OF THE YEAR

Rank	Species	Pounds per person
1	Shrimp	4.2
2	Tuna	3.3
3	Salmon	2.2
4	Alaska Pollock	1.3
5	Catfish	1.1
6	Tilapia	0.7
7	Crabs	0.6
8	Cod	0.6
9	Clams	0.5
10	Flatfish	0.3

Tuna a Staple of American Diet

Canned / Pouch Tuna Consumption

- Americans eat 1 billion pounds of tuna annually
- 72% household penetration
- 90% of Americans eat tuna at least once per month
- Consumers purchase tuna every 43 days.
- Families represent 62% of consumption
- Canned tuna is used in 4 primary ways:

Sandwiches	52%
Salads	22%
Casseroles/helpers	16%
Base dishes	8%

Three Major Brands

Profile of Industry Brand Leaders

StarKist Seafood Company

Owned by Del Monte Foods. Sales activity concentrated in the U.S. with focus on tuna and major emphasis on 'pouch'

Bumble Bee Foods

Part of Connors Bros. Focused on entire canned seafood category and also holds the leading brand position in Canada

Chicken of the Sea International

Owned by Thai Union Frozen of Thailand. Focus on entire line of canned seafood. Parent company expanding brand into frozen, value-added shrimp

130

StarKist Leads the Tuna Category

TOTAL TUNA MARKET SHARES %
SE Case Volume



Source: A.C. Nielsen Volume Share, All Outlets Expanded (FDM, Wal-Mart, Dollar & Club), 52 weeks end 4-1-06

Category and Brand Shares

VOLUME SHARE



VALUE SHARE



LIGHTMEAT VOLUME SHARE



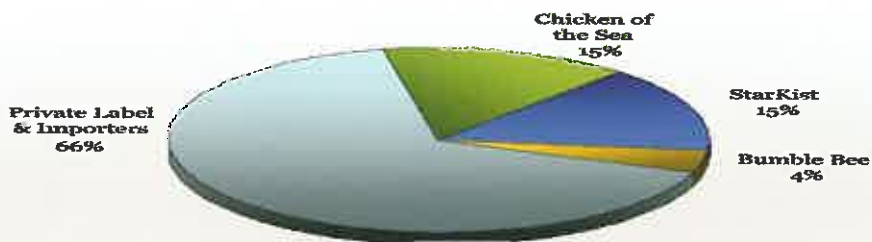
ALBACORE VOLUME SHARE



Source: A.C. Nielsen Volume Share, All Outlets Expanded (FDM, Wal-Mart, Dollar & Club), 52 weeks end 4-1-06

Food Service led by Private Label & Importers

ESTIMATED FOODSERVICE MARKET SHARES (%)



At Retail... Grocery Tuna Sales Declining

GROCERY CONSUMPTION TRENDS
(Million Cases 48 _'s)





While Emerging Channels Grow

U.S. Alternative Channels Growing
2005 vs. 2001



+8.0%
Drug Stores
+60.0%
Dollar Stores
+68.6%
Supercenters
+16.3%
Warehouse Clubs
+24.2%
Convenience/Gas



-4.6%
Traditional Grocery

Category Has Become a Commodity

LIGHTMEAT RETAIL PRICES - ADJUSTED FOR CPI
(\$/Case CL 48 1/2's)



Source: BLI, FTC, Bumble Bee Analysis

"Cheap" Source of Protein

PROTEIN ALTERNATIVES - COST COMPARISON
(\$/oz.)

Product	Cost per ounce
Chunk Turkey	\$0.54
Chunk Chicken	\$0.54
SPAM	\$0.44
Solid White Tuna in Water	\$0.31
Corned beef	\$0.21
Vienna Sausage	\$0.18
Chunk Light Tuna in Water	\$0.17
Potted Meat Food Product	\$0.13

#3 Selling Grocery Item Top Retail Categories

Rank	Product Category	\$ Sales per L/ft Shelf space
1	Granulated Sugar	3.6
2	Regular Coffee	3.2
3	CANNED TUNA	1.7
4	Instant Coffee	1.6
5	RTE Cereal	1.1
6	Dry Dog Food	0.8
7	Juice Drinks	0.5
8	Canned Soup	0.5
9	Cooking Salad Oil	0.4

132

Tuna Shopper is a 'Preferred' Customer

AVERAGE SHOPPING_ \$ PER TRIP WHEN



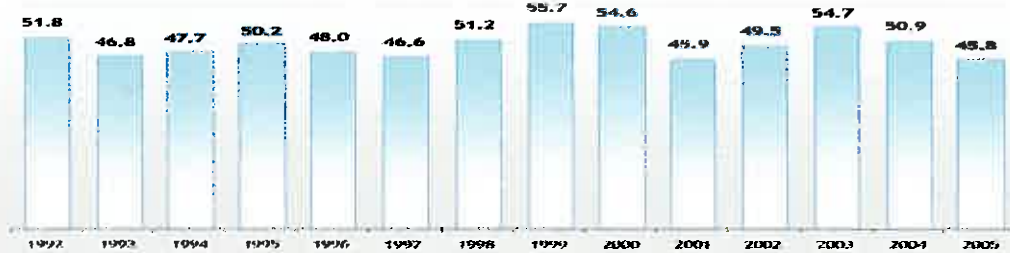
Tuna fits Consumer Trends

U.S. CONSUMER TRENDS



But Total Consumption is Down

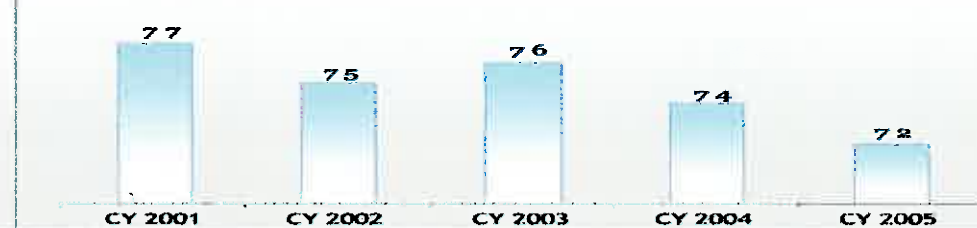
U.S. TUNA CONSUMPTION TRENDS (Million Cases 48 _'s)



Notes: Cases converted to 48 _'s. Source: National Tuna Association. Data for 1992-1999 from U.S. Department of Commerce, NNTS - data for 2000-2005 estimated.

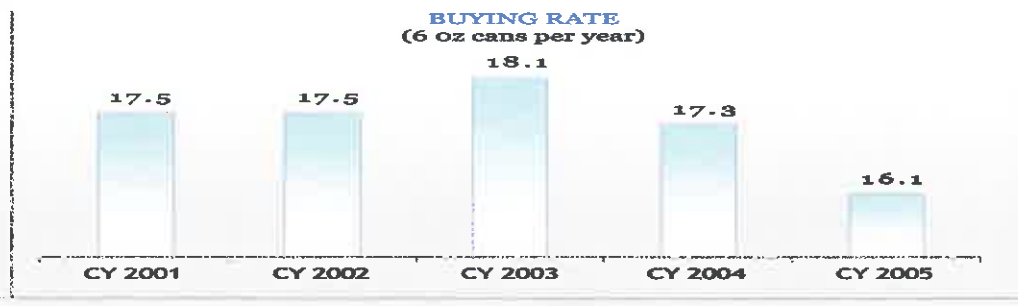
Household Penetration is Declining

% OF HOUSEHOLDS PURCHASING Penetration Trends

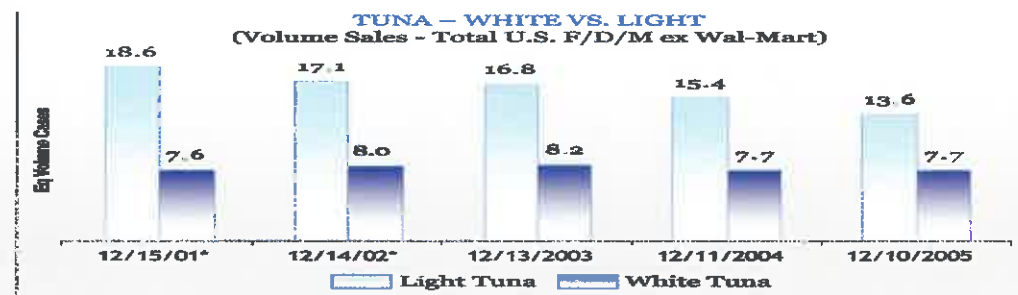




Buying Rate is Down



Volume Decline Led By Lightmeat



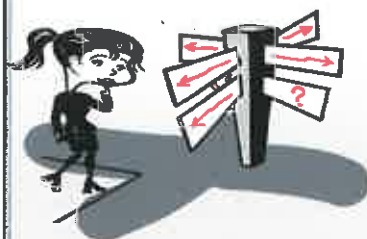
While Competitive Products Grow

2005 FOOD CATEGORY PERFORMANCE
DOLLAR SALES TRENDS

Category	% Change	Category	% Change
Frozen entrees - Seafood	29.8	Pasta Products - Canned	3.0
Meal starters - Shelf stable	24.9	Frozen Entrees - Oriental	4.9
Frozen entrees - Italian	9.3	Shrimp - Canned	4.2
Remaining prep. foods - frozen	8.5	Mexican Foods - Canned	3.4
Remaining Deli items	8.2	Canned Soup	3.3
Shrimp - frozen	7.5	Spaghetti/Marinara Sauce	3.2
Sandwiches - Deli	7.4	Frozen Entrees-remaining	3.1
Sandwich spreads - Deli	6.7	Remaining Prep Foods R-t-s	2.8
Frozen entrees - Mexican	5.9	Pizza - Frozen	1.6
Frozen entrees - Poultry	5.9	Sliced Lunchmeat-refrigerated	1.4
Meat - Frozen	5.4	Fish - Frozen	1.1
Frozen entrees - meat	5.2	Remaining Seafood-frozen	0.8
Oriental foods - canned	5.1	Tuna - Canned	0.1

Some Potential Reasons...

TUNA CONSUMPTION DRIVERS



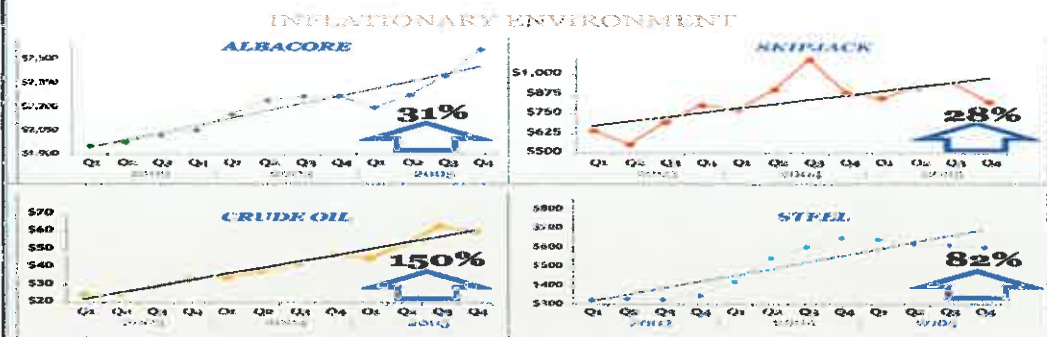
- Higher Prices
- Less Promotional Activity
- Shelf space "squeeze" due to pouch
- Methyl Mercury
- Lack of "consumer" focus

134

Category Heavily Promoted to Drive Volume



Intense Inflationary Cost Pressure



Canned Retail Prices up 15%

Canned Tuna – Avg Price per Unit



Promotional Support Down



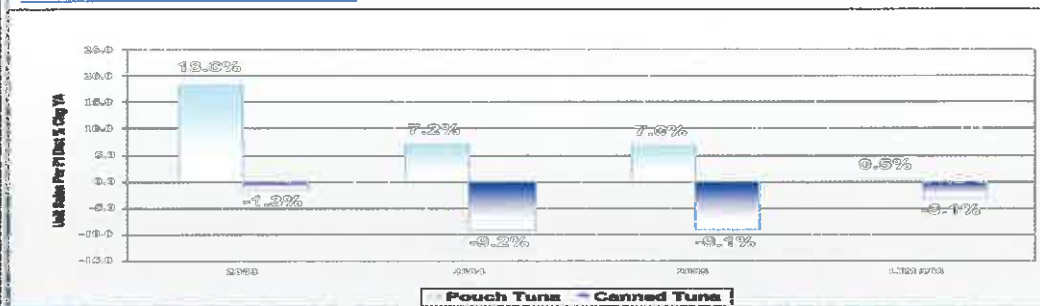


Pouch Tuna has Been Innovative



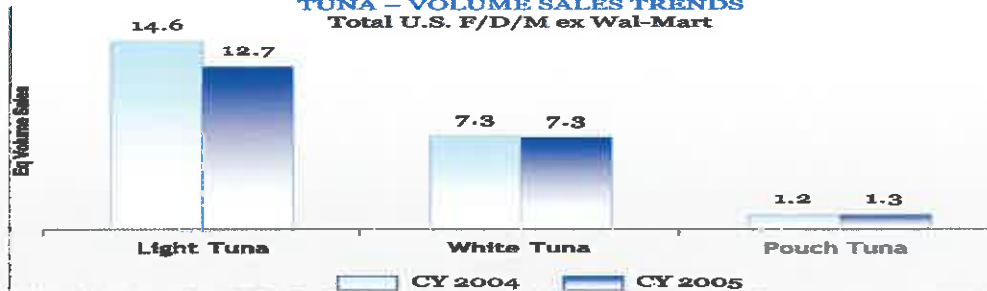
Sales have Outpaced Cans

Tuna – Unit Velocity



Volume 6% of Category (13% dollars)

TUNA – VOLUME SALES TRENDS Total U.S. F/D/M ex Wal-Mart



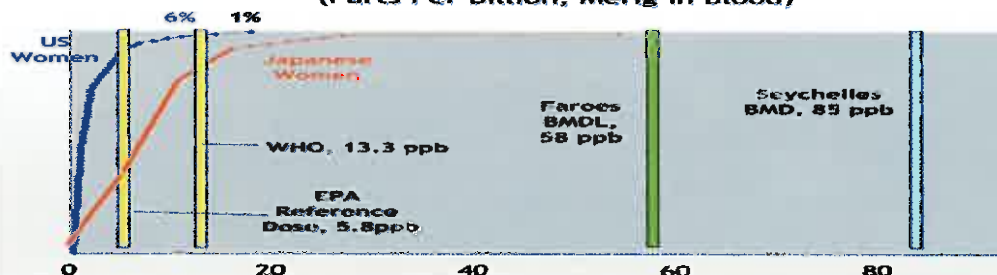
But Shelf Space out of Line with Sales Volume

POUCH VS CANNED SHELF SPACE ALLOCATION

Retailer	Shelf Space		% Sales	
	Cans	Pouch	Volume	\$'s
Albertsons	67%	33%	6.9%	15.1%
Kroger Atlanta	69%	31%	9.5%	20.4%
Kroger Cincinnati	67%	33%	10.9%	21.6%
Safeway	74%	26%	6.1%	13.1%
Wal-Mart	75%	25%	9.5%	20.4%
Total U.S.			5.8%	12.5%

Mercury has Led to Consumer Confusion

MERCURY POSES NO RISK
(Parts Per Billion, MeHg in Blood)



Industry Has Responded...

U.S. TUNA INDUSTRY EDUCATION EFFORTS

Plain Talk About Canned Tuna
A Safe & Healthy Food for Everyone

The U.S. Tuna Industry is committed to providing consumers with accurate information about the safety and health benefits of canned tuna. This booklet addresses common concerns about mercury in tuna and provides information on how to choose the best tuna for your needs.

The benefits of eating canned tuna are no fish tale

Did you know? Canned tuna is a great source of protein, omega-3 fatty acids, and other nutrients. It's also low in calories and fat. Eating canned tuna can help you stay healthy and active.

But Not Aggressively Enough

THE WALL STREET JOURNAL

January 5, 2006
Mercury and tuna: U.S. advice leaves lot of questions
By Peter Brinkman

The U.S. Food and Drug Administration (FDA) and the U.S. Environmental Protection Agency (EPA) have issued advice on how much tuna to eat, but it leaves many questions unanswered.

The FDA's advice is to eat no more than 12 ounces of tuna a week. The EPA's advice is to eat no more than 6 ounces of tuna a week. But what does this mean for consumers? How much is too much? How much is safe? The industry has not provided enough information to answer these questions.

Chicago Tribune

December 12, 2004
Tuna: Risk on your plate
By John Frazee and Michael Hawthorne

U.S. tuna consumption has increased steadily over the past few years, but the industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating tuna.

The industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating tuna. The industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating tuna. The industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating tuna.

The New York Times

February 15, 2006
Advantages on Fish and the Pitfalls of Good Intent

Shopping for fish these days is fraught with confusion. There is so much contradictory information about what is safe and what isn't. Consumers are often misled by industry claims that people will eat fish because it's good for them.

David H. Greenberg, director of research at the Center for Consumer Education, says that consumers need to be educated about the benefits of eating fish and how to choose the best fish for their needs.

Greenberg says the industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating fish. The industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating fish. The industry has not provided enough information to answer questions about the safety of eating fish.

That is Starting to Change...

U.S. Tuna Industry Plan of Attack

- The recent Prop 65 win in California was a catalyst
- Burson Marsteller, a leading U.S. PR firm, has been hired to help "turn the tide"
- In addition, the three major brands have committed to a voluntary "category growth" campaign

The objective: reverse the negative consumption trends



Prop 65 Was a Major Victory

Prop 65 Highlights

- Prop 65 requires 1000 fold safety factor over NOAL
- California AG sued to require warning signs in grocery aisle
- Tuna industry fought and won on all three arguments
 - Federal pre-emption
 - Minute methyl mercury levels in tuna are naturally occurring
 - Average mercury levels below California's MADL which includes a 1000-fold safety factor

Win Underpins Comprehensive PR Campaign



Shift Media / Public Focus to Health Benefits

- Shifts focus from the mercury issue to the significant health benefits of canned tuna
 - Health benefits during pregnancy - Omega 3/ DHA
 - Benefits for child health/development
 - Heart health - low cholesterol
 - Good for family
 - Smart to eat
 - Healthy and nutritious



Regain Consumer Support Through Industry-Funded Category Growth Campaign

Tuna - Smart Catch.

Healthy, Convenient, Affordable. Right for today's fast-paced lifestyle



The Objectives:

- Improve Consumer Awareness of Benefits
- Reverse Negative Consumption Trends
- Re-vitalize the Category



Ponencia / Speech

[6]



D. ANTONIO SUÁREZ GUTIÉRREZ

PRESIDENTE DE GRUPOMAR







LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DE ATUN EN AMÉRICA. MEXICO

Distinguidos asistentes en esta III Conferencia Mundial del Atún, Vigo 2006, es para mi un honor participar por tercera ocasión en este Foro, por lo cual me permito agradecer la distinción que me otorgan los organizadores, la muy prestigiada Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos, ANFACO.

El tema a tratar que es el de la situación actual y opciones futuras de las empresas y el mercado atunero mexicano, dentro del mercado global, es el tema que ocupa nuestra preocupación y gestión diaria, como empresarios, para conducir a nuestras empresas exitosamente al futuro.

Los puntos de vista, que ofrezco a continuación, solo intentan poner en perspectiva los aspectos más relevantes de dichos cuestionamientos estratégicos, pues las dimensiones e importancia de cada una de ellas son diferentes para cada empresa y país.

En la conferencia del año 2001 presenté la notable evolución de la industria atunera mexicana en el periodo 1985 – 2000; en esta presentación actualizaré los datos hasta el año 2005 y la analizaré en el contexto de su desarrollo en América y en el marco global:

I: LA INDUSTRIA ATUNERA MEXICANA ACTUAL

Las cifras que se dan en la tabla a continuación, describen la evolución de ésta durante los últimos 5 años y su situación actual:

INDUSTRIA ATUNERA MEXICANA

EVOLUCION 2000 – 2005
Toneladas Métricas

CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CAPTURAS, TON.	140,000	144,000	163,000	186,000	126,000	162,000
EXPORT. OTROS USOS	16,000	16,000	25,000	21,000	10,000	9,000
IMPORTACIONES	—	—	—	—	42,000	15,000
ATUN ENTERO PROCESADO, TON	122,000	126,000	138,000	165,000	160,000	158,000
VENTAS, CONSERVAS, MILL. CAJAS.	11.5	12.4	14.0	17.9	16.6	15.8
CRECIMIENTO, %		+ 8	+ 13	+ 21	—	- 6

Fuente: CIAT, Anuario Estadístico de Pesca México. Información propia

La tabla anterior muestra que la industria atunera mexicana hasta el año 2003 había sido autosuficiente en materia prima y que al mismo tiempo que su mercado interno se desarrollaba fuertemente y aún tenía excedentes para exportar; a partir del año 2004 en el que el mercado demandó 17 millones de cajas y la captura cayó drásticamente (del nivel promedio anual de los 4 años anteriores de 160,000 ton./año a solo 128,000 ton.), la industria tuvo que importar más de 40,000 ton. de atunes.

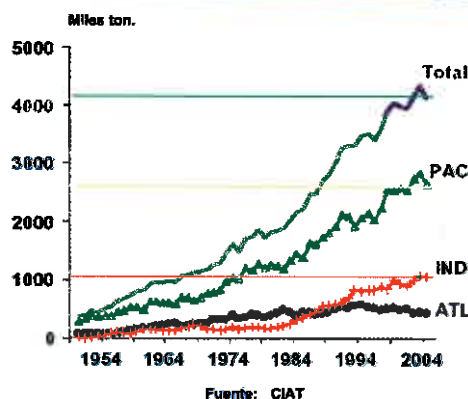
Dada la escasez generalizada que se gestó desde fines de 2003, los precios del atún entero congelado en el mercado internacional aumentaron fuertemente, al mismo tiempo que también aumentaban los precios del acero y con ello la lata, los aceites, los combustibles y otros insumos, por lo que los precios del atún enlatado tuvieron que ser aumentados a principios del año 2005.

Como se aprecia en la tabla anterior, este incremento de precios frenó la demanda y el mercado mostró una reducción del 6% con respecto al año 2004, año en el cual el mercado mexicano, ante los ajustes de precio a la alza, ya había mostrado un estancamiento. La continuada escasez de materia prima sigue presionando los precios del atún enlatado durante el presente año y es de esperarse que el mercado tenga otro año de nulo crecimiento o que incluso se contraiga.

II. LA CAPTURA GLOBAL DE ATUNES

La gráfica que se incluye a continuación muestra la evolución de la captura de atún mundial por área de pesca, de los últimos cincuenta años.

CAPTURA GLOBAL DE ATUN



A continuación algunos comentarios:

Puede decirse que en los primeros 30 años del periodo que se muestra las capturas de atún proveían en su gran mayoría del Océano Pacífico y que su volumen no era muy importante.

En el año de 1950 la producción mundial fue de 440,000 ton. de las cuales el 82% fue capturado en el Océano Pacífico, principalmente en el Océano Pacífico Oriental. La Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) fue fundada en 1949 para estudiar los atunes y recomendar medidas de conservación para mantener los recursos a sus máximos rendimientos posibles.

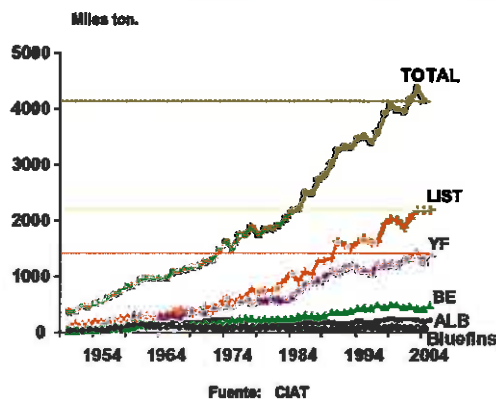
La Comisión Interamericana para la Conservación del Atún del Atlántico (CICAA), fue fundada en 1969 para hacer lo propio con la especie en el Océano Atlántico. Para este momento, la captura mundial ya había aumentado a 1.2 millones de toneladas, de las cuales el Océano Pacífico produjo 700,000 ton. y el Océano Atlántico y el Índico 250,000 ton. cada uno.

Durante el periodo de mediados de los 70 a mediados de los 80, la producción atunera creció fuertemente llegando a los 2.4 millones de ton. en 1986, a pesar de haber registrado el más grande fenómeno de El Niño de la historia (1982 - 1983), efecto negativo que se vió contrarrestado por el efecto positivo del desarrollo de la pesca del atún por la flota americana, en el Océano Pacífico Centro Occidental.

En este mismo periodo las capturas en el Océano Atlántico que se habían nivelado alrededor de las 400,000 ton. decrecieron y las flotas francesa y española movieron operaciones al Océano Índico para desarrollar el potencial de esta zona, la producción de la cual, para 1986, se acercaba a las 500,000 ton.

Con la creciente captura en el Índico y condiciones favorables de pesca en el Pacífico, la captura llegó a 3.6 millones en 1994. En el resto de la década de los 90 las capturas continuaron creciendo debido a mejoras tecnológicas (radar de pájaros, fad's, apoyo satelital) incrementándose, con el uso de los fad's, la captura de listado y patudo pequeño. La Comisión del Atún del Océano Índico (IOTC), se formó en 1996.

CAPTURA GLOBAL DE ATUN POR ESPECIES



La introducción de los fad's en el Atlántico y en el Índico hizo que las capturas en estas dos zonas creciera. En el periodo también se dió un crecimiento de la flota mundial y así, en 1999, la captura fue de 4.0 millones de tons. y en 2003 alcanzó 4.3 millones.

En el 2004 se formó la Comisión para la Conservación y la Administración de los Peces Altamente Migratorios en el Océano Pacífico Central y Occidental (WCPFC) para cubrir el resto del Océano Pacífico, que no estaba monitoreado por una comisión científica.

El Océano Pacífico aporta actualmente el 65% de la captura, el Atlántico 10% y el Océano Índico 25%

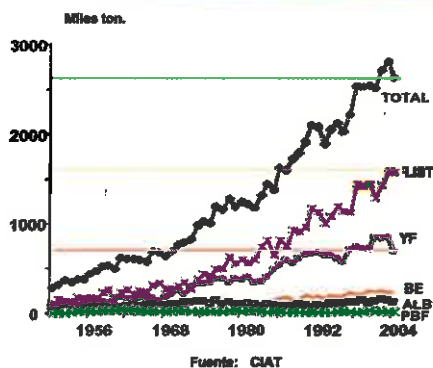
Las gráficas que se incluyen a continuación muestran las capturas por especie en el Océano Pacífico, el Índico y el Atlántico; con perfiles crecientes en el Pacífico y en el Índico y decreciente en el Atlántico

En el Océano Pacífico Centro Occidental pescan, entre otras, las flotas de Japón, Taiwán, Indonesia, Filipinas y Corea que en los últimos 5 años han venido capturando entre 1.8 y casi 2.0 millones de toneladas.

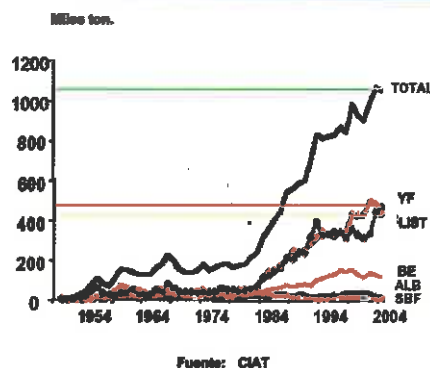
De la captura global antes comentada, 950,000 ton. van como fresco y congelado al mercado de sushi/sashimi. Otras 100,000 toneladas van a otros usos o consumos y el resto, o sea cerca de 3.0 millones de toneladas van a la producción de atún enlatado.

Las tres gráficas que se incluyen a continuación, muestran la producción total de atún por especies de cada una de las zonas de pesca: Pacífico, Índico y Atlántico para el periodo 1954 - 2004.

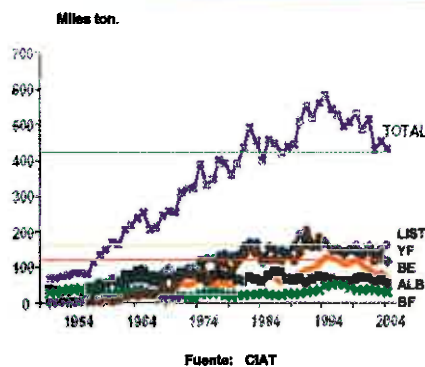
CAPTURAS DE ATUNES OCÉANO PACIFICO



CAPTURAS DE ATUNES OCÉANO INDICO



CAPTURAS DE ATUNES OCEANO ATLANTICO



III. LAS CAPTURAS MEXICANAS Y DE OTROS EN EL OPO

México pesca atún en el OPO con una flota cuya capacidad de acarreo prácticamente no ha crecido durante los últimos 10 años; pero donde Ecuador ha crecido fuertemente y países que no tenían barcos, como Guatemala, El Salvador, Panamá, Perú, España y Bolivia ahora tienen.

La industria atunera Ecuatoriana, con la participación de capital español y americano, ha crecido fuertemente. De manera incipiente están haciendo lo mismo otros países del área.

Costa Rica, Venezuela y Colombia y los países inmediatamente antes citados, por virtud de acuerdos en el marco del SGP – Drogas tienen acceso al mercado europeo sin aranceles, tanto para lomos cocidos como para conservas de atún y sus exportaciones a la Unión Europea crecen continuamente.

Así, empresas españolas, lo mismo que de los EUA, a través de coinversiones, se han integrado en una zona de producción de atún de todo el año (Centro y Sudamérica) para producir localmente lomos cocidos, con costos de mano de obra y de energía más baratos, optimizando además el costo de los fletes y contando con algún tipo de apoyos fiscales y a la inversión.

La producción atunera del OPO por países y la utilización de dichas capturas, ha sido como se muestra en las siguientes tablas en el periodo 2001 – 2005:

CAPTURAS Y PROCESAMIENTO DE ATUNES OPO

2001 – 2005
Toneladas Métricas

	2001		2002		2003		2004		2005	
PAIS	CAPT.	PROC.	CAPT.	PROC.	CAPT.	PROC.	CAPT.	PROC.	CAPT.	PROC.
Colombia	27,885	47,865	88,812	23,720	26,070	51,608	---	62,620	OTROS	41,120
Costa Rica	---	25,511	---	40,199	---	26,402	---	21,162	---	21,556
Ecuador	140,000	228,642	135,290	210,011	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
El Salvador	---	---	---	---	---	---	---	---	15,512	OTROS
España	25,965	85,181	31,844	60,137	38,186	94,87	OTROS	---	OTROS	OTROS
Guatemala	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS	OTROS
Honduras	---	---	---	---	---	---	---	---	11,781	---
México	140,000	107,024	180,149	140,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Nicaragua	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Panamá	41,074	---	21,264	---	45,285	---	66,929	---	72,912	---
EE.UU.	10,000	---	14,318	5,603	10,700	2,935	10,700	---	OTROS	OTROS
Venezuela	22,486	---	14,119	---	27,474	---	15,555	---	OTROS	OTROS
Venezuela	111,858	33,256	124,581	40,007	143,889	12,887	63,858	25,285	35,104	18,034
Otros	84,044	55,415	71,691	4,146	78,181	69,036	45,902	41,594	57,205	12,482
TOTAL	675,340	590,846	621,702	652,062	704,786	675,791	549,074	564,916	643,658	686,432

Fuente: CIAT



Otros: Incluye barcos o países individuales cuya información no se revela para protegerla.

En la tabla anterior se puede ver lo siguiente:

- México ha dejado de ser el líder en capturas en la zona, siendo reemplazado por Ecuador.

Ecuador se ha convertido en un importantísimo centro de industrialización de atunes, pues no solo procesa sus propias capturas sino también las de otras flotas que pescan en el OPO y también importa del Pacífico Occidental. En el año 2005, Ecuador procesó más del 50% de lo que se capturó en el OPO y con las importaciones del Pacífico Occidental industrializó en total cerca de 350,000 ton., para convertirse en el segundo procesador a nivel mundial, superado solo por Tailandia.

- México es el segundo en capturas y segundo en industrialización. La diferencia básica es el que la industria mexicana procesa casi exclusivamente para suministrar el mercado interno; mientras que Ecuador, Venezuela, Costa Rica, Colombia, El Salvador y Guatemala, procesan principalmente para exportar a la Unión Europea y a los E.U.A.

El mercado mexicano que consume el equivalente de 160,000 ton. es el más importante de América Latina, siendo 30% más grande que todos los mercados latinoamericanos sumados.

- La flota Venezolana se ha visto reducida de tamaño al cambiar de bandera varios barcos que ahora tienen bandera Panameña.
- El mercado de los EUA es el mayor de América con un consumo estimado en cerca de 400,000 ton. de conservas, de las que en los EUA se procesan menos del 20% de dicho volumen, 30% en Samoa Americana y el resto es de importaciones, preferencialmente de Tailandia y Ecuador.
- El mercado Canadiense consume aproximadamente 20,000 ton. de atún enlatado y es abastecido casi en su totalidad con importaciones de Filipinas y Tailandia.
- México a pesar de tener Tratados de Libre Comercio con los EUA y con la U.E., no tiene prácticamente ninguna preferencia o facilidad para la exportación de sus atunes ni a Europa ni a los EUA, por lo que la industria está enfocada a promover el desarrollo del mercado doméstico.

De lograrse el reconocimiento oficial del sello dolphin safe APICD por los gobiernos de los EUA y de la U.E., se dará impulso a las exportaciones del atún mexicano.

Dada la política de apertura comercial que practica el Gobierno Mexicano, atunes enlatados de Costa Rica, Ecuador y España tienen alguna presencia en México.

146

IV. CAPTURA MUNDIAL DE ATÚN

Los más importantes países productores de atún, son los siguientes:

CAPTURAS DE ATUN POR PAISES

Miles de Toneladas					
PAIS	2000	2001	2002	2003	2004
Japón	700	600	600	600	570
Tailandia	480	400	400	500	470
España	250	230	260	270	240
Indonesia	200	420	480	420	400
Filipinas	200	200	200	230	240
Corea	200	200	230	240	200
Ecuador	170	150	140	185	155
México	140	145	165	186	130
Otros	1,540	1,505	1,645	1,659	1,745
TOTAL	3,880	3,850	4,100	4,300	4,150

Fuente: Globefish, CIAT. Datos redondeados

Los datos de esta tabla y las gráficas que presenté al principio, así como la información comercial reciente, sobre demanda y precios, sugieren que las capturas llegaron a su límite en 2003 y que han comenzado a declinar.

La continuada escasez de capturas del 2005 y el 2006 parecen señalar que la producción ha estado por encima del rendimiento promedio máximo sostenible de los stocks y plantean la necesidad de tomar medidas para no sobrepasar dicho nivel de explotación.

V. LA PRODUCCIÓN GLOBAL DE ATÚN ENLATADO

La tabla que se incluye a continuación muestra a los productores de atún enlatado más importante del mundo:

PRODUCCIÓN DE ATUN ENLATADO

Miles de Ton. de Producto Terminado					
PAIS	2000	2001	2002	2003	2004
E. U. A.	300	225	250	235	190
Tailandia	250	225	275	335	390
España	215	225	250	225	250
Japón	65	65	50	60	60
Italia	65	65	65	65	50
Otros	355	415	470	430	430
TOTAL:	1,250	1,220	1,360	1,360	1,370

Fuente: Globefish. Datos redondeados

México produce 80,000 toneladas de atunes enlatados es decir más que Italia y que Japón. Conviene aclarar que Italia solía producir hace 15 años 90,000 ton. y Japón 125,000 ton., pero actualmente buscando el abaratamiento de sus costos se suministran más de importaciones, pues siguen teniendo importantes mercados que satisfacer.



Las exportaciones de atún enlatado en el año 2004 fueron como sigue:

EXPORTACION DE ATUN ENLATADO

Año 2004
Producto Terminado

País	Miles de Ton.	Millones de US\$
Tailandia	360	900
España	135	320
Costa de Marfil	75	135
Filipinas	75	135
Ecuador	80	160
Otros	475	1,050
TOTAL:	1,200	2,700

Fuente: Globefish

Los mayores importadores se muestran en la siguiente tabla:

IMPORTACION DE ATUN ENLATADO

Año 2004

País	Miles de Ton.
E.U.A.	200
Francia	115
Reino Unido	145
Italia	100
Alemania	85
Otros	555
TOTAL:	1,200

Fuente: Globefish

La información conjunta de estas tres tablas, más los comentarios que he venido haciendo sobre los mercados del atún, nos permiten ver que las grandes empresas de los países que más producen y más consumen atún, cubren buena parte de sus necesidades, con importaciones de países cercanos a las zonas de pesca, que son normalmente países subdesarrollados o en vías de desarrollo (a menudo vía contratos de co-empacado) y las empresas dueñas de las marcas hacen la parte de la mercadotecnia, ventas y distribución.

Francia e Italia otrora fuertes enlatadores, ahora son importantes importadores, aunque en el caso de Italia aún sigue produciendo básicamente a partir de lomos cocidos.

Nuevos mercados como los del Reino Unido y Alemania se han desarrollado a niveles de consumo importantes vía importaciones de productos de bajo precio.

Para los países enlatadores y exportadores (Tailandia, Costa de Marfil, Filipinas, Ecuador, etc.), la industria atunera representa importantes posibilidades de empleo y de desarrollo económico.

VI. RESUMEN DE CUESTIONAMIENTOS ESTRATÉGICOS

Con base en lo anteriormente expuesto, se pueden identificar ahora los cuestionamientos estratégicos que la industria atunera mexicana tiene por resolver:

Capturas y Suministro de Materia Prima:

La zona de pesca de la flota mexicana (OPO) lo mismo que las demás zonas de pesca de atún parecen haber llegado o sobrepasado los niveles de explotación máximos sostenibles, por lo que el crecimiento futuro de las capturas dependerá de encontrar formas de mayor producción de listado (recurso que no parece estar sobre-explotado) pero sin afectar en su captura a otras especies.

La zona regulada por la CIAT, donde pesca la flota mexicana, es la más estudiada científicamente y tal vez la mejor conocida, por lo que el papel de la CIAT en la conservación del atún es crucial. Se requiere que la CIAT cuente con los recursos, la estructura y el apoyo decidido de los países miembros para poder llevar a cabo su misión para el mayor aprovechamiento de la especie y la protección de la misma.

Es previsible así, que la industria enlatadora mexicana tenga cubierta vía la propia flota mexicana, cuando menos el 80% de sus necesidades de materia prima, por lo que no debe ser problema mayor obtener de productores independientes latinoamericanos y/o asiáticos el suministro del atún entero congelado que requiera, como complemento de su propia producción, para seguir desarrollando el mercado doméstico con producto y marcas mexicanas. Vistos los efectos negativos de la escasez y el alto precio de la materia prima, se estima que si la economía mexicana logra un crecimiento mayor de 3% el mercado mexicano, continuará creciendo por encima del crecimiento de la población o sea, alrededor del 3% anual promedio por los próximos cinco años.

A este respecto conviene tener en cuenta que la industria atunera mexicana y su mercado nacieron apenas hace 25 años.

Puede concluirse que México está bien posicionado en relación con el suministro de materia prima, lo que significa una fortaleza para su continuado desarrollo.

En épocas de abundante captura, el producto mexicano, esencialmente el aleta amarilla, siempre encontrará un mercado en el exterior.

Producción de Atún Enlatado:

El mercado atunero mexicano se ha desarrollado con base en productos de marcas domésticas que se han posicionado muy fuertemente en el gusto del consumidor.

Las empresas enlatadoras mexicanas más importantes están integradas verticalmente y dado el prestigio de sus marcas, controlan participaciones de mercado sólidas. Por estas razones sus objetivos básicos, desde el punto de vista productivo, son mantener la calidad de sus productos al precio más adecuado posible y cumplir los requerimientos de servicios que demandan tanto mayoristas como tiendas de autoservicio.

Así mismo han venido desarrollando nichos de mercado diferenciados, tanto para productos de gran consumo y precio bajo como de productos nuevos y de calidad premium, que mejoran la rentabilidad total del negocio.

Los enlatadores mexicanos tratan de evitar en lo posible la "comoditización" del atún, pues se perdería una de las fuerzas importantes del mercado que son sus marcas, por lo que en la mezcla de productos ofertados también hay atunes en diversas presentaciones de bajo precio.



El 70% de las ventas del atún enlatado del país se hace vía el sector moderno de tiendas de autoservicio, que en México se ha desarrollado y continúa desarrollándose muy fuertemente, por lo que con su expansión se expande la cobertura geográfica de las ventas de la industria atunera.

Si en el futuro las barreras arancelarias y no arancelarias que actualmente restringen las posibilidades de exportación del producto mexicano desaparecen, México estará en posibilidades de expandir su participación tanto en el mercado de los EUA como en el de la Unión Europea, particularmente con productos de alta calidad. No es previsible que México sea productor, ni exportador de lomos cocidos de atún, pues sus condiciones de país desarrollado le restan competitividad con los productores localizados en países subdesarrollados.

Se puede concluir así que la industria atunera mexicana está plenamente inscrita dentro de la globalización, pero que dado su acceso a una zona de pesca adecuadamente administrada y productiva, las capturas posibles le dan solidez en este extremo del negocio, así como también le da solidez el contar con un mercado doméstico importante en tamaño, con marcas de reconocido prestigio, lo cual le ha permitido crecer a ritmo mayor que los que tiene este producto en el mundo.

La industria atunera mexicana habrá de encontrar en el futuro, formas de participar selectivamente en otros mercados del exterior, preferentemente con productos de alta calidad y precio.

III CONGRESO MUNDIAL DEL ATUN VIGO 2006

LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL

SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DE ATUN EN AMÉRICA MÉXICO



ANTONIO SUAREZ G.
PRESIDENTE DE
GRUPO MARÍTIMO INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.
MÉXICO

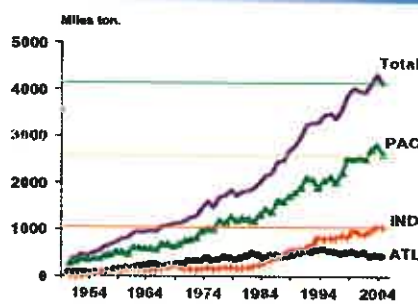
INDUSTRIA ATUNERA MEXICANA

EVOLUCIÓN 2000 – 2005 Toneladas Métricas

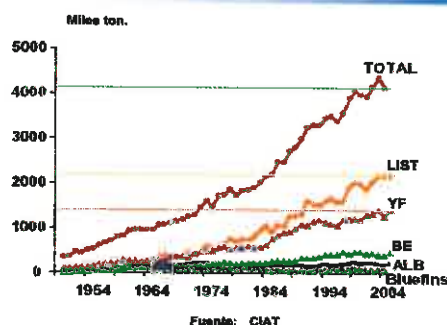
CONCEPTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CAPTURAS, TON.	140,000	144,000	155,800	106,000	120,000	152,000
EXPORT, OTROS USOS	15,000	15,000	25,000	21,000	10,500	5,500
IMPORTACIONES	---	---	---	---	42,000	15,000
ATUN ENTERO PROCESADO, TON	122,000	126,000	130,800	165,000	165,500	158,000
VENTAS, CONSERVAS, MILL. CAJAS,	11.5	12.4	14.0	17.0	16.5	15.0
CRECIMIENTO, %		+ 5	+ 13	+ 21	---	- 6

Fuente: CIAT, Anuario Estadístico de Pesca México, información propia

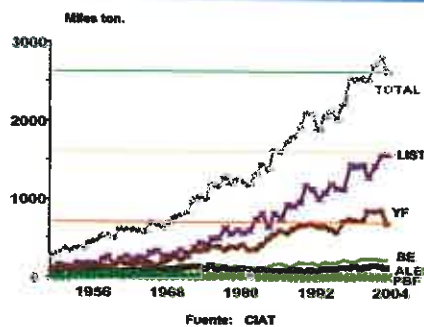
CAPTURA GLOBAL DE ATUN



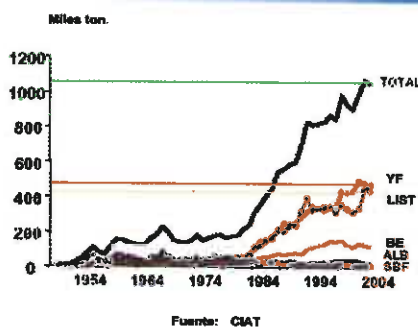
CAPTURA GLOBAL DE ATUN POR ESPECIES



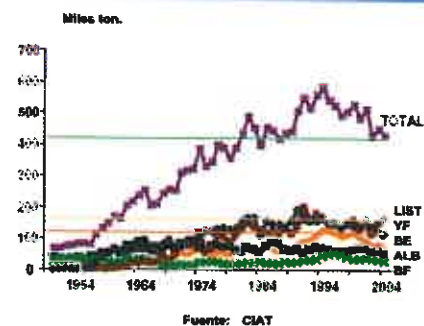
CAPTURAS DE ATUNES OCEANO PACIFICO



CAPTURAS DE ATUNES OCEANO INDICO



CAPTURAS DE ATUNES OCEANO ATLANTICO



CAPTURAS Y PROCESAMIENTO DE ATUNES OPO

2001 – 2005 Toneladas Métricas

	2001	2002	2003	2004	2005
CAPT.	140,000	144,000	155,800	106,000	120,000
EXPORT	15,000	15,000	25,000	21,000	10,500
IMPORT	---	---	---	---	42,000
PROCESADO	122,000	126,000	130,800	165,000	158,000
VENTAS	11.5	12.4	14.0	17.0	16.5
CRECIMIENTO		+ 5	+ 13	+ 21	- 6

Fuente: CIAT

CAPTURAS DE ATUN POR PAISES

Miles de Tonedas					
PAIS	2000	2001	2002	2003	2004
Japón	700	800	800	800	570
Taiwán	480	400	400	500	470
España	250	230	200	270	240
Indonesia	200	420	400	420	400
Filipinas	200	200	200	230	240
Corea	200	200	230	240	300
Ecuador	170	180	180	180	180
México	140	140	180	180	190
Otros	1,540	1,505	1,045	1,000	1,748
TOTAL	3,880	3,880	4,105	4,300	4,180

Fuente: Globefish, CIAT. Datos redondeados

PRODUCCIÓN DE ATUN ENLATADO

Miles de Ton. de Producto Terminado					
PAIS	2000	2001	2002	2003	2004
E. U. A.	300	225	250	235	190
Tailandia	250	225	275	335	390
España	215	225	250	225	250
Japón	65	65	50	60	80
Italia	65	65	65	65	90
Otros	355	415	470	430	430
TOTAL:	1,280	1,220	1,360	1,350	1,370

Fuente: Globefish. Datos redondeados

EXPORTACION DE ATUN ENLATADO

Año 2004 Producto Terminado		
País	Miles de Ton.	Millones de US\$
Tailandia	350	900
España	135	320
Costa de Marfil	75	135
Filipinas	75	135
Ecuador	80	160
Otros	475	1,050
TOTAL:	1,200	2,700

Fuente: Globefish

IMPORTACION DE ATUN ENLATADO

Año 2004	
País	Miles de Ton.
E.U.A.	200
Francia	115
Reino Unido	145
Italia	100
Alemania	85
Otros	555
TOTAL:	1,200

Fuente: Globefish

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS

• Capturas y Materias Primas

— La zona de pesca de la flota mexicana (OPO) lo mismo que las demás zonas de pesca de atún parecen haber llegado o sobrepasado los niveles de explotación máximos sostenibles, por lo que el crecimiento futuro de las capturas dependerá de encontrar formas de mayor producción de listado (recurso que no parece estar sobre explotado) pero sin afectar en su captura a otras especies

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Capturas y Materias Primas ...

— La zona regulada por la CIAT, donde pesca la flota mexicana, es la más estudiada científicamente y tal vez la mejor conocida, por lo que el papel de la CIAT en la conservación del atún es crucial. Se requiere que la CIAT cuente con los recursos, la estructura y el apoyo decidido de los países miembros para poder llevar a cabo su misión para el mayor aprovechamiento de la especie y la protección de la misma

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Capturas y Materias Primas ...

— Es previsible así, que la industria enlatadora mexicana tenga cubierta vía la propia flota mexicana, cuando menos el 80% de sus necesidades de materia prima, por lo que no debe ser problema mayor obtener de productores independientes latinoamericanos y/o asiáticos el suministro del atún entero congelado que requiere, como complemento de su propia producción, para seguir desarrollando el mercado doméstico con producto y marcas mexicanas. Vistos los efectos negativos de la escasez y el alto precio de la materia prima, se estima que si la economía mexicana logra un crecimiento mayor de 3%, el mercado mexicano continuará creciendo por encima del crecimiento de la población o sea, alrededor del 3% anual promedio por los próximos cinco años

— A este respecto conviene tener en cuenta que la industria atunera mexicana y su mercado nacieron apenas hace 25 años

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Capturas y Materias Primas ...

— Puede concluirse que México está bien posicionado en relación con el suministro de materia prima, lo que significa una fortaleza para su continuado desarrollo

— En épocas de abundante captura, el producto mexicano, esencialmente el aleta amarilla, siempre encontrará un mercado en el exterior

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Atún Enlatado

- El mercado atunero mexicano se ha desarrollado con base en productos de marcas domésticas que se han posicionado muy fuertemente en el gusto del consumidor

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Atún Enlatado ...

- Las empresas enlatadoras mexicanas más importantes están integradas verticalmente y dado el prestigio de sus marcas, controlan participaciones de mercado sólidas. Por estas razones sus objetivos básicos, desde el punto de vista productivo, son mantener la calidad de sus productos al precio más adecuado posible y cumplir los requerimientos de servicios que demandan tanto mayoristas como tiendas de autoservicio
- Así mismo han venido desarrollando nichos de mercado diferenciados, tanto para productos de gran consumo y precio bajo como de productos nuevos y de calidad premium, que mejoran la rentabilidad total del negocio

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Atún Enlatado ...

- Los enlatadores mexicanos tratan de evitar en lo posible la "comoditización" del atún, pues se perdería una de las fuerzas importantes del mercado que son sus marcas, por lo que en la mezcla de productos ofertados también hay atunes en diversas presentaciones de bajo precio

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Atún Enlatado ...

- El 70% de las ventas del atún enlatado del país se hace vía el sector moderno de tiendas de autoservicio, que en México se ha desarrollado y continúa desarrollándose muy fuertemente, por lo que con su expansión se expande la cobertura geográfica de las ventas de la industria atunera

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Atún Enlatado ...

- Si en el futuro las barreras arancelarias y no arancelarias que actualmente restringen las posibilidades de exportación del producto mexicano desaparecen, México estará en posibilidades de expandir su participación tanto en el mercado de los EUA como en el de la Unión Europea, particularmente con productos de alta calidad. No es previsible que México sea productor, ni exportador de lomos cocidos de atún, pues sus condiciones de país desarrollado le restan competitividad con los productores localizados en países subdesarrollados

CUESTIONAMIENTOS ESTRATEGICOS ...

• Atún Enlatado ...

- Se puede concluir así que la industria atunera mexicana está plenamente inscrita dentro de la globalización, pero que dado su acceso a una zona de pesca adecuadamente administrada y productiva, las capturas posibles le dan solidez en este extremo del negocio, así como también le da solidez el contar con un mercado doméstico importante en tamaño, con marcas de reconocido prestigio, lo cual le ha permitido crecer a ritmo mayor que los que tiene este producto en el mundo
- La industria atunera mexicana habrá de encontrar en el futuro, formas de participar selectivamente en otros mercados del exterior, preferentemente con productos de alta calidad y precio

Ponencia / Speech

[6]



CARLOS A. NÚÑEZ

DIRECTOR GENERAL DE ASISERVY, S.A.







1. SITUACION ACTUAL DE MERCADO

En las últimas décadas del siglo XX hemos visto un conjunto de transformaciones económicas-sociales y culturales cuya vertiginosidad y complejidad no admite precedente y nuestra industria no se encuentra ajena a ello. Caen rápidamente todo tipo de muros y barreras entre las naciones al mismo tiempo que se amplía la brecha en el nivel de desarrollo humano al que acceden los distintos pueblos.

Los nuevos sistemas de mercado engloban:

- Un proceso de creciente internacionalización del capital financiero, industrial y comercial.
- Nuevas relaciones políticas internacionales.
- Surgimiento de nuevos procesos productivos, distributivos y de consumo deslocalizados geográficamente.

En definitiva, realmente estamos viviendo una expansión y uso intensivo de la tecnología sin precedentes.

Si miramos claramente estos enunciados se podría decir que nuestra industria desde mucho tiempo atrás fue una de las primeras en internacionalizarse ya que su mayor recurso (atún) al ser una especie migratoria, se ha encontrado en todos los océanos del mundo.

Esa globalización de nuestra industria ha conllevado a que espíritus visionarios europeos y americanos miren hacia otros continentes para trasladar sus conocimientos y tecnología en búsqueda de obtener un producto mucho más competitivo y diversificado.

Es así como en Centro y Sudamérica grandes inversiones especialmente Europeas se han efectuado en diferentes países tales como en Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Venezuela y Panamá ya que han visto que estratégicamente es una buena oportunidad el estar cerca a una zona de pesca y tener un competitivo costo de producción.

Adicionalmente, al hablar de globalización no puede olvidarse o dejar de lado la calidad tanto en los sistemas como en los productos que ellos elaboran. Es decir, al entrar cada vez a los mercados más exigentes hay una serie de requisitos que hay que cumplir para que los consumidores se sientan tranquilos. Por lo tanto es deber de cada una de las empresas estar a la vanguardia en cuanto a la implementación de sistemas que ayuden alcanzar estos objetivos.

Ahora antes de hablar acerca de la industria atunera en Ecuador y sus perspectivas es importante conocer primero como se han efectuado las capturas en el Océano Pacífico Oriental desde el año pasado hasta julio del presente año.

2. SITUACION CAPTURAS DE ATUN EN EL OPO

SITUACION AÑO 2005

Una vez más Ecuador logra mantener su liderazgo en las capturas de atún en el Océano Pacífico Oriental (OPO), demostrando con ello poseer la flota más eficiente

Ecuador alcanzó el liderazgo en las capturas de atún en el año 1998 en que su flota capturó 128.799 toneladas, frente a las 127.490 toneladas de México, país que hasta ese entonces era el líder.

Estimaciones preliminares de las capturas de atunes en el OPO por especie y bandera del buque en TM

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2005

Bandera	YFT	SKJ	BET	PBF	BZX	ALB	BKJ	OTR	Total	%
Ecuador	42.393	138.307	24.003		40		95	199	205.037	34,4%
México	105.128	38.949	15	4.545	201		1.019	153	150.010	25,1%
Panamá	32.956	27.792	8.976				8	12	69.744	11,7%
Venezuela	45.880	14.302	119				41	2	60.344	10,1%
Other (2)	47.168	47.691	16.358				20		111.237	18,7%
Total	273.525	267.041	49.471	4.545	241	0	1.183	366	596.372	

Ecuador mantuvo ese liderazgo hasta el año 2002 en que fue nuevamente superado por México que retomó el primer lugar. Sin embargo, al año siguiente nuestro país recuperó el liderazgo en capturas en el OPO, con un total de 193.826 toneladas, sitio que lo mantiene hasta los actuales momentos.

Las cifras de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) señalan que en el período comprendido entre enero y diciembre del 2005 se capturó en el Océano Pacífico Oriental un total de 596.372 toneladas métricas de atún, de las cuales el Ecuador capturó 205.037 toneladas que equivalen al 34,4% del total.

El segundo lugar en capturas lo sigue ocupando México, país que en el 2005 capturó un total de 150.010 toneladas, equivalentes al 25,1% del total de capturas en el OPO.

En tercer y cuarto lugares se ubicaron Panamá con 69.744 toneladas y Venezuela con 60.344 toneladas, cuyos porcentajes fueron del 11,7% y 10,1%, respectivamente.

Capturas por Especies Año 2005

El reporte de la CIAT también señala que el atún aleta amarilla fue la especie de mayor captura con un total de 273.525 toneladas métricas.

Del barrilete se capturaron 267.041 toneladas; del patudo 49.471 toneladas; aleta azul del pacífico 4.545; del atún bonito 241; y del atún aibacora 1.183 toneladas. De otros tipos de tunidos, apenas 366 toneladas.

En el 2004 las capturas de atún en el OPO sumaron 527.703 toneladas, mientras que en el 2005 la cifra fue de 596.372, es decir que las capturas crecieron en 68.669 toneladas.

Un aspecto a resaltar es que en el 2005 las capturas de atún aleta amarilla y del barrilete están casi a la par, la diferencia a favor de la primera especie fue de 6.484 toneladas. En el 2004 la diferencia entre estas dos especies de atunes fue de 81.890 toneladas.

**Captura estimada e información de la flota
del Océano Pacífico oriental
Del 01 de Enero al 31 Diciembre 2005**

Especies	Captura		
	2004	2005	Desde 25 Dic
YFT	279.869	273.525	2.484
SKJ	197.979	267.041	2.838
BET	40.122	49.471	577
BZX	15	241	
BKJ	586	1.183	
OTR	62	366	
Total	518.633	591.827	5.899

SITUACION PRIMER SEMESTRE 2006

Transcurridos los primeros 6 meses del presente año, Ecuador mantiene en firme su liderazgo en capturas de atún en el área del Océano Pacífico Oriental (OPO), aunque estas registran un considerable descenso con la relación a igual periodo del año 2005.

Las estadísticas de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) señalan que entre el 1 de enero del 2006 y el 2 de julio del mismo año, las capturas en el OPO suman un total de 297,909 toneladas. En este mismo periodo del 2005, las capturas fueron de 353,559 toneladas, es decir 55,650 toneladas más. Podemos notar que la especie mas afectada con esta reducción es la Aleta Amarilla (YFT) con un descenso de 63,332 toneladas equivalentes al 35%.

principalmente red de cerco y caña
01 ENE - 02 JUL 2006

Especie		Captura	
		2005	2006
Aleta amarilla	YFT	177.737	114.417
Barrilete	SKJ	150.620	143.210
Patudo	BET	22.768	31.852
Aleta azul del Pacífico	PBF	2.114	6.437
Bonitos(Sarda spp.)	BZX	16	639
Albacora	ALB		
Barrilete negro	BKJ	128	1.067
Otras	OTR	176	287
Total		353.559	297.909

De acuerdo con la CIAT, las capturas de atún por países en el periodo en análisis es el siguiente:

Ecuador con 105,429 toneladas, México con 56,967 toneladas, Panamá con 44,240 toneladas, Venezuela con 23,673 toneladas, Nicaragua con 7,632 toneladas Y Honduras con 5,828 toneladas. A estas cifras se suman 54,140 toneladas que corresponden al resto de países que pescan atún en el OPO.

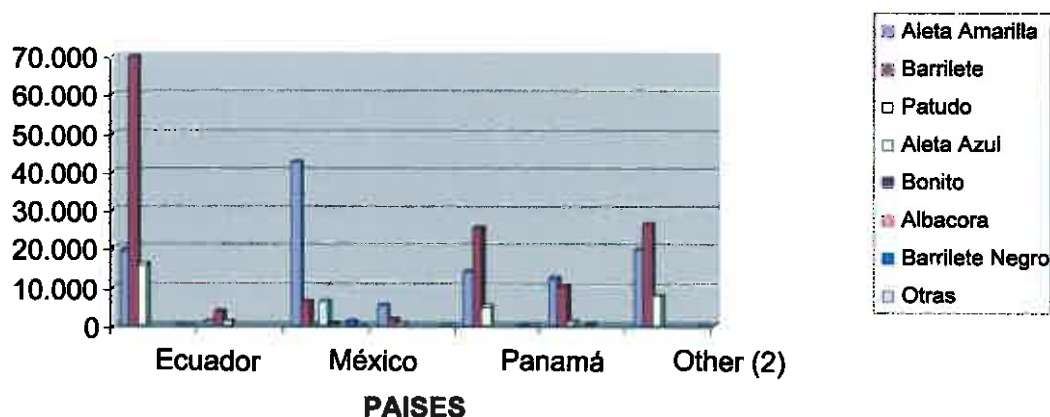
Estimaciones preliminares de las capturas de atunes en el OPO por especie y bandera del buque en TM

Del 01 de enero al 02 de julio
2006

Bandera	Ateta amarilla	Barrilete	Patudo	Aleta Azul del pacífico	Bonitos (Sarda spp)	Barrilete negro	Otras	Total
Ecuador	19.412	70.000	15.867			70	80	105.429
Honduras	1.100	3.543	1.185					5.828
México	42.639	6.276	45	6.437	391	989	190	56.967
Nicaragua	5.206	1.731	694				1	7.632
Panamá	13.991	25.257	4.970			8	14	44.240
Venezuela	12.184	10.137	1.104		248			23.673
Other (2)	19.885	26.266	7.987				2	54.140
Total	114.417	143.210	31.852	6.437	639	1.067	287	297.909

158

Estimaciones de Captura de Atunes en el OPO del 01 ENE al 02 JUL 2006

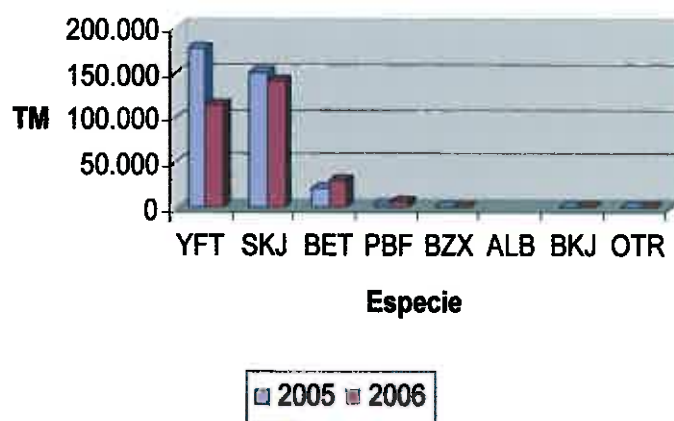


Capturas por Especies

Entre enero y julio 2 del presente año, las capturas de atunes por especie es la siguiente:

Yellowfin 114,417 toneladas, Skip Jack 143,210 toneladas, Bigeye 31,852 toneladas, Pacific Bluefin 6,436 toneladas, Black Skip Jack 1,067 toneladas, Bonitos (Sarda Spp) 639 toneladas y otras especies corresponden a un total de 287 toneladas.

Captura por Red de Cerco y Caña del 01 ENE al 02 JUL 2006



Este descenso en las capturas de atún comparados con el año 2005 guarda relación con la baja temperatura de las aguas del Pacífico Oriental durante los primeros meses del año (Campaña de Perú o del Sur).



3. INFRAESTRURA DE LA INDUSTRIA DE ATUN EN ECUADOR Y LOS SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD

Actualmente, en el Ecuador existen 20 plantas atuneras registradas en el MICIP (Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca) que cuentan con los debidos permisos y requisitos para exportar a varios mercados principalmente a USA y Europa. La capacidad instalada para el procesamiento de atún en sus diferentes formas como lomos precocinados, enlatados, y fundas de atún, esta estimada en aproximadamente 28,000 toneladas mes o su equivalente anual de 336,000 toneladas.

Justamente en la ciudad de Manta en la provincia de Manabí es donde se concentra cerca del 70% de esta capacidad. El restante 30% se encuentra ubicado en la provincia del Guayas, específicamente en la ciudad de Guayaquil y en los pueblos de Posorja y Monteverde. Adicionalmente, la industria atunera Ecuatoriana cuenta con la capacidad instalada de Frigoríficos para el almacenamiento de atún entero congelado de 75,000 toneladas.

En cuanto a la flota atunera ecuatoriana esta sin ser la más grande del Océano Pacifico Oriental con sus 70 barcos atuneros con red de cerco captura en promedio 150000 toneladas año. Una gran ventaja que tiene la flota ecuatoriana en cuanto a costos es que reciben combustible subvencionado a precio de \$1 el galón. Además, las embarcaciones extranjeras pueden obtener el mismo precio siempre y cuando tengan un contrato de asociación con alguna empresa atunera ecuatoriana.

Ahora no solo las empresas atuneras ecuatorianas han tenido que modernizar sus procesos con el paso de los años para ser más eficientes sino que también la infraestructura portuaria, aérea y vial del país también están desarrollándose.

En concreto en el tema portuario se esta avanzando a pasos agigantados ya que gracias a que el Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos, máximo organismo de la política naviera y portuaria nacional, decididamente mediante la resolución No.012/93, del 24 de marzo de 1993, aprobó el Plan de Acción para la Modernización del Sistema Portuario Nacional, en el que se determino la necesidad de modernizarlos a efectos de que se vuelvan eficientes y ofrezcan las condiciones de competitividad necesarias para el comercio exterior.

Pasaron casi 12 años hasta que finalmente varias propuestas se han revisado y es así como en el mes de agosto del año en curso se formalizo la ejecución de un gran proyecto privado llamado ALINPORT (Alianza Internacional Portuaria) impulsado por capitales españoles en el pueblo de Posorja. Este nuevo puerto de Aguas Profundas será netamente destinado a ser un puerto de transferencia de contenedores con una capacidad de 1'600.000 TEUS.

Por otro lado, la Autoridad Portuaria de Manta trabajo arduamente durante más de un año y medio para que en el mes de agosto del presente año, se concrete la concesión por 30 años al mayor y más grande operador portuario del mundo, la empresa de Hong Kong, Hutchison Port Holding Limited. En la actualidad, Hutchison Port Holding opera 251 terminales en 43 puertos a nivel mundial manejando en el 2005 la cantidad 51.2 TEUS. Esta empresa será la encargada de modernizar y ampliar las actuales instalaciones del puerto de Manta transformando así en el más grande puerto internacional de transferencia de carga de aguas profundas en la costa del Pacifico Oriental con una capacidad de 1'800.000 teus.

Con esto el puerto de Guayaquil quedara complementario a estos dos puertos ya que por su difícil acceso los nuevos y modernos barcos Post Panamax no podrán entrar por el estuario que conduce hasta el mencionado Puerto.

Ecuador con estas nuevas inversiones portuarias habrá dado un paso importantísimo en la región ya que contara con dos grandes puertos que servirán de enlace a todo centro y Sudamérica logrando así estar a la vanguardia en competitividad portuaria.

TECNOLOGIA Y SISTEMAS DE CALIDAD

Ahora definitivamente si queremos mirar hacia un producto globalizado las empresas atuneras ecuatorianas tienen que modernizar o tecnificar aun mas sus procesos productivos. Esto conllevara a ser mucho más eficientes ya que las necesidades de ofrecer un producto competitivo a un menor costo marcaran el inicio de una apertura comercial a muchos otros mercados a gran escala.

Adicionalmente, la marcada rapidez con lo que los sistemas de información evolucionan hace también necesario que las empresas constantemente revisen sus procesos informáticos para así tener siempre al día la información correcta para una oportuna y veraz toma de decisiones.

Por otro lado, no solamente se tendrá que poner énfasis en la modernización o tecnificación, de los procesos sino también hay que prestar muchísima atención a la calidad de los mismos. Es así que actualmente muchos de los procesadores, conscientes del impacto creciente en el comercio internacional, no quieren quedar aislados en el lenguaje de calidad y han venido trabajando en los últimos años para conseguir Acreditaciones o Certificaciones como lo son la ISO 9000 y HACCP.

Definitivamente, en este proceso de estandarización, trazabilidad y aseguramiento de la calidad de los productos se ha mirado muy de cerca las normativas de los mercados internacionales, especialmente el Europeo y el Americano, ya que es de importancia que los compradores finales se sientan seguros y tranquilos al saber la historia de cómo y en que condiciones se produjeron sus alimentos y si estos han cumplido con los estándares de calidad exigidos.

Es por esto que los procesos de acreditación son complejos y demandan mucho trabajo debido a que año tras año las plantas de procesamiento deberán actualizarse y adaptarse para cumplir con las nuevas exigencias y normativas sanitarias. Como ejemplo esta la ultima inspección realizada por la Unión Europea a Ecuador en Octubre del 2005 durante la cual salieron a flote un sin numero de oportunidades de mejora, especialmente para el trabajo que realiza la Autoridad Competente del Ecuador (Instituto Nacional de Pesca).

Así y a raíz del reordenamiento en la legislación de la Unión Europea que entro en vigencia el 1ero de Enero del 2006, con el "Paquete de Higiene Alimentaria" que re-estructura de modo sustancial las leyes sobre manejo de alimentos en Europa, el Instituto Nacional de Pesca asesorado por técnicos especializados en normativas europeas y bajo el auspicio del componente del programa de la Unión Europea de Cooperación Económica con Ecuador (Expo-Ecuador), lanzo el Plan Nacional de Control.

PLAN NACIONAL DE CONTROL

El PNC (Plan Nacional de Control) es un documento establecido por la AC (Autoridad Competente) que contiene la información sobre la estructura y la organización de los sistemas de control oficial que garantizan las siguientes obligaciones:

- **Recursos:** Instrumentos de producción y condiciones de procesamiento ((HACCP, programas de soporte, trazabilidad, condiciones especiales, etiquetado, empaques, condiciones de registro de barcos, plantas, piscinas, etc).
- **Resultados:** Conformidad de productos en términos de inocuidad (Histamina, residuos, contaminantes, especies prohibidas, organismos patógenos en materia prima, agua, producto, etc).
- **Control:** Monitoreo y verificación oficial (Régimen de inspección, confirmación de trazabilidad, veracidad de análisis y determinaciones, plan de monitoreo de residuos, sistemas administrativos, manejo de listas y autorizaciones, certificación, etc.).

Con este nuevo Plan Nacional de Control básicamente se podrá determinar en cada uno de los pasos que todo viene sucediendo de acuerdo a la norma, por lo que cuando se llegue al producto final, es evidente que este cumplirá con todas las normas establecidas.

La nueva idea es que se procederá a realizar un control a lo largo de la cadena productiva y no precisamente al producto final que estaría listo para ser exportado, bajo esta premisa lo mas importante es que se ganaría eficiencia y mas que nada tiempo.

4. PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN, CONSOLIDACIÓN Y APERTURA DE NUEVOS MERCADOS

PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACION

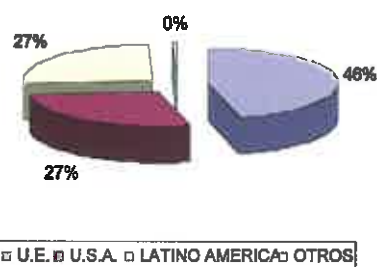
El 2005 no fue un año fácil para las empresas ecuatorianas pesqueras y la atunera no fue la excepción sin embargo de ello, hay que destacar el esfuerzo que hace la industria pesquera por recuperar sus niveles de producción de años atrás. En este año 2005 casi se ha llegado a los niveles de producción y exportación del año 2003, en el que la pesca llegó a los 500 millones de dólares. Haber regresado a este nivel en el año 2005 con exportaciones cercanas a los 475 millones, es muy importante y no solo demuestra el compromiso del sector en el Ecuador, sino además es un importante aporte para el desarrollo nacional y principalmente a la generación de plazas de empleo. Es importante anotar que del 100% de las exportaciones pesqueras en el Ecuador, el 89% con una suma total 422 millones de dólares corresponden a las exportaciones de productos de atún como conservas, lomos precocinados y atún al granel. Ahora si miramos solamente las exportaciones de conservas de atún con exportaciones que alcanzaron los 286 millones de dólares podemos señalar que representan un 67% del rubro de productos de atún y un 60% del total de las exportaciones pesqueras.

Otro punto importante es que en el año 2005 los sectores de pesca con 475 millones de exportaciones y acuicultura con 480 millones de exportaciones unidos llegaron a los 955 millones de dólares en exportación siendo así el segundo rubro de exportación privado más importante del Ecuador, después del Banano que bordea los 1300 millones de dólares en exportaciones.

EXPORTACIONES DE ATUN EN CONSERVAS

De Enero a Diciembre del 2005

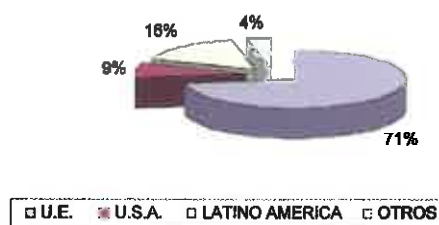
PAIS	FOB	%
U.E.	131.892.175	46
U.S.A.	77.120.401	27
LATINO AMERICA	75.881.728	27
OTROS	1.249.511	0
Total	286.143.815	100



EXPORTACIONES DE ATUN PRECOCINADO Y ATUN AL GRANEL

EXPORTACIONES DE ATUN PRECOCINADO Y ATUN AL GRANEL
De Enero a Diciembre del 2005

PAIS	FOB	%
U.E.	104.678.329	72
U.S.A.	12.313.985	9
LATINO AMERICA	22.403.648	16
OTROS	5.125.069	4
Total	144.521.031	100



CONSOLIDACION DE MERCADOS

MERCADO EUROPEO

El Ecuador y los otros Países Miembros de la Comunidad Andina se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea, en virtud del entonces denominado Régimen Especial de Preferencias Andinas (SGP Andino) otorgado el 13 de noviembre de 1990, como una forma de contribuir a la lucha contra el problema mundial de las drogas en la subregión andina bajo el principio de responsabilidad compartida. La casi totalidad de productos industriales y una amplia lista de bienes agrícolas y pesqueros ingresan al mercado europeo exentos de aranceles mediante dicho régimen.

El SGP Andino tiene una naturaleza temporal y está sujeto a una renovación periódica. En 1994, se introdujo un sistema de modulación de las tarifas aduaneras dependiendo de la sensibilidad de los productos, una graduación de las preferencias y un sistema de incentivos. En 2001, el Consejo de la Unión Europea extendió las Preferencias hasta 31 de diciembre de 2004, bajo el denominado SGP - Droga.

El régimen de preferencias comerciales andinas, que venció a fines de 2004, ha sido prorrogado hasta el 1 de julio 2005. Este instrumento también modificó el mecanismo de graduación de manera favorable para las exportaciones de la CAN.

El año pasado la India demandó a la Unión Europea en la OMC, aduciendo que el SGP Droga era discriminatorio. El 18 de marzo de 2004, el SGP Droga, fue declarado incompatible con el GATT-1994 por el Órgano de Apelación de la Organización Mundial de Comercio.

Es así que la Unión Europea crea un nuevo sistema llamado SGP Plus. Este nuevo esquema responde al informe del Órgano de Apelación de la OMC, y presenta un mecanismo que brinda cobertura a todos los beneficiarios del SGP Droga, pero en un ámbito más amplio y objetivo. Así, entre los elementos que se han establecido para calificar al SGP+ constan los relativos a economías vulnerables y a la ratificación y aplicación de una serie de convenciones internacionales que tienen que ver con los derechos humanos, protección a los trabajadores, buen gobierno y medio ambiente. Este nuevo SGP regirá entre 2005 y 2015 con una revisión en 2008.

El nuevo SGP de la Unión Europea comprende tres esquemas diferentes:

Esquema General: que beneficia a países en vías de desarrollo, con arancel cero a productos no sensibles, mientras que a los productos sensibles los beneficia con una reducción de un 3.5% en el arancel vigente. Adicionalmente, la referida propuesta plantea una forma más simple y transparente de graduación de los aranceles

Programa "Todo menos armas", que da acceso con arancel cero y sin restricciones de cuotas a los 50 países más pobres del mundo.

Sistema General de Preferencias Plus (SGP+), que otorga preferencias a países con economías vulnerables. Este programa está enmarcado en las 27 convenciones internacionales sobre temas sociales, de derechos humanos, protección ambiental y gobernabilidad, incluyendo el tema de la lucha contra el narcotráfico.

Existen dos criterios para determinar la elegibilidad al SGP+:

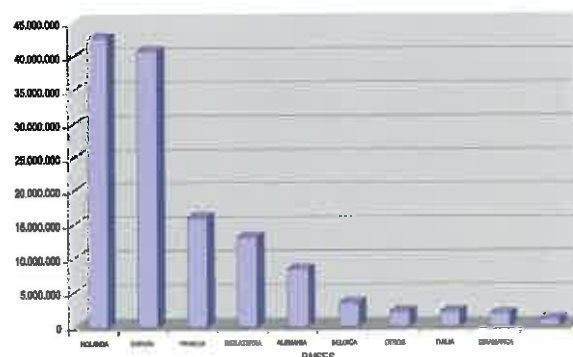
1. La aplicación de las 27 convenciones antes mencionadas, y
2. Que el país en cuestión sea considerado vulnerable, según dos posibilidades:
 - Que el Banco Mundial no lo considere como un país de altos ingresos en por lo menos tres años consecutivos, y que las exportaciones de las cinco secciones mas significativas amparadas por el SGP+ representen mas del 75% de sus exportaciones con preferencias a ese mercado. y,
 - Que sus exportaciones a la UE amparadas por el SGP+ representen menos del 1% del total de las importaciones de la UE amparadas por dicho Sistema.

A la fecha, además de los países andinos, centroamericanos y Panamá, podrán beneficiarse de este sistema Sri Lanka, Moldavia, Georgia y Mongolia. Estos son los únicos países que califican hasta diciembre de 2008. El ámbito global de Preferencias SGP+ cubre 6600 subpartidas de las cuales 6370 ingresarían con un arancel de cero; 228 subpartidas ingresarían con preferencias parciales; 220 cuentan con un arancel mixto (específico + ad valorem) los países beneficiarios pagarán solamente el arancel específico y 28 subpartidas son productos que tienen un precio de entradas.

El nuevo SGP no elimina ninguna partida contemplada en el sistema anterior e incorporan 121 nuevas partidas con aranceles preferenciales y/o cero. El camarón no ha cambiado y continúa con arancel 3,6%. Todos los beneficios SGP+ tienen la importante condicionante de las normas de origen, que al momento están en revisión. Este Sistema de Preferencias ha impulsado enormemente la actividad atunera ecuatoriana ya que ha permitido consolidar la industria en los últimos 10 años, permitiendo que grandes inversiones en materia de atún se concreten en nuestro país y región.

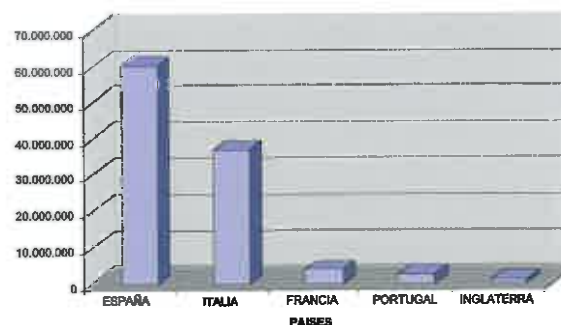
Exportaciones de Atun en Conservas U.E.

PAISES	FOB	%	%
U.E.	131.892.175	46	
HOLANDA	42.769.118		32
ESPAÑA	40.748.415		31
FRANCIA	16.135.981		12
INGLATERRA	13.221.268		10
ALEMANIA	8.494.882		6
BELGICA	3.458.532		3
OTROS	2.147.754		2
ITALIA	2.120.647		2
DINAMARCA	1.891.138		1
	904.440		1



Exportaciones de Lomos Precocidos y Atún al Granel U.E.

PAISES	FOB	%	%
U.E.	104.678.329	72	
ESPAÑA	60.464.971		58
ITALIA	36.931.774		35
FRANCIA	3.758.498		4
PORTUGAL	2.453.358		2
INGLATERRA	1.069.728		1



MERCADO LATINOAMERICANO

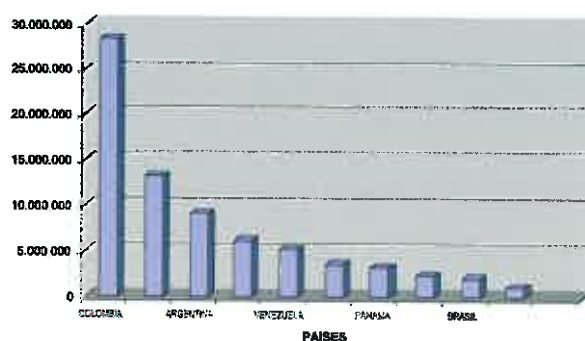
Las empresas atuneras ecuatorianas gozan de una ventaja competitiva la cual han sabido explotar bastante bien durante los últimos años. Me refiero a que regionalmente Ecuador está bastante cerca de sus socios comerciales versus otros grandes competidores a nivel mundial. En promedio los puertos ecuatorianos están a 8 días de tránsito de la mayoría de puertos sudamericanos y centro americanos sin contar a Santos, Brasil y Buenos Aires, Argentina que está a 20 días y 23 días respectivamente ya que tienen que pasar el Canal de Panamá para llegar a estos destinos. Definitivamente, este es una gran ventaja competitiva ya que con los altos precios de los derivados de petróleo fuente importante en la estructura de costos en los fletes obviamente menos tiempo de tránsito se traslada a mas barato el flete naviero.

Adicionalmente, regionalmente el interés por lograr acuerdos comerciales cada día se vuelve más necesario es así que la Comunidad Andina de Naciones conformada por Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia en bloque o individualmente están solicitando tratados de libre comercio, cooperación e integración con países del cono sur del continente como Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Chile.

En este sentido el atún enlatado al ser un producto básico para las familias sudamericanas esta dentro del paquete de productos que serán tomados en cuenta para su desgravación en los diferentes países.

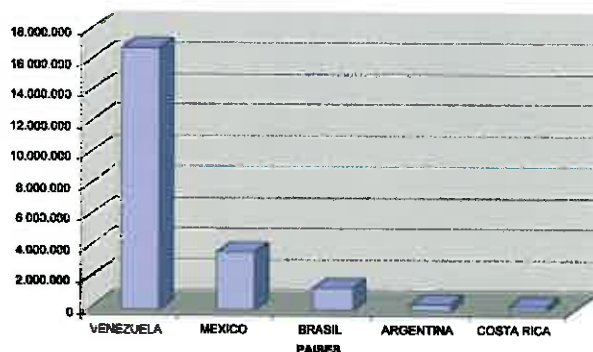
Exportaciones de Atun en Conservas Latinoamerica

PAISES	FOB	%	%
LATINO AMERICA	75.881.728	27	
COLOMBIA	28.586.553		38
CHILE	13.480.535		18
ARGENTINA	9.291.739		12
PERU	6.322.327		8
VENEZUELA	5.351.784		7
MEXICO	3.701.967		5
PANAMA	3.308.906		4
OTROS	2.537.740		3
BRASIL	2.177.730		3
URUGUAY	1.142.447		2



Exportaciones de Lomos precocinados y atún al granel Latinoamerica

PAISES	FOB	%	%
LATINO AMERICA	22.403.648	16	
VENEZUELA	18.880.208		
MEXICO	3.666.430		
BRASIL	1.369.273		
ARGENTINA	303.737		
COSTA RICA	184.000		



MERCADO AMERICANO

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Perú y Ecuador con los Estados Unidos prácticamente entro a su etapa final a mediados de julio del año en curso con el cierre de negociaciones de los Países de Perú y Colombia.

Actualmente, Ecuador se encuentra en stand-by debido a que tiene que negociar un litigio petrolero con una empresa americana lo que ha empantanado las negociaciones cuando estas ya estaban por cerrarse. Afortunadamente, la región se encuentra en una posición bastante favorable ya que tanto Perú como Colombia, han ratificado, vía legislativa y ejecutivo respectivamente, la aprobación de un TLC con los Estados Unidos. Esto empujará a que Ecuador retome las negociaciones con los Estados Unidos para promulgar un acuerdo definitivo entre estas dos naciones.

De todas maneras es interesante conocer que en la ronda de Washington, en julio pasado se rompió la inflexibilidad que habían mantenido los americanos durante el año entero. Por primera vez los Estados Unidos hizo la propuesta de rebajar los aranceles del 35% al 15% para el atún enlatado en aceite vegetal con una desgravación anual de 1.5%, mientras que para el atún enlatado en agua, que es el rubro mas importante, su propuesta consistía en que se mantuviera el 12.5% de aranceles con reducción de 1.25% al año.



Es importante anotar que Centroamérica logro una excelente negociación al cerrar a cero arancel para el atún en latas en aceite y 2.5% para el atún en latas en agua con una desgravación a 10 años.

REGLAS DE ORIGEN

Este es un de los puntos mas importantes de la negociación ya que de nada nos servirá tener una desgravación paulatina de nuestras exportaciones de atún en conservas si luego vamos a estar imposibilitados de enviar una mayor cantidad de atún a ese país.

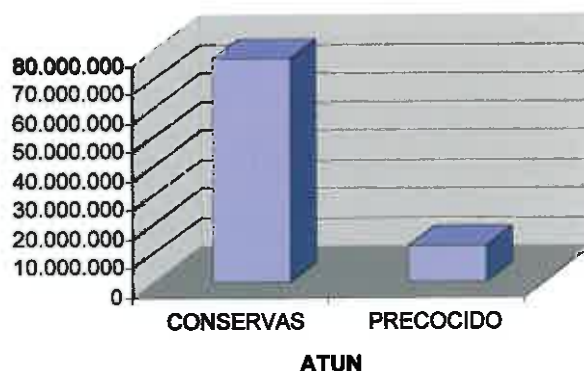
Hay que recordar que la flota atunera ecuatoriana en los últimos años ha venido capturando alrededor de unas 150,000 toneladas anuales, pero su industria necesita 336,000 toneladas para su proceso. Esto significa que las restantes 186,000 toneladas provienen de la captura de barcos de otras banderas. Entonces, si no podemos diversificar lo que procesamos de nada serviría que nos abran el mercado y nos dejen con una regla cerrada, por lo que resulta primordial encontrar adicionalmente una solución a esta situación. En todo caso, los temas de arancel y regla de origen van de la mano, ya que deben ser resueltos simultáneamente antes de cerrar finalmente las negociaciones por parte de Ecuador y su contra parte Americana.

APERTURA DE NUEVOS MERCADOS

Sin duda mantener el mercado europeo, americano y latinoamericano es muy importante aunque estratégicamente lo más razonable es tener un mayor grado de diversificación así que porque no pensar en abrir otros nichos de mercados hasta ahora no explorados como África, Asia menor y Arabia.

Este sin duda será uno de los mayores desafíos comerciales que afrontara la empresa atunera ecuatoriana en los próximos años.

USA	FOB
CONSERVAS	77.120.401
PRECOCIDO	12.313.985
TOTAL	89.434.386



5. UN PRODUCTO SUSTENTABLE

En 1992 empezó a germinarse el marco para los esfuerzos internacionales por reducir la mortalidad incidental de delfines en la pesquería atunera cerquera con el acuerdo de La Jolla, seguido en 1995 por la "Declaración de Panamá" y finalmente en 1998 con la suscripción del Acuerdo para la Conservación de Delfines mediante el cual se creó el Programa Internacional para la Conservación de Delfines (PICD).

La Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) proporciona la Secretaría para el PICD y sus varios grupos de trabajo, y coordina el Programa de Observadores a Bordo y el Sistema de Seguimiento y Verificación de Atún.

El objetivo principal del acuerdo era reducir la mortalidad de delfines en la pesquería cerquera sin perjudicar los recursos atuneros de la región y las pesquerías que dependen de los mismos.

En este acuerdo las partes se comprometieron a "asegurar la sostenibilidad de la poblaciones de atún en el OPO y a reducir progresivamente la mortalidad incidental de delfines en la pesquería del atún del OPO a niveles cercanos a cero; a evitar, reducir y minimizar la captura incidental y los descartes de atunes juveniles y la captura incidental de las especies no objetivo, considerando la interrelación entre especies en el ecosistema"

La mortalidad incidental de delfines en la pesquería atunera cerquera en el OPO varió entre 2.500 y 4.000 individuos por año desde 1993 hasta 1997; entre 1.330 y 2.200 individuos por año desde 1998 hasta el 2001; y, disminuyó a 1.500 individuos por año desde el 2002 hasta el 2004, niveles considerados insignificantes en relación con el tamaño estimado de la población total de la especie.

Por lo tanto, lo acontecido con el delfín es digno de resaltar ya que su éxito es total y debe servir de ejemplo para implementar programas de conservación de otras especies con iguales problemáticas. Prueba de ello es que a finales de noviembre pasado en la ciudad de Roma en la Trigésima Tercera Sesión de la Conferencia de la FAO la CIAT recibió el galardón "Margarita Lizarraga" por el destacado esfuerzo en la consecución de este programa.

CONCLUSION

La globalización exige a todo el planeta por igual que seamos sumamente competitivos y efectivos en nuestras actividades cotidianas sin importar cuales sean.

En nuestra industria para hacer frente a este desafío, las empresas atuneras de cualquier lugar del mundo tendrá que permanentemente modernizar y mejorar sus procesos informáticos, de producción, de comercialización y calidad para estar a la vanguardia y poder satisfacer los mercados más exigentes.

Adicionalmente, así como los representantes de las empresas atuneras asiáticas por medio de sus autoridades invitan continuamente a que se revelen sus aranceles para poder entrar con mayor facilidad a los mercados. La invitación de la empresa atunera no solo ecuatoriana sino americana es que se deje a un lado el temor de que en nuestro continente no se puede producir una Conserva excelente que reúna tres requisitos importantes como Calidad, Competitiva y de Confianza.



III CONFERENCIA MUNDIAL DEL ATÚN "VIGO 2006" UN PRODUCTO EN UN MERCADO GLOBALIZADO

*La Empresa Atunera en el Mercado Global.
Situación actual y opciones de futuro del
mercado del Atún en América: Ecuador*

SITUACION ACTUAL

- Transformaciones económicas-sociales
- Caen barreras comerciales entre países
- Nuevos sistemas de mercado engloban:
 - Internacionalización, capital financiero, industria y comercial.
 - Nuevas relaciones políticas internacionales.
 - Surgimiento de nuevos procesos productivos, distributivos y consumo.

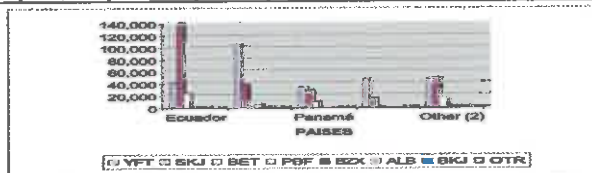
SITUACION ACTUAL

- Industria atún primera en globalizarse
- Europeos y americanos trasladan su know how y tecnología
- Grandes inversiones en Latinoamérica: Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Venezuela, Panamá
- Calidad de productos es lo primordial.

CAPTURAS OPO 2005

Estimaciones de la captura de atunes en el OPO por Especie y Bandera en TM
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2005

Bandera	YFT	SKJ	BET	POF	BOX	ALB	SGJ	OTR	Total	%
Ecuador	43,399	136,307	24,003	-	40	-	58	199	206,037	24.4%
México	106,129	35,948	15	4,848	201	-	1,019	163	150,010	25.1%
Panamá	32,906	27,782	8,975	-	-	-	8	12	69,744	11.7%
Venezuela	45,990	14,303	119	-	-	-	41	2	60,344	10.1%
Otro (2)	47,189	47,621	18,258	-	-	-	20	-	111,237	18.7%
Total	275,613	267,941	43,471	4,848	241	0	1,162	266	588,372	



CAPTURAS OPO 2005

Captura estimada e información de la flota del Océano del Pacífico Oriental por especie en TM
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2005

Especie	Captura	
	2005	Desde 25 Dic
YFT	279,525	2,484
SKJ	267,041	2,838
BET	49,471	577
BZK	241	
SKJ	1,153	
OTR	236	
Total	591,627	5,998



CAPTURA OPO PRIMER SEMESTRE 2006

Estimaciones de la captura de atunes en el OPO por Especie y Bandera en TM
Del 01 de enero al 02 de Julio 2006

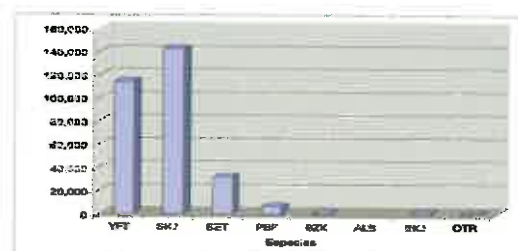
Bandera	Atleta amarilla	Bonito	Petudo	Atleta Azul	Bonito (Banda app)	Albacora	Bonito negro	Otros	Total
Ecuador	19,412	70,000	10,887	-	-	-	70	80	105,429
Honduras	1,152	3,543	1,155	-	-	-	-	-	6,850
Indonesia	45,838	6,276	45	9,437	281	-	969	150	60,857
Nicaragua	5,709	1,731	684	-	-	-	-	-	7,824
Panamá	13,951	25,287	4,970	-	-	-	5	14	44,260
Venezuela	12,184	10,137	1,134	-	246	-	-	-	23,673
Other (2)	15,835	25,286	7,827	-	-	-	-	2	58,140
Total	114,417	143,210	31,662	9,437	528	0	1,087	287	297,009



CAPTURA OPO PRIMER SEMESTRE 2006

Captura estimada e información de la flota del OPO por Especie en TM
Del 01 de enero al 02 de julio 2006

Especie	2006
Atleta amarilla	YFT
Bonito	SKJ
Petudo	BET
Atleta azul del Pacífico	PEP
Bonito (Banda app.)	BZK
Albacora	ALB
Bonito negro	SKJ
Otros	OTR
Total	297,009



INFRAESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DEL ATUN

- Ecuador existen 20 plantas atuneras registradas en el MICIP
- Capacidad de procesamiento de 336000 TM/AÑO
- 70% se encuentra en Manta
- 30% se encuentra en Guayaquil, Posorja, Monteverde
- 75000 toneladas de capacidad de frigoríficos



INFRAESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DEL ATUN

- Flota atunera ecuatoriana cuenta con 70 barcos
- Captura promedio año 150,000 TM
- Precio galón de diesel Ecuador \$ 1,00
- Embarcaciones extranjeras pueden tener mismo precio si se asocian con planta atunera de Ecuador

INFRAESTRUCTURA PORTUARIA, AEREA Y VIAL

- En lo portuario se desarrollaron 2 nuevos proyectos:
 1. ALIN PORT (Alianza Internacional Portuaria)
 - ↳ Inversión de capitales españoles en Posorja
 - ↳ Puerto de transferencia capacidad 1,600,000 TEUS
 2. HUTCHINSON PORT HOLDING
 - ↳ Concesión 30 años del puerto de Manta
 - ↳ Operador mas grande del mundo
 - ↳ 43 puertos opera 251 terminales/ 51.2 millones TEUS
 - ↳ Modernizará actuales instalaciones capacidad 1,800,000 TEUS

(TEUS= TWENTY FEET EQUIVALENT UNIT)

TECNOLOGIA Y SISTEMAS DE CALIDAD

- Lograr mas eficiencia vía modernización
- Sistemas de Información para una oportuna y veraz toma de decisiones
- Poner énfasis en la calidad de procesos
- Trabajar arduamente para conseguir certificaciones:
 - ISO 9000
 - HACCP

TECNOLOGIA Y SISTEMAS DE CALIDAD

- Estandarización, trazabilidad, aseguramiento de calidad.
- Tranquilidad en compradores
- Actualizarse y adaptarse para cumplir nuevas exigencias y normativas
 - Paquete de higiene alimentaria
 - Vigencia 1 enero 2006
 - Reestructura leyes sobre manejo alimentos

PLAN NACIONAL DE CONTROL

- Documento establecido por la AC (Autoridad competente) Instituto Nacional de Pesca
- Contiene información sobre estructura y organización de los sistemas de control oficial que garantizan:

PLAN NACIONAL DE CONTROL

- **Recursos: Instrumentos de producción y condiciones de procesamiento** (HACCP, programas de soporte, trazabilidad, condiciones especiales, etiquetado, empaques, condiciones de registro de barcos, plantas, piscinas, etc).
- **Resultados: Conformidad de productos en términos de inocuidad** (Histamina, residuos, contaminantes, especies prohibidas, organismos patógenos en materia prima, agua, producto, etc).

PLAN NACIONAL DE CONTROL

- **Control: Monitoreo y verificación oficial** (Régimen de inspección, confirmación de trazabilidad, veracidad de análisis y determinaciones, plan de monitoreo de residuos, sistemas administrativos, manejo de listas y autorizaciones, certificación, etc.).

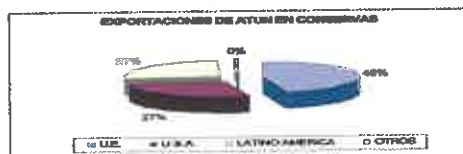
PRINCIPALES MERCADOS EXPORTACION

- Exportaciones pesqueras en el 2005 cercanas a \$ 475 millones
- 89% con \$ 422 millones corresponden a exportaciones de productos de atún: conservas, lomos precocidos, atún al granel
- \$ 286 millones conservas de atún
- Dos sectores pesca (\$475) y acuicultura (480) son el segundo rubro mas importante de exportaciones privadas.

EXPORTACIONES DE ATUN

ATUN EN CONSERVAS
DE ENE A DIC 2005

PAIS	FOB	%
U.E.	131,882,175	48
U.S.A.	77,120,401	27
LATINO AMERICA	75,881,728	27
OTROS	1,348,511	0
Total	286,142,615	100

ATUN PRECOCINADO Y ATUN AL GRANEL
DE ENE A DIC 2005

PAIS	FOB	%
U.E.	104,676,329	72
U.S.A.	12,313,985	9
LATINO AMERICA	22,403,848	16
OTROS	5,125,059	4
Total	144,521,231	100



MERCADO EUROPEO

- SGP Andino otorgado 13 Nov 1990
- Contribuir lucha contra la droga
- SGP Andino 1994 introducción sistema de modulación de tarifas
- Extendieron preferencias en el 2001 hasta 31 dic 2004
- Prorroga hasta 1 julio 2005

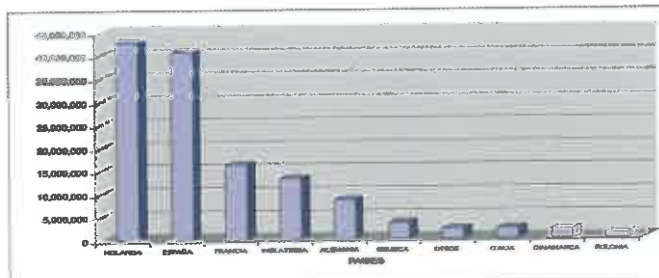
MERCADO EUROPEO

- Creación de un nuevo sistema llamado SGP PLUS
 - Cobertura a SGP DROGA, Centroamérica, Sri Lanka, Moldavia, Georgia y Mongolia
 - Regirá entre 2005-2015, con revisión 2008
 - Cubre 6600 subpartidas, 6370 ingresan con cero arancel, 228 subpartidas preferencias parciales, 220 cuentan con arancel mixto y 28 subpartidas precio de entrada.

EXPORTACIONES UNION EUROPEA

ATUN EN CONSERVAS
DE ENE A DIC 2005

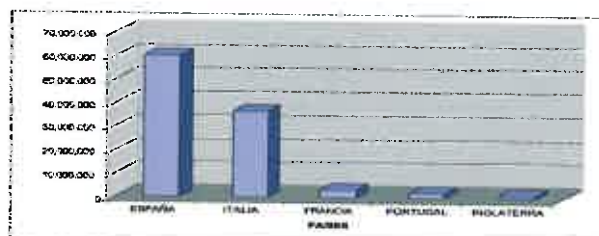
PAISES	FOB
U.E.	131,882,175
HOLANDA	42,708,118
ESPAÑA	40,748,415
FRANCIA	16,135,881
INGLATERRA	13,321,288
ALEMANIA	8,484,882
BELGICA	3,498,832
OTROS	2,147,754
ITALIA	2,120,647
DINAMARCA	1,881,138
POLONIA	804,440



EXPORTACIONES UNION EUROPEA

ATUN PRECOCIDO Y AL GRANEL
DE ENE A DIC 2005

PAISES	FOB
U.E.	104,678,328
ESPAÑA	60,404,671
ITALIA	36,921,774
FRANCIA	3,786,495
PORTUGAL	2,453,365
INGLATERRA	1,059,723



MERCADO LATINOAMERICANO

- Cerca de sus socios comerciales
- Promedio 8 días de viaje desde puertos Ecuador y puertos países centro y Sudamérica.
- Altos precios de petróleo importante en los costos de fletes
- ■ Tiempo de transito ■ uso de combustible ■ precio flete

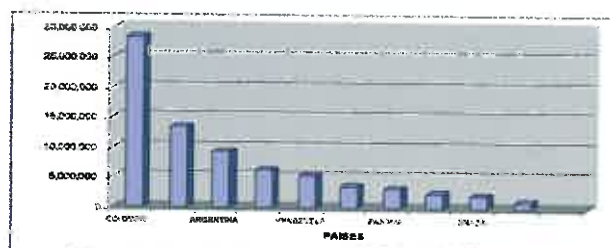
MERCADO LATINOAMERICANO

- Se están logrando acuerdos comerciales entre CAN (Comunidad Andina de Naciones) y Mercosur
- Atún enlatado básico para la canasta familiar latina.

EXPORTACIONES MERCADO LATINOAMERICANO

ATUN EN CONSERVAS
DE ENE A DIC 2005

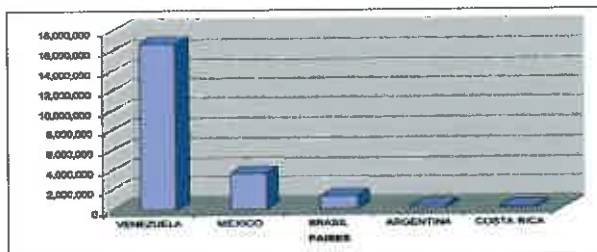
PAISES	FOB
LATINO AMERICA	78,881,738
COLOMBIA	23,668,663
CHILE	12,480,535
ARGENTINA	9,291,739
PERU	6,322,927
VENEZUELA	5,361,764
MEXICO	3,701,087
PANAMA	3,308,908
OTROS	2,637,740
BRASIL	2,177,730
URUGUAY	1,142,447



EXPORTACIONES MERCADO LATINOAMERICANO

ATUN PRECOCIDO Y AL GRANEL
DE ENE A DIC 2005

PAISES	FOB
LATINO AMERICA	22,483,848
VENEZUELA	16,880,308
MEXICO	3,888,430
BRASIL	1,388,273
ARGENTINA	305,737
COSTA RICA	184,000



MERCADO AMERICANO

- Perú y Colombia cerraron negociaciones
- Ecuador stand by hasta resolver litigio petrolero con empresa americana
- Región empuja a un TLC – por ende Ecuador buscará no quedarse atrás
- Reducción de Aranceles
 - 35% - 15% conservas en aceite con desgravación de 1.5 % anual en 10 años
 - 12.5% conservas en agua con desgravación de 1.25% anual en 10 años

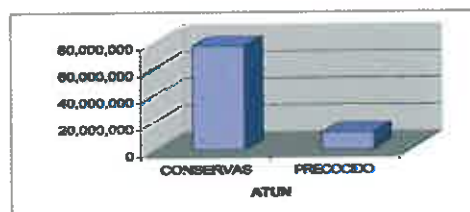
REGLAS ORIGEN

- Ecuador pesca atún en promedio 150,000 toneladas año
- Plantas procesan 336,000 toneladas año
- No sirve de mucho TLC con regla de origen cerrada
 - Apertura nuevos mercados
- El gran reto es diversificar aun mas los mercados y conquistar nuevos nichos

EXPORTACIONES MERCADO AMERICANO

ATUN EN CONSERVAS Y ATUN PRECOCIDO
DE ENE A DIC 2005

USA	FOB
CONSERVAS	77,128,491
PRECOCIDO	12,313,888
TOTAL	89,442,379



PRODUCTO SUSTENTABLE

- 1992 empezaron esfuerzos para reducir mortalidad delfines en La Jolla
- 1995 "Declaración de Panamá"
- 1998 Suscripción acuerdo conservación de delfines creando programa internacional para la conservación de delfines (PICD)
 - Reducir la mortalidad de delfines
 - Asegurar la sostenibilidad de la población de atún en el OPO
 - Minimizar la captura incidental y los descartes juveniles

PRODUCTO SUSTENTABLE

- Mortalidad delfines
 - 2500- 4000 por año desde 1993 – 1997
 - 1300- 2200 por año desde 1998 – 2001
 - 1500 por año desde 2002 hasta 2004
- ONU – FAO premia a CIAT por su programa
- Galardón "Margarita Lizarraga"

CONCLUSION

- Globalización exige a todos ser competitivos y efectivos
- Empresas atuneras a nivel mundial tendrán que modernizar:
 - Procesos informáticos
 - Producción
 - Comercialización
 - Calidad → Satisfacción de clientes

CONCLUSION

- Países Asia invitan a revalorizar sus aranceles
 - Invitación de la industria no solo ecuatoriana sino también de la región
- Vencer temor de que nuestra región puede producir una conserva excelente
- Calidad, Competitiva, Confianza

LA EMPRESA ATUNERA EN EL MERCADO GLOBAL. SITUACIÓN ACTUAL Y OPCIONES DE FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN EN ASIA

MR. CHANINTR CHALISARAPONG
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE
CONSERVAS DE ATÚN DE TAILANDIA

MR. DAMRONG KONANTAKIET
VICEPRESIDENTE DE SEA VALUE CO. LTD.

P O N E N C I A
S P E E C H

7







TOPICS

1. EXPORT OF THAI TUNA PRODUCTS (IN 2003-2005)
2. CANNED TUNA SITUATION (IN 2003-2005)
 - 2.1 EXPORT OF THAI CANNED TUNA
 - 2.2 EXPORT OF THAI CANNED TUNA TO THE EU
 - 2.3 EXPORT OF THAI CANNED TUNA TO THE MIDDLE EAST AND AFRICA
 - 2.4 EXPORT OF THAI CANNED TUNA TO THE SOUTH AMERICA
3. EXPORT OF THAI TUNA LOIN AND OTHER TUNA (EXCLUDING CANNED) IN 2003-2005
4. EXPORT OF THAI TUNA PRODUCTS IN 2005-2006 (JAN-JUN)
5. IMPORT OF THAI FROZEN RAW TUNA IN 2005-2006 (JAN-JUN)
6. FTA THAI - OTHER COUNTRIES
7. EU TARIFF QUOTA

1. EXPORT OF THAI TUNA PRODUCTS (IN 2003-2005)

Tuna Products	Quantity (ton by net wt.)			% Growth 2004/ 2005	Value(million US\$)			% GROWTH 2004/ 2005
	2003	2004	2005		2003	2004	2005	
Canned Tuna	326,939	311,071	373,981	20.22	691	730	909	24.50
Tuna Loin	69,040	66,447	85,129	28.11	170	175	229	30.58
Canned Pet Food	101,523	102,946	102,863	0.02	157	169	181	7.12
Total	497,501	480,464	562,072	16.99	1018	1074	1319	22.76
Total (Canned+Loin)	395,979	377,518	459,109	21.61	861	905	1138	25.67

Source : www.customs.go.th

2.1 (1) EXPORT QUANTITY OF THAI CANNED TUNA (IN 2003-2005)

COUNTRIES	QUANTITY (tonnes)			% GROWTH 04/05	% SHARE 2005
	2003	2004	2005		
USA	83,840	77,989	84,087	7.78	22.48
MIDDLE EAST	33,882	33,108	41,943	26.70	11.22
EU	41,077	29,866	40,002	33.94	10.70
AUSTRALIA/ NEW ZEALAND	29,853	30,484	33,748	10.71	9.02
CANADA	23,660	23,943	26,332	9.98	7.04
JAPAN/ TAIWAN	17,450	22,487	27,186	20.90	7.27
NEW MARKETS	97,100	94,052	120,713	28.35	32.28
TOTAL	326,662	311,936	373,983	19.89	100.00

Source : www.customs.go.th

2.1 (2) EXPORT VALUE OF THAI CANNED TUNA (IN 2003-2005)

COUNTRIES	Value (Mil. US\$)			% GROWTH 04/05	% SHARE 2005
	2003	2004	2005		
USA	182	199	211	6.03	23.21
MIDDLE EAST	72	78	100	3.33	11.00
EU	63	69	98	42.00	10.78
AUSTRALIA/ NEW ZEALAND	78	78	98	25.64	10.78
CANADA	58	66	76	15.15	8.36
JAPAN/ TAIWAN	56	73	89	21.92	7.79
NEW MARKETS	164	170	237	39.40	26.08
TOTAL	693	730	909	24.5	100.00

Source : www.customs.go.th

2.2 EXPORT OF THAI CANNED TUNA TO THE EU

COUNTRIES	VALUE (US\$)			% GROWTH 04/05	% SHARE 2005	QUANTITY (tonnes)			% GROWTH 04/05	% SHARE 2005
	2003	2004	2005			2003	2004	2005		
UNITED KINGDOM	26,952,153	26,877,817	23,211,081	11.44	25.73	14,889	10,398	13,224	27.22	33.08
GERMANY	14,473,425	6,410,467	10,139,811	58.18	10.30	8,081	3,764	4,848	20.83	11.87
FINLAND	7,989,311	10,986,643	11,186,990	5.63	11.43	4,216	4,907	4,777	-2.65	11.90
SWEDEN	7,411,527	7,036,530	7,982,227	13.41	8.11	4,088	3,400	3,861	4.74	8.80
NETHERLANDS	6,294,734	3,987,601	6,286,060	58.08	6.35	2,606	1,572	2,968	58.80	7.42
DENMARK	4,717,531	4,006,661	4,882,664	24.38	5.06	1,383	1,923	1,046	6.45	8.11
FRANCE	3,641,837	5,810,916	11,556,862	100.01	11.74	1,216	1,758	3,711	111.15	9.28
AUSTRIA	3,182,637	1,440,778	3,384,169	-2.52	0.00	1,570	1,557	1,418	-8.93	3.50
OTHERS EU	3,364,165	1,365,946	6,713,748	611.28	9.67	1,078	891	3,748	334.18	9.37
TOTAL	81,388,718	68,163,127	92,487,898	41.94	100.00	41,077	28,868	54,002	31.94	100.00

Source : www.customs.go.th

2.3 EXPORT OF THAI CANNED TUNA TO THE MIDDLE EAST AND AFRICA

COUNTRIES	VALUE (US\$)			% GROWTH 04/05	QUANTITY (tonnes)			% GROWTH 04/05	% SHARE 2005
	2003	2004	2005		2003	2004	2005		
SAUDI ARABIA	26,241,499	32,578,566	37,532,390	15.31	11,778	12,062	14,943	7.78	14.85
EGYPT	34,309,384	29,364,160	43,055,979	46.83	22,003	18,695	22,677	26.68	28.93
LIBYA	22,802,184	28,353,910	51,046,729	80.03	14,232	14,875	28,178	66.13	28.02
TURKEY	119,495	63,285	163,899	158.67	1.11	36	78	103.33	0.07
IRAN	6,832,686	7,317,485	8,751,620	19.60	2,863	2,832	3,288	16.45	3.28
SUDAN	141,045	186,185	419,307	123.31	89	106	240	126.42	0.24
OMAN	897,859	986,952	1,102,620	87.86	499	355	532	51.49	0.88
JORDAN	5,306,688	3,784,073	5,997,878	58.50	3,066	1,788	2,586	43.19	2.84
SYRIA	4,797,187	5,162,297	8,943,300	73.24	3,186	2,819	4,474	59.71	4.49
YEMEN	2,419,980	2,034,469	6,250,200	207.22	1,337	1,077	2,731	153.87	2.71
OTHERS	39,205,493	40,223,689	53,812,634	33.78	17,737	17,448	22,869	31.07	12.73
TOTAL	186,672,811	188,683,764	211,019,236	42.54	77,961	72,994	100,423	27.28	100.00

Source : www.customs.go.th

2.4 EXPORT OF THAI CANNED TUNA TO THE SOUTH AMERICA

COUNTRIES	VALUE (US\$)			% GROWTH 04/05	QUANTITY (tonnes)			% GROWTH 04/05	% SHARE
	2003	2004	2005		2003	2004	2005		
ARGENTINA	8,866,843	12,106,982	12,497,088	3.22	4,843	6,941	8317	-6.98	62.23
CHILE	4,259,363	4,463,097	6,284,481	40.81	3,108	3,632	3727	22.92	27.89
URUGUAY	639,498	588,193	1,256,628	113.64	538	436	894	105.05	5.69
PARAGUAY	175,584	286,806	309,169	7.88	114	232	196	-7.55	1.47
BRAZIL	193,276	143,419	50,750	-64.61	98	66	17	-74.24	0.13
OTHERS	610,205	66,593	384,953	478.07	33	49	214	336.73	1.60
TOTAL	14,745,968	17,684,880	20,783,067	17.72	10,833	12,736	13,965	4.94	100.00

Source : www.customs.go.th

3. EXPORT OF THAI TUNA LOIN AND OTHER TUNA EXCLUDING CANNED TUNA

COUNTRIES	VALUE (MIL US\$)			%GROWTH 04/05	QUANTITY (TONNES)			%GROWTH 04/05	%SHARE
	2003	2004	2005		2003	2004	2005		
USA	62	60	84	40	24,222	20,471	27,769	36	33
JAPAN	27	29	20	-31	8,340	8,849	5,972	-	7
EU	28	29	68	134	12,116	11,728	27,060	131	32
ISRAEL	16	16	17	6	7,111	5,633	6,252	11	7
OTHERS	37	41	40	-2	17,237	19,766	18,075	-	21
TOTAL	170	175	229	31	69,026	66,447	85,128	28	100

Source : www.customs.go.th



4. EXPORT OF THAI TUNA PRODUCTS IN 2005-2006 (JAN-JUN)

PRODUCTS	Quantity : tonnes by net wt.		% GROWTH	Value : million US\$		% GROWTH
	(Jan-Jun)		2005/ 2006	(Jan-Jun)		2005/ 2006
	2005	2006		2005	2006	
Canned Tuna	173,106	259,414	49.86	405	491	21.23
Tuna Loins	37,162	42,525	14.43	94	103	9.23
Canned Pet Food	54,124	45,878	-15.23	88	78	-11.36
Total	264,392	347,817	31.55	587	672	14.48

Source : www.customs.go.th, waiting for confirmation.

5. IMPORT OF THAI FROZEN RAW TUNA IN 2005-2006(JAN-JUN)

PRODUCTS	Quantity : tons by net wt.		% GROWTH	Value : million baht		% GROWTH
	(Jan-Jun)			(Jan-Jun)		
	2005	2006		2005/2006	2005	
Albacore or Longfinned Tunas	14,158	15,290	8.00	32	42	31.25
Yellowfin Tunas	38,144	52,612	37.93	44	67	52.27
Skipjack or Stripe-Bellied Bonits	262,701	349,935	33.21	221	303	37.10
Other Tunas	1,021	1,986	94.50	1	1	0.00
Total	316,024	419,823	32.84	298	413	38.59

Source : www.customs.go.th, waiting for confirmation.

6. FTA THAI - OTHER COUNTRIES

COUNTRIES	Details
THAI-AUSTRALIA	Thailand-Australia Free Trade Agreement (TAFTA) - Tariff Reduction with Special Safeguard Measure YEAR 2005-2006 Duty 2.5% (limit volume) Since 1 Jan 2007 Duty 0% (limit volume until 2008) - Special Safeguard : over than limit volume in each year during 2005-2008 below , duty is 5% (MFN rate) Volume under Special Safeguard Measure is increased 5 % /year as follows : YEAR 2005 21,366 tonnes duty 2.5% YEAR 2006 22,435 tonnes duty 2.5% YEAR 2007 23,556 tonnes 0 % YEAR 2008 24,734 tonnes 0% Since year 2009 duty is 0% unlimited volume

THAI-JAPAN	Japan-Thailand Economic Partnership Agreement Rule of origin fish from Indian Ocean Tuna Commission (IOTC) Reducing duty from 9.6% to 0% in 5 years
THAI-USA	Thailand-USA Free Trade Agreement NOW : On Process of negotiation

ASEAN-CHINA	ASEAN – China Free Trade Agreement Decreasing duty of CHINA for TUNA products YEAR 2005-2008 DUTY 5% (MFN rate) Since : 1 Jan 2009 DUTY 0% Decreasing duty of THAI for TUNA products YEAR 2005 DUTY 20 % YEAR 2007 DUTY 12 % YEAR 2009 DUTY 5 % YEAR 2010 DUTY 0 %
--------------------	---

7. EU TARIFF QUOTA

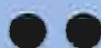
-Imports of canned tuna covered by CN codes 1604 14 11, 1604 14 18 and 1604 20 70
 -Presentation of a Certificate of Origin
 -a tariff rate of 12 % *ad valorem* (from 24%) within the limits of the tariff quota
 -Open the tariff quota annually for an initial period of 5 years

Year	Period	Tariff quota (tons) 100 %	TH 52 %	PH 36 %	INDO 11 %	Others 1 %
1	1 July 2003 to 30 June 2004	25,000	13,000	9,000	2,750	250
2	1 July 2004 to 30 June 2005	25,750	13,390	9,270	2,832	258
3	1 July 2005 to 30 June 2006	25,750	13,390	9,270	2,832	258
4	1 July 2006 to 30 June 2007	25,750	13,390	9,270	2,832	258
5	1 July 2007 to 30 June 2008					

World Trade Organization
Negotiating Group on Market Access
Market Access for Non-Agricultural Products
Liberalisation of trade in fish and fish products
Communication from Canada , Iceland , New Zealand , Norway , Singapore and Thailand

Ponencia / Speech

[7]

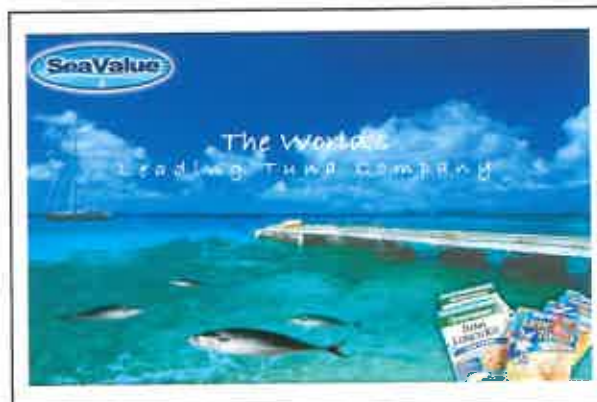


MR. DAMRONG KONANTAKIET
VICEPRESIDENTE DE SEA VALUE CO. LTD.



LAS CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS en la gastronomía del siglo XXI





Agenda

- Introduction
- Company Profile
- Corporate Mission
- Business Strengths
- Our Market
- Our Products
- Sales Revenue 2005 & Target Sales Revenue 2006
- Future Plan
- Certifications

* Introduction *

Thailand Fishery
Cold Storage

Wales
& Co. Universe

Chantaburi
Frozen Food



Mr. Thaveesak Laotrakool
President



Mr. Poj Aramwattananont
President



Mr. Paiboon Dusadeewutthikul
President

SeaValue

* Introduction *

SeaValue

Established : 2004



* Company Profile *

- Established : 2004
- More than 10,000 employees
- Management led by:
 - Mr. Thaveesak Laotrakool, Chairman
 - Mr. Poj Aramwattananont, President (I.S.A. Value Co., Ltd.)
 - Mr. Paiboon Dusadeewutthikul, President (Unicord Public Co., Ltd.)



* Company Profile *

Target Production
Capacity: 300 tons/day
(combined)

In 2006
Capital : 2,000
Million baht

Factories

I.S.A. Value Co., Ltd. (Bangkhuntien)

I.S.A. Value Co., Ltd. (Sampran)

Unicord 1 (Mahachai)

Unicord 2 (Mahachai)

* Company Profile *

* Headquarters:

101/39 Moo 6, Soi Muang Sakul,
Bang Khuntien Road, Samae Dam
Bang Khuntien District, Bangkok 10150



Tel: (+660) 2415-2541, (+660) 2416-7785
Fax: (+660) 2416-8132-4
E-mail: info@seavaluegroup.com

* Corporate Mission *

SeaValue



* Business Strengths *

SeaValue

- Fast, Reliable service
- Product Quality that conforms with highest standards
- Regulations recognized by international customers

* Business Strengths *

SeaValue

- Reliable, competitive prices
- Consistence Supplier
- Environmentally-friendly operation

* Our Market *

SeaValue

HUMAN FOOD



* Our Market *

SeaValue

PET FOOD



* Our Products *

* Our Products *

SeaValue

Canned Tuna Human Food



- ❖ Solid and Chunk
- ❖ Shredded / Flake
- ❖ Sardine or Mackerel
- ❖ Value-added
 - ❖ Tuna in tomato sauce, curry and dressing sauce
 - ❖ Tuna salad
 - ❖ Tuna sandwich spread

* Our Products *

SeaValue

Canned Pet Food

- ❖ Tuna Redmeat, 100% with topping chicken, imitation crabmeat, vegetable, cheese, anchovy and shrimp
- ❖ Tuna Natural ratio
- ❖ Pilchard / Sardine in jelly
- ❖ Mackerel in jelly
- ❖ Seafood Platter





* Our Products *

SeaValue

Frozen Product

- ❖ Cooked Loins
- ❖ Raw Loins
- ❖ Tuna Steak
- ❖ Tuna Fillet
- ❖ Frozen Red meat
- ❖ Other Frozen products



Glass Jar Product

- ❖ Tuna Fillet or Chunk
- ❖ Value-added
- ❖ Tuna Sweet and Sour
- ❖ Tuna in pesto and chilli sauces
- ❖ Tuna Vegetable Spicy



* Our Products *

SeaValue



Pouch Product

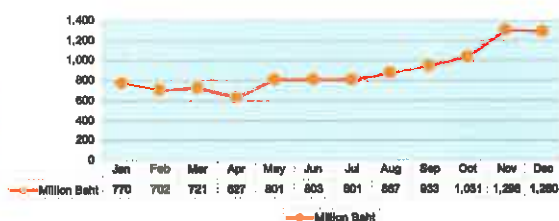
- ❖ Chunk / Flaked
- ❖ Value-added
- ❖ Tuna in tomato sauce, curry and dressing sauce
- ❖ Tuna salad
- ❖ Tuna sandwich spread

* Our Products *

SeaValue



Sales Revenue 2005



*** TOTAL 10,600 Million Baht ***

* Target Sales Revenue 2006 *

SeaValue

Target Sales Revenue 2006

15,000 Million Baht

SALE BUDGET 2006

	MT/Day	Fcs./Day	Fcs/Year (300 day/year) (a)	Value/Fcs (USD) (b)	Value/Year (Million USD) (a) x (b)	Value/Year (Million BAHT) (a) x (b) x 38
Raw Material :						
- I.S.A. Value	400					
- UCT	350					
Product :						
- Frozen Loin	250	4.2	1,250	75,000	93.75	3,562.50
- Chunk - Solid	500	16.7	5,595	40,000	223.81	8,504.78
- Shredded	125	4.7	1,406	22,500	31.64	1,202.34
- Pet Food	80	8.7	2,000	12,800	25.20	957.60
- Sardine	70	2.8	840	24,000	20.16	766.08
Total			11,091		394.56	14,993.29

SALE BUDGET 2007

	MT/Day	Fcs./Day	Fcs/Year (300 day/year) (a)	Value/Fcs (USD) (b)	Value/Year (Million USD) (a) x (b)	Value/Year (Million BAHT) (a) x (b) x 38
Raw Material :						
- I.S.A. Value	450					
- UCT	550					
Product :						
- Frozen Loin	270	4.5	1,350	75,000	101.25	3,847.50
- Chunk - Solid	730	27.2	6,169	40,000	326.78	12,418.95
- Shredded	180	6.9	2,025	22,500	45.56	1,731.38
- Pet Food	80	8.9	2,667	12,800	33.80	1,278.80
- Sardine	100	4.0	1,200	24,000	28.80	1,094.40
Total			15,411		536.97	20,387.03

* Future Plan *

SeaValue

**Future Investment (Project I)
YEAR 2006**

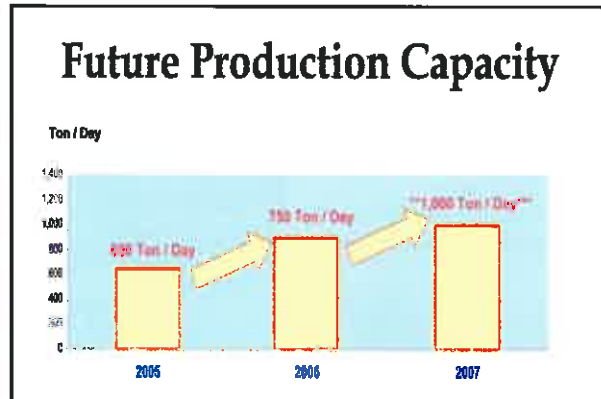
- Total Budget 480 Million Baht
- Increase production capacity from 650 MT/Day to 900 MT/Day

*** Future Plan *** **SaaValue**

Future Investment (Project II)

YEAR 2006

- Joint Venture with Slam International Canning
- Production capacity of 100 MT/Day

*** Future Plan *** **SaaValue**

Research & Development



- Budget projected in year 2006 is at 50 Million baht
- Emphasis more on R&D
- To continuously improving our operation units to compliance with the global standard products

*** Certifications *** **SaaValue**

Certifications

I.S.A. Value & Unicord.



- SASO
- SENASA
- OU
- Dolphin-Safe
- ISO 9001:2000
- HACCP
- GMP
- Halal
- EFSIS
- SABS



**LA EMPRESA ATUNERA EN EL
MERCADO GLOBAL.
SITUACIÓN ACTUAL Y
OPCIONES DE FUTURO DEL
MERCADO DEL ATÚN EN LA
ZONA PACÍFICO Y OCÉANO
ÍNDICO.**

MR. RONDOLPH PAYET
MANAGING DIRECTOR SEYCHELLES FISHING
AUTHORITIE

MR. RITCHE C. RIVERA
PRESIDENT PHILBEST CANNING CORPORATION

MR. JOEL BRUNEAU
GENERAL MANAGER THON DES MASCAREIGNES

**P O N E N C I A
S P E E C H**

8







MR. RONDOLPH PAYET

MANAGING DIRECTOR SEYCHELLES FISHING AUTHORITY







Seychelles Fishing Authority

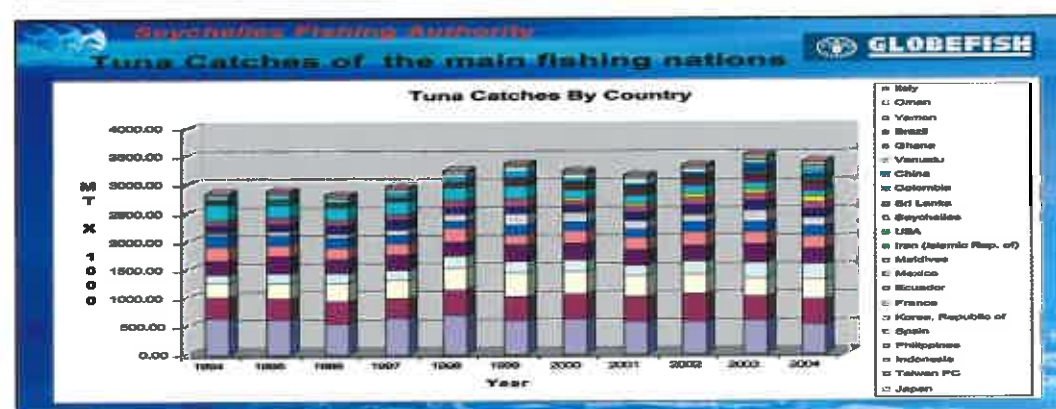
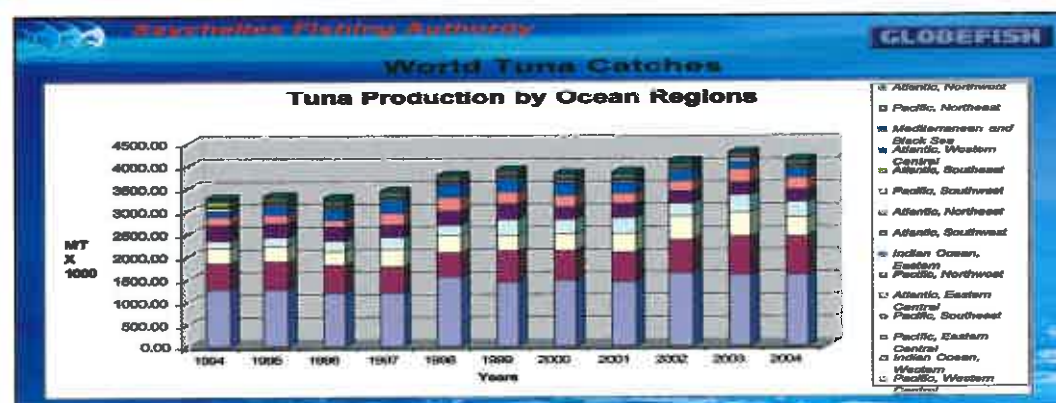
Tuna Companies in a global Market. Present Situation and Future Perspectives to Tuna Market/Supply in the Indian Ocean – A Particular Reference to Seychelles

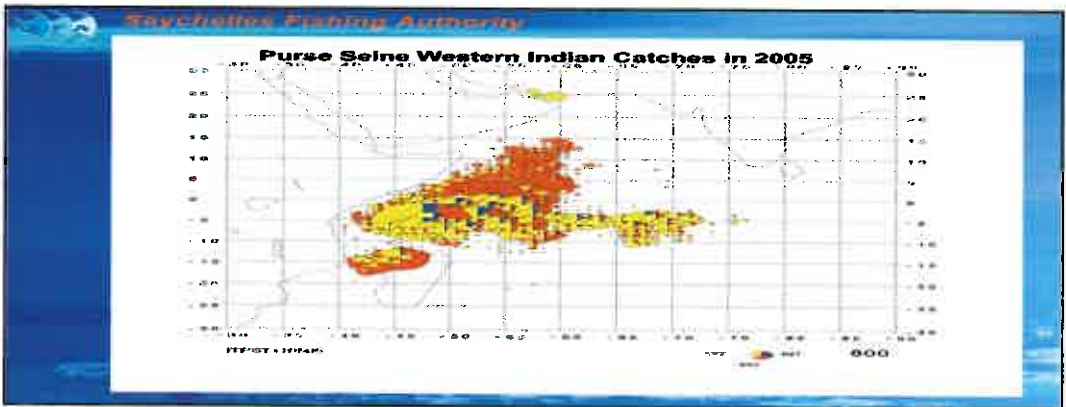
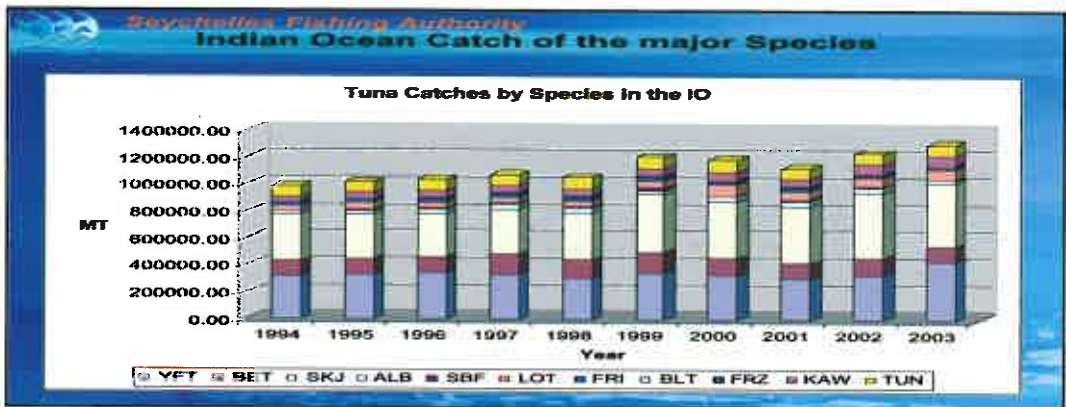
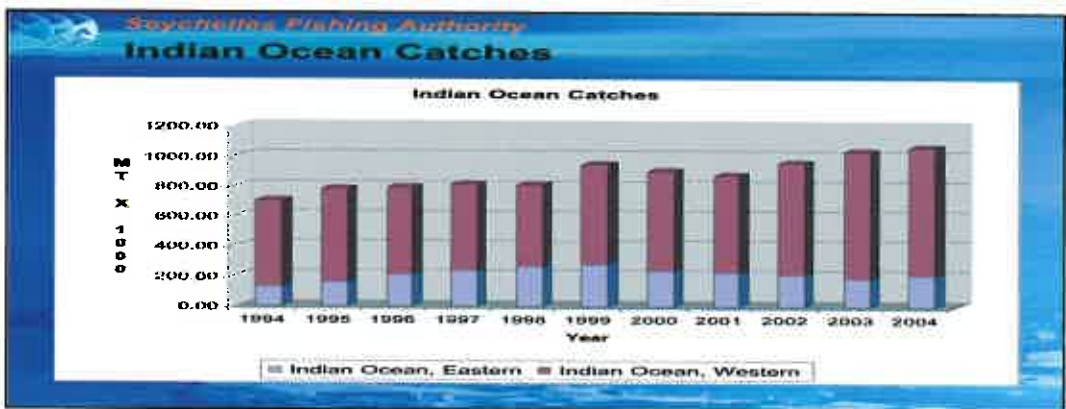
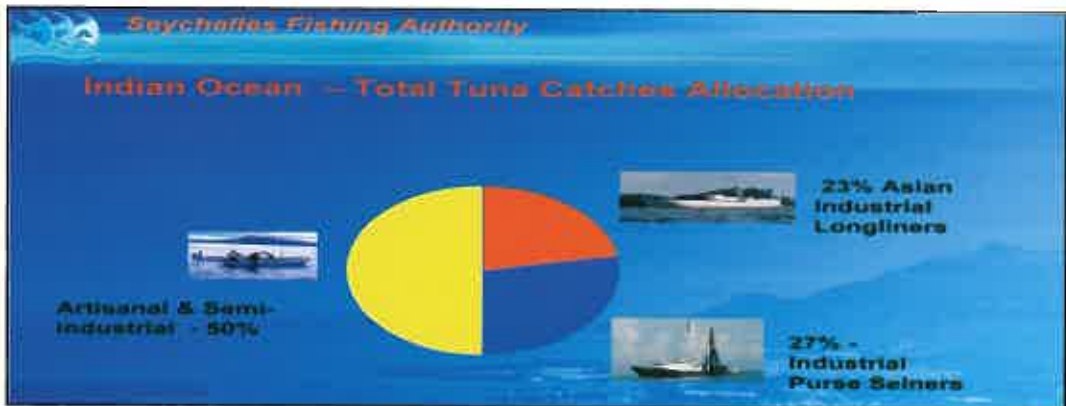
Randolph Payet
CEO
Seychelles Fishing Authority

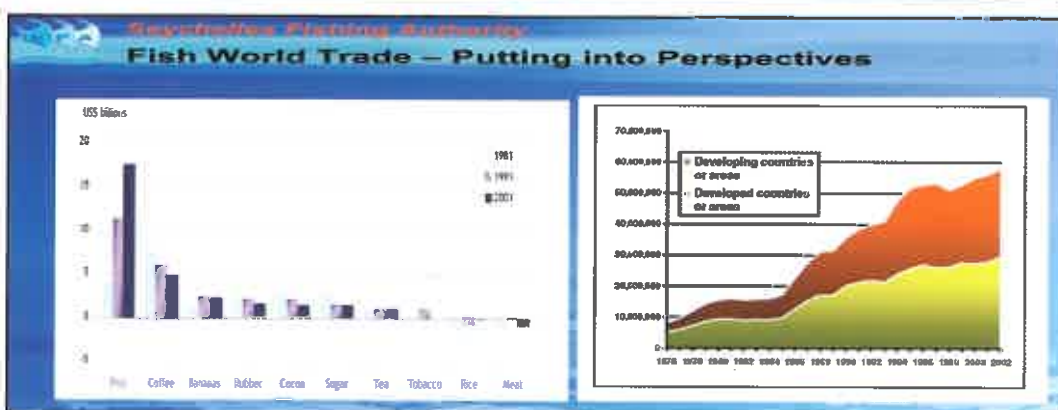
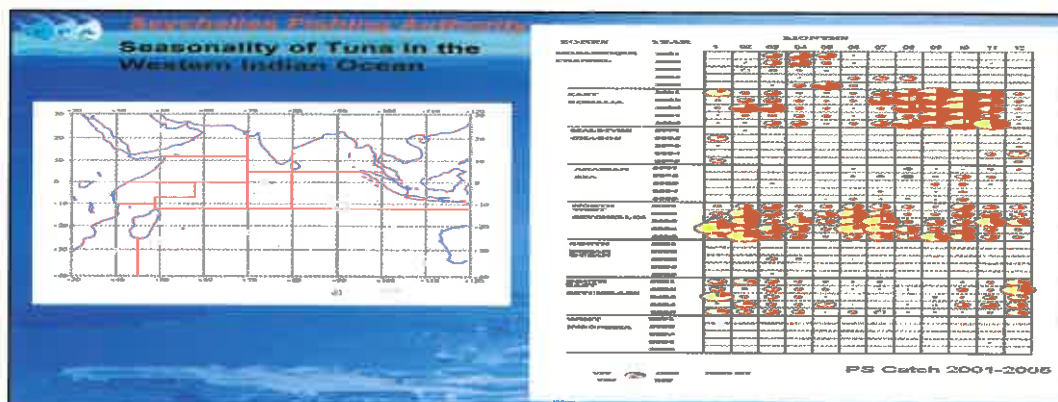
Seychelles Fishing Authority

Outline of Presentation

- World Tuna Catches
- Indian Ocean Tuna Catches
- Western Indian Ocean Tuna Catches
- Fresh and Frozen Tuna Trade
- Canned Tuna Trade
- Loins
- Supply of Tuna in the Indian Ocean
- Supply Issues in Seychelles
- Rules Of Origin – Seychelles
- Fisheries development policies and impact on tuna companies and regional trade.



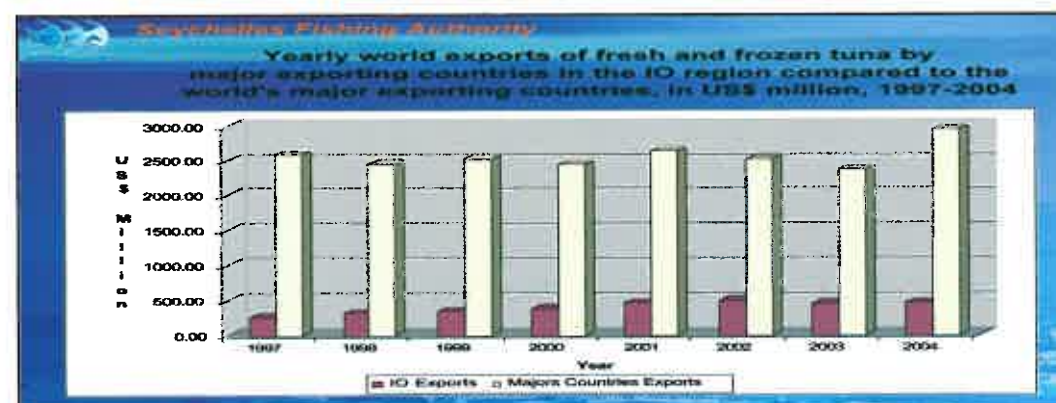
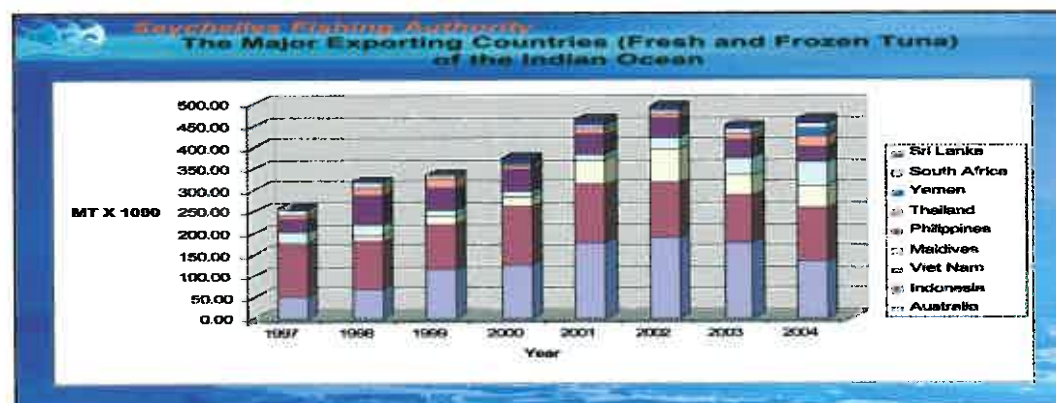
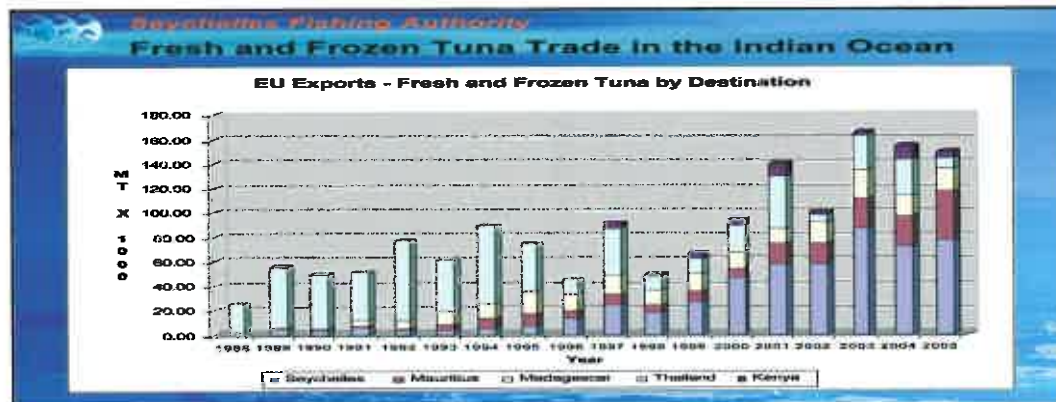


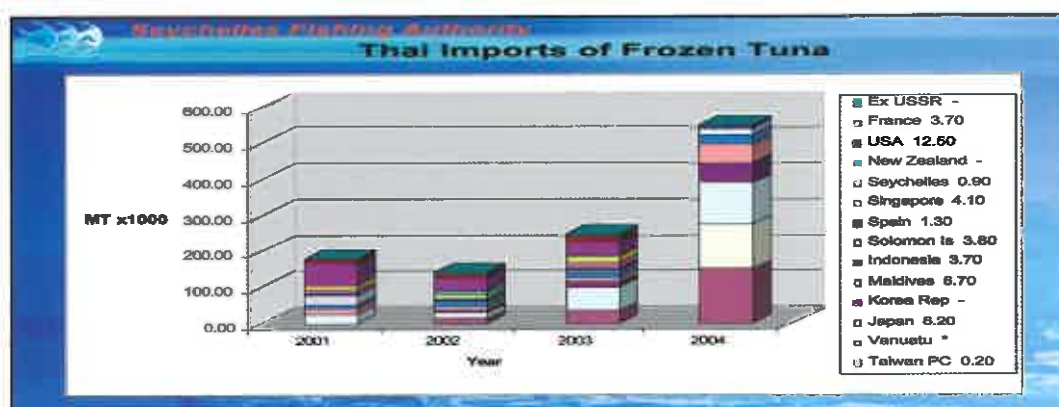
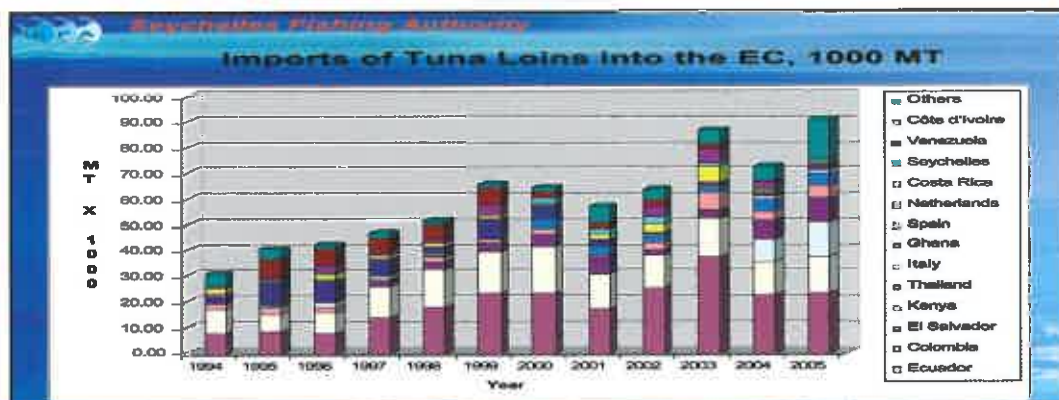


- Seychelles Fishing Authority**
Outlook of the Western Indian Ocean Tuna Fisheries
- Catch will continue to grow
 - Skipjack by far the main tuna species caught and very resilient to exploitation
 - Yellowfin catches are growing and have observed some high catches during the last 3 years, in particular of the very large yellowfin
 - Bigeye resources under stress and is a major concern to the IOTC
 - Artisanal fisheries of Tuna will become increasingly more important, especially fresh chilled tunas
 - Increased trade in fresh chilled tuna in coming years from the region

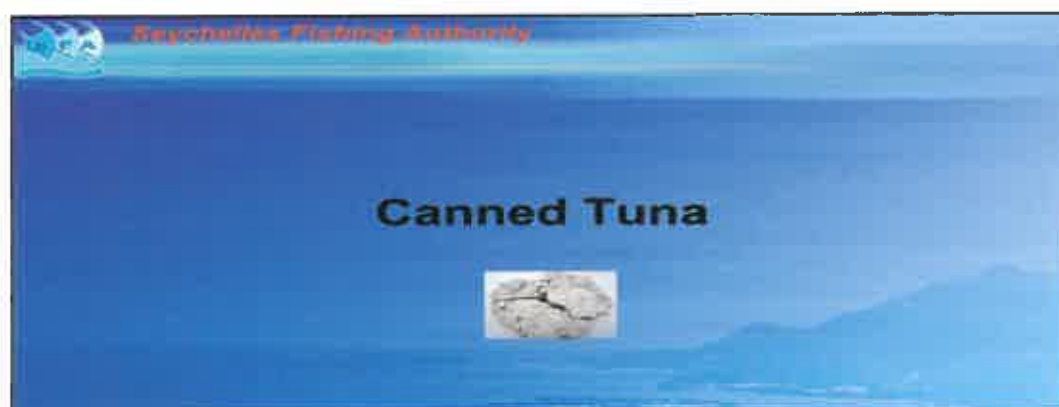


196

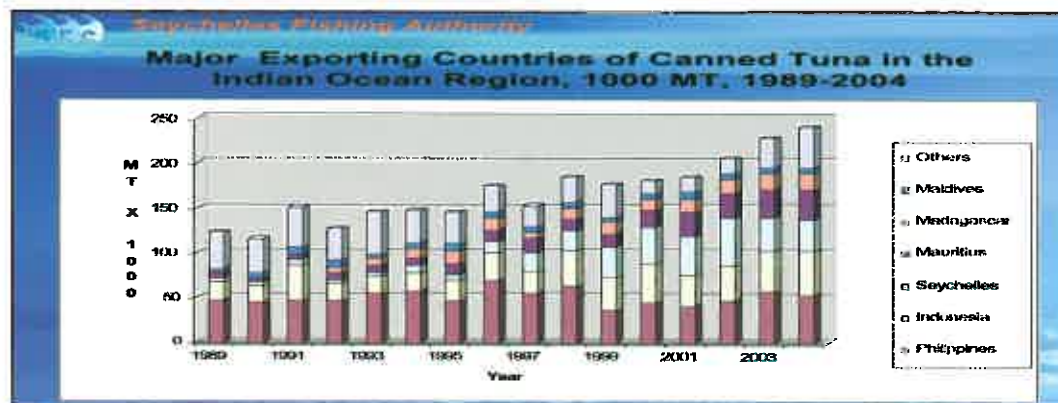
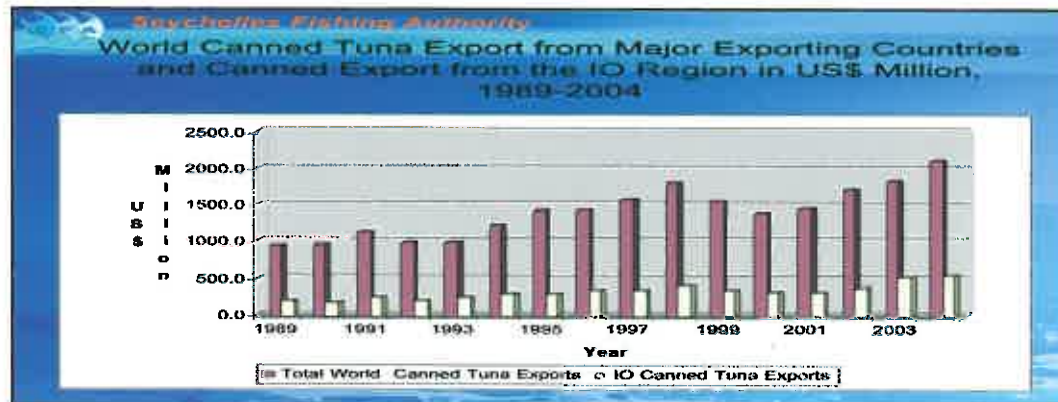




- Seychelles Fishing Authority**
- Future Perspectives of Fresh and frozen Tuna in the Indian Ocean**
- A number of countries in the Indian Ocean are contemplating of developing further their tuna industry, countries such as India, Pakistan, Sri Lanka, Kenya, and most of the Asian countries bordering the IO.
 - There will be a further increase of supply of tuna from the region, mainly from new emerging suppliers.
 - Development of new fishing fleets by countries in the western Indian Ocean to improve supply. Many countries are looking of ways of expanding their fleets and onshore processing.
 - South Africa which its industry is still undergoing restructuring will play a major role in the supply of tuna in the future.
 - A close eye needs to be kept, however, on the tuna stocks.



198



Seychelles Fishing Authority

Canned Tuna Imports from the Indian Ocean by key countries of the EU in 1000 MT (Source Globefish)

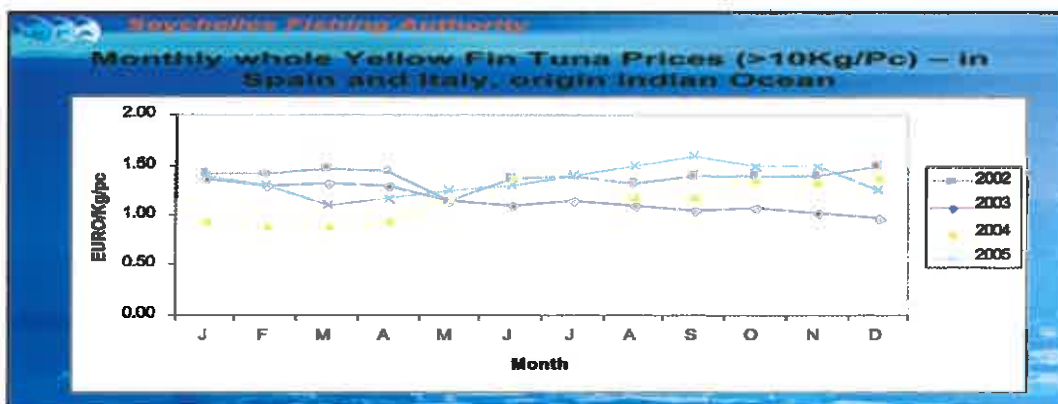
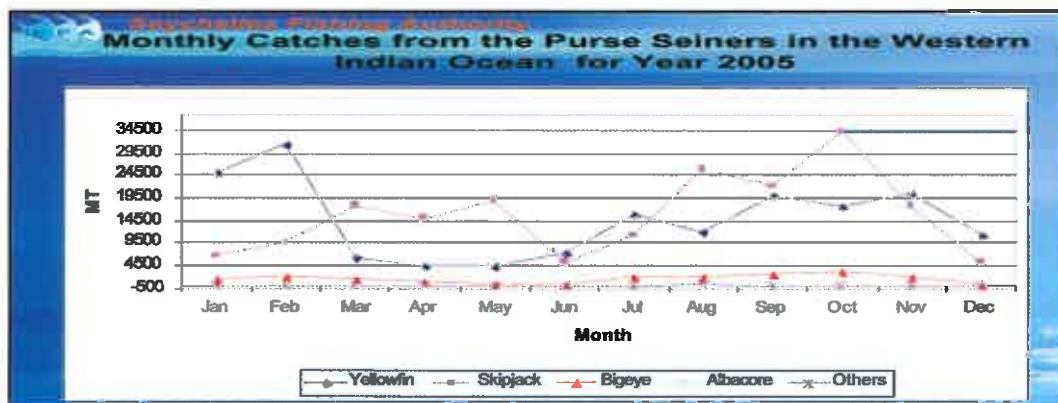
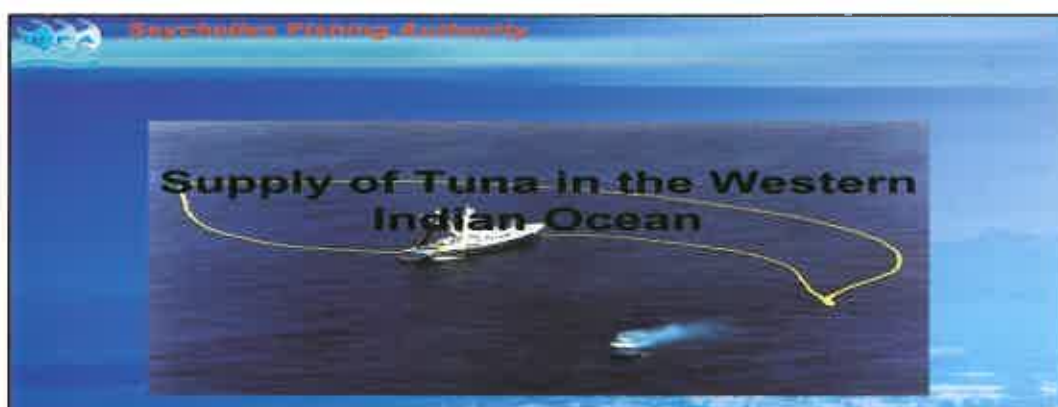
2005	Belgium	France	UK	Netherlands	Italy	Germany	Total
Seychelles	0	11.3	27.6	0.0	7	0.0	61.5
Madagascar	0	14.7	0	3.9	0	3.5	21.1
Mauritius	0	0	20	1.3	0	0.1	20.4
Kenya	0	0	0	0	0.1	0	0.1
Maldives	0	0	4.5	1.7	0	0	6.2
Philippines	0	0	0.0	3.0	0	20.5	32.4
Indonesia	0	0	3.0	1.1	0	7	10.0
Thailand	0.2	0	10.0	4.5	1.7	11.5	33.9

- Seychelles Fishing Authority**
- Future Perspectives**
- Canneries in the Indian Ocean have to maintain their advantage in the face of the increasingly hostile competition (Thailand, Philippines, Andean Countries) especially for the EU market.
 - Tuna processors cannot overnight change their selling prices and thus they have to absorb the added production costs, otherwise, they could lose out to competition.
 - The most notable factor is the cost of fuel which has seen an increase of 140 percent from 2003 to 2006.
 - When fish is landed at higher costs to canneries, buyers will think twice before contracting the delivery because prices of canned tuna in the world market may not have the same level of increases.
 - But, prices have remained so competitive.

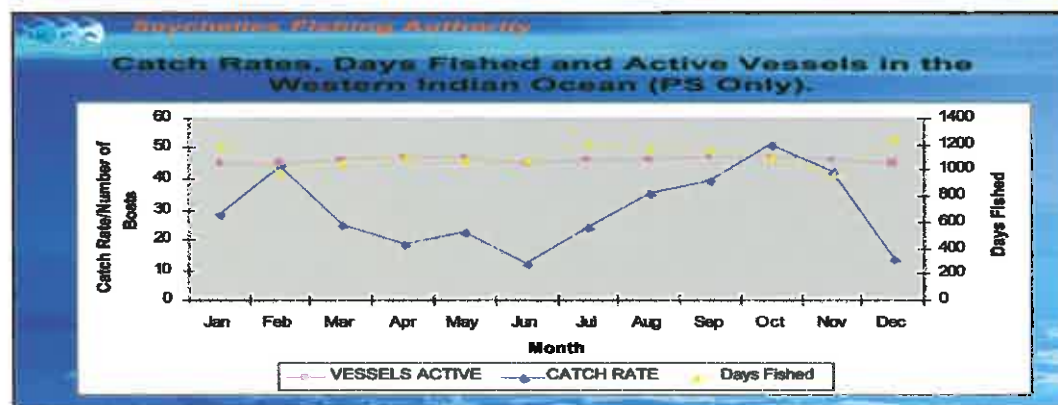
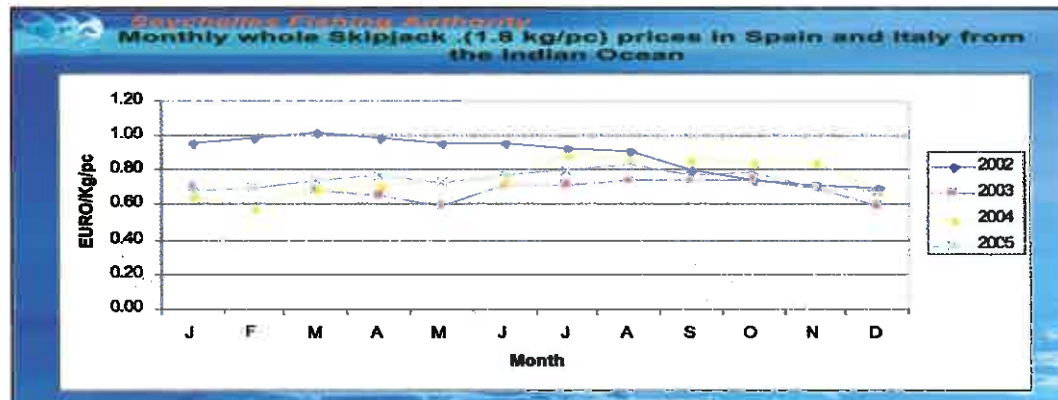


Seychelles Fishing Authority
Cont.

- How long would suppliers/canneries sustain those external constraints – maintain the prices
- Import tariffs becoming increasing less important as FTA are being negotiated to improve market access (ASEAN, FTA agreement US-Andean countries, ACP-EC (EPA), Thai-US FTA, which would an impact on market shares/access.
- Growth in pouch (added value) not classical canned tuna (brine/oil) products.
- Increased production from the region (Seychelles, Mauritius and Kenya)
- More diversification in tuna products especially in the Western Indian Ocean, as African countries realizes the tuna industry's potential.
- Supply is a problem for the emerging canneries.



200

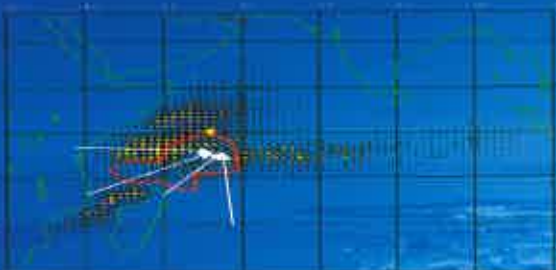


- Seychelles Fishing Authority**
Seychelles Tuna Supply
- EU Distant Water Fleet - The Seychelles and EC has a strategic partnership in respect of tuna fisheries. It has the most important fisheries agreement with any third party.
 - Seychelles, Port Victoria is the probably the largest tuna transshipment port in world transacting over 350,000 MT per year.
 - Seychelles has one of the largest tuna canning plant in the world processing over 100,000 per year and have plans to reach 130,000 within the next 3-5 years and the direct benefits are visible - employs over 1700 local workers (66 % total work force) and other 750 with the expansion.
 - Seychelles has a specific advantage in light of the increases prices in fuel.



Seychelles Fishing Authority

Strategic Location and Market Advantage



- Seychelles is the shortest distance to and from almost 90% of the tuna fishing grounds
- Excellent Port Facilities and Services
- 24 hr Operations
- Excellent Strategic position for fuel efficiency
- Competitive Fuel Prices
- Tuna Stocks centred in and around Seychelles
- Tuna Canning Plant
- Net Repair Facilities

Seychelles Fishing Authority

Seychelles Supply Issues

- About 1/3 of the Western Indian Ocean catches are landed to the Canning Factory in Seychelles.
- Expanding by 40% following take-over by Lehman Brothers
- Seychelles sees 'partnership' with EU DWF as critical to the national economy. The returns on this fishing industry is immense (52 % of the foreign earning comes from fisheries activities, mainly tuna).

Revenue from Industrial Tuna Fishing Activity



Seychelles Fishing Authority

Cotonou and Rules of Origin

- Preferential market access for Seychelles canned tuna, i.e. > 95 % of the canned tuna goes EU, and therefore Cotonou preference is critical.
- Cotonou RoO and Seychelles – one of the few ACP tuna processing countries that explicitly benefits from RoO status quo because it's a hub for EU DWF.
- It is not in the interest of neither the EU nor the Seychelles for a dramatic simplification in the RoO.
- However, current RoO do impact strategic sourcing during low season, not least as Seychelles has a small automatic derogation but would this remain under the revised RoO?

Seychelles Fishing Authority

Cont.

- EU reform of preferential RoO
- Value addition proposal as the single methodology for products or materials.
- Differentiation is envisaged between products and materials.
- Looks at production cost, "local content value" (LVC) against "net production cost" (NPC). The proposal does away with CTH and SP test.
- The fundamental problem with the proposal is that it discourages efficiency in the ACP fisheries industry and the method to complex.
- The real challenges are hidden away in the details of the EC proposal.
- Too much uncertainty on how it will enhance ACP's trade relationship with the EU, that is ACP states should be not worst off with the EPA?

Seychelles Fishing Authority

Developments to Improve Supply

- Therefore, in light of regional competition and the canned tuna exports (90% of total Seychelles exports), Seychelles is not standing still.
- Integrated Industrial Fisheries Development Plan. Seychelles committed to providing ever better services to EU and other DWFs was launched in June this year.
- A plan to consolidate the current developments and increase the fisheries activities and services taking place in Seychelles.
- To attract more fish (tuna) processing for higher-end quality products in tuna and other species (not for canning or loins) but expand current operations:- ready to cook/ready to eat products.
- Improve services to the fishing industry which includes better port services, quay, and dry docking facilities – a one stop shop for fisheries in the Indian Ocean.

Seychelles Fishing Authority

Seychelles Industrial Fisheries Development Plan

- New 400 meters quay over the next 5 years
- Increase the efficiency of landing to cannery
- Increase efficiency of vessels in port – reduce port days.
- Increase the capacity of the canned tuna processing and loins.
- Impress (the can maker) investing in more in Seychelles.
- 50 hectares of land earmarked for Industrial fisheries development/processing for the next 5 years.



Seychelles Fishing Authority

Conclusion

Canned Tuna in Indian Ocean

- Canned tuna trade growing in quantity terms from Seychelles and Mauritius
- Possible growth in Iran, Yemen, Maldives, which now are supplying the local and neighboring markets.
- Probably the focus of the Indian Ocean would be in fresh tuna with existing tuna factories consolidating their positions.
- Thailand still major canned tuna exporting country, but the Philippines are growing
- Demand in canned tuna consuming countries continue to grow, especially in Europe
- Tariff barriers possibly to be overcome through FTAs and the likes, with bid to increase market share.



Seychelles Fishing Authority

Conclusion
Canned Tuna in Indian Ocean

- Further and increased competition from Thailand and Philippines.
- Tuna fisherman are feeling the squeeze, but fail to get prices to a level which reflects these higher energy prices.
- the progressive substitution of whole frozen raw material with loins operated by canneries in developed countries; Spain is an important exception but being facing a lot pressure.
- Some countries may opt for fresh tuna trade as returns are higher.
- Mercury still a persisting issue.

Seychelles Fishing Authority

Conclusion
Canned Tuna in Indian Ocean

- Less production of canned tuna in developed countries with more production in developing countries – short term option.
- Further Investment by European and US canneries in Indian Ocean Countries (Seychelles & Mauritius and Thailand respectively).
- Sanitary rules will continue to impact on canned tuna trade/fresh tuna trade
- Supply a major problem in low fishing periods
- EPA – impact on canned tuna trade still uncertain.

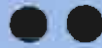
Seychelles Fishing Authority

Thank you
&
360- Fisheries Development
video



Ponencia / Speech

[8]



MR. RITCHE C. RIVERA
PRESIDENT PHILBEST CANNING CORPORATION





**THE TUNA COMPANIES IN A GLOBAL MARKET.
PRESENT SITUATION AND FUTURE PERSPECTIVES TO TUNA MARKET
IN PACIFIC AREA – PHILIPPINE EXPERIENCE.**

Distinguished Guest, Ladies and Gentlemen. Good afternoon.

The theme "Tuna Companies in a global market, present situation and future perspectives to tuna markets in the Pacific Area particularly in the Philippine's experience is no different than that of other countries. They just vary in degrees.

In the Philippines, the country's Department of Agriculture concerns itself directly with agricultural trade goods and its Department of Trade and Industry covers all commercial and industrial trade goods, including fisheries under the Non-Agricultural Market Access or NAMA. Thus, Tuna Companies in the Philippines fall under one of these Departments whether in production or manufacturing.

The bulk of fish and fishery goods that are internationally traded by the Philippines are essentially in packaged containers, rendering them to be trade goods and not agricultural. These goods are exported as either semi-finished or finished products except a small amount sold as raw materials.

Philippine exports of fish products have always been restricted in penetrating markets we wish to gain access to. The US and European markets traditionally account for over 90% of our markets and we have to overcome all the hurdles of entering into these markets but today this is down to 65%.

CURRENT SITUATION OF THE PHILIPPINE FISHING SECTOR

Rising fuel prices continue to have a negative impact on the economics of tuna fishing operations worldwide. It is important to recognize that different segments of the tuna industry are affected in varying degrees by this situation. The processing/canning industry has a much different cost mix from that of fishing vessels. The share of total costs represented by fuel is much higher for a fishing vessel than for a cannery. Tuna Canneries are starting to assess the impact of rising fishing cost and falling supplies of raw material as the latter may need to be adjusted in order to keep fishing operations sustained.

The move to regulate capture fishery by Regional Fisheries Management Organizations (RFMOs) and the Food & Agricultural Organization of the United Nations will also influence the number of vessels operating in the high seas. Yet despite the challenges, production has remained relatively stable in the last two years. Globally, production of the principal species of tuna (Skipjack, Yellowfin, Bigeye, Albacore and Bluefin) doubled from about 2 to 4 million tons over the last 30 years.

Tuna fishery in the Western and Central Pacific Fisheries Commission (WCPFC) where Philippines is a member supply over half of all tuna globally with our catches representing 10-14% of the Western Central Pacific Ocean (WCPO) volume of around 2 million tons.

Moreover, trade tariffs, subsidies and non-tariff barriers (NTBs) are common obstacles in both US and EU markets putting our exports at a disadvantage vis-à-vis countries with bilateral and trade agreements in those markets. Recently, our country has been advised in meeting the regulatory requirements of the European Union for food safety under EC Regulations on HACCP providing the basis for a very high level of protection of human health and consumers' interest oftentimes bordering on NTBs. Previously adhered to through buyers inspections, new requirements do not appear to be universally valid in application.

The Philippines along with Thailand initially refused to grant waivers to the tariff cuts unless the EU would issue its commitment to take up the market access concerns of ASEAN Tuna in the EU markets. This commitment, having been granted by the EU, was translated into the process of mediation in 2002 which eventually resulted in the Tariff Quota scheme that granted 25,000 metric tons of canned tuna (9,000 for the Philippines) for the EU at a reduced duty rate of 12% from the Most Favored Nation (MFN) rate of 24%.

The 5-year quota period has no more than 2 years to go, and the mediation also provided a commitment to increase this quota "depending on market conditions" on the third year of the quota period. The EU has not complied with this commitment and has officially rejected formal requests for increase. The Mediator's pronouncements have remained as conclusions that are not enforceable which may end up for discussions with WTO.

VOLUME OF CATCH, PRODUCTION, MARKETS, EXPORT VALUE

Although the Philippines is estimated to have generated around 230,000 to 250,000 metric tons of Tuna in 2005, around 63,708 metric tons of finished products were exported while the rest consumed by its domestic market. The need for a profitable fishing industry is important and harvesting remains the least efficient component of the value chain as other countries provide subsidies. Further investments in research and technology shifts will increasingly be dependent on healthy profits by the industry.

Around half of the Philippine catches were caught in waters outside its EEZ as Philippine Purse Seine fleets operate in the high seas and waters of neighboring Papua New Guinea and Indonesia.

In 2005, volume and value of exports dropped by 40% and 36%, respectively as competition was intense between ASEAN, EU, US and the rest of the world. Tariffs coupled with safety and quality issues edging NTBs remain the most important parameters in penetrating markets.

The share of exports was dominated by shipments to Europe at 36% followed by US – 30%, Japan – 10%, Taiwan & Hong Kong – 2% and China/Canada/Middle East/Korea & others at 22%.

PROBLEMS/ISSUES HOUNDING THE INDUSTRY

The fishing and manufacturing industries continue to be optimistic notwithstanding the move to regulate capture fisheries, increasing cost of production, tariffs, subsidies and NTBs of rival markets and trade blocs.

Characterized as late bloomers by international standards, the fishing sector operates with a home-grown technology handed down through 3-4 decades of family-run enterprises devoid of government intervention or assistance. Fortunately, the early entry of locally-based big corporations in canning and the recent exposure of local companies to international practices have brought in the benefit of technology transfers and improvements.

Despite the entrance of government in infrastructure development, gaps in the supply chain show that benefits in economies of scale are still to be improved considering the logistics of moving, storing and shipping raw materials/finished goods to warehouses and markets. The incentive for private sector to provide ancillary services rest on individual initiatives as opportunities still abound.

Furthermore, though governments in other countries provide support in trade and subsidies to penetrate markets at reduced "cost" and improved "competitiveness", there are still opportunities in the Philippines as its cost and efficiency can compete at level playing fields.



WHAT CAN BE DONE TO RESOLVE ISSUES

Let us divide solutions into short and medium term action plans taking into account current trends and evolving realities.

Companies that are able to consolidate their material requirements to economic scale can negotiate for better prices. In other instances, brand owners and manufacturers are working closer with each other. Technologies in fishing are now under review as fuel prices rise to levels unthinkable in the past. These are actions taking into consideration the here and now.

However, the aftermath of the World Trade Organization's Ministerial meeting in Hong Kong was a good time to remind ourselves that emerging trends signal a wider range of options and participations by governments and market forces. Equally important is to consider strategies that influence trade such as, who should you partner with? And what should your approaches be?

People saw trade policies as a matter for economists and government officials negotiating behind closed doors or business lobbies in Washington, Brussels, Geneva and other cities. Seattle, Doha, Cancun, Hong Kong and recently Geneva showed us that this is no longer the case. Hong Kong saw over a 1,000 NGOs and a big number of journalists. Trade will not be the same in the coming years yet expanding production means a need to increase market access.

On the other hand, a fragmented system of bilateral agreements does not serve the interest of today's global production system in the light of rising cost.

Production and Manufacturing today is different from the past when we talked about products assumed to be done "in-house" – in one factory, under one roof and in one country. Today, production is dispersed across different factories in different countries, being globalize. In modern production systems, we need to ease the flow of items across borders according to a single set of trade rules and regulations.

Imagine a supply chain manager dealing with multiple bilateral trade agreements between countries, each with different requirements and provisions. Of particular concern are "Rules of Origin", which define where a product is caught and processed and the kind of market access it will have.

With each new bilateral agreement, considerations relating to ROO multiply and become more complex in the phenomenon called "the spaghetti bowl effect". Large companies will have a hard time keeping track while impossible for smaller firms.

From a production standpoint, the question should not be how to qualify but instead what is the optimal way to create a product in the most cost-effective way for the final consumer considering current costs.

Dispersed manufacturing is the way of the future and a multilateral system is vital for efficiency as firms will have only one set of defined rules applied universally. With this approach, developed countries can focus on what they do best: design, branding, understanding consumer's needs and other specialized knowledge-based activities while developing countries stand to gain as their small and medium-size companies gradually integrate into the international supply chain. The integration as to a previously inaccessible international trading environment is made possible by their ability to focus on the core activities that give them their competitive edge not having to deal with areas where they lack expertise and locational advantages.

In the Philippines, as majority of the players still fall under the category of medium size enterprises, the benefit can be considered as this will enhance our capabilities to reduce cost and improve efficiencies to manufacture the product as we are closer to the source of raw materials. Furthermore, the beauty of efficiency is profitability.

210

Lastly, as fish is finite, responsible fisheries should be instituted from the grassroots to the top as competition in the global fishing industry has already seen the ruin of other bodies of waters outside of Western and Central Pacific. Therefore, it is proper and just that good governance is practice in this industry to sustain the livelihood of people and the future of our children. Prices will adjust itself with reduced catching effort as the markets will have to live with the rules of supply and demand.

OUTLOOK OF THE PHILIPPINE FISHING SECTOR

Opportunities still abound as markets open to new forms of products not necessarily canned, pouched, loined, smoked, jarred or tubed. Value-added products in Asia are now known to the world as presented in the last Infofish Tuna Conference in Bangkok in May this year.

There is consensus in conservation of tuna resources including better and greater utilization of tuna harvest. Fuel cost is a factor influencing this effort. In general, there is a high preference for fish worldwide helping pave the way to market a wide range of tuna based products in this region alone. Urban consumption of canned tuna is also increasing in developing South Asian countries and in the Pacific.

Considering the trends in Asia, markets are bound to grow in the future for non-canned and canned tuna products.

In summary, more work will have to be done. Some can be done soon, others later. We have simply attempted to place our discussions in the proper perspectives with the fundamentals we foresee and the value of emerging markets and trends.

I thank the organizers of this event for the opportunity to express my views.

Thank you and good afternoon.



THE TUNA COMPANIES IN A GLOBAL MARKET

PRESENT SITUATION AND FUTURE PERSPECTIVES TO TUNA MARKET IN PACIFIC AREA – PHILIPPINE EXPERIENCE

By: Ritchie C. Rivera
President, Philbest Canning Corporation
EVP-COO, RD Group of Companies

1898-1946 – American colony

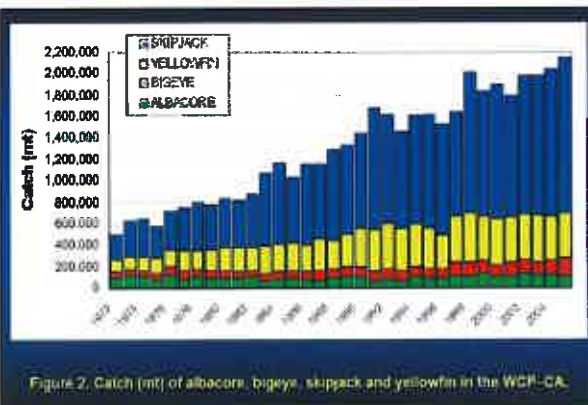
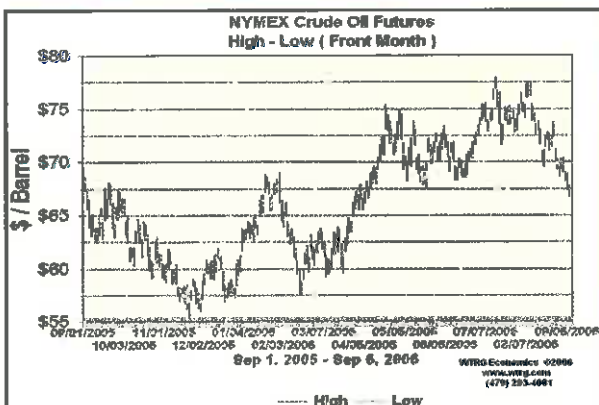
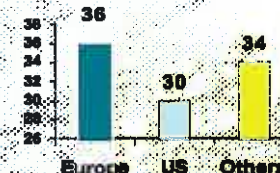
1942-1944 – Commercialized by Japan

1950's – American fish packers

AMERICAN PACKERS

- > Bumble Bee Seafood
- > Washington Fish and Oyster of California
- > Starkist Foods
- > Van Camp
- > Portland Fish

Exports



International Trade Centre
WORLD TRADE CENTER

Vol 10, No 7 (3) - July 2006

*** Facts to emerge from the ITC Round Table on Fisheries:**

- The fish sector is characterised by low tariffs in developed countries, but with tariff peaks, i.e. relatively high tariffs, usually on "sensitive" products, and/or generally low tariff levels, and tariff escalation, i.e. higher import duties on semi-processed products than on raw materials, and higher still on finished products. High tariffs predominate in developing countries.
- Bound tariffs, i.e. commitments to not raise duties above a certain level, are within a range of 0 to 80%, with a median rate of 34%. Applied tariffs, i.e. the actual duty charged, are within the range of 0 to 30%, and a median rate of 14%.
- Fisheries imports frequently face non-tariff barriers, especially sanitary and phytosanitary measures.

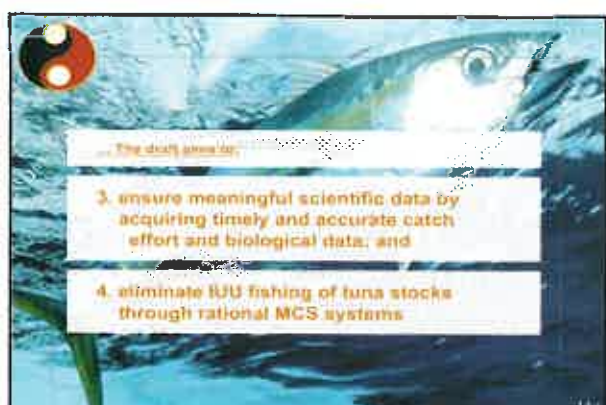
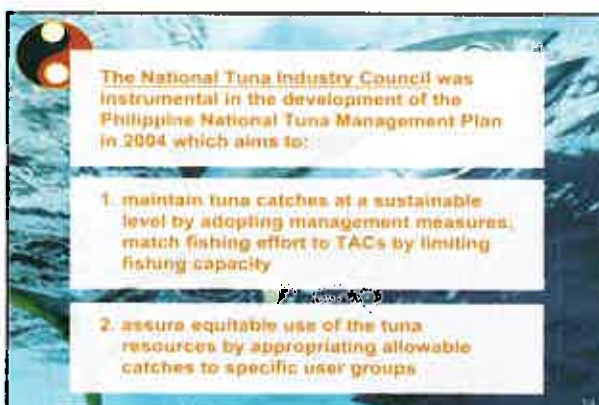
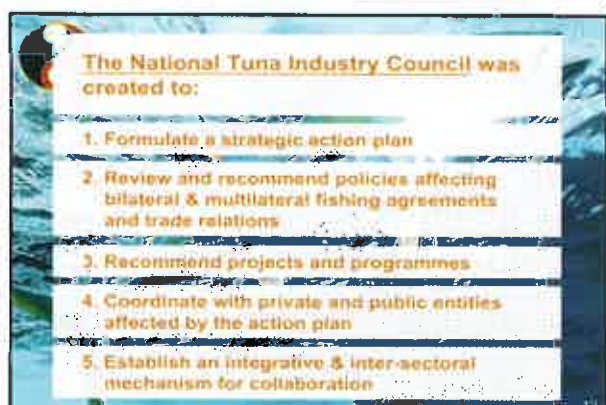
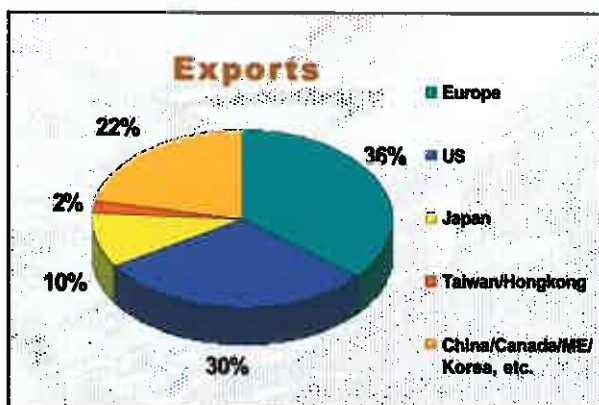
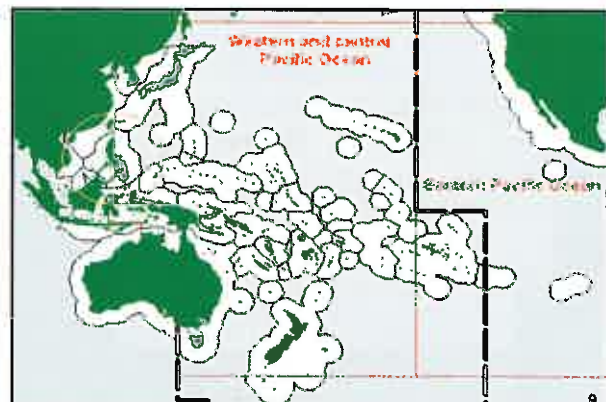
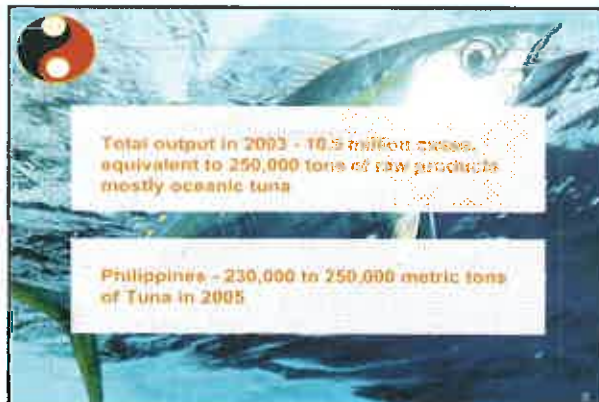
DOHA Round

A development round and a session of tariff-cutting proposals

Consent from participating WTO member countries expressed through waivers of objections

Philippines and Thailand refused to grant waivers unless EU issues commitment to take up market access concerns of Asean Tuna in the EU markets resulted in a 5-year Tariff Quota Scheme (25,000 MT canned tuna for the EU at 12% duty rate) to be increased "depending on market conditions" on the 3rd year of quota period

212





Outlook of the Philippine Fishing Sector

Value-added products in Asia are now known to the world as presented in the last Infafish Tuna Conference in Bangkok in May this year

16

There is consensus in conservation of tuna resources including better and greater utilization of tuna harvest

There is a high preference for fish worldwide helping pave the way to market a wide range of tuna based products

16

Considering the trends in Asia, markets are bound to grow in the future for non-canned and canned tuna products

MORE WORK WILL HAVE TO BE DONE

17

Thank you

18



INTERATUN

Organización Interprofesional del ATÚN



COMO PLATO PRINCIPAL, APERITIVO O ENTRANTE... CONSERVAS DE ATÚN.

Un **EXCELENTE ALIMENTO** que por valor nutricional, sabor, comodidad, economía y efectos beneficiosos para la salud, es aconsejable incluir en nuestra cesta de la compra.

Un producto que funde lo mejor de la **DIETA MEDITERRÁNEA**: el atún y el aceite de oliva, y que podemos consumir durante todo el año y en cualquier lugar.



Su **alto contenido de OMEGA 3**, hace que sea un alimento idóneo para una dieta sana y equilibrada, favoreciendo la lucha contra el colesterol, y aportando una gran fuente de proteínas, vitaminas (A, D, E, K y B) y minerales (Fósforo, Potasio, Sodio, Magnesio o Hierro).

VALORES NUTRICIONALES: 100 gr. de atún aportan 200 Kilocalorías de energía, 23 gr. de proteínas y 230 mg. de fósforo.

Ponencia / Speech

[8]



MR. JOEL BRUNEAU

GENERAL MANAGER THON DES MASCARIGNES





III Worldwide Conference of Tuna – Vigo 2006

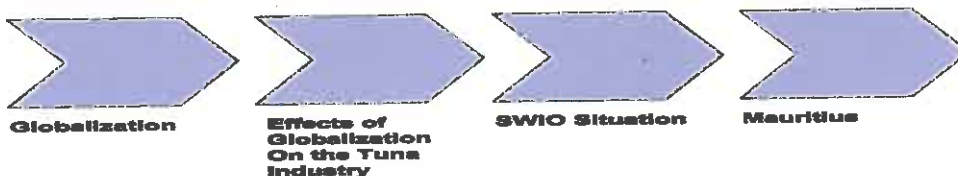
THE TUNA COMPANIES IN A GLOBAL MARKET
PRESENT SITUATION AND FUTURE
PERSPECTIVES TO TUNA MARKET IN PACIFIC
AREA AND INDIAN OCEAN

Mauritius Perspective



Joel Bruneau
General Manager
Thon des Mascareignes
Froid des Mascareignes
MAURITIUS

Discussion Angle



III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Globalization

- Globalization major driver : The struggle for efficiencies.
- Rapidly integration of world markets, enabled by technology. This integration *appears* to be irreversible.
- Industry and business Value Chains are extending beyond political borders. Networks are being created across geographies and cultures
- Countries/Regions will tend to specialize based on their individual comparative/competitive advantage :
 - Access to raw material
 - Trade preferences
 - Access to efficient, productive, industrious labour force
 - Access to markets
- Liberalization of trade

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Globalization effects on the Tuna Industry

- Production of low value-added, commodity items shifting to lower production cost countries (South-East Asia, South America, Africa) through domestic ventures or FDI
- Labour intensive, primary transformation (e.g. loining) moving to developing countries
- Potential loss of hegemony of first-world tuna industry over their domestic market. Growing influence of large-scale, global buyers
- Increased protective measures by policy-makers to ensure imported product quality and food safety standards
- Stronger international lobbies (EII, Mercury, Greenpeace...)
- Strategic Alliances (Fishing/Processing, Co-packing, ...)
- WTO and the gradual fading off of tariff barriers and preferences, FTAs
- ... ? ... Emerging consumer and industrial markets; EU extension, the rise of China

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006



Thon des Mascareignes

- 1600 Employees
- Capacity : 250 MT / day (2 shifts)
- Fish : SKJ, YFT, ALB
- Products : Loins, Alu. Pouches, Ventresca and high value cans.
- Markets : Spain, Italy, France, U.S

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2008



Princes Tuna (Mauritius)

- 1900 Employees
- Capacity : 210 MT / Day (2 shifts)
- Fish : SKJ, YFT
- Products : Cans
- Market : UK (95%) E.U (5%)
- Production : 850,000 cans per day

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2008

Logistics & Repairs Service Providers



Froid des Mascareignes

- 370m of deep sea private quays (8.5m draft)
- 11.500 MT cold-store capacity
- Handling, grading, sorting, weighing and delivery facilities
- Container plug-in and stuffing
- Full traceability recording
- HACCP & E.U certificates
- Bunkering

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2008

Logistics & Repairs Service Providers



Mauritius Freeport Development

- 6000 M² Cold room capacity
- HACCP & E.U accreditations
- Private fishing quays for handling, sorting/grading, storage, delivery
- Container stuffing
- Shipping agency
- Bunkering

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2008

Logistics & Repairs Service Providers



Chantiers Naval de l'Océan Indien (CNOI)

- Dry Dock 130M long x 27M wide x 10M deep
- Repair quays 142M and 73M long, with depth of 9M alongside
- Covered workshop shipbuilding berth
- 800M² workshop for mechanical and electrical repairs
- Slipway and platform

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Mauritius – Strengths and Weaknesses

Strengths	Weaknesses
Labour Force : Skilled and industrious. Quality-focused and fully qualified. Strategic geography for ALB. - Government support to the seafood hub initiative. Various incentives offered, including work and residence permits (management and work-force) - Political stability and strong institutions	Distance to fishing grounds : Higher cost to raw material. (\$100-\$125)
Export industry experience (Sugar/Textile), and business attitude.	Costs : Generally higher than immediate competing, SE Asian nations.
Excellent port and airport infrastructures. Well developed air and sea networks to main markets. - Dry-docking; ships and net repair facilities (CNOI & Taylor Smith Ltd)	Distance to markets : 30 to 40 days from Europe and the U.S by sea.
Well developed services sector (finance ; banking & insurance; legal ; hospitality; telecoms)	Small domestic market.
Trade agreements (ACP, AGOA/GSP, COMESA, SADC)	

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Mauritius : Strategic Options

- **Mauritius has recognized the tuna industry potential and the following key success factors have been identified :**
 - Trust and respect between stakeholders in the value chain (fishermen to consumers). Large industry; small amount of players
 - **Strict Compliance** to Product quality, traceability, sanitary & food safety standards are *sine-qua-non*.
 - Supply reliability (upstream and downstream)
- **Considering Mauritius strengths and weaknesses, strategies should therefore develop around :**
 - Focusing competences and capacity on value-added tuna product ranges for our key E.U and U.S markets, capitalizing on our existing trade preferences (e.g. AGOA/GSP and ACP-EU)
 - Exploiting as far as possible lucrative, large African markets. The population of COMESA and SADC exceeds 400 million.
 - Exploiting other emerging opportunities and niche segments in the tuna by-products industry (e.g. fish-meal for the growing global aquaculture segment, and Fish Oil/Omega3 products)

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Aquaculture Startup

Ferme Marine de Mahebourg



Species :
- Sea Bream
- Red drum

Production :
500MT / Year
Markets : US, EU

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Mauritius : Drivers of the Seafood sector

- The Mauritius EEZ extends widely over a surface area of 1.9 million km² and the country provides the right business environment to position itself as a vibrant seafood platform in the region.
- The government is actively promoting the seafood industry with the objective to transform Mauritius into a world class base for trading, warehousing, processing, distribution and re-export of fresh, chilled and frozen raw or value added seafood products.
- The Mauritius Seafood Hub has already attracted international seafood players from countries like Spain, Malaysia, Japan, USA, Sri Lanka and France. Other leading industrial operators have also expressed keen intentions to invest in the local seafood and fisheries activities.
- Fishing agreements have been signed with Seychelles, Japan Tuna fleet, soon with Madagascar.
- Government is actively probing avenues to promote a domestic industrial/semi-industrial fishing capacity.

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Mauritius : Drivers of the Seafood sector

Some Incentives offered by the Government

- Possibility for foreigners to become permanent residents of Mauritius and acquire immovable property.
- Low corporate tax jurisdiction
- No duties on material inputs and industrial equipment
- Tax-free dividends
- 100% foreign ownership
- No capital gains tax
- Free repatriation of profits, dividends and capital
- Registration duty of 5% on the purchase of land and buildings for industrial purposes
- Access to offshore banking facilities
- No exchange control
- Generous package of annual allowances

III Worldwide Conference of Tuna, Vigo 2006

Thank You



Purse Seiner Artxa discharging at Froid des Mascareignes

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DEL ATÚN EN CONSERVA Y SUS MARCAS EN LA UE

MR. PHILIPPE GOUREL DE SAINT PERN
DIRECTOR DE COMPRAS Y DE FLOTA DE M.W. BRANDS
S.A.S.

D. JUAN L. ALONSO ESCURIS
DIRECTOR GENERAL DE JEALSA-RIANXEIRA, S.A.

D. LUIS TAVARES
DIRECTOR GERENTE DE COFACO

PONENCIA
S P E E C H

9







MR. PHILIPPE GOUREL DE SAINT PERN

DIRECTOR DE COMPRAS Y DE FLOTA DE M.W. BRANDS S.A.S.







WORLD WIDE CONFERENCE ON TUNA

« VIGO 2006 »

September 11th and 12th 2006



Present situation and future perspectives for Tuna
Processing Industry
and Brands in the EU

Presented by

Philippe Gourel de Saint Fern
Fish Procurement and Fleet Director
M.W. Brands



H. PRINCEPETER

Agenda – European Canned Tuna

CANNED TUNA IN THE EUROPEAN UNION

- Tuna production in the EU
- Production and Imports
- Exports
- Structure of the Main Tuna Markets

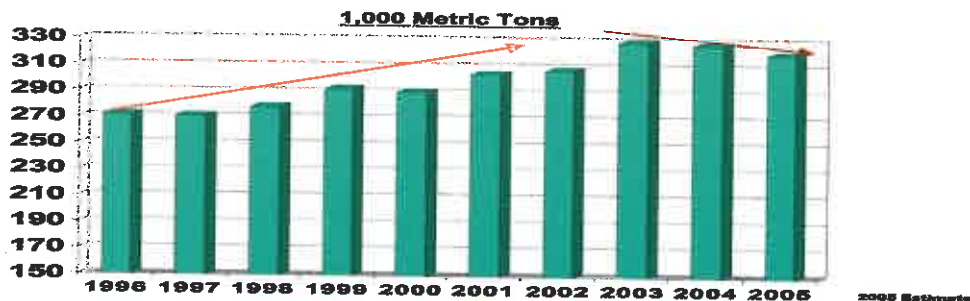
THE BRANDS IN THE E.U.

- Tuna Brand Shares
 - . France : Total canned fish - Tuna – Raw Pack -- Salads
 - . Italy : Tuna
- Tuna Brand Shares in Northern Europe --
 - . UK
 - . Holland
- The future of the brands

CANNED TUNA IN THE EUROPEAN UNION

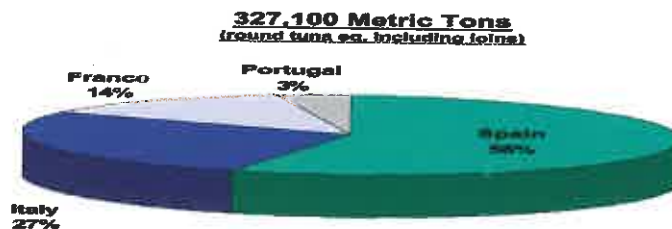
Production

EU Canned Tuna Production



- Canned Tuna Production in the EU, after seven years of ongoing growth, since 2003 has initiated an apparently irreversible downtrend in spite of the contribution of loins.

Tuna Production Share 2004



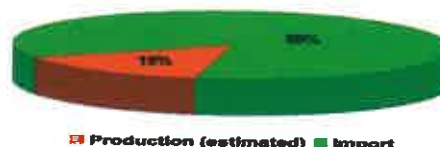
- All historical EU Canned Tuna Production countries are losing production because they are not any more competitive versus the 3rd countries especially concentrated in the Far East.
- Spain, less penalised, is maintaining production leadership thanks to industry verticalisation with tuna fleet and advanced process technology / automation of its plants.

Utilisation of Tuna Loins in Production

The EU Tuna Loin market 2004:
100,000 tons



The EU Tuna Loin market 2005:
circa 90,000 tons



- EU market demand for loins has decreased from 100,000 in 2004 to 90,000 in 2005 as a consequence of the EU plants reduced competitiveness / production and increased co-packing outside EU.
- EU loin production has also decreased as a consequence for the same reduced competitiveness.

Tuna Canning Plants in EU 2005

- France <10
- Italy <10
- Portugal 12
- Spain 80/100
- Direct jobs in the EU 15,000
- Indirect jobs (est.) 5,000

- Progressive loss of competitiveness has dramatically reduced the number of EU tuna canneries and dedicated jobs during the last 10 years.
- In the next 3 years, we estimate a further serious drop of jobs as a consequence of loins utilisation, co-packing outside EU, and shutdown/plants consolidation in each country.
- This trend is already creating some employment problems in the underdeveloped regions in each country.



European Industry Characteristics

SPAIN

The Spanish Industry has achieved its move to Skipjack loins, processing less and less round skipjack. On the other hand, they are still surprisingly processing big volumes of YF+10

ITALY

The last canners processing round fish have now moved to loins. Since more than one year, Italy has made a second step, branded products being no-longer made in Italy but co-packed abroad

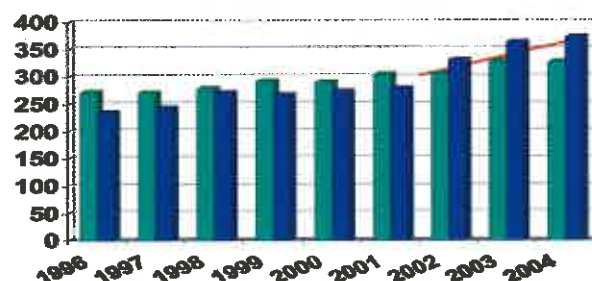
FRANCE

Since a few years, the French Industry is now mainly using loins for added value tuna and one of the major brands is co-packing 100 % of its canned tuna.

EU Production and Imports

Tuna - EU Production / Vs Imports

1,000 Metric Tons

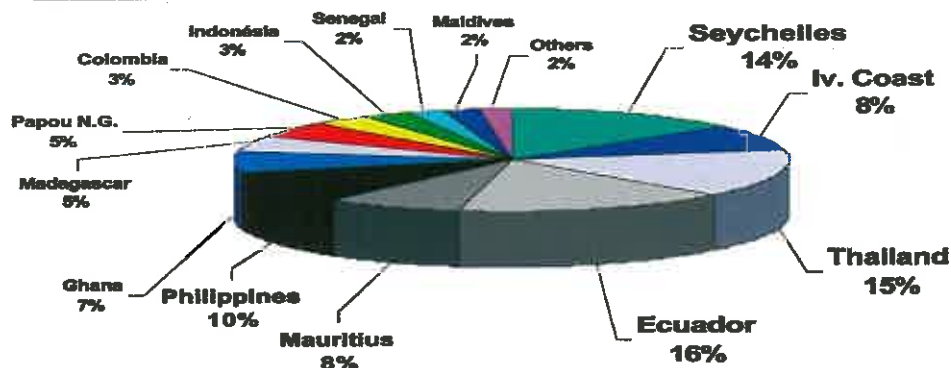


EU 15 until 2004
EU 25 as from 2005

■ Local production ■ Copacked tuna imports

- Since 2002, Canned Tuna Imports in the EU have been dramatically increasing.
- The arrival of 10 additional countries in 2005 has been confirming the same trend.

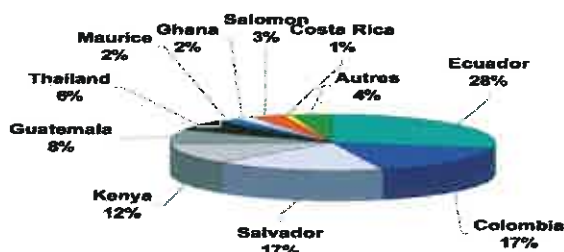
Splitting of Tuna Imports by origin (2005)



- The group of 3rd countries (24% duty) driven by Thailand (+2 pts) Philippines (+1pt) Indonesia (+1pt) have improved their position from 24% to 28% in one year (from 2004 to 2005).

Import of Loins

78,000 Tons in 2005



Imports mainly from:

- Latin America under GSP regime
- 71% Volume
- Autonomous tariff quota: 4,000 t
- New Tariff quota opened May 2004 for Mexico: 5,000 tons but not utilized

- Thailand, Salvador, Mauritius (new factory starting in 2005), Kenya have increased their exports in 2004.
- Columbia, Ecuador and Venezuela have decreased their exports in 2004.

Concentration Of Tuna Imports - Year 2005

- 6 countries account for 71% of imports :
 - Ecuador, Thailand, Seychelles, Philippines, Mauritius, Ivory Coast.
- Ecuador : First European Supplier with 63,657 tons of which 27 176 to Spain (+33% vs 2004) as part of the Spain canneries delocalisation.
- Thailand, Philippines, Indonesia represent 28% of total Canned Tuna EU imports in 2005 (+ 17% versus 2004).
- Imports from ACP countries still represent 49% of EU imports but declining: -14% versus 2004

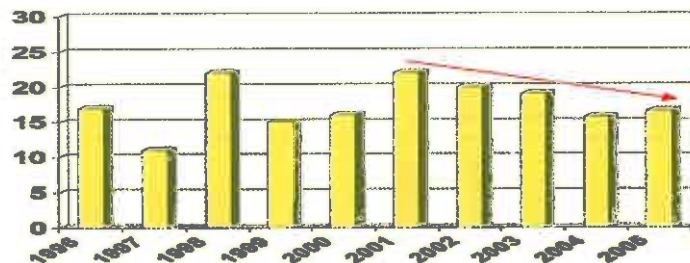
Concentration Of Tuna Imports - Year 2005 (cont'd)

- WTO / DDA: under the Doha Development Agenda:
 - Doha Round was suspended last July without reaching an agreement, but it is not dead.
 - The failure of WTO negotiations will see the resurgence of bilateral trade agreements. The European Industry is looking forward to these agreements opening new preferential markets to them.
 - Any change in the equilibrium we have today (24% duty – rules of origin) will affect directly the European Industry and, as a consequence, their investments in ACP and GSP countries (France ACP – Spain GSP)
 - In spite of 24% duty tax, tuna exports from third countries have continued to increase over the last years
 - **We must keep our pressure on competent authorities both at country and E.U. levels**

Exports



EU Canned Tuna Export to Third Countries 1,000 Metric Tons



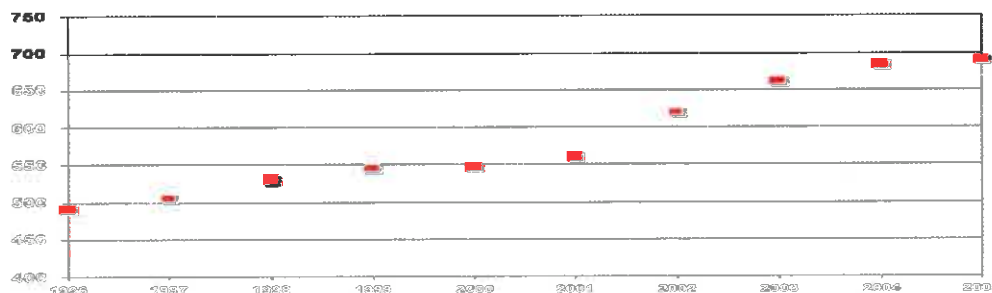
- As a further demonstration of EU tuna canning industry loss of competitiveness, EU exports vs 3rd countries has been constantly and irreversibly declining since 2001.

Destination of Tuna Exports

- Export is made of small quantities sent on a recurring basis along the channels of EU tourists and immigrants/emigrants who are keeping up with their tuna eating habitudes. Main countries are:
 - Mediterranean countries
 - Eastern Europe
 - Near East
 - Northern and Southern Americas

Apparent Canned Tuna Market – EU 15

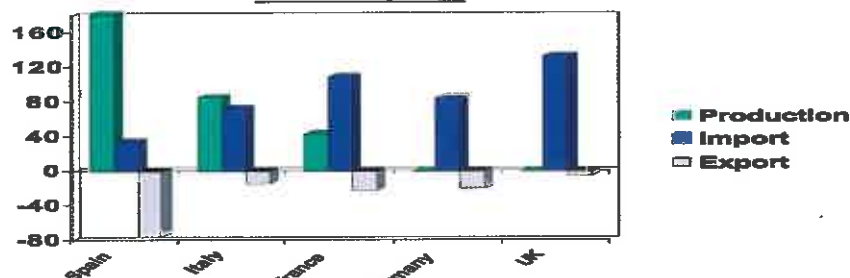
Imports + Production + Exports (1,000 Metric Tons net weight)



- EU consumption has been growing 48% during the last 8 years at a CAGR of 6%.

Structure of Main Tuna Markets 2005

Tonnes (000)



- Only Spain and Italy still maintain a majority of local production vs Imports thanks to strong local brands and their high quality recipe based on yellowfin / olive oil.

The future of the brands faced to Private Labels

Faced to the continuing growth of private labels, the future of the brands will be driven by :

- top / regular quality branded products
- Increased research and product innovation
- Increased investments in marketing, communication and sponsoring
- Development of point of sales actions.

Success Factors : Innovation



Success Factors : Communication



Success Factors : Merchandising



Ponencia / Speech

[9]



D. JUAN L. ALONSO ESCURIS

DIRECTOR GENERAL DE JEALSA-RIANXEIRA, S.A.



236

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DE ATÚN EN LA UNIÓN EUROPEA



JUAN L. ALONSO ESCURÍS
Director de operaciones

BUENAS TARDES SRAS. Y SRES.
ESTAMOS YA A LAS PUERTAS DE LA CLAUSURA DE ESTA III CONFERENCIA MUNDIAL DEL ATÚN, QUE SE CELEBRA EN LA CIUDAD DE VIGO.

VOY A TRATAR DE OFRECER UNA PERSPECTIVA MÁS DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DEL ATÚN, QUE ESPERO SEA DE SU INTERÉS Y NOS AYUDE A TODOS A REFLEXIONAR SOBRE LAS MEDIDAS A TOMAR PARA MEJORAR O AL MENOS NO EMPEORAR EL FUTURO DEL MERCADO DEL ATÚN.

WORLD TUNA MARKET

VOLUMEN CAPTURAS DE ATÚN : 4 420 000 TONELADAS

VOLUMEN CONSUMO ATÚN : 1 626 695 TONELADAS

	CONSUMO	PRODUCCIÓN
ASIA	11,35%	30,30%
EUROPA	47,31%	24,47%
AMERICA	33,94%	28,35%
AFRICA	5,89%	16,31%
OCEANIA	1,48%	0,55%

LO PRIMERO ES HACER UN RECORRIDO POR LOS DATOS ESTADÍSTICOS DEL MISMO MERCADO, LAS CAPTURAS Y CONSUMO A NIVEL MUNDIAL.

MERCADO EUROPEO ATÚN EN CONSERVA

CONSUMO ESTIMADO --- 677.200 TONS

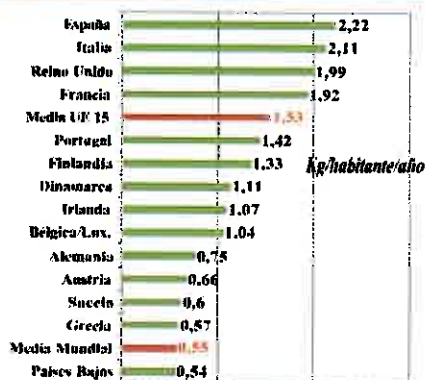
FRANCIA	133.000	19,75%
ITALIA	131.000	19,6%
ESPAÑA	116.500	16,89%
ALEMANIA	73.000	10,85%
PORTUGAL	20.600	3,04%
GRECIA	8.100	1,2%
OTROS	195.000	28,92%

MERCADO SUR DE EUROPA - 487.584 TONS 72%

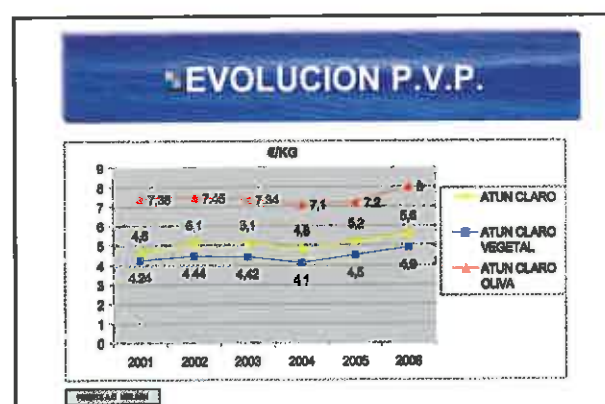
MERCADO EUROPEO - 677.200 TONS.

VEAMOS AHORA EL CONSUMO ESTIMADO DE CONSERVAS EN EUROPA

CONSUMO MEDIO PER CAPITA DE CONSERVAS DE ATÚN EN EUROPA



ESTE SERÍA EL CONSUMO PER CAPITA EN LOS PAÍSES DE LA EUROPA DE LOS 15



LA PESCA

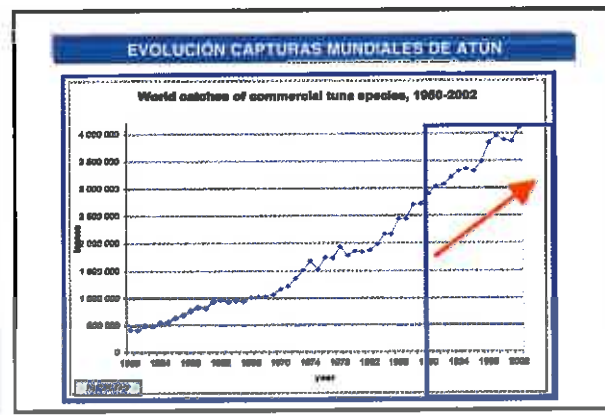
AQUÍ PODEMOS VER LA EVOLUCIÓN DEL PVP DEL KG DE CONSERVAS DE ATÚN EN LOS ÚLTIMOS 6 AÑOS EN ESPAÑA.

SE APRECIA UNA LIGERISIMA SUBIDA, QUE NO PODRÍA ASUMIR DE NINGUNA MANERA EL INCREMENTO DE LOS COSTES DE PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS EN LOS MISMOS ÚLTIMOS 6 AÑOS.

VAMOS A HACER UNA REFLEXIÓN SOBRE LA PESCA Y LA TRANSFORMACIÓN Y SUS COSTES.



COMENZAMOS VIENDO DONDE SE PESCA EL ATÚN. SU REPARTO EN CAPTURAS POR OCEANOS



LAS CAPTURAS CRECIERON DE MANERA MUY FUERTE CON EL DESARROLLO DE LA FLOTA Y LA TECNOLOGÍA PESQUERA.

DEL 2002 AL 2005 SE PESCAN ALREDEDOR DE 4.000.000 TM

240



ASIA ES UN ÁREA MUY EXTENSA Y TENDRÍA AL MENOS 86 PLANTAS EN 17 PAISES DISTINTOS



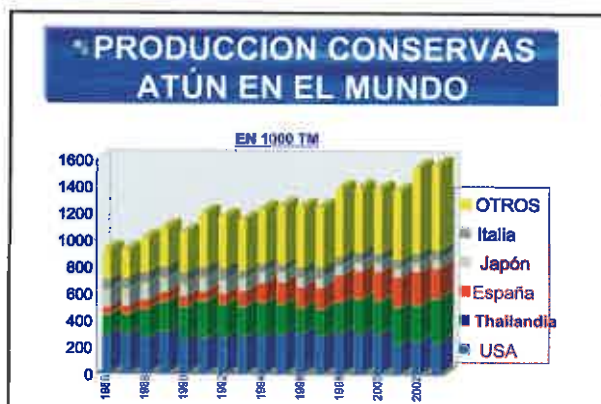
TAMBIÉN EN OCEANIA TENEMOS PLANTAS CONSERVERAS. DE HECHO, HASTA 15 PLANTAS EN 7 PAISES DISTINTOS.



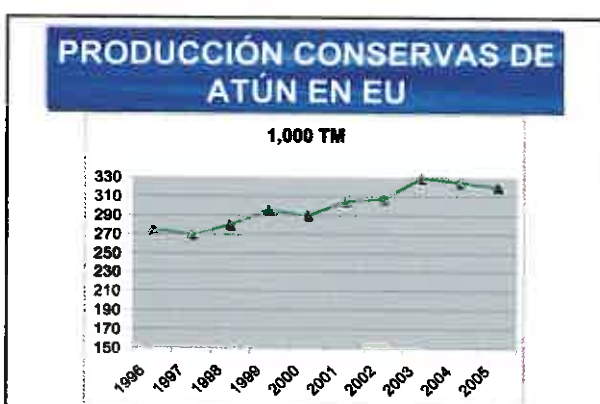
FINALMENTE, EUROPA, DONDE SOMOS UNAS 60 PLANTAS CON PRODUCCIÓN AL MENOS EN 5 PAISES.



ESTA ES UNA ESTADÍSTICA DE LA PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE ATÚN A NIVEL MUNDIAL



LOS PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE CONSERVAS DE ATÚN EN EL MUNDO



LA PRODUCCIÓN EN TM EN LA UNIÓN EUROPEA, QUE YA HA COMENZADO A MENGUAR ESTOS ÚLTIMOS AÑOS, TAL Y COMO YA COMENTÓ EN SU INTERVENCIÓN D. ADOLFO VALSECCHI

2000\$/MES

Este diagrama ilustra el crecimiento industrial en tres regiones: España, América y Asia. Se muestran tres escenas de fábricas con humo saliendo de las chimeneas, representando el aumento de la producción y la contaminación. Las cifras indican el número de personas involucradas en cada etapa.

Región	Etapa	Número de Personas
España	1	100 PERSONAS
	2	1300 PERSONAS
América	1	1300 PERSONAS
	2	2000 PERSONAS
Asia	1	2000 PERSONAS
	2	2000 PERSONAS

[illegible]

- **Reserva de Intervenção total**
- **Reserva de Despesas sociais**
- **Reserva de Contabilidade**
- **Reserva de Despesas sociais**
- **Reserva de Despesas sociais**
- **Reserva de Despesas sociais**
- **Reserva de Despesas sociais**
- **Reserva de Despesas sociais**





SI NO EN VENDERLO MEJOR.

A FIN DE CUENTAS, SE CONSUME TODO LO QUE SE PESCA.

NO HAY EXCEDENTES DE ATÚN.



ESTA TABLA ES SORPRENDENTE Y MUY INTERESANTE.

REFLEJA QUE EL % DE VENTAS DE CONSERVA DE ATÚN EN PROMOCIÓN ES MENOR AÑO TRAS AÑO.

INDICA PUES, QUE PARA QUE LA MEDIA DE PRECIOS SEA PEOR EN 6 AÑOS, COMO VEÍAMOS EN UNA DE LAS PRIMERAS PÁGINAS, NECESARIAMENTE TAMBIÉN EL PRECIO DEL ATÚN FUERA DE PROMOCIONES, ES MÁS BAJO.



TAN BAJO, QUE LA COMPARATIVA DEL PVP DE UN PACK DE 3 LATAS DE ATÚN CLARO CON INFINIDAD DE PRODUCTOS DE CONSUMO EN EL MERCADO, NOS SACA LOS COLORES.

DESDE UNAS ALUBIAS HASTA UNOS BOLIGRAFOS, PASANDO POR LAS PALÓMITAS EN EL CINE O EL PRECIO DE UN CAFÉ, UN HUEVO KINDER, EL MISMO COSTE DEL PARKING EN CUALQUIER CIUDAD....., ETC. SON MÁS CAROS QUE TRES LATAS DE ATÚN

Y TODOS ESTOS PRODUCTOS, NO TIENEN DETRÁS INVERSIONES TREMENDAS COMO LAS DE LA FLOTA ATUNERA O LA INDUSTRIA CONSERVERA; Y MUCHÍSIMO MENOS EL NIVEL DE RIESGO CON EL QUE NOSOTROS TRABAJAMOS TODOS LOS DIAS:

- CAMBIO DEL DÓLAR/EURO
- SUBIDAS Y BAJADAS DEL COSTE DE LAS MATERIAS PRIMAS
- SISTEMA ARANCELARIO, ETC



EN CONCLUSIÓN Y A TENER EN CUENTA:

- PESCA LIMITADAS
- MÁS DE 200 CENTROS DE PRODUCCIÓN EN EL MUNDO.
- EL COSTE DE LA MANO DE OBRA EN EUROPA
- LOS ARANCELES BAJANDO
- LA SITUACIÓN ES COMPLEJA.
- EL MERCADO EUROPEO ESTÁ EN UN
- MOMENTO DE CAMBIO MUY IMPORTANTE.
- NECESITAMOS EQUILIBRIO, EN NUESTRAS
- PROPIAS DECISIONES Y LAS PROPIAS DE LA UNIÓN EUROPEA

Ponencia / Speech

[9]



D. LUIS TAVARES

DIRECTOR GERENTE DE COFACD





El atún es una de las principales especies comercializadas por la industria pesquera y transformadora de productos del mar.

INTERATUN

La representación de la industria atunera

INTERATUN es la primera organización interprofesional constituida en el ámbito pesquero y transformador de productos del mar.

Aunando esfuerzos de la flota atunera, la industria transformadora y conservera y comercializadores, INTERATUN favorece una conjunción de intereses comunes que deriva en beneficios y ventajas para el sector atunero. Los objetivos marcados están orientados a alcanzar la mayor eficiencia en el mercado del atún y la calidad de sus productos, así como la realización de estudios y campañas de promoción que incentiven el consumo de la "conserva de atún".

Organizaciones miembro de INTERATUN:



O.P.A.G.A.C.

FEICOPESCA

O.P.T.U.C.
ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES
DE TÚNDOS CONGELADOS

A.N.R.B.A.C.
ASOCIACIÓN NACIONAL
DE ARMADORES DE BUEYES
ATUNEROS CONGELADORES



INTERATUN
Organización Interprofesional del ATÚN

Carretera del Colegio Universitario 16
36310, Vigo (Pontevedra)
Telf.: 986 469 301. / Fax: 986 469 269
e-mail: info@interatun.com
www.interatun.com



Antes de mais, em meu nome pessoal e em representação do Grupo Cofaco que lidero, queria agradecer o convite e a participação como orador nesta Conferência Mundial do Atum.

Em tempo desta nova ordem do comércio internacional, cujos ajustamentos tardam em se estabilizar no ramo de actividade em que nos inserimos, e em face dos desenvolvimentos recentes de incidência geo-política que todos conhecemos, são grandes as expectativas em redor desta Conferência Mundial do Atum, que todos a consideramos oportuna e da qual esperamos contributos esclarecidos e de interesse estratégico para a melhor gestão das organizações em que nos inserimos e que têm o Atum como principal recurso a basear o seu desenvolvimento.

Conhecidos os problemas com que nos enfrentamos, actualmente, aos mais variados níveis e, para muitos dos quais não se vê solução fácil, permitam-me, no entanto, algumas considerações gerais sobre aqueles que se constituem como principais no quotidiano do nosso trabalho:

A escassez da matéria-prima e a actuação dos movimentos ambientalistas, a problemática das pescas e do abastecimento do mercado, a evolução dos preços e a repercussão dos custos dos combustíveis, os mercados das conservas e as condicionantes de acesso, as incidências alfandegárias e as diferenças de tributação, as incidências fito sanitárias e a habilitação de imagem das conservas de atum nomeadamente no mercado dos USA, a distorção da concorrência e das vantagens competitivas por efeito da manipulação dos custos dos factores de produção e as decisões da Organização Mundial do Comércio.

Neste mundo globalizado, muitos dos problemas que enfrentamos são comuns, as questões abordadas pelos distintos conferencistas vêm dar um contributo extremamente importante para os desafios que temos de enfrentar, ainda que as suas consequências não sejam, quantitativa e qualitativamente falando, iguais para todos.

Quer queiramos quer não, captura, transformação, mercado e comercialização, são realidades financeiras, económicas e laborais, objectivamente diferentes conforme o continente em que nos encontramos e, muitas vezes, dentro do mesmo continente, diferentes de País para País.

As condições de competitividade não são idênticas para todos e aqueles que se encontram em condições menos favoráveis confrontam-se com a exigência de esforços adicionais de eficiência produtiva e de muita imaginação para conseguirem a diferenciação e o valor acrescentado dos seus produtos.

Contudo, existe um problema comum – a escassez de matéria-prima – realidade horizontal, propagada à escala mundial e que exige uma estratégia concertada e muita coragem para o enfrentar nas mais diversas dimensões e consequências.

Esta comprovada escassez de matéria-prima reflecte-se, actualmente, na dificuldade de abastecimento da mesma à indústria conserveira, um fenómeno que tem tendência a agravar-se e, para o qual, estão atentas numerosas organizações ambientais. Infelizmente, para enfrentar esta situação, ainda não fomos capazes de delinear um objectivo comum e uma estratégia adequada para o atingir.

A tendência de agravamento da escassez de matéria-prima é uma realidade actual, demonstrada em todas as análises dos Organismos Regionais de Pesca e das Organizações Ambientalistas, é muito preocupante, pois coexiste em desequilíbrio com a capacidade de pesca instalada que é manifestamente superior às necessidades de exploração dos recursos.

A situação de “over-capacity” deverá ser uma das nossas maiores preocupações, esperando que desta Conferência se conclua a necessidade urgente de adequar a frota pesqueira à exploração racional das espécies.

Ainda recentemente, na reunião de Banguecoque, este problema foi um dos assuntos mais debatidos e abordado com fortes preocupações.

Para verificar o estado dos stock's, basta ter em mente os números que a seguir apresento, para ter uma ideia do problema que enfrentamos.

Em 1960, pescavam-se 1 milhão de toneladas de atum por ano e, em 2005 pescaram-se um pouco mais de 4 milhões de toneladas, com um crescimento mais significativo nos últimos anos.

Deste total de pesca, 65% efectua-se no Oceano Pacífico, 25% no Oceano Índico, e apenas 10% no Oceano Atlântico.

Do total destas capturas, 60% é efectuada por cercadores e 80% das mesmas são skipjack e yellowfin.

Neste quadro, de todas as espécies de atum que directamente interessam à indústria conserveira, apenas o skipjack parece poder aguentar algum aumento do esforço de pesca.

A realidade é que os stock's de atum estarão muito perto do seu rendimento máximo sustentável, não podendo esperar-se crescimentos significativos e, por isso, a gestão das espécies de atum é uma questão crucial nos anos que se avizinham.

Sob a bandeira de "Salvem os Oceanos", CITES, organizações não governamentais ambientalistas, bem organizadas, poderosas, de grande capacidade financeira e uma opinião mundial favorável, caminhamos a passos largos para uma situação em que a ideia será colocar várias áreas dos Oceanos excluídas da pesca industrial.

Para enfrentar estas teses, a indústria de atum terá de descobrir uma estratégia comum, por forma a salvaguardar os seus interesses, procurando unir-se às Organizações Regionais de Pesca, única forma de salvaguardar os nossos interesses.

Num quadro de escassez e de desvio cada vez mais acentuado de matéria-prima para consumos alternativos às conservas, de aumento significativo dos preços com combustíveis, de exagerada capacidade de pesca, com os consequentes aumentos de preços, equaciono a questão: Como encontrarmos uma solução?

Por outro lado, o centro de decisão da indústria do atum, é cada vez mais asiático, com uma capacidade concorrencial esmagadora, e para a qual o conjunto europeu de países produtores se encontram cada vez mais em situação de grande fragilidade. Os investimentos efectuados por alguma indústria europeia que tenta a sua deslocalização para outros continentes, apenas adia um dos problemas, porém, não o resolve definitivamente.

Também as negociações no seio da Organização Mundial do Comércio e os acordos bilaterais entre a Europa e restantes parceiros comerciais, levando ao dismantelamento gradual e progressivo de barreiras aduaneiras, colocam problemas adicionais aos que acabamos de referir.

Estará Bruxelas plenamente consciente deste complexo conjunto de problemas, e das suas consequências, para a nossa frota e indústria conserveira e, conseqüentemente, para os milhares e milhares de trabalhadores que dependem desta actividade transformadora?

Estará Bruxelas consciente de que, qualquer dia, não será mais possível fabricar conservas de atum para satisfazer a lógica dos "discount price"?

Estará até a própria "grande distribuição" e os demais canais de venda conscientes de que o caminho até agora percorrido não é mais possível, e que outras estratégias de mercado deverão ser desenvolvidas?



Para algumas destas questões, as respostas de Bruxelas são importantes, e não podem continuar a ser as tradicionais. Se o mundo de atum está em rápida e irreversível mudança, temos o direito de exigir respostas adequadas a essa mudança, pensando europeu, e tendo em conta as indústrias que têm dado ao mundo um contributo fundamental para o bem-estar alimentar das populações.

O caminho a seguir pelos produtores europeus de conservas de atum, e sobretudo para um pequeno País como é o caso de Portugal, só poderá ser o da qualidade e da inovação centradas nos mais elevados parâmetros relacionados com a saúde pública, a protecção do ambiente e a comodidade dos consumidores.

As tendências do consumo vão no sentido de um aumento de consumo em fresco, para produtos de fácil manipulação, cada vez maior segurança alimentar e melhor qualidade, tendo em atenção os problemas de saúde pública. Também a utilização de técnicas de pesca não agressivas do ambiente, será fundamental no futuro.

Termino, agradecendo a vossa atenção para este modesto contributo para os trabalhos desta importante conferência, que são apenas fruto de uma longa experiência no sector e das preocupações que me acompanham.

Que esta reunião não seja apenas um ponto de passagem, um agradável encontro social, mas o nosso contributo de ideias para dar início a uma nova e responsável política de gestão dos oceanos e, em particular, deste precioso recurso – O Atum - capaz de alertar e de influenciar os governos das nações e das organizações internacionais não governamentais, para a necessidade de convergência estratégica, à escala mundial, ao nível das pescas, da indústria transformadora e do comércio internacional, são os meus sinceros desejos.



CONCLUSIONES *CONCLUSIONS*







III CONFERENCIA MUNDIAL DEL ATÚN "VIGO 2006" *Un producto en un entorno globalizado*

CONCLUSIONES

FLOTA ATUNERA

1. Es necesario disponer de la mayor información estadística posible para hacer una evaluación científica fiable de la situación actual de los recursos atuneros, a fin de garantizar su preservación, ya que en definitiva la explotación del atún necesita una pesca responsable y sostenible.

Así, debe ajustarse la capacidad de la flota a la situación de los recursos para no sobreexplotar las poblaciones. En cualquier caso, los científicos de las ORPs atuneras están de acuerdo en que salvo el atún rojo, especie que no captura la flota atunera tropical, la situación de las especies atuneras está en condiciones próximas a la máxima explotación sostenible, si bien actualmente no hay problemas de sobreexplotación.

Debe asimismo regularse la pesca IUU, poniéndose todos los mecanismos necesarios para eliminarla. Para ello, será importante potenciar las actuaciones de las ORPs, dotándolas de los medios para mejorar la competitividad de la flota atunera.

2. Con una regulación responsable de los recursos la oferta de materia prima sería más acorde con la demanda, lo que redundaría en un incremento de los precios y una mejora del mercado.
3. La celebración de Acuerdos pesqueros resulta imprescindible para la continuación de la existencia de la flota. Sin embargo, en los últimos años ha habido una disminución en las posibilidades de acceso a los recursos, mayores cargas para los armadores y mayores riesgos e inseguridades para las tripulaciones (por ejemplo en el caso de Somalia). Si la UE no quiere que desaparezca la flota abanderada en países comunitarios debe articular mecanismos de apoyo al sector como la indemnización compensatoria, que en la actualidad se encuentra prácticamente vacía de contenido pues se activa con umbrales muy bajos.

INDUSTRIA TRANSFORMADORA Y CONSERVERA DE ATÚN

4. El sector atunero no podría asumir una reducción arancelaria en el ámbito multilateral. Es necesario que los diferentes países implicados en la captura y transformación de atún jueguen con las mismas reglas. Debe asegurarse un equilibrio por todas las partes.

Desde la UE debe velarse por que algunos productos como el atún no sean utilizados dentro del paquete global NAMA como monedas de cambio a favor del acceso a mercado de otros productos industriales comunitarios.

El desarrollo de la Agenda de Doha tendrá importantes impactos para la industria del atún, sobre todo en aspectos como la disminución de los aranceles, las erosiones preferenciales, los subsidios a la pesca y las normas de origen. Debe velarse por que estas cuestiones no limiten la competitividad de la industria atunera comunitaria y puedan suponer la destrucción de empleo en la UE, países SPG y ACP.

5. La industria atunera comunitaria se encuentra sometida a grandes presiones fiscales, costes laborales, medidas higiénico-sanitarias, acceso a la materia prima inestable, etc. que hacen dificultar enormemente que el precio de sus productos sea competitivo con el de aquellos fabricados en países con unos costes productivos muy bajos y con fácil acceso a la materia prima, como es el caso del sudeste asiático.

En los últimos años se aprecia una disminución de la producción de conservas de atún en los países en desarrollo y un notable aumento de la producción en el sudeste asiático, que en la actualidad ya tiene un 30% de la cuota del mercado a nivel comunitario.

Se dice que el objetivo principal de la reducción arancelaria a nivel multilateral es mejorar el acceso a los mercados, esto se evalúa desde la administración comunitaria como una oportunidad para los operadores comunitarios del atún, pero lo cierto es que resulta una grave amenaza ya que se perdería el tejido industrial atunero en la UE y el desarrollo realizado por las inversiones en industrias de países ACP y SPG + se vería en peligro.

6. La Comisión Europea debe velar por la coherencia de sus políticas y acompañarlas de actuaciones acordes, no puede pretenderse por un lado dar ventajas a los países menos desarrollados y por otro adoptar medidas que acabarán con la industria comunitaria.
7. La especialización de la industria comunitaria en nichos de mercado con alto valor añadido es una de las vías por las que el sector ya se ha decantado pero este tipo de producción va enfocada a un comprador con un nivel adquisitivo medio-alta y supondría la eliminación de grandes volúmenes de producción, con los consecuentes perjuicios: cierres de fábricas, eliminación de empleo, etc.

En el precio de la conserva de atún no se han repercutido gran parte de los notables incrementos de los costes de explotación que la industria atunera ha experimentado en los últimos años. Por ello, debe valorizarse el atún en conserva en los mercados, por ser una fuente de proteína de valor inigualable.

8. La calidad ha de ser una de las máximas de la industria europea frente a la amenaza que supone la competencia de productos provenientes de terceros países.

La aplicación de la normativa sanitaria y de control de calidad a productos procedentes de terceros países debe ser rigurosa, dado que es uno de los instrumentos que garantiza la libre competencia.

La UE debe poner a disposición de la industria comunitaria fondos que faciliten la inversión en I+D+i, a fin de poder desarrollar productos de gran valor añadido y calidad, que puedan diferenciarse de los productos elaborados en terceros países con menores costes.



GUÍA DE ANUNCIANTES / ADVERTISER'S GUIDE

ACTEMS.....	96
AISTER.....	24
C.M.T.....	50
CONGOST.....	8
COPER.....	15
FMC.....	40
FROM.....	interior portada
FURUNO.....	78
GRENCO IBÉRICA.....	84
GUEZURAGA.....	122
HERFRAGA.....	106
HERMASA.....	3
HERMASA RENTING.....	20
INTERATÚN.....	214/244
ISLAS INDUSTRIES.....	6
KINARCA.....	2
MECALSA.....	42
NAUTICAL.....	14
REDES SALINAS.....	46
SATLINK.....	70
SOMME.....	interior contraportada
TECNOFISH.....	5
TEINCO.....	58
TRIDENTE.....	16



254

Notas / Notes

[]

Notas / Notes

[]

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no text or other markings on the paper.

7 de cada 10 latas de conserva de pescado



se cierran con máquinas de SOMMETRADE



MILLENIUM

Cada día más conserveros
confían en SOMMETRADE.

La tecnología y fiabilidad del
líder en cerradoras, basada
en la innovación constante y
en un servicio postventa
comprometido y ágil.



ELSA

SOMME[®]
SOMMETRADE

www.sommetrade.com

SOMMETRADE, S.L. Parque Tecnológico de Zamudio, Edif. 301 • 48170 ZAMUDIO (Vizcaya) • SPAIN • Tel.: +34 94 431 86 11 • Fax: +34 94 431 82 00 • E-mail: comercial@sommetrade.com



Entidades patrocinadoras_
Sponsoring entities_



Entidades colaboradoras_
Supporting entities_



Concello de Vigo



DEPUTACIÓN DE
PONTEVEDRA



Entidad organizadora_
The organisers_



ANFACO

Asociación Nacional
de Fabricantes de Conservas
de Pescados y Mariscos

**CENTRO TÉCNICO NACIONAL
DE CONSERVACIÓN DE PRODUCTOS DE LA PESCA
CECOPESCA**



Ctra. Colexio Universitario, 16
36.310 Vigo (Pontevedra)
ESPAÑA
Aptdo. 258 - 36.200

www.anfaco.es
e-mail: jccastro@anfaco.es