

Congreso

Nacional de las

Conservas de

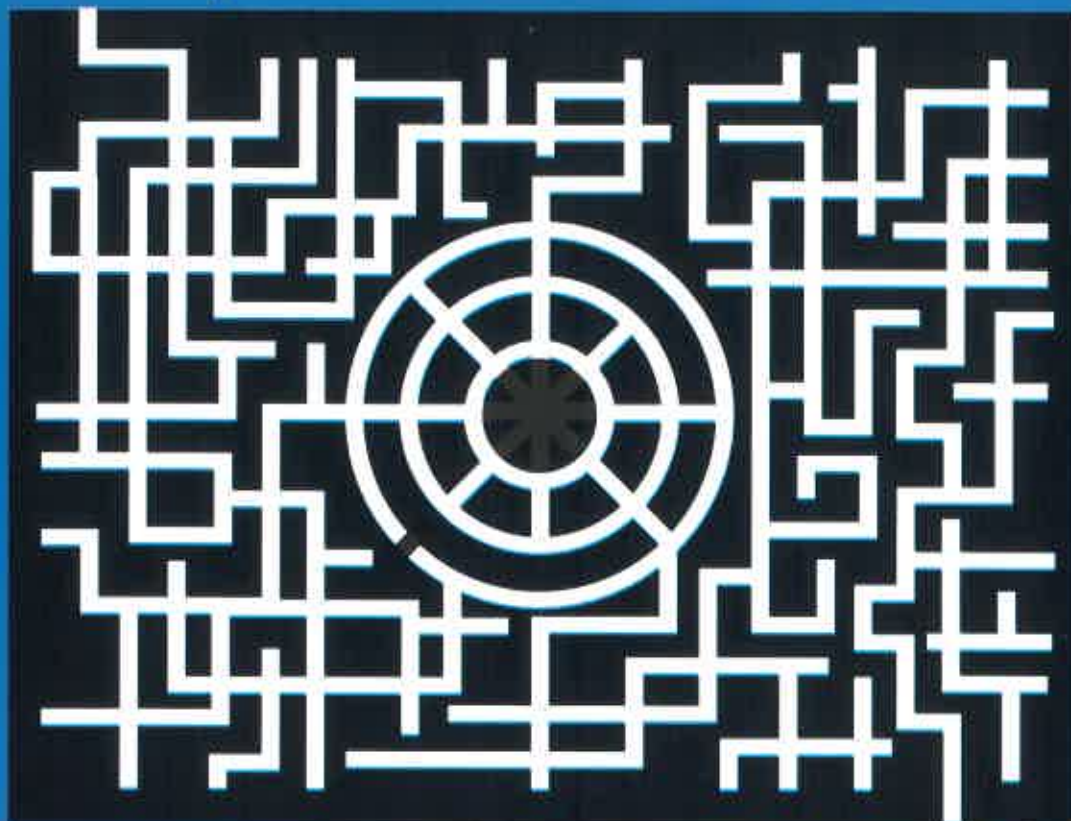
Pescados y Mariscos

18 / 19 de septiembre de 2000

Vigo



ANFACO
CECOPESCA



Siempre encontramos el camino más corto...

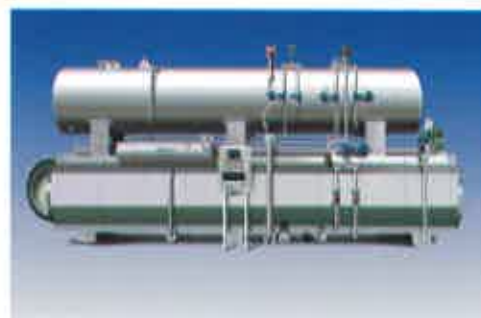
...hacia la SOLUCIÓN...

la SOLUCIÓN a sus problemas de ESPACIO,

la SOLUCIÓN a sus problemas de PRODUCCIÓN,

la SOLUCIÓN a sus problemas de TIEMPO,

la SOLUCIÓN a los problemas que nos propongan.



P.O.Box 1207 • 36200 VIGO (Spain)
Tel.: 34-986 45 80 05
Fax: 34-986 45 03 51
E-Mail: comercial@hermasa.com
www.hermasa.com

**“FORO INTERNACIONAL DE LA CONSERVACIÓN
DE PRODUCTOS DE LA PESCA DE GALICIA”**

**CONGRESO NACIONAL
DE LAS CONSERVAS DE PESCADOS
Y MARISCOS**

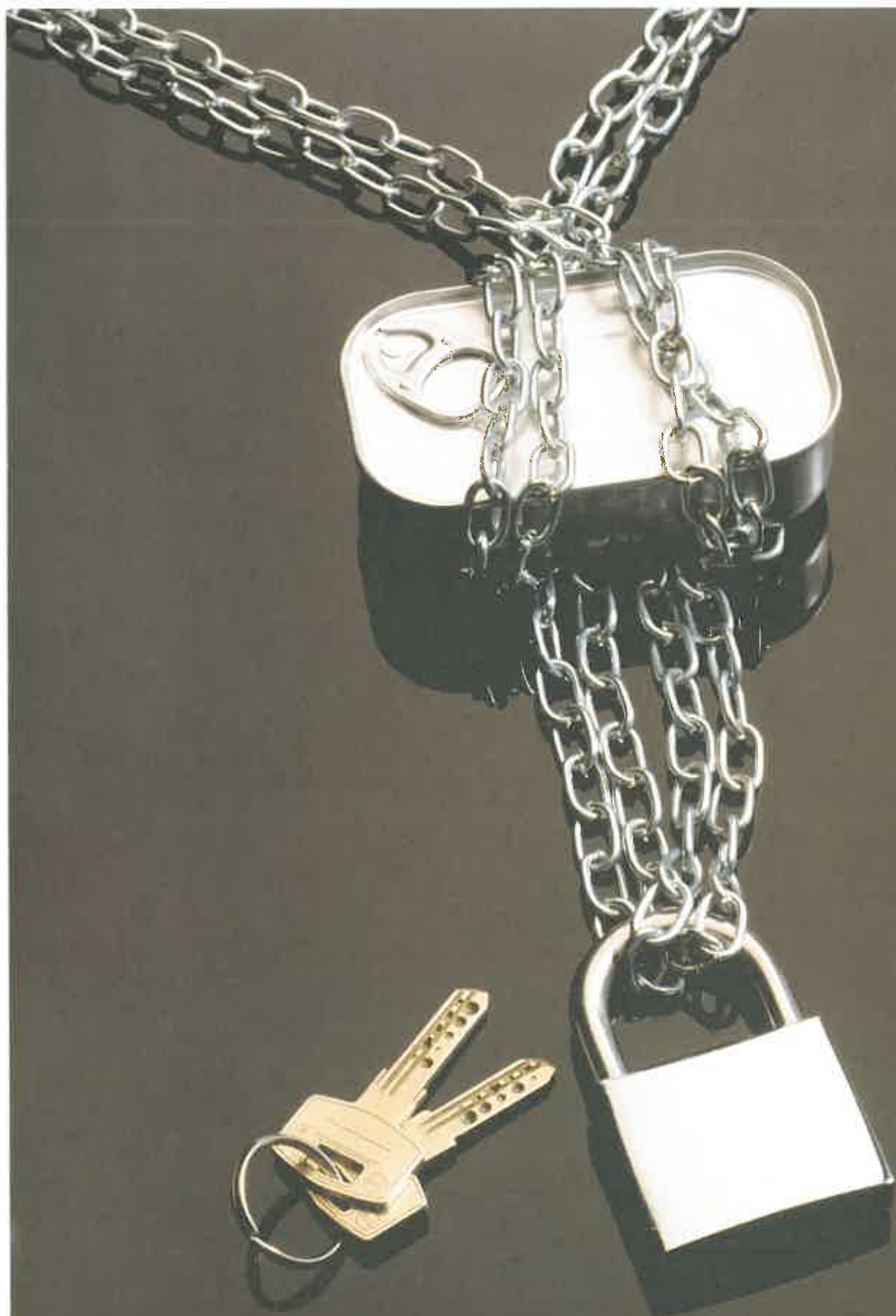
“Vigo 2000”

18-19 DE SEPTIEMBRE DE 2000



ANFACO
ASOCIACIÓN NACIONAL
DE FABRICANTES DE
CONSERVAS DE PESCADOS
Y MARISCOS

CECOPESCA
CENTRO TÉCNICO NACIONAL DE CONSERVACIÓN
DE PRODUCTOS DE LA PESCA



CIERRES DE SEGURIDAD

VENTA DE CERRADORAS DE CONSERVAS
NUEVAS Y RECONSTRUIDAS
ASISTENCIA TECNICA
REPARACION Y RECONSTRUCCION
FABRICACION DE REPUESTOS ESPECIALES



*Experiencia e innovación
en el mundo conservero*

www.talleres-lopez-com

Ctra de Herviño, Nº1
36311 MOS (Pontevedra)
ESPAÑA/SPAIN
Tel: (+34) 986 468 244 / 340
Fax: (+34) 986 468 246
e-mail: lopez@talleres-lopez.com

¿Sabes cómo conservar lo mejor del mar?



Sanas por naturaleza.

Receta: Quiche de atún blanco y espinacas

Ingredientes: 250 gr. de harina, 125 gr. mantequilla, 5 cl. agua bien fría, sal.
Relleno: 2 huevos enteros, 2 yemas de huevo, 1/4 l. leche, 1 lata de atún, espinacas cocidas, salsa rosa. 1 bote de tomate frito, sal y pimienta.

Modo de hacerlo: Preparar una masa brisé uniendo la harina, la sal y la mantequilla, de forma muy rápida, hasta formar una arena. Añadir el agua en pequeñas gotas y formar la masa. Dejar en el frigorífico 1/2 hora. Sacar del frigorífico y forrar un molde con la masa. Rellenar con la mezcla batida de los ingredientes y meter al horno 20 minutos. Hacer dos coronas de atún y espinacas y servir con salsa rosa.



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

con la colaboración de:
CONSELLERÍA DE PESCA, MARISQUEO E ACUICULTURA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (FROM)
INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA (IGAPE)
EXCMA. DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE PONTEVEDRA
CONCELLO DE VIGO
BANCO GALEGO
CAIXANOVA
MANPOWER

Impreso en:
LUA GRAFICA
TELF.: 986 24 22 06

Diseño y Maquetación:
PUBLICACIONES VIGO, S.L. «PUVLIS»
TELF.: 986 437 295 - 986 367 994
FAX: 986 366 862
e-mail: puvlisvigo@puvlis.com

Dep. Legal: VG-738/00

ÍNDICE

Pág.

11 PRESENTACIÓN

13 PROGRAMA

15 INAUGURACIÓN

Ponencia 1:

25 LA EMPRESA FAMILIAR Y LA SUCESIÓN: SU INCIDENCIA EN EL SECTOR CONSERVERO DE PRODUCTOS DEL MAR

Ponencia 2:

41 RÉGIMEN DE INTERCAMBIO CON TERCEROS PAÍSES DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS: SU REPERCUSIÓN EN ESPAÑA

Ponencia 3:

59 SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LAS CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS A NIVEL MUNDIAL

Ponencia 4:

71 ASPECTOS QUE AFECTAN AL MERCADO ESPAÑOL DE LAS CONSERVAS DE ATÚN

Ponencia 5:

89 SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS

Ponencia 6:

109 SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DE LAS CONSERVAS EN ESPAÑA

127 CLAUSURA



El concepto global del cierre

El cierre de una lata es el final de un largo proceso.

Conseguir un buen cierre depende, entre otros factores, de las características del material, del sistema de fabricación de la lata y del producto a envasar. De manera especial cuando se trata de latas irregulares.

Por eso colaboramos con todos los que participan, buscando soluciones

desde el principio. Porque ésta es la única manera de garantizar un cierre perfecto, mini o micro.

Nuestro concepto global le ayuda a conseguir que cada lata que usted vende, responda a los más estrictos requerimientos de calidad.

Muchos conserveros y fabricantes de latas, en todo el mundo, ya conocen nuestra fiabilidad. ¿Y usted?



SOMMETRADE
el cierre natural

Parque Tecnológico de Zamudio. Edif. 301
48170 ZAMUDIO. Vizcaya.
Tel. 94 431 86 11 • Fax 94 431 82 00
e-mail: comercial@sommetrade.com

www.sommetrade.com

PRESENTACIÓN

El sector conservero tiene una gran tradición en España. Concretamente en Galicia, se tiene constancia de la existencia de un primer obrador de conservas en 1856 en Noia., seguido de otras fábricas de características similares que realizaban diversos productos en conserva, como carnes, mariscos y pescados, en los años posteriores, siendo en 1879 el año en que se instala la primera fábrica de conservas de pescado de mar a base de "sardinas en aceite al estilo Nantes".

Es esta pues, una industria con gran tradición e importancia socio económica, no sólo por su propia importancia, sino por la del número de industrias afines y auxiliares que genera.

Por ello, coincidiendo con el inicio de este nuevo milenio, ANFACO-CECOPESCA a través del *Foro Internacional de Conservación de Productos de la Pesca*, ha considerado importante y necesario aportar una visión global y monográfica acerca de la situación del sector.

A tal fin, se programó el *Congreso Nacional de las Conservas de Pescados y Mariscos "Vigo 2000"*, el cual ha incidido en aquellos aspectos que están marcando la evolución de las industrias transformadoras de la pesca y la acuicultura.

Con su organización se ha pretendido analizar por múltiples expertos los aspectos reseñados desde diversas ópticas, estando ampliamente representados las distintas vertientes que constituyen el "cluster" de la transformación de productos del mar, como son el suministro de materias primas por el sector extractivo, la transformación y su comercialización.

Buena prueba de ello es la presencia en el Congreso de distinguidas autoridades, encabezadas por el Excmo. Sr. D. Miguel Arias Cañete, Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación y el Excmo. Sr. D. Manuel Fraga Iribarne, Presidente de la Xunta de Galicia. A estas autoridades, así como a todos los asistentes deseamos agradecer vivamente desde estas líneas su sensibilidad para con ANFACO-CECOPESCA y el sector industrial transformador de productos del mar.

Sin duda, muchos de los debates incluidos en el Congreso irán dirigidos a que la conserva adquiera la relevancia que merece, pudiendo de esta manera ganar el reto de futuro tanto en competitividad como en internacionalización.

El desarrollo de esta Conferencia en España, y más concretamente en Galicia, viene marcado por la necesidad de que esta región siga teniendo el especial protagonismo que se ha labrado, con una tradición de siglos, y que las gentes ligadas a la industria conservera han sabido ganarse con su tesón y esfuerzo a lo largo de la historia, consiguiendo que Galicia sea sin duda la gran región pesquera de la UE y referente obligado a nivel mundial en cuanto a la pesca, la acuicultura y su conservación.

En este orden de cosas, sin duda Vigo, ciudad desde siempre volcada hacia el mar y sobre todo desde la Ribera viguesa del Berbés, es el marco ideal para abordar en profundidad esta problemática.

La necesaria evolución y adaptación del sector conservero a las nuevas condiciones de un mercado cada vez más globalizado, seguirá estimulando la modernización del mismo, para así garantizar el mantenimiento del empleo y de la actividad pesquera e industrial, en definitiva para continuar generando riqueza para Galicia y España.

Es conveniente reseñar que con la programación el *Congreso Nacional de las Conservas de Pescados y Mariscos "Vigo 2000"* **ANFACO-CECOPESCA** demuestra una vez más el interés en colaborar y aglutinar al sector extractivo, transformador y comercializador, así como a las distintas administraciones públicas al más alto nivel, desde el convencimiento de que mediante la defensa de intereses comunes se sientan las bases para establecer nuevas vías de diálogo y entendimiento mutuo.

Estamos convencidos de que iniciativas como el *Congreso Nacional de las Conservas de Pescados y Mariscos "Vigo 2000"* definen, la vocación de mejora continua del sector conservero, un sector de carácter estratégico y creador de riqueza para nuestra economía, tratando de garantizar día a día la continuidad de una labor que en muchos casos supera el siglo de vida, y en particular, el liderazgo de una asociación que mantiene vigente desde la constitución en 1.904 de la pionera Unión de Fabricantes de Conservas de Galicia Cooperativa, su papel de organización dinamizadora del sector.

Finalmente, deseamos expresar nuestro convencimiento de que la consulta de este libro sin duda servirá de valiosa herramienta para hacer perdurar en el tiempo las intervenciones con que las personalidades y expertos participantes nos han obsequiado, así como nuestro especial agradecimiento a las distintas entidades colaboradoras que han prestado su amable e inestimable colaboración para la celebración del *Congreso Nacional de las Conservas de Pescados y Mariscos "Vigo 2000"* y la edición de este libro.

Juan M. Vieites Baptista de Sousa
Secretario General ANFACO

PROGRAMA

18 DE SEPTIEMBRE DEL 2000

9:00-9:30 H.: ENTREGA DE DOCUMENTACIÓN

9:30-10:30 H.: **LA EMPRESA FAMILIAR Y LA SUCESIÓN: SU INCIDENCIA EN EL SECTOR CONSERVERO DE PRODUCTOS DEL MAR**

- D. RAMÓN BÁRCENA ARTEAGABEITIA, SOCIO DE GARRIGUES & ANDERSEN
- D. JOSÉ M. ZUGAZA SALAZAR, SOCIO DIRECTOR DE UNILCO

MODERADOR: D. ÁLVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA, PRESIDENTE DE ANFACO

10:30-12:00 H.: **RÉGIMEN DE INTERCAMBIO CON TERCEROS PAÍSES DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS: SU REPERCUSIÓN EN ESPAÑA**

- MR. JOHN FARNELL, DIRECTOR DE ACCIONES HORIZONTALES Y MERCADOS DE LA D.G. DE PESCA-UE
- D. ALBERTO LÓPEZ GARCÍA-ASENJO, CONSEJERO DE PESCA DE LA REPRESENTACIÓN PERMANENTE DE ESPAÑA EN BRUSELAS - REPER
- ILMO. SR. D. AGUSTÍN VELILLA SANZ, SUBDIRECTOR GENERAL ADJUNTO-COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS, MINISTERIO DE ECONOMÍA

MODERADOR: D. LORENZO BLANCO REFOJOS, DIRECTOR GENERAL DE THENAISIE-PROVOTÉ S.A.

12:00-12:15 H.: DESCANSO

12:30-13:00 H.: INAUGURACIÓN

- EXCMO. SR. D. MANUEL FRAGA IRIBARNE, PRESIDENTE DE LA XUNTA DE GALICIA
- EXCMO. SR. D. MIGUEL ARIAS CAÑETE, MINISTRO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN
- EXCMO. SR. D. LOIS PÉREZ CASTRILLO, ALCALDE DEL AYUNTAMIENTO DE VIGO
- MR. JOHN FARNELL, DIRECTOR DE ACCIONES HORIZONTALES Y MERCADOS DE LA D.G. DE PESCA-UE
- D. ÁLVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA, PRESIDENTE DE ANFACO
- D. JUAN M. VIEITES BAPTISTA DE SOUSA, SECRETARIO GENERAL DE ANFACO

13:00-14:00 H.: **SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LAS CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS A NIVEL MUNDIAL**

- MS. HELGA JOSUPEIT, FISHERY INDUSTRY OFFICER FAO

MODERADOR: D. FRANCISCO GOSALBEZ GOSALVES, DIRECTOR GENERAL DE ESCURÍS S.A.

14:30-16:30 H.: ALMUERZO

17:00-18:30 H.: **ASPECTOS QUE AFECTAN AL MERCADO ESPAÑOL DE LAS CONSERVAS DE ATÚN:**

- LA PESCA Y EXPLOTACIÓN COMERCIAL DE ATUNES DE PESO INFERIOR A 1,5 KG.
- EL EMPLEO DE PROTEÍNA HIDROLIZADA.
- LA EXISTENCIA DE UN LABEL "DOLPHIN SAFE"

- **DENOMINACIONES COMERCIALES EN EL MERCADO DEL ATÚN**
 - **LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES RELACIONADAS CON EL ATÚN COMO CENTRO DE REFLEXIÓN, INTERLOCUCIÓN Y DEFENSA SECTORIAL. LA INTERPROFESIÓN DEL ATÚN.**
 - **LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA: UNA OPORTUNIDAD AL ALCANCE DE LA EMPRESA ATUNERA**
 - D. IGNACIO LACHAGA BENGOCHEA, PRESIDENTE DE OPAGAC Y ALBACORA S.A.
 - D. MANUEL CALVO PUMPIDO, CONSEJERO DELEGADO DEL GRUPO CALVO
 - ILMO. SR. D. JESÚS VARELA BELLIDO, DIRECTOR GENERAL DE ESTRUCTURAS Y MERCADOS PESQUEROS- MAPA
- MODERADOR: D. ANDRÉS CERDEIRAS LEMUS, DIRECTOR GENERAL DE INDUSTRIAS CERDEIMAR S.L.*

20:30 H.:

RECEPCIÓN OFRECIDA POR EL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE VIGO

19 DE SEPTIEMBRE DEL 2000

9:30-11:00 H.:

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS

- D. JUAN ALONSO ESCURÍS, JEFE DE COMPRAS DE JEALSA-RIANXEIRA S.A.
- D. FRANCISCO GOSALBEZ GOSALVES, DIRECTOR GENERAL DE ESCURÍS S.A.
- D. JAVIER ARIZ TELLERÍA, RELATOR DE LISTADO EN EL ICCAT-INVESTIGADOR DEL IEO

MODERADOR: D. VÍCTOR PITA RIVA, GERENTE DE PITA HERMANOS S.A.

11:00-11:30 H.:

DESCANSO

11:30-13:00 H.:

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DE LAS CONSERVAS EN ESPAÑA:

- D. GUILLERMO ALONSO JÁUDENES, DIRECTOR GENERAL DE ANTONIO ALONSO S.A.
- DÑA. EULALIA DÍAZ YAGÜE, MANAGER DE PANEL DE CONSUMIDORES DE AC NIELSEN.
- D. JOSÉ IGNACIO CABALLERO GARCÍA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE VENTAS DE CARREFOUR
- ILMO. SR. D. SAMUEL JUAREZ CASADO, SECRETARIO GENERAL DE PESCA MARÍTIMA - MAPA

MODERADOR: D. JOSÉ LUIS CALVO PUMPIDO, PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DEL GRUPO CALVO.

13:00-13:30 H.:

CLAUSURA

- ILMO. SR. D. SAMUEL JUAREZ CASADO, SECRETARIO GENERAL DE PESCA MARÍTIMA - MAPA
- ILMO. SR. D. JOAQUÍN MARIÑO CADARSO, DIRECTOR XERAL DE FORMACIÓN PESQUEIRA E INVESTIGACIÓN, CONSELLERÍA DE PESCA, MARISQUEO E ACUICULTURA
- ILMO. SR. D. FRANCISCO JOSÉ SIMÓN VILA, DIRECTOR GENERAL DE ALIMENTACIÓN-MAPA
- EXCMO. SR. D. JOSE APOLINARIO, SECRETARIO DE ESTADO DAS PESCAS (PORTUGAL)
- DÑA. MARGARITA RODRÍGUEZ RAMA, DIRECTORA GENERAL DEL IGAPE
- D. ÁLVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA, PRESIDENTE DE ANFACO
- D. JUAN M. VIETTES BAPTISTA DE SOUSA, SECRETARIO GENERAL DE ANFACO

14:30 H.:

RECEPCIÓN OFRECIDA POR CAIXAVIGO E OURENSE (CLUB FINANCIERO DE VIGO)

INAUGURACIÓN



EXCMO. SR. D. MANUEL FRAGA IRIBARNE,
PRESIDENTE DE LA XUNTA DE GALICIA

EXCMO. SR. D. MIGUEL ARIAS CAÑETE,
MINISTRO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

MR. JOHN FARNELL,
DIRECTOR DE ACCIONES HORIZONTALES Y MERCADOS DE LA D. G. PESCA-UE

EXCMO. SR. D. LOIS PÉREZ CASTRILLO,
ALCALDE DEL AYUNTAMIENTO DE VIGO

D. ÁLVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA,
PRESIDENTE DE ANFACO

D. JUAN M. VIETES BAPTISTA DE SOUSA,
SECRETARIO GENERAL DE ANFACO

Intervención del Excmo. Sr. D. Manuel Fraga Iribarne, Presidente de la Xunta de Galicia

Excmos. e Ilmos. Señores; Señoras y Señores:

La celebración de este "Congreso Nacional de Conservas de Pescados y Mariscos" me produce una gran satisfacción, tanto por su indudable oportunidad, como por el hecho de que se celebre en Galicia, donde este sector juega un papel de primerísimo orden, como todos ustedes conocen.

Este Congreso constituye una ocasión extraordinaria, para propiciar el mayor intercambio de ideas, análisis y experiencias, que pueden resultar fundamentales a la hora de adoptar las estrategias más adecuadas, para encarar con éxito los retos a los que se enfrenta, tanto ahora mismo, como en un inmediato futuro, la producción de conservas de productos del mar.

La imparable globalización de la economía nos obliga a estar muy atentos. Es ésta una realidad que constituye todo un desafío, pero que, al mismo tiempo, también representa una muy interesante oportunidad. Un desafío porque nos obliga a competir en unas circunstancias de mayor riesgo, pero una gran oportunidad, porque nos proporciona una ocasión ideal para el crecimiento y la expansión.

Las conservas de pescados y mariscos españolas, y por ende las gallegas, gozan de reconocido prestigio y han sabido situarse en el mercado, manteniendo una gran calidad, aunque es precisa una continua reinversión en la renovación y modernización de las empresas, con el fin de mantener los mejores niveles de competitividad.

En este sentido, el sector debe seguir apostando por los programas de Investigación y Desarrollo, por el incremento de los estándares de calidad y seguridad en los preparados y por la ampliación y diversificación de productos, preparaciones y presentaciones, como la mejor manera para incrementar nuestras cuotas de mercado.

Del mismo modo, la internacionalización de nuestras empresas se hace cada vez más necesaria, y no sólo contemplada desde aspectos comercializadores, sino que es preciso ya dar el paso decisivo de realizar inversiones en el exterior, para asegurarnos los suministros de materia prima y, al propio tiempo, el acceso a mercados locales, en los que, de otra manera, sería difícil el entrar.

Es evidente que dar este paso transcendental conlleva el aumento de la dimensión empresarial, sobre todo en cierto segmento del sector, algo que nuestras PYMES ya hace tiempo que se plantean, y para lo que este Congreso puede ser muy clarificador. Sé que es éste un tema delicado, que afecta muy distintas sensibilidades, pero que, evindentemente, es preciso abordar con valentía.

Como es natural, y como así ha sido desde que los gallegos me confiaron la Presidencia de la Xunta de Galicia, el Gobierno Autónomo gallego apoyará las iniciativas empresariales dirigidas al logro de estos objetivos, del mismo modo que seguirá apoyando a su organización empresarial, ANFACO, y a su Centro de Investigación, Innovación y Tecnología, CECOPESCA, porque Galicia necesita de sectores fuertes y competitivos, y para ello es preciso que el sector se mantenga unido, bien organizado y con capacidad para incorporar todas las innovaciones tecnológicas que se vayan produciendo, única manera de encarar con garantía el futuro y superar cualquier adversidad que se pudiera presentar.

Otro pilar fundamental, para la mejor evolución del sector conservero, lo encontramos en la formación. A este respecto, puedo decir que en la Consellería de Pesca, Marisqueo y Acuicultura se está estudiando con sumo interés un proyecto presentado por ANFACO-CECOPESCA, para la creación de un Centro de Formación específico sobre la conservación de los productos de la pesca y la acuicultura, que espero pueda cristalizar.

En fin, todos somos conscientes de las dificultades a las que cada día estamos abocados, y de que no es fácil superar todos los retos a los que tenemos que enfrentarnos. Pero también sabemos de nuestra experiencia y buen hacer en este sector, y que, si nos esforzamos, seremos capaces de conseguir metas mayores, porque los consumidores siguen reclamando cada vez más los productos de la pesca y la acuicultura, y pocos como nosotros estamos en condiciones de proporcionárselos.

Este Congreso cuenta con la participación de todos cuantos tienen algo que decir sobre el presente y el futuro de las conservas de pescados y mariscos en España. Yo les animo a que venzan las reticencias que puedan existir, derivadas de su realidad como empresas competidoras, y que cooperen lealmente, para realizar los análisis más acertados y adoptar las estrategias más oportunas. Por encima de cualquier otra cosa, todos ustedes están en el mismo negocio, y a todos les interesa que prospere con una buena estructura profesional y empresarial.

Deseo que alcancen el mejor entendimiento y que este Congreso que ahora inauguramos responda a los objetivos que aconsejaron su convocatoria y sea de provecho para todos.

Muchas gracias.

D. Manuel Fraga Iribarne
Presidente de la Xunta de Galicia

Intervención del Excmo. Sr. D. Miguel Arias Cañete, Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación

Excmo. Sr. Presidente de la Xunta de Galicia, Sres...

Es un motivo de satisfacción poder asistir a este acto de inauguración del Congreso de las conservas de pescados y mariscos, tener ocasión de mantener un contacto directo con este importante sector, y de conocer estas magníficas instalaciones que nos muestran que el sector conservero español es consciente de que en estos momentos es imprescindible tomar las riendas de la tecnología como una de las principales bases de la competitividad. Mis felicitaciones para ANFACO – CECOPESCA y para todas las personas que contribuyen con su esfuerzo a hacer posible esta realidad.

El Congreso que hoy comenzamos servirá para la puesta al día de todos los aspectos presentes y futuros que están marcando la evolución del sector. Yo les invito a participar activamente para extraer las conclusiones que nos permitan a todos orientar de forma adecuada nuestras políticas futuras, tanto a las empresas como a las administraciones.

La importancia del sector en España exige que estemos muy atentos a la evolución de nuestro entorno. La progresiva liberalización del comercio en el mundo es un proceso que tendrá diferentes ritmos pero que en cualquier caso es un proceso imparable. Debemos defender principios tales como el de la preferencia comunitaria, pero al mismo tiempo hemos de ser conscientes de la necesidad de prepararnos para poder competir en un entorno global, que sin duda aporta grandes beneficios al conjunto de las economías mundiales. En este sentido, es muy importante proseguir el proceso de internacionalización del sector que con gran acierto se ha iniciado ya en este sector.

Es importante también afianzar estructuralmente las empresas y dotarlas de la mejor tecnología. En este campo, el concurso de las Administraciones está teniendo una importancia decisiva, a través principalmente de los fondos estructurales del IFOP. En estos momentos comenzamos un nuevo período de programación que llegará hasta el año 2006 y que debe ser adecuadamente aprovechado por las empresas para mejorar los sistemas y las condiciones de producción, abaratar costes, diversificar la producción y mejorar la calidad de los productos finales.

Yo creo que nos encontramos en un buen momento para afrontar todos estos retos. A pesar de los problemas debidos a los incrementos del precio de los combustibles, el entorno económico en España es muy propicio, y precisamente esta buena salud estructural de la economía española es la que nos permitirá superar esta situación. Tenemos un crecimiento económico sostenido y a un nivel en torno al 4%. La inflación y los tipos de interés oscilan, dentro de los ciclos que siempre se producen, en unos niveles muy aceptables, desconocidos en nuestra historia reciente. Por primera vez en muchos años vamos a lograr que el déficit llegue a cero. Tenemos, en definitiva, un entorno económico estable y propicio, por tanto, para el desarrollo de la actividad empresarial.

Termino felicitando a los organizadores de ANFACO - CECOPESCA por esta excelente labor, y deseando a todos ustedes una provechosa asistencia a este Congreso.

Muchas gracias.

D. Miguel Arias Cañete
Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación

Intervención do Excmo. Sr. D. Lois Pérez Castrillo, Alcalde de Vigo

Excelentísimos e Ilustrísimos Señores; Señoras y Señores:

Nas miñas intervencións públicas gústame recordar que Vigo é unha cidade que medrou e se desenvolveu alimentada polo mar. A ría foi sempre a súa principal fonte de recursos económicos. A pesca, a construción naval, a industria transformadora... todos os ámbitos da nosa economía se aproveitaron da vizosa riqueza pesqueira e marisqueira do noso mar e das extraordinarias condicións portuarias.

Os empresarios da conserva foron, como é ben sabido, uns dos principais artífices do crecemento da cidade. As súas factorías foron o xerme do tecido industrial da comarca e aínda hoxe o sector ten un importante peso específico na nosa economía e influencia no mercado laboral.

As empresas conserveiras souberon evolucionar cos tempos, afrontando os problemas que sacudiron ao sector pesqueiro galego, incorporando novas tecnoloxías e adaptándose ás esixencias dun mercado cada vez máis competitivo.

ANFACO é o exemplo desa capacidade adaptativa do sector. As industrias da conserva tiveron o acerto, hai xa cincuenta anos, de comprender que na cooperación estaba a clave da súa fortaleza. Dese espírito asociativo xurdiu o laboratorio de produtos da pesca, modelo de centro investigador que reúne, ao meu entender, todas as condicións para se converter en laboratorio de referencia na Unión Europea. As autoridades comunitarias deben ser sensibles a unha reivindicación plenamente xustificada, sendo como é Galicia unha potencia europea no mundo da conserva e contando cun moderno e experimentado laboratorio.

Outra das virtudes que lle temos que recoñecer a Anfaco é a de saber organizar aos seus integrantes na defensa do sector conserveiro galego, un dos alicerces, como xa dixen, da nosa economía. A esa tarefa dedican as súas enerxías con accións diversas. A de hoxe é unha boa mostra, xa que estes foros de debate son un xeito idóneo de analizar problemas comúns, intercambiar puntos de vista e establecer estratexias de actuación.

Quero polo tanto animalos a seguir por este camiño que conduce á consolidación e fortalecemento das súas empresas. Ese obxectivo seu é secundado por todos os que coma min, coñecemos a historia e a estrutura de Vigo e de todo o litoral de Galicia, e sabemos de influencia da industria conserveira no noso desenvolvemento económico, e somos conscientes de que hoxe segue a ser un pilar importante da nosa economía.

O pesqueiro, tanto na vertente extractiva como transformadora, é un sector sensible en Galicia. Calquera avatar que o sacuda ten unha repercusión notable na sociedade galega. As administracións debemos polo tanto ser extremadamente coidadosas á hora de abordar a súa problemática, sabedores de que da súa evolución depende en boa medida o futuro deste país.

Aos axentes sociais directamente implicados correspóndelles seguir traballando pola modernización do sector, explorando alternativas e desenvolvendo iniciativas que, como este congreso, contribúan a reforzalo. Ánimo e adiante.

Lois Pérez Castrillo
Alcalde de Vigo

Intervención de Mr. John Farnell, Director de Acciones Horizontales y Mercados de la D.G. PESCA-UE

President, Minister, Ladies and Gentleman:

On behalf of the Directorate-General for Fisheries of the European Union I would like to congratulate ANFACO on the organisation of this Conference and express my thanks for this invitation to participate in its deliberations.

The Commission is very conscious of the importance of the fisheries processing sector in Spain, which is one of the leading forces of this economic sector within the Union, and of the importance of the fisheries sector as a whole for the autonomous region of Galicia.

This is a period of major and rapid change for the processing industry. Fisheries is already affected by the phenomenon of "globalisation" and its effects will intensify in the years to come. There will in future be more intense competition on our market from imported goods and we will increasingly have to look to other countries for the raw materials we need for processing fisheries products. Further trade liberalisation which will include the fisheries sector also appears inevitable.

At the same time, new demands are being placed on the sector. Consumers are increasingly concerned about the health and safety of their food and about the impact on the environment of economic activities such as fishing. Meeting these concerns will be an additional task for managers of the European fish processing industry.

I am confident, however, that the fish processing industry in Spain will meet these challenges, as it has met other challenges in the past. I wish ANFACO every success in the discussions of the next two days.

John Farnell,
Director de Acciones Horizontales y Mercados de la D.G. PESCA-UE

Intervención de D. Álvaro Pérez-Lafuente Bóveda, Presidente de ANFACO

Excelentísimos e Ilustrísimos Señores; Señoras y Señores:

Mis primeras palabras necesariamente han de ser para darles la bienvenida a todos ustedes a ANFACO, la asociación representativa del "cluster" del sector transformador de productos de la pesca y la acuicultura.

Permítanme, en primer lugar, reseñar especialmente la presencia de las destacadísimas autoridades, así como de las personalidades del mundo de la pesca, transformación y acuicultura que haciendo un hueco en sus apretadísimas agendas, nos acompañan en ese acto, así como en el transcurso del congreso.

Todos ellos, nos honran con su presencia, y es este un magnífico detalle para nuestra casa, lo cual apreciamos y humildemente deseamos agradecer.

Bienvenidos, a la región más importante de Europa en el ámbito de la pesca y su transformación, por lo que el Congreso nacional de las Conservas de Pescados y Mariscos "Vigo 2000", que hoy se inaugura, no podía tener mejor marco.

Año a año, las cifras de producción, exportación y empleo de nuestras industrias consolidan la relevancia de España y Galicia en la transformación de productos del mar.

De hecho, cabe considerar a Galicia como la primera región en cuanto a transformación de pescados y mariscos en variedad de productos y preparaciones, a nivel mundial.

Estamos convencidos de que iniciativas como este Congreso definen la vocación de mejora continua del sector conservero, 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.

En este sentido, ANFACO-CECOPESCA considera que la formación de los profesionales de las empresas asociadas es el activo más importante de éstas. Por ello, en los próximos años va a apostar por el desarrollo de un Centro de Formación en conservación de productos del mar, esperando para ello, contar con la colaboración de las administraciones públicas.

De igual forma y a más corto plazo de tiempo, conseguido ya para CECOPESCA el reconocimiento de Laboratorio de Referencia a nivel autonómico y español también solicitamos de las autoridades españolas, se realicen las gestiones oportunas para llegar a la concreción de que CECOPESCA sea también laboratorio de referencia comunitario de conservación de productos de la pesca.

Deseamos también agradecer la inestimable colaboración de todas aquellas instituciones y empresas que, como Entidades Colaboradoras del Congreso, han prestado su apoyo para su celebración, así como manifestar la excelente acogida que esta iniciativa ha tenido entre las distintas empresas asociadas a ANFACO.

Por último, sólo me cabe reiterar mi agradecimiento a todos ustedes por su participación en estos actos tan importantes para nuestra asociación, esperando que las distintas ponencias conciten el interés de todos nosotros. Muchas Gracias.

D. Álvaro Pérez-Lafuente Bóveda
Presidente de ANFACO

Intervención de D. Juan M. Vieites Baptista de Sousa, Secretario General de ANFACO

Excelentísimos e Ilustrísimos Señores; Señoras y Señores:

En primer lugar quisiera agradecer la presencia de las personas que están en esta mesa, así como las que están en la sala por su apoyo al Acto de Inauguración de este Congreso, así como que nos honran con su amistad.

Quisiera destacar que la apuesta del Sector Conservero Gallego por el futuro, hace que se desarrolle un evento de estas características aquí en Galicia-Vigo, en donde tiene su sede principal la industria y dentro del Foro Internacional de la Conserva de Productos de la Pesca de Galicia.

Destacar también el apoyo de las empresas asociadas y en especial de la Junta Directiva a eventos de estas características que suponen un mayor conocimiento de aspectos de importancia de cara a su continuidad como uno de los sectores estratégicos de las zonas costeras y sobre todo en esta Comunidad Autónoma de Galicia.

Estamos en la era del conocimiento y de ahí que sean de máxima importancia las ponencias que se debaten en este Congreso.

También decir que hay aspectos que se debatirán dentro del Programa que creo que pueden significar el que las empresas puedan profundizar, buscando tomas de decisiones más ajustadas en esta década de fuerte impulso de la globalización o mundialización aunque no sin problemas.

Aspectos como:

- Empresa familiar.
- Programa de intercambios con terceros países (internacionalización).
- El mercado y sus segmentos y nuevos aspectos que influyen en él.

son de máxima importancia.

Agradecer a todos Vds. por su presencia y sobre todo a los que vienen de otros lugares de España y del mundo.

Sin más, sean bienvenidos y es mi deseo y el de todos los miembros de ANFACO que las sesiones y los contenidos de este Congreso sean fructíferos para sus empresas.

Muchas gracias.

D. Juan M. Vieites Baptista de Sousa
Secretario General de ANFACO

LA EMPRESA FAMILIAR Y LA SUCESIÓN: SU INCIDENCIA EN EL SECTOR CONSERVERO DE PRODUCTOS DEL MAR



D. RAMÓN BÁRCENA ARTEAGABEITIA,
SOCIO DE GARRIGUES & ANDERSEN

D. JOSÉ M. ZUGAZA SALAZAR,
SOCIO DIRECTOR DE UNILCO

MODERADOR:

D. ÁLVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA,
PRESIDENTE DE ANFACO

PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA DE PATRIMONIOS EMPRESARIALES

BENEFICIOS DE LA LEGISLACIÓN FISCAL PARA EMPRESAS FAMILIARES

VÍA JURÍDICO-FISCALES PARA LA REORGANIZACIÓN DE PATRIMONIOS EMPRESARIALES

D. RAMÓN BÁRCENA ARTEAGABETIA,
SOCIO DE GARRIGUES & ANDERSEN

PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA DE PATRIMONIOS EMPRESARIALES

LA CARGA FISCAL DE LOS PATRIMONIOS EMPRESARIALES FAMILIARES

- Impuesto sobre sociedades: tributación sobre los beneficios generados en las empresas.
- Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF). Afecta a:
 - Retribuciones satisfechas por las empresas a los empresarios.
 - Reparto de dividendos.
 - Otras fórmulas de generación de liquidez.
- Impuesto sobre el patrimonio (IP): grava la tenencia de la empresa. En determinados supuestos ausencia de tributación (exención IP).
- Impuesto sobre sucesiones y donaciones: afecta a la sucesión de la empresa. En determinados supuestos posibilidad de obtener una bonificación del 95% del valor de la empresa (en la práctica suele suponer una reducción del 99% del coste fiscal de sucesión).

BENEFICIOS DE LA LEGISLACIÓN FISCAL PARA EMPRESAS FAMILIARES

Impuesto Patrimonio: exención.

- Que la sociedad no tenga por actividad principal la mera gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario.
- Que no sea transparente.
- Participación del sujeto pasivo.
 - 15% individual.
 - 20% en conjunto con cónyuge, ascendientes, descendientes o colaterales de segundo grado.
- Ejercicio de funciones de dirección.
 - Remuneración superior al 50% del resto de rendimientos, de trabajo personal, profesionales y empresariales.

Impuesto patrimonio: exención.

- Real Decreto 1704/1999. Requisitos de aplicación de la exención.
 - Actividades Económicas de Personas Físicas.
 - Actividad económica en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Actividad Inmobiliaria.
 - Activo neto afecto. Exclusión de deudas afectas a la base general del Impuesto sobre el Patrimonio.
 - Elementos comunes en matrimonio.
 - Principal fuente de renta. 50% base imponible IRPF, rendimiento neto actividad económica.
 - Participación en Entidades.
 - Exención en el Nudo Propietario.
 - Actividad Económica.
 - Gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario; condiciones especiales.
 - Participación.
 - Funciones directivas.
 - Criterio objetivo.
 - Criterio subjetivo.

- Beneficiarios de la exención.
- Exclusión de las participaciones en instituciones de inversión colectiva.
- Valoración de las participaciones.
 - Reglas de patrimonio.
 - Proporción:
$$\frac{\text{Activo afecto} - \text{Pasivo total afecto}}{\text{Neto patrimonial}} = \% \text{ de exención.}$$
 - Magnitudes valoradas de acuerdo con contabilidad, salvo prueba en contrario.
 - Afectación: Normas Ley IRPF.
- Regla especial: activos representativos de la participación en fondos propios y cesión de capitales a terceros.
 - Elementos cedidos al sujeto pasivo o a entidades vinculadas.

Impuesto sobre Sucesiones: Reducción 95% de la base imponible (tipo progresivo).

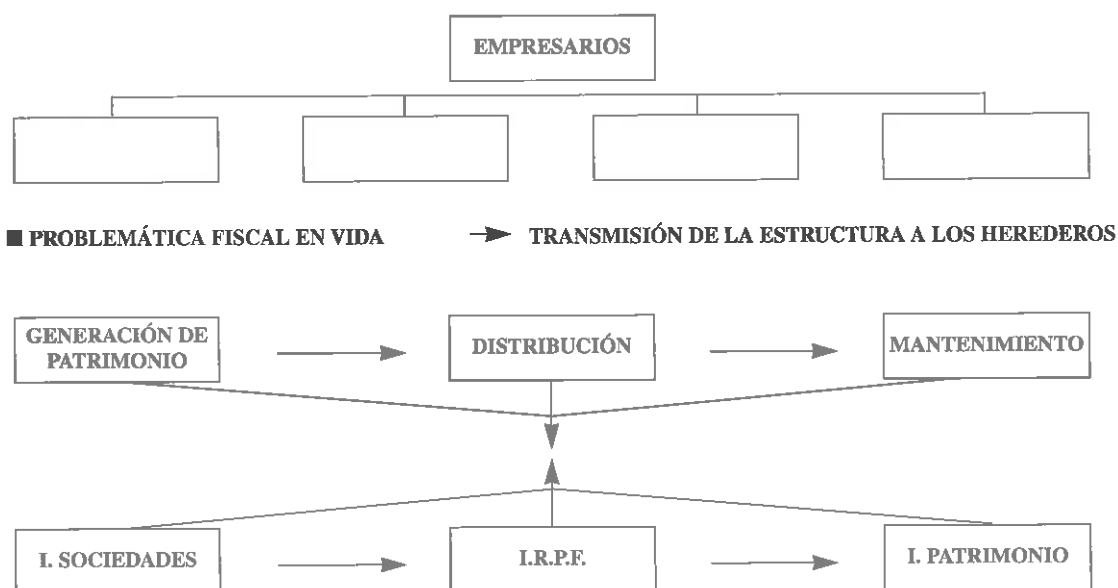
- Mortis causa.
- Para cónyuges, descendientes o adoptados. En su defecto, ascendientes, adoptantes y colaterales hasta el 3^{er} grado.
- Herencia: Empresa individual o participación en sociedades con exención en el I. Patrimonio.
- Condición: Que la participación se mantenga durante los 10 años siguientes.
- Apartación Ley 4/95, del derecho civil de Galicia.

Impuesto sobre Donaciones: Reducción 95%.

- Donación intervivos.
- Para cónyuges, descendientes o adoptados.
- Objeto: Empresa individual o participación en sociedades con exención en el I. Patrimonio.
- Condiciones:
 - Donante: Sesenta y cinco años mínimo, o incapacidad o invalidez.
 - Cese del donante en las funciones de dirección y en la remuneración (posibilidad de continuar como consejero)..
 - Donatario: mantenimiento de lo adquirido y exención en el I. Patrimonio en los 10 años siguientes.

VÍAS JURÍDICO-FISCALES PARA LA REORGANIZACIÓN DE PATRIMONIOS EMPRESARIALES

Estructura empresarial no eficiente (1/2).



Estructura empresarial no eficiente (2/2).

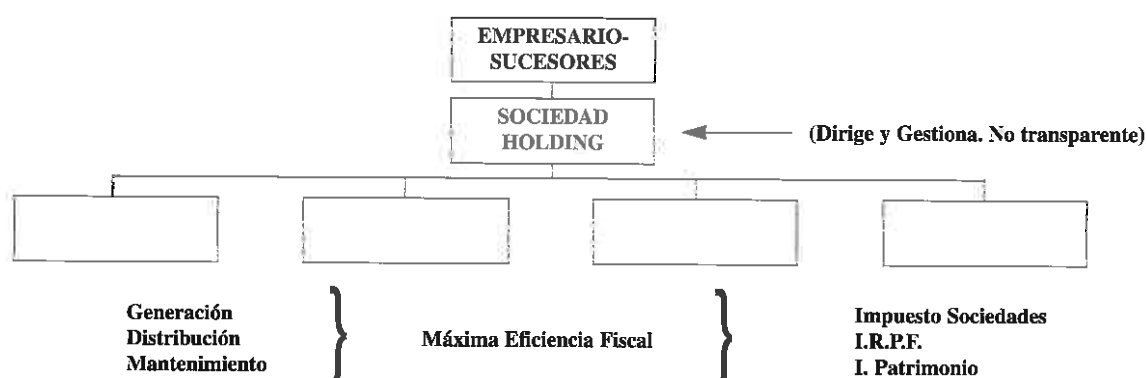
- Problemática fiscal en la sucesión.
 - Dificultad para conseguir las reducciones I. Sucesiones y donaciones.
- Problemática de gestión: no concentración.
- Resultado:
 - Estructura poco flexible.
 - Estructura fiscal muy onerosa.

Análisis de la estructura tipo adecuada

Objetivos

Impuesto sobre el patrimonio	☛	Bajo y bloqueado, exento
Impuesto sobre sucesiones	☛	Exento, o bajo y bloqueado
Impuesto sobre donaciones	☛	Exento, o bajo y bloqueado
Impuesto sobre la renta de las personas físicas	☛	Sobre consumo
Plusvalías corporativas	☛	Exentas
Dividendos corporativos	☛	Exentos o baja tributación
Riesgo de negocio	☛	Compartimentado
Control de grupo	☛	Legalmente protegido

Estructura empresarial eficiente (1/2)



Estructura empresarial eficiente (2/2)

- Facilidad en la consecución de reducciones en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
 - Mortis causa.
 - Intervivos.
- Gestión y dirección unificadas: visión global.
- Resultado:
 - Estructura flexible
 - Estructura fiscal eficiente

Régimen de neutralidad fiscal en operaciones de reorganización empresarial.

A) Operaciones susceptibles de acogerse

- Fusión.
- Escisión
- Aportación de rama de actividad.
- Canje de valores.
- Aportación no dineraria especial.

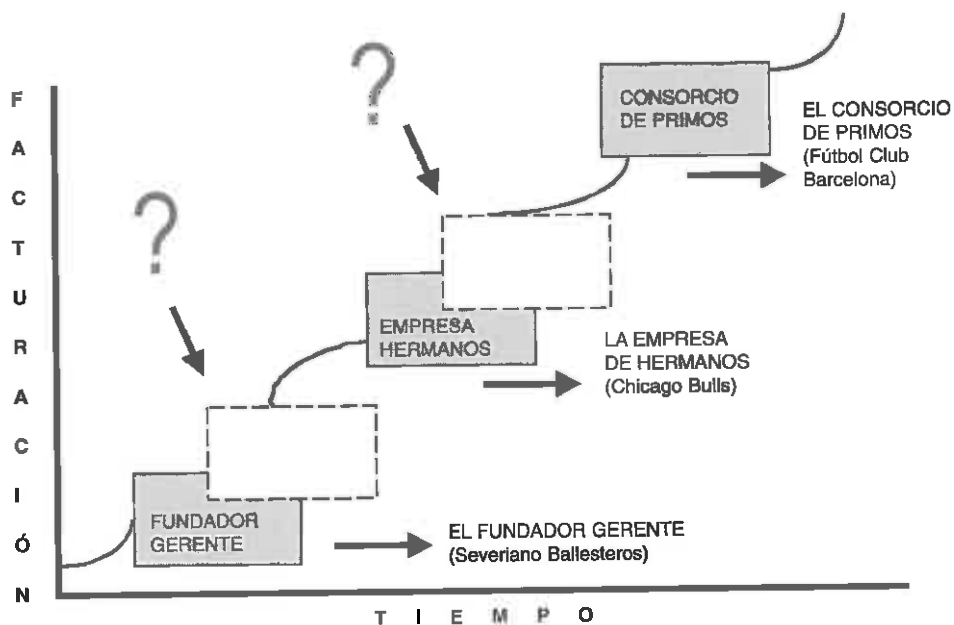
B) Exclusiones: El régimen de neutralidad no resulta aplicable a las operaciones en las que se demuestre que se realizaron principalmente con fines de evasión o fraude fiscal.

- Enfoque Estratégico:
 - ☛ ¿Está la empresa adaptada a las necesidades de gestión y del mercado?
 - ☛ Cambio de entrenador = Cambio de táctica.
- ¿Es necesaria una renovación en la empresa familiar de las personas que actualmente dominan la dirección con actitud personalista y moderada profesionalización?
- ¿Existe una resistencia a retirarse por parte de los familiares en el poder?

CONCEPTOS CLAVE

- No se puede transmitir ser empresario.
- La sucesión no debe ser un problema por ser un hecho predecible, sin embargo en el tránsito de primera a segunda desaparecen más del 50% de las empresas familiares y de segunda a tercera sólo sobrevive el 15%.
- Es habitual confundir la sucesión empresarial con la propia del líder.
- Los objetivos de la sucesión deben ser:
 - Continuidad del negocio.
 - Gobierno Familiar.
 - Propiedad Familiar.
 - Arreglo satisfactorio para los descendientes.
- En general hay muy pocos líderes que ven en sus hijas o en las hijas de sus familiares al sucesor.
- En la sucesión suele resultar una situación difícil si el sucesor es el hijo pequeño cuando el mayor trabaja en el negocio desde hace tiempo.
- En el proceso de la sucesión se produce una reacción de:
 - El propio líder que siente afectado por el proceso.
 - La Familia en su conjunto (fundamental el papel de la esposa/o).
 - El sucesor (especialmente si es descendiente directo del líder).
 - El equipo directivo (Guardia de Corps) y los trabajadores.
 - El entorno.

LA ELECCIÓN DEL SUCESOR



FUNDADORES

Opciones sucesorias

- Designar a un miembro de la familia.
- Designar a un profesional.
- Vender el negocio, todo o parte.
- Designar a un sucesor puente entre las generaciones.
- Liquidar el negocio.
- No hacer nada.

LA ELECCIÓN DEL SUCESOR

Elegir como sucesor al que tenga:

- Capacidad de trabajo.
- Intuición.
- Conocimiento.
- Carácter para asumir riesgos.
- Relaciones suficientemente fluidas con la mayoría de la familia.

**NO ENGAÑARSE POR CARIÑO O PROXIMIDAD
DECIDIR FRÍAMENTE**

- Es posible que no haya un sucesor claro entre los miembros de la siguiente generación. Por tanto se debe establecer:
 - La separación entre gobierno y gestión.
 - En la gestión se contratarán gerentes profesionales.

**LO IMPORTANTE ES DEJAR ESTABLECIDO LO MEJOR
PARA LA CONTINUIDAD DE LA EMPRESA, AUNQUE ÉSTO SUELE ORIGINAR
PROBLEMAS DE ACEPTACIÓN POR LA FAMILIA.**

- Cuando existe más de un sucesor, se puede optar entre las siguientes soluciones:
 - Liderazgo compartido.
 - Dividir la empresa según áreas de negocio.
 - Adquirir otra/s empresa/s.
 - Escindir, el área de negocio del área patrimonial (con o sin riesgo).

**MUCHAS FAMILIAS SE HAN DADO CUENTA DE LA
COMPLEMENTARIEDAD DE HERMANOS O PRIMOS.**

- Un nuevo liderazgo no surge por decreto por tanto debe prepararse, nutrirse y ser trabajado activamente durante tiempo. Estos cuatro aspectos son la base de una sana elección.
- El líder elegirá al sucesor cuando comprenda que por su edad, su misión en la empresa familiar no es generar más ventas o beneficios, sino perpetuar el negocio.
- Los herederos deben comprender el anhelo del líder, reconocer sus logros y ayudarlo a mantener vivo su sueño empresarial.

LA SUCESIÓN

Consejos para una exitosa sucesión

- Empezar a planearla pronto.
- Fomentar el trabajo de equipo intergeneracional.
- Desarrollar un plan de sucesión escrito.
- Involucrar a la familia y amigos en el proceso.
- Aceptar ayuda externa.
- Establecer un período de transición.
- Retirarse en la fecha acordada.

LAS CINCO PROPUESTAS DE LAS EMPRESAS FAMILIARES QUE HAN SUPERADO LA 3ª GENERACIÓN

- Rodearse de los mejores ejecutivos profesionales.
- Reducido grupo de familiares ejecutivos (Barreras de entrada).
- Por ahora no hay carrera universitaria de propietario.
- Atención especial a los accionistas no ejecutivos.
- Proteger a la empresa de la familia y a la familia de la empresa

CONCLUSIONES

Primera:

Es imprescindible no retrasar la sucesión, ya que dejarla resuelta es sin duda la aportación más importante que puede hacer el líder a la siguiente generación.

Segunda:

El sucesor debe:

- Estar preparado (conocimiento / relaciones).
- Querer formar parte voluntariamente de la empresa.
- Tener un gran cariño a su familia.

Tercera:

Están muy estudiadas las fases del proceso de sucesión por ser la principal causa de mortandad de las empresas familiares.

Cuarta:

Existen soluciones ensayadas con éxito tanto si no se encuentra un sucesor claro, como si en la familia hay más de uno.

Quinta:

En general los asesores externos (de confianza) pueden ayudar mucho en el proceso de sucesión:

- Contrastando opiniones con el líder.
- Aportando experiencias de otros casos.
- Discutiendo con los familiares y el líder, ideas que sólo pueden comentarlas personas de fuera.
- Ayudando a la reducción impositiva en sucesiones y transmisiones patrimoniales.
- Colaborando con el líder a encontrar para él otras actividades.
- Realizando tutorías con posibles sucesores.

RÉGIMEN DE INTERCAMBIO CON TERCEROS PAÍSES DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS: SU REPERCUSIÓN EN ESPAÑA



Mr. JOHN FARNELL,

DIRECTOR HORIZONTAL MEASURES AND MARKETS,
DIRECTORATE-GENERAL FOR FISHERIES, EUROPEAN COMMISSION

D. ALBERTO LÓPEZ GARCÍA-ASENJO,

CONSEJERO DE PESCA DE LA REPRESENTACIÓN
PERMANENTE DE ESPAÑA ANTE LA UE

D. AGUSTÍN VELILLA SANZ

SUBDIRECTOR GENERAL ADJUNTO -COMERCIO
EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

MODERADOR:

D. LORENZO BLANCO REFOJOS,

DIRECTOR GENERAL DE THENAISIE-PROVOTÉ S.A.

INTERNATIONAL TRADE RULES FOR CANNED FISH AND SHELLFISH AND THEIR REPERCUSSIONS IN SPAIN

MR. JOHN FARNELL,

DIRECTOR HORIZONTAL MEASURES AND MARKETS,
DIRECTORATE-GENERAL FOR FISHERIES, EUROPEAN COMMISSION

Chairman, Ladies and Gentleman,

I am honoured to be invited to your Congress to speak to you about international trade rules for canned fish and shellfish and their repercussions in Spain.

I particularly welcome the opportunity to speak to this audience at this time:

- first, because Spain is a major player in this field, at world as well as at Community level (number three in the world for production of canned tuna and nearly forty per cent of Community canned fisheries products);
- second, because we are on the brink of a crucial time of change and development in international trade policy. Within the Community and at international level decisions have already been taken or are being prepared which will have a major impact on the fisheries canning industry.

The most important of these are:

- the entry into force of the Community's new common market organisation for fisheries products next January, which has involved some significant reduction of tariffs intended to facilitate access to imported raw materials for our processing industry;
- the launching of the debate on the future of the Common Fisheries Policy after 2002 by a Commission Green Paper early next year, which will raise questions about the response of the European fisheries sector to globalisation;
- a possible New Round of multilateral trade negotiations in the World Trade Organisation (WTO) in which fisheries products will certainly be included.

From each of these sources new conditions for trade will emerge that will affect your businesses in the years ahead. So I congratulate you on the timing of this debate.

What I propose to do this morning is to look at five different areas affecting international trade and see how they are likely to impact upon your industry in the coming years. I will discuss:

- tariffs;
- technical regulations, in particular concerning product designation and labelling;
- health regulations;
- rules of origin;
- the link between responsible fishing and trade.

But before going into details I would like to highlight the underlying theme of my presentation, which can be summarised in two essential messages:

- The first is that the fisheries sector, including your part of it, the processing sector, must come to terms with the accelerating globalisation of international trade. It will have to rely on competitiveness, not protection, in order to survive.
- The second message is that an emerging "New Agenda" for international trade negotiations, dealing with complex and sensitive issues such as health and environmental protection, is becoming increasingly important and will soon begin to have a major impact on businesses in the fisheries sector.

Spain may have less to fear from this trend than other parts of the Community industry. It has a track record of competitiveness, high quality production and responsiveness to market needs. But international competition and new demands on the canning industry from the public will be getting even tougher in future.

Let me now turn to my review of international trade policy, starting with tariffs.

Tariffs

Tariffs have been the main instrument of trade policy. For the fisheries sector in the EU tariffs have certainly been for thirty years the principal means of protection against international competition. The fisheries sector is, on paper, among the most protected non-agricultural sectors in the Community. The average nominal Community tariff for fisheries products is just over 11 per cent: the tariffs for some canned fisheries products are the highest in the Community tariff.

But there is a big difference between appearance and reality, between what the normal (MFN) tariff appears to be on paper and the tariffs actually applied to imports. Because of the privileged access to the Community market for American, Caribbean and Pacific (ACP) and Generated System of Preferences (GSP) countries, or for major fish exporters such as our neighbours Iceland, Norway and Morocco, the average tariff actually applied to Community imports is as low as 3 per cent. The majority of our fisheries imports enter the Community at much lower rates than the nominal "MFN" tariff; about 70 per cent of them come into the Community at either zero or very low rates. Last year, for example, 68 per cent of canned tuna imported into the Community did not pay duty. And the number of trading partners to whom the Community is prepared to make such bilateral agreements is increasing. This year we concluded a Free Trade Agreement with Mexico, and opened similar negotiations with several Latin American countries (Mercosur and Chile).

You may ask why, in that case, should the Community go any further in trade liberalisation in the fisheries sector? Have we not already reached the limit of what is compatible with the principle of "Community preference", which is intended to ensure that the Community producer is given an advantage against international competition?

In reply, I would say that there are several reasons why further tariff reductions by the Community are likely, in the context both of future multilateral trade negotiations in WTO and of bilateral, preferential agreements.

The first is the evident need of the Community for more fish and fisheries products than its own producers can supply. Over the past twenty years we have seen a steady rise in the Community's dependence on imported fish and fish products, from under 40 per cent to nearly 60 per cent of total human consumption. The fisheries resources in our own waters have always been too small for our needs and are now largely over-exploited. Those in international waters are increasingly rigorously controlled. Many third countries have more plentiful fisheries than we do, which they want to exploit themselves: they also have cheaper production costs. Meanwhile, demand for fish has remained steady within the Union; in some countries it has increased. In such circumstances it is more difficult to

justify to consumers and to the rest of society the maintenance of high tariffs; tariffs are seen more as a tax on raw materials for the processing industry or on consumption than a means of protecting a legitimate economic interest.

This "Community deficit" in fish supply explains why the Council of Ministers agreed last year to the indefinite suspension of tariffs on a number of whitefish species intended for the Community processing industry (Alaskan pollack and cod, in particular) and to fixing tariff quotas for the three years 2001 - 2003 for another group of species, including herring and tuna loins.

The strong interest of our trading partners in liberalisation of trade in the fisheries sector is a second reason for further tariff cuts in future. In WTO there will be strong political pressure from two sources. First, the US-led Asia Pacific Economic Community (APEC) has (with the exception of Japan) already committed itself to work towards the complete elimination of fisheries tariffs by 2010 in the next WTO Round. In addition, developing countries outside the ACP see fisheries as one of the few sectors in which they can benefit from greater international trade because of their natural advantages (resource availability and low labour costs).

Another reason why fisheries will be included in future tariff reductions is the Community's own negotiating strategy, already put forward last year in the preparation of the WTO Ministerial Meeting in Seattle, of pressing for a general, "across-the-board" approach to tariff reduction, with no exceptions. The EU is determined to reduce the "peak" tariffs in other countries that have resulted from selective protection in the past. But if the EU is looking for no exceptions to tariff reduction from its trading partners, it must follow a similar "no-exception" approach in its own tariff offer. This means that the fisheries sector, which is treated as a non-agricultural sector in the WTO, will have to follow the general Community approach of graduated tariff reductions laid down for other sectors.

Furthermore, the next enlargement of the EU will entail a larger internal market and more fisheries products being freely traded in it.

So it seems more than likely that further, possibly quite significant, tariff reductions affecting fisheries products will be negotiated both as part of bilateral trade negotiations and as part of the next WTO Round. The Community will not, of course, agree to elimination of tariffs in WTO, and envisages a proportionate approach whereby different levels of protection for different products will remain (i.e. within a given sector, such as fisheries, some tariffs will remain higher than others). This will provide some flexibility to deal with particularly sensitive products. But the overall objective is to arrive at a situation where the average tariff for non-agricultural goods, including fisheries products, is low (certainly much lower than the current average of 11 per cent for fisheries products).

This is not going to happen next week. The timing of both the opening and the conclusion of a new WTO Round can only be speculative at this stage. It is reasonable to suppose, however, that if such a Round were to start next year, the results of such a negotiation might begin to be felt in about five years from now.

Let me now turn to the subject of technical regulations.

Technical regulations

If tariffs are becoming less important for international trade, non-tariff barriers are becoming more important. The legal requirements for international trade in fisheries products, especially those concerning designation and labelling, can be complex. They need to be subject to careful scrutiny at international level if they are not to become serious obstacles to international trade.

Even the designation of fish species can give rise to problems, as in the case of sardines. In the Community we have for over ten years restricted the designation "sardine" to the species *Sardina*

Pilchardus Walbaum, the only sardine traditionally fished and consumed in Europe. This restrictive interpretation is contested by South American producers of other related species, such as *Sardinops* or even *Sardinella*, who point out that certain international reference documents, including those of the Codex Alimentarius, include such species under the designation "sardine". Without going into technical details today, I would like to say that the Community considers that it has a sound legal basis for its current Regulation and that there is no question of the designation "sardine" being extended to other fish species than *Sardina Pilchardus Walbaum*.

However, we cannot ignore neither the risk of a confrontation on this within the WTO, nor the recent and future developments at the Codex Alimentarius Committee. Although we are confident about the strength of our arguments in defending existing Community legislation in WTO, the outcome may be uncertain.

Sometimes the Community's rules on product identification are criticised by Community producers. In the new Community labelling rules for fisheries products that come into force in January 2002, products will have to indicate at the point of sale the name of the species, the production method (i.e. fishing or aquaculture) and the area of capture, but not the country of origin. Many Community producers complain about the fact that we do not require the indication of origin, since they believe that this would help European consumers to identify Community products. Well, yes, it probably would. But because the Community prohibits any requirement to indicate the Member State of origin, in order precisely to discourage discrimination between products of different Community origin, it may not reintroduce a requirement to indicate the country of origin solely for non-Community products. The WTO rules on non-discrimination mean that if we do away with such rules for domestically-produced products we cannot impose them on imported goods.

Another kind of technical requirement in the area of labelling that may in the future become more important for trade in fisheries products is "eco-labelling", or the certification that a product has been produced in a way that does not threaten other species or the environment.

The Commission considers that, while the wish to develop eco-certification is legitimate, strict conditions need to be attached to such schemes in order to avoid them becoming unjustified barriers to trade. (The Commission will be presenting its view formally to the other European institutions before the end of this year).

The Commission's starting point is that eco-labelling systems should normally be voluntary, that is, not imposed by law. If a government nevertheless decides to make eco-labelling obligatory, it should align its requirements on criteria developed in competent international bodies, including, for example, regional fisheries organisations, rather than invent and then impose its own solutions. We cannot agree with the idea that our trading partners should be free to enforce their own systems for assessing the "eco-conformity" of fisheries products in an uncoordinated way, as the US has done in the case of "dolphin-safe" tuna. This can only lead to confusion, disputes, extra costs for producers and the reduction of world trade. Those who advocate regulatory eco-labelling systems (which, I repeat, we think is a mistaken view) should do so through discussion at the international level with a view to implementing common, international solutions to these complex issues.

Voluntary eco-labelling systems are preferable to regulatory ones. They allow greater flexibility both to those who design the systems and those who have to comply with them, while still encouraging more sustainable fishing practices. Provided that such voluntary systems can ensure transparency and non-discrimination (for instance, by demonstrating that the criteria against which an eco-label is awarded are based on objective and measurable facts, that assessment is sufficiently independent, that the system is open to all interested producers and the consumer is informed about the meaning of the eco-

label) then they should be recognised on the Community market. The Commission will recommend later this year that we go in this "voluntarist" direction. You will have an opportunity to join in this debate.

Health regulations

Moving on to health regulations, I don't think any of you need reminding about the political sensitivity of health regulations and their importance for international trade. Technological progress in product conservation and transport, combined with growing vertical integration of businesses at the international level, has made it increasingly easy for raw materials and finished products to cross the world. The fisheries sector is already part of this global economy.

But public concern about healthy and safe products has probably intensified with the "food scares" in recent years, ranging from the use of growth hormones in livestock production, genetically-modified plants, the linking of BSE in cattle to Creutzfeld-Jakob disease in humans and, last year, the Belgian dioxin crisis. These have given rise to a major debate about food safety linked to international trade in food.

Against this background of an increasing political focus on food safety and consumer protection the Commission adopted a White Paper on Food Safety in January 2000, which aims to achieve the highest possible level of health protection for consumers in Europe. The guiding principle is that food safety policy must be based on a comprehensive, integrated approach and the White Paper sets out a major programme of legislative reform to bring about better integration and updating of food legislation, including the food hygiene legislation for fishery products.

For fisheries products, the Community has a clear policy. The European consumer has the right to be assured that imported fish and fisheries products meet the same health standards as those produced and subject to control in the Union. From July 1998 the same rules which have applied within the Community since 1991 for fisheries public health have been obligatory for imports. For the last two years imports have only been permitted from a Community list of authorised countries having a system of legislation and controls equivalent to that of the EU.

Currently, in addition to the EFTA countries there are 101 countries and territories on the Community list for fishery products of which 14 are also permitted to export bivalve molluscs. 50 of these countries are "fully harmonised" with Community requirements and for the bivalve shellfish category 8 are; the remainder are listed on a provisional basis to permit bilateral trade to continue. But no fewer than 55 countries which exported fish to the EU in 1997 are no longer able to do so.

The health control systems of third countries exporting to the Community are subject to regular inspection by the Community to ensure that standards are met. And where they are not, immediate action is taken. In the past few years, the Community has removed three countries from the Community list following inspection missions. In addition, there have been a number of bans to safeguard against specific microbiological problems in individual countries.¹

But applying this policy effectively to all third countries and across the Union represents a major challenge.

We have to be sure that Community rules are interpreted in the same way at the frontier by different national health authorities; otherwise it would be too easy for exporters (or importers) to find the "weakest link in the chain". This means more work on defining common standards for analysis.

The Commission considers that the Community must provide itself with adequate means and manpower to ensure that Community health standards are complied with. In the fisheries sector, in par-

ticular, we have not yet reached the point where our resources match our ambitions in terms of consumer protection.

We are also concerned to make sure that the requirements of third countries in this area are reasonable and justified. We are ready to contest them if they are not. Once again, however, we need information from you, the exporting industry, in order to be able to take appropriate action.

Rules of origin

I have already referred to the importance of the Community's preferential agreements for trade in the fisheries sector. More than two-thirds of our imports benefit from special conditions of entry. The economic significance of these concessions, in terms of increased competition for Community producers and loss of revenue for the Community budget, makes it imperative that fundamental condition for such special treatment, that is, the origin of the preferential product, is fully met.

The Commission is fully committed to ensuring that the rules are properly applied. Where there are doubts, we investigate them. We have had some significant problems. A striking case, which is still under discussion, is that of canned tuna from Turkey, where the Commission has contested the legitimacy of origin certificates issued over a number of years and has consequently required a deposit scheme to be applied to imports from Turkey in order to ensure that duty can be recovered if necessary.

In this case, as in others, the message is clear to our preferential trading partners. We are ready to offer you privileged access to our market. But rules of origin have to be strictly applied. We will not accept a situation whereby third countries obtain additional (and less transparent) trade concessions by ignoring origin rules.

Here again, however, the ability of the Community to ensure that the rules are complied with also depends on its human resources for inspection purposes. It also depends on information from economic operators about cases where they believe that the rules are not being observed.

Responsible fishing and international trade

Finally I would like to say a few words about responsible fishing and international trade.

The European Community is committed to responsible fishing, as a contracting party to UNCLOS and through its signing of the UN Agreement on straddling stocks and its acceptance of the FAO Compliance Agreement. It makes no distinction in this respect between fishing in its own waters and fishing in third country waters or on the high seas.

Where conservation measures are agreed at the international level, for instance, within regional fisheries organisations, the Community takes steps to ensure that its vessels comply with them. More than this, it is prepared to take retaliatory trade measures against third countries whose vessels do not comply with internationally-agreed conservation measures. This was exemplified last year by the Community ban on imports of bluefin tuna from Belize, Honduras and Panama whose vessels were ignoring ICCAT catch restrictions for bluefin tuna.

In other words, the Community is prepared to act against flags of convenience which deliberately ignore international rules for fishing. Further steps in this direction may be taken in future, including possible legal action against Community citizens who control, encourage or do business with fishing companies operating in flag-of-convenience countries that are in breach of international rules. This is a complex legal area, in which we still have to form a Community position, but it is already clear that the general trend in regional fisheries organisations is to reinforce the enforcement of responsible fis-

hing, even against countries and companies which chose not to belong to such organisations. The Community cannot and will not stand aside from this movement in favour of responsible fishing.

Such measures will, over time, limit the supply to the market of fish coming from illegal, unreported and uncontrolled activities. European industry, including the processing industry, should make sure that in this respect it is "on the side of the angels".

Conclusion

To conclude this overview of the current trade policy agenda for fisheries, let me repeat what I said at the beginning.

The movement towards globalisation, which includes the fisheries sector, is leading inevitably to new priorities in international trade relations. Tariffs will become largely irrelevant as a means of trade protection. The key measures affecting trade in the future will be rules governing the health and safety aspects of fisheries products, on the one hand, and rules to ensure that fishing is compatible with sustainable development, on the other.

Processing companies will have to integrate these concerns within their commercial strategy, alongside more traditional "quality" concepts. They will have to pay attention to health requirements not only in their own processing plants but in the production facilities of their suppliers, perhaps thousands of kilometres away. They will have to convince consumers that they not only guarantee a high quality product but that that product is sustainable in terms of the fish resources concerned and the wider environment. These are new and complex tasks requiring a new awareness, and, perhaps, new skills.

* India, Bangladesh and Madagascar in 1997, Uganda, Kenya, Tanzania and Mozambique in 1998, and Turkey for fresh fish and bivalves in 1998/99). A ban on the import of freshwater fish imposed in April 1999 remains in place for Kenya.

RÉGIMEN DE INTERCAMBIOS CON PAÍSES TERCEROS DE CONSERVAS DE PESCADO Y MARISCO: SU REPERCUSIÓN EN ESPAÑA

D. ALBERTO LÓPEZ GARCÍA-ASENJO,

CONSEJERO DE PESCA
REPRESENTACIÓN PERMANENTE DE ESPAÑA ANTE LA UE

1. SITUACIÓN ACTUAL

El sector de conservas de pescado español presenta unas cifras de resultados muy positivas, con un incremento de sus exportaciones en torno al 30% tanto en volumen como en valor. Si bien estas cifras son alentadoras parece necesario reflexionar sobre los retos que a corto y medio plazo se nos presentan y en la medida de lo posible trazar alternativas.

Es, en este sentido, aconsejable hacer una valoración que evita la autosatisfacción y muy al contrario detecte los posibles errores para ser conscientes de su urgente corrección.

2. LA POLÍTICA DE MERCADOS DE LA PESCA EN LA UE

- La comunidad es importador neto y esa tendencia se acrecienta, pero al igual que otras políticas comunes no puede servir de excusa para abandonar el principio de "preferencia comunitaria". Es necesario que la comunidad sepa gestionar correctamente los contingentes arancelarios o las suspensiones en función del nivel de producción comunitaria, ya sea deficitaria o casi nula para el caso de las suspensiones.
- La política de mercados de la pesca ha sufrido y sufre todavía los problemas estructurales motivados por una falta de adecuación de las flotas al estado de los recursos. A medida que se avance en el inevitable proceso de la globalización, será necesario que este ajuste realice a ese nivel, en caso contrario el resultado sería la desaparición de la flota comunitaria exclusivamente y con ella la pérdida de nuestra propia capacidad de suministro.
- Es necesaria la coherencia entre las normas que regulan el mercado interior y la Política Común de Pesca. La libertad que se pide para el mercado debe afectar igualmente a los medios de producción.
- La política de mercados debe ser eficaz y transparente. En un mercado tan abierto como es el de los productos de la pesca es necesario trabajar con parámetros sencillos y con medidas ágiles en su aplicación. Las numerosas fórmulas (sistemas SPG, ACP; etc.) y condiciones de acceso (acuerdos bilaterales) al mercado comunitario de productos de la pesca que existen en la actualidad crean gran confusión. Por otro lado, las medidas de salvaguardia deben ser aplicadas de forma urgente para que puedan atajar el problema. Con el nuevo reglamento de la organización común de mercados donde desaparecen los precios franco-frontera y de referencia, y dado que en la pesca no existe los sistemas de certificación / licencia, habrá que dotar-

se de los medios de seguimiento que permitan la "puesta en marcha" de los mecanismos de salvaguardia con la celeridad que se desea.

3. EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL

- La ronda del milenio y el fenómeno de la globalización. Se da como cierto que el resultado de este proceso será el de una mayor liberalización en los intercambios de productos de la pesca. Para que este ejercicio sea creíble, será necesario que todas las partes apliquen medidas liberalizadoras en el conjunto del sector y no existan cortapisas a las inversiones o a la libre circulación de personas.
- La información al consumidor será junto con la presentación de los productos, clave en la comercialización de los productos de la pesca. Solamente las empresas que sepan adaptarse a la demanda de los mercados.
- El futuro de las empresas del sector pesquero está en relación directa con su competitividad y su capacidad para identificar su "nicho" en el mercado.

4. CONCLUSIONES

- La competitividad del sector pesquero comunitario en el ámbito internacional depende de la existencia de normas y prácticas de comportamiento sobre respeto de los recursos de la pesca, condiciones de sanidad e higiene y condiciones laborales similares.
- La liberalización en los intercambios, debe ir junto con la libertad de inversión, de establecimiento y de circulación de trabajadores en el sector.
- El mercado comunitario de los productos de la pesca dado su alto grado de apertura, necesita que los escasos medios de protección sean ágiles y eficaces. Por ello es necesario adaptar el sistema de cláusula de salvaguardia. Igualmente, y aunque los derechos arancelarios puedan verse reducidos en un futuro, parece aconsejable pasar a un sistema de derechos de aduanas basado en componentes "ad quantum" –Euros/Tonelada–, en lugar de continuar con el método "ad valorem". Ello permitiría simplificar el estudio y seguimiento de los precios de dichos productos dentro del mercado comunitario y evitar recurrir a medidas anti-dumping, siempre costosas de realizar, difíciles de esclarecer y fuertemente criticables. ■

RÉGIMEN DE INTERCAMBIO CON TERCEROS PAÍSES DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS: SU REPERCUSIÓN EN ESPAÑA

D. AGUSTÍN VELILLA SANZ

SUBDIRECTOR GENERAL ADJUNTO
COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

Según los datos aportados por el sector, en el año 1999 la producción de conservas de pescado y marisco sigue la tónica observada en años anteriores, con un aumento de un 2,6% en volumen y un 6% en valor, lo que nos lleva a unas cifras de producción de 240.000 Tm. y 125.000 millones ptas.

En cuanto al comercio exterior, se mantiene el crecimiento continuado del volumen, tanto de las exportaciones como de las importaciones, aunque el incremento de nuestras compras es superior al de las ventas.

En el conjunto de la balanza agroalimentaria del año 1999, las exportaciones de los productos que nos ocupan suponen el 1,96% del importe total, mientras que las importaciones constituyen el 1,5%.

El sector ha logrado consolidar el crecimiento del volumen de exportaciones de los últimos años, aunque con un descenso en valor del 9% respecto al año 1998.

El principal mercado de nuestras exportaciones es la UE, que absorbe el 84% del total de nuestros envíos al exterior. Italia, Francia, Portugal y Reino Unido, por este orden son nuestros principales clientes.

Fuera de la UE, Estados Unidos y los países mediterráneos (Libia, Argelia y Marruecos) son los destinos principales.

El grueso de la exportación (50.000 Tm. en números redondos en 1999) lo constituye el atún, seguido a gran distancia por las anchoas y sardinas.

Respecto a las importaciones, se observa en 1999 un incremento de un 23% en volumen respecto al año anterior, si bien el incremento en valor es tan solo del 6%. Nuestros principales proveedores son Ecuador, Corea, Países Bajos, Tailandia, Marruecos y China.

En lo que respecta al año 2000, en el período enero-abril, y comparando con el mismo período de 1999 se mantiene el incremento, tanto en exportación como en importación, aunque siendo más acusado el aumento de nuestras ventas exteriores.

Una vez analizado brevemente lo que ha sido el comercio exterior de las conservas de pescado y marisco durante 1999 y los primeros meses de 2000, permítanme que nos centremos en el objeto de esta conferencia: las repercusiones que sobre el sector español tiene el régimen de intercambio con terceros países.

El mercado comunitario es, por su volumen, el primer mercado mundial de productos del mar, destinándose durante 1998 al consumo humano 9,6 millones Tm.

La industria transformadora de la UE depende de suministros estables y fiables de materias primas. El incremento sostenido de la demanda tiene como consecuencia un incremento constante de las importaciones. Es por ello que el arancel medio de los productos pesqueros, 3,6%, es relativamente bajo en comparación con el arancel de otros sectores agrícolas.

El hecho de que se asegure el abastecimiento mediante una protección arancelaria baja, o nula en muchos casos, no excluye que para algunos productos sensibles la situación no sea ésta, sino que en algunos casos los aranceles son elevados con el fin de permitir la competitividad del sector extractivo e industrial.

La política pesquera es una política comunitaria, basada fundamentalmente en cinco elementos:

- La nueva Organización Común del Mercado (OCM) en el sector de la pesca y la acuicultura.
- Los compromisos adquiridos por la UE en el marco del GATT-OMC
- Suspensiones arancelarias autónomas y apertura de contingentes con arancel reducido o nulo.
- Acuerdos multilaterales no recíprocos (Convenio ACP y Sistema de Preferencias Generalizadas), destinados a favorecer los intercambios comerciales con países en vías de desarrollo.
- Acuerdos de Asociación, tales como los firmados con México, Marruecos, Turquía, Islas Feroes, Sudáfrica, etc.

Dado el poco tiempo disponible para el desarrollo de estos elementos describiré brevemente aquellos que tienen un mayor interés para Vd.

El primer elemento fundamental es la **OCM del sector de la pesca** y acuicultura. La actual OCM data de 1992, habiendo sido aprobada una nueva OCM en diciembre de 1999 que no entrará totalmente en vigor hasta el 1 de enero de 2001.

El régimen de intercambios con países terceros se incluye en el Título IV del Reglamento de 1992 y en el Título V de la nueva OCM. En la OCM que entrará próximamente en vigor cabe destacar:

- La aplicación de suspensiones arancelarias totales o parciales por un período indeterminado y para una serie de productos incluidos en el Anejo VI. En la actualidad estas suspensiones se regulan mediante reglamentos específicos. Con la nueva OCM se les da un carácter indefinido.

Se exceptúan algunos productos como por ejemplo los lomos de atún, que se han incluido en un contingente autónomo de 4.000 Tm. con un arancel del 6%.

El artículo 28 condiciona el beneficio de la suspensión al respeto del precio de referencia. Estos precios, válidos en toda la Comunidad, se fijan anualmente, por categorías de productos. De este modo se contempla la posibilidad de suprimir el beneficio arancelario cuando el valor declarado en aduana del producto importado de un país tercero sea inferior al precio de referencia.

- Se mantiene la posibilidad de aplicar la llamada cláusula de salvaguardia, siempre que el mercado en la Comunidad de uno o varios de los productos sujetos a la OCM experimentara o pudiera experimentar graves perturbaciones.

El segundo elemento clave que he citado para comprender los intercambios con países terceros es la **Organización Mundial de Comercio**, la OMC, en donde la UE ha suscrito una serie de com-

promisos generales que debe respetar, tales como tratar de igual manera las importaciones de todo país tercero, no discriminar a favor de los productos nacionales frente a las importaciones, etc.

El debate actual en la OMC es el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones, ronda que puede afectar de manera decisiva al sector pesquero.

El sector de la pesca ha quedado excluido del Acuerdo de Agricultura de la OMC. La negociación de este sector se realizó junto con los productos industriales, pero con un tratamiento independiente, en el grupo de negociaciones sobre recursos naturales.

En la próxima Ronda, la UE ha defendido la especificidad de la pesca, ya que existe un amplio grupo de países que pretenden dar a la pesca una consideración meramente de producto industrial, con la consiguiente desaparición de aranceles y desmantelamiento de las subvenciones al sector.

La UE, junto con Japón, ha liderado la postura de considerar de manera especial el sector de la pesca. Hay que señalar la importancia del arancel como figura fundamental en la política comercial comunitaria, que además es también una herramienta útil para la conservación de los recursos pesqueros.

El tercer elemento significativo para los intercambios comerciales con países terceros es el de los **contingentes y suspensiones arancelarias**.

Los contingentes arancelarios autónomos permiten la exención total o parcial de los derechos dentro de unos límites cuantitativos y para un período determinado, y se utilizan fundamentalmente cuando la producción comunitaria no es suficiente para atender las demandas de la industria.

Hasta el 31 de diciembre de este año los contingentes para la importación de productos pesqueros se regulaban de forma anual (siendo la última regulación la contemplada en el Reglamento 665/2000). A partir del 2001, quedan incluidos en el Anejo VI de la OCM, otorgándoles, por tanto, un carácter permanente.

Las suspensiones arancelarias autónomas permiten la exención del pago de aranceles para determinados productos en los que no hay producción comunitaria suficiente.

El beneficio de la suspensión se concede siempre y cuando el precio franco frontera de la mercancía sea igual o superior al precio de referencia.

Los Acuerdos comerciales no recíprocos con países en vías de desarrollo es el cuarto elemento clave.

Hay que destacar el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y el Convenio con los países ACP (Convenio de Cotonou, antiguo Convenio de Lomé).

El Sistema de Preferencias Generalizadas es un conjunto de rebajas arancelarias concedidas de manera autónoma, sin reciprocidad, que tienen por objetivo ayudar a los países en vías de desarrollo.

El Reglamento 2820/98 renovó el plan comunitario de preferencias generalizadas para el período de 1 de julio de 1999 hasta el 31 de diciembre de 2001. En este reglamento se establece un régimen de preferencias, respetando la sensibilidad de los distintos sectores mediante un doble mecanismo de protección consistente en la existencia de cláusulas de salvaguardia y la posibilidad de modulación de las preferencias arancelarias.

Siempre que hubiera algún perjuicio para los productores comunitarios se podrían restablecer los derechos arancelarios para determinados productos.

Por otro lado, existe un mecanismo de graduación que permite suprimir las preferencias concedidas a un determinado sector de un país concreto cuando alcance un grado de competitividad importante. Los cálculos tienen en cuenta el Producto Nacional Bruto, el índice de desarrollo y el índice de especialización sectorial.

Las preferencias que se conceden para los productos de este sector son:

- Rebaja del 15% de arancel para sardinas en aceite de oliva (1604 13 11), y para truchas y merluzas del capítulo 03.
- Rebaja del 30% del arancel para conservas de salmón, sardina, caballa y otras conservas de la 1604 19, 1604 20 y 1605 90; y para pez espada, mejillones y calamares.
- Rebaja del 65% del arancel para el resto de conservas de pescado y marisco.

Para los países menos avanzados (los 48 países más pobres del mundo) se les otorga arancel cero para todas sus exportaciones, aunque se establece un mecanismo de control para la conservas de atún con el fin de controlar que no se sobrepasen la corrientes tradicionales.

Hay que destacar otro grupo de países (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia), el denominado SPG-droga, que disfrutan de un régimen similar al aplicado a los países menos avanzados, con el fin de promover la erradicación del cultivo de drogas.

Como novedad importante en el actual SPG, se han incluido consideraciones sociales y medioambientales, de tal manera que pueden incrementarse los beneficios SPG a aquellos países que cumplan con normas básicas laborales o medioambientales.

El Convenio de Cotonou recoge las bases de colaboración entre la UE y los países ACP (África, Caribe, Pacífico), muchos de ellos antiguas colonias de algunos de nuestros socios comunitarios. Este Convenio establece la exención de derechos para los productos de la pesca, incluidas las conservas.

En el nuevo Convenio de Cotonou prevé la continuación, por ocho años, del anterior régimen de preferencias no recíprocas a favor de los países ACP (régimen no compatible en términos OMC que necesitará obtener un waiver o excepción para poder ser aplicado) y el desarrollo de negociaciones con estos países para establecer con ellos Zonas de Libre Cambio a partir del 2008. Con carácter residual, para aquéllos que no estén en condiciones de adherirse a ninguna de las zonas de libre cambio que se desarrollen, se mantendrá un sistema preferencial de acceso al mercado, posiblemente en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas. Este enfoque redundará en nuevas oportunidades para los operadores de la UE, ya que las concesiones que se establezcan serán recíprocas, y no exclusivamente de la UE.

Como último elemento fundamental que afecta a la política pesquera comunitaria se encuentran los **Acuerdos bilaterales** que la UE firma con diversos países. Recientemente se han firmado los Acuerdos con Sudáfrica y Méjico, y está pendiente de negociación el Acuerdo pesquero con Marruecos.

En el caso de Méjico, se ha firmado un Tratado de Libre Comercio, que ha entrado en vigor el 1 de julio de 2000, que es de indudable interés tanto para la UE como para España.

El 70% de las ventas comunitarias a Méjico de este sector son españolas, representando las conservas el 83% de las exportaciones españolas de productos de la pesca a Méjico.

Se puede decir que el desarme arancelario acordado favorece a la industria española. Se parte de un arancel fijo mejicano del 20%, mientras que la UE presenta un arancel de base que oscila entre un 3,8% y un 25% según productos.

El desarme arancelario que llevará a cabo Méjico varía desde la liberalización inmediata con fecha 1 de julio (mejillones) hasta un desarme en diez años (determinadas conservas de anchoas).

Se contemplan también la existencia de un contingente de 2.000 Tm. de conservas de atún con una reducción arancelaria del 66%, y con un crecimiento anual de 500 Tm., que será revisado a los 3 años.

Los lomos de atún, dada su especial sensibilidad, quedan en una lista de espera, sin concesión alguna. Se revisará su situación a partir del 2003.

Respecto a las concesiones comunitarias, son similares a las ofertadas por Méjico.

Respecto al Acuerdo con Sudáfrica la liberalización de este sector ha quedado ligada a la entrada en vigor del Acuerdo de Pesca, que ambas partes se han comprometido a concluir antes del final del año 2000. La liberalización se producirá en un calendario de hasta seis años, aunque se deja para una discusión posterior los productos más sensibles para España, entre otros las conservas de anchoas, bonito y sardinas.

Así, mientras no exista un acceso razonable a los caladeros sudafricanos, lo que no parece que se pueda producir a corto plazo, el mercado europeo permanecerá cerrado.

En cuanto al Acuerdo de Asociación con Marruecos, las conservas entran libres de derechos en la UE.

El tema de especial importancia en estos momentos es la renovación del Acuerdo pesquero con este país.

No quería terminar esta intervención sin hacer referencia a un tema de absoluta actualidad, y que afecta a los intereses del sector que Vds. representan.

Como Vds. ya conocen, desde el mes de agosto se ha prohibido en EE.UU. la importación de determinados productos derivados del atún originarios de España como consecuencia de la no renovación del "Affirmative finding", documento que, de acuerdo con la legislación norteamericana se utiliza para que un país cuyos barcos pescan túnidos en el Pacífico Oriental pueda demostrar que los lances realizados no han afectado a la supervivencia de los delfines, lo que le permite no ser objeto de un embargo para la importación de atún.

A esta situación se ha llegado como consecuencia del no desarrollo por parte de la Comisión Europea de los reglamentos comunitarios que plasmaran los compromisos adquiridos por la UE al aplicar el Acuerdo Relativo al Programa Internacional para la conservación de los delfines.

La Administración española está haciendo la máxima presión a todos los niveles con el fin de levantar esta prohibición a la mayor brevedad posible.

En lo que a la Secretaría General de Comercio Exterior se refiere, se ha remitido una carta a los responsables de la DG Comercio de la Comisión instando a que se defiendan los intereses comerciales de un Estado miembro como es España, y se logre regularizar la situación rápidamente.

Por mi parte nada más. Gracias por su atención, y espero que esta conferencia haya sido útil para Vds. ■

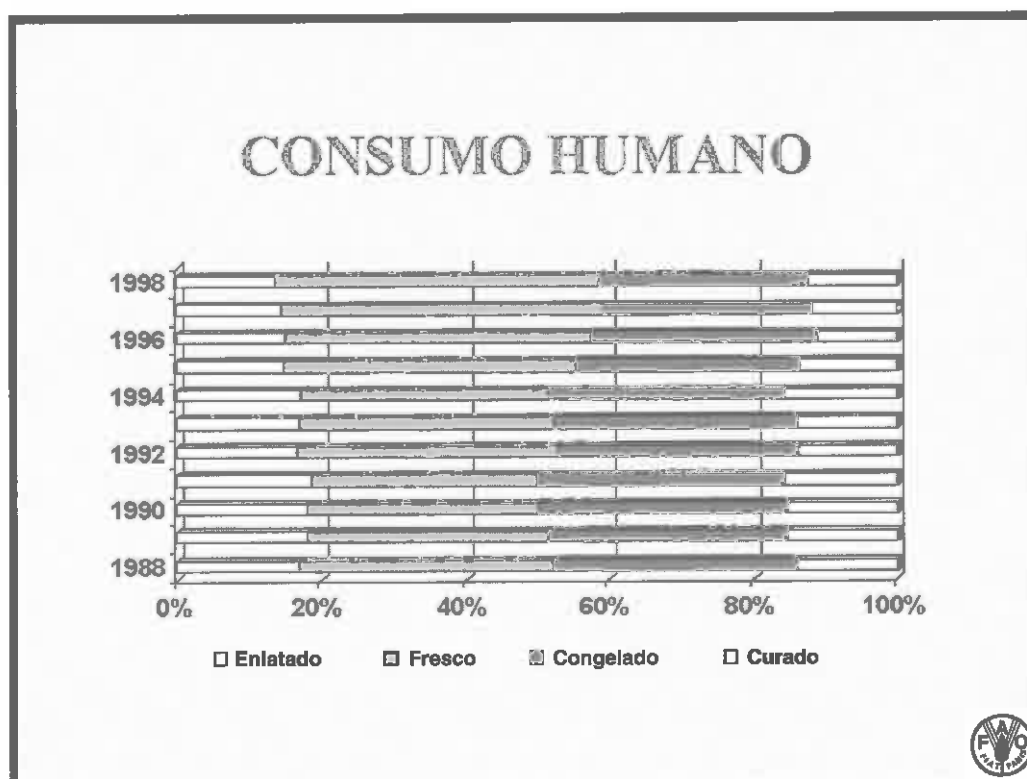
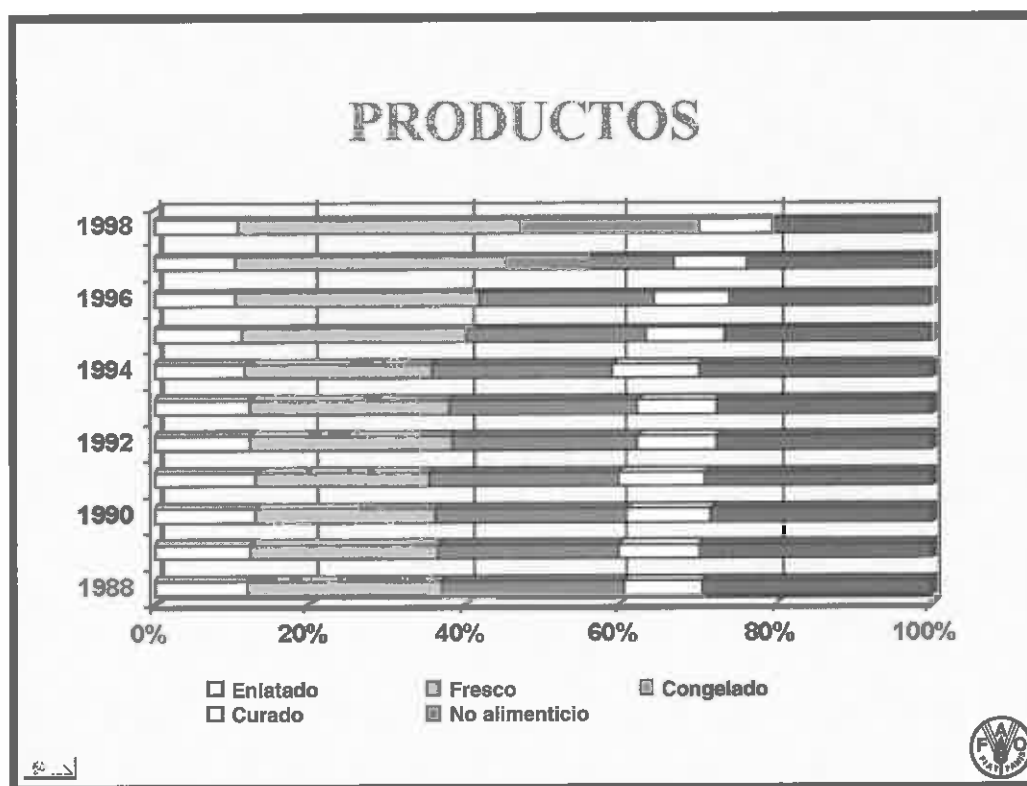
SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LAS CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS A NIVEL MUNDIAL



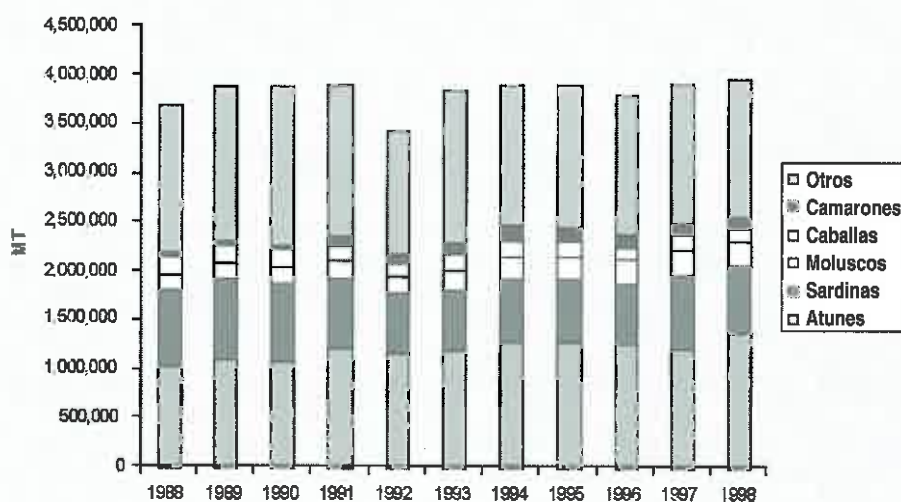
Ms. HELGA JOSUPEIT,
FISHERY INDUSTRY OFFICER FAO

MODERADOR:
D. FRANCISCO GOSALBEZ GOSALVES,
DIRECTOR GENERAL DE ESCURÍS, S.A.

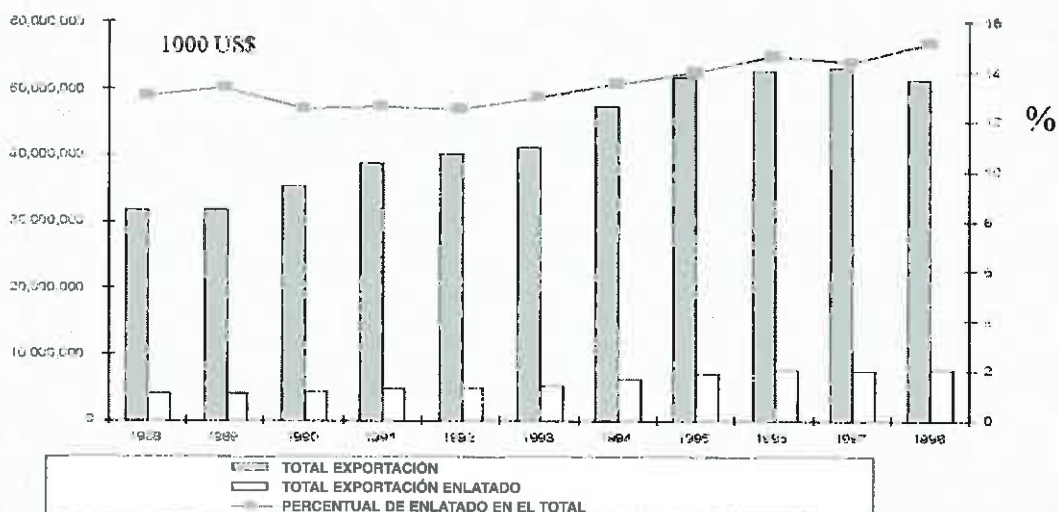
Ms. HELGA JOSUPEIT,
FISHERY INDUSTRY OFFICER FAO



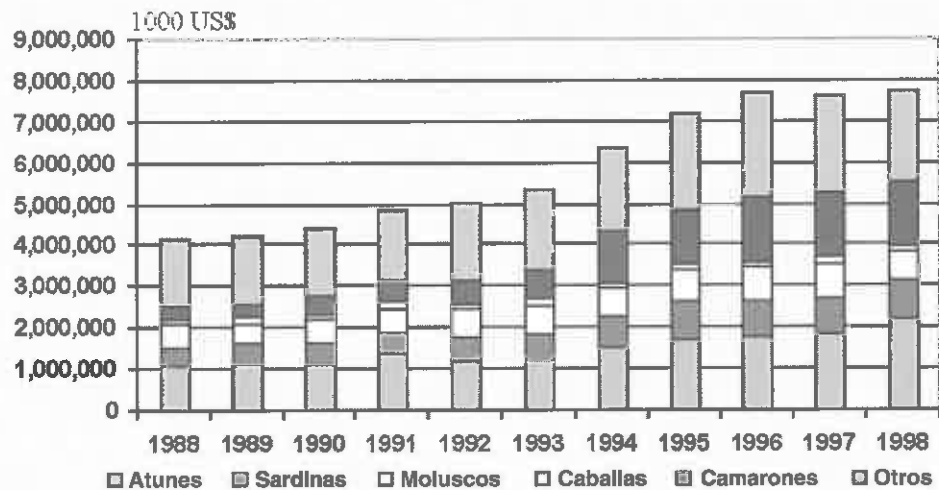
PRODUCCIÓN ENLATADO



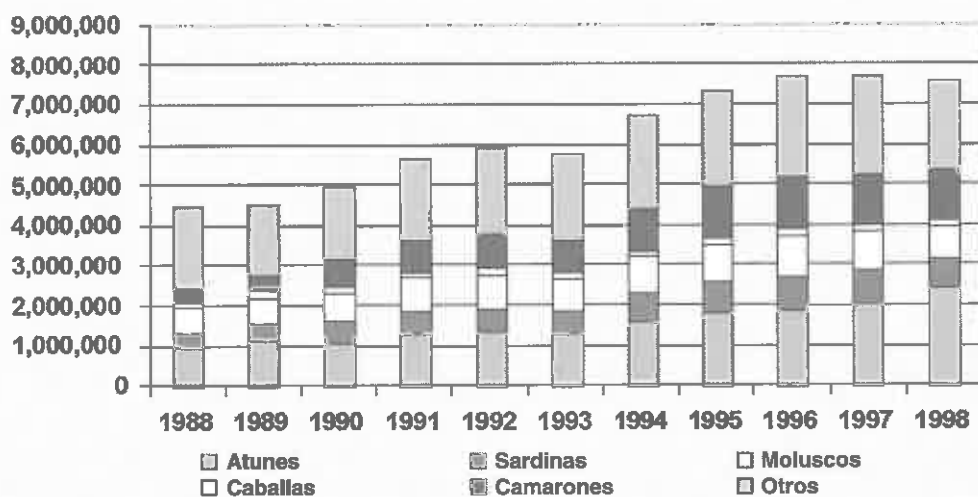
EXPORTACIÓN TOTAL



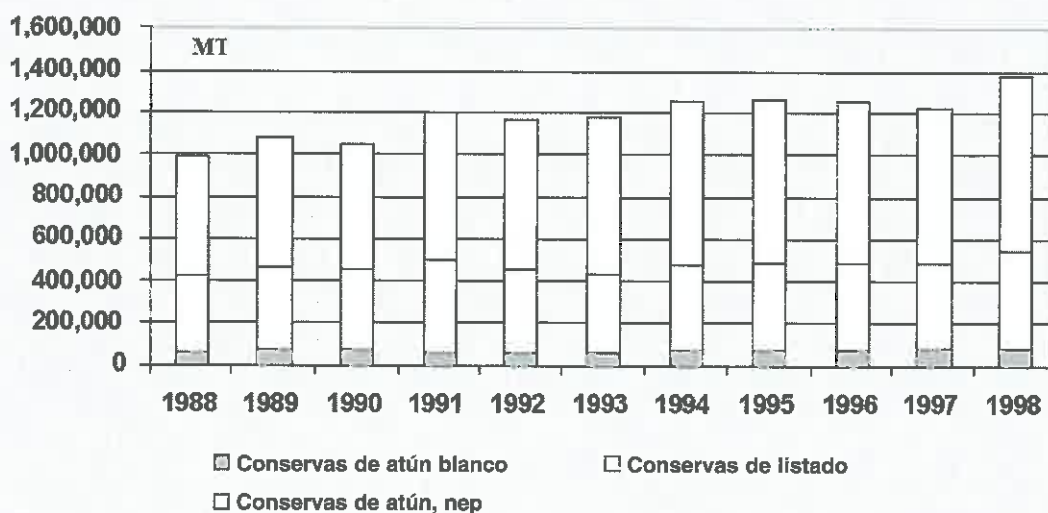
EXPORTACIÓN DE CONSERVAS



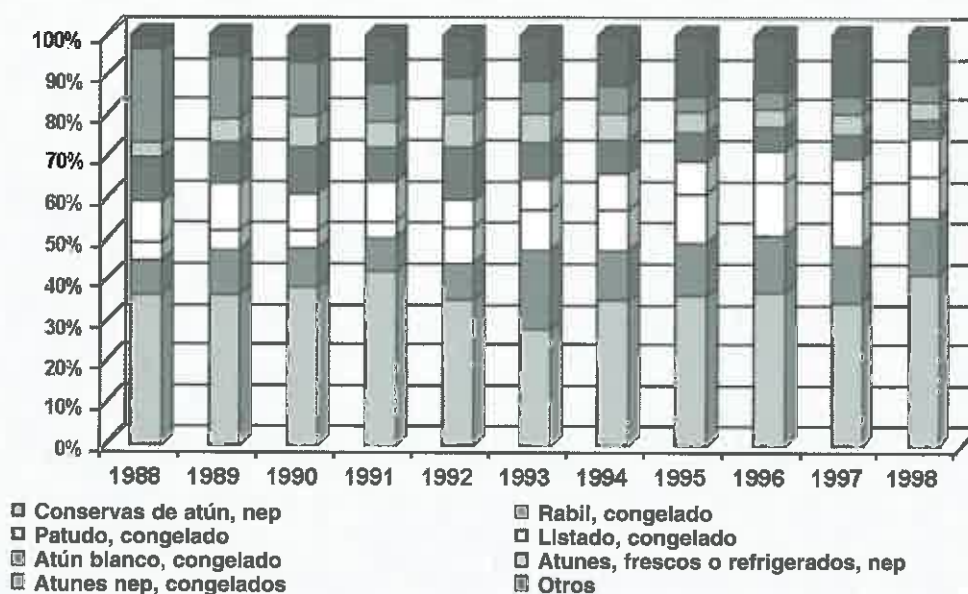
IMPORTACIÓN DE CONSERVAS



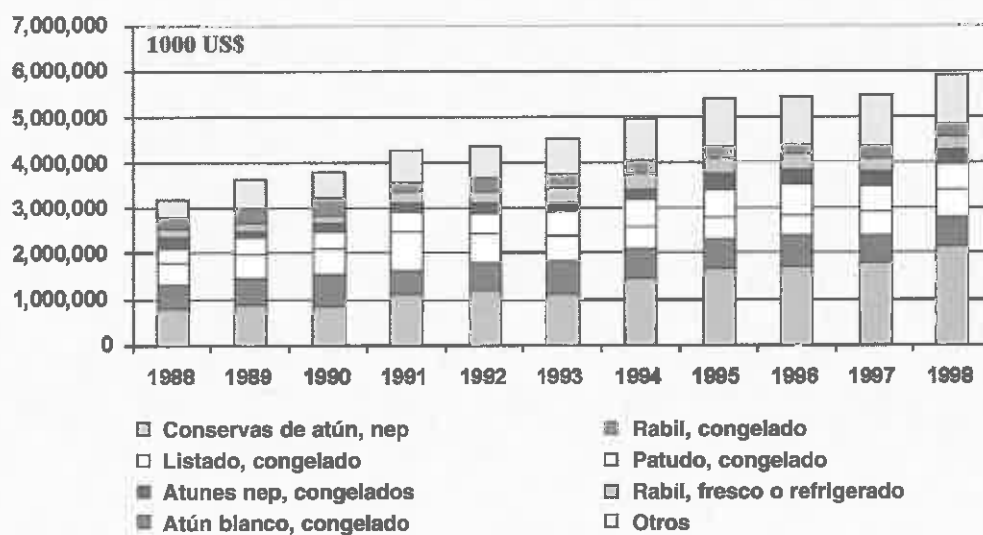
CONSERVAS DE ATÚN



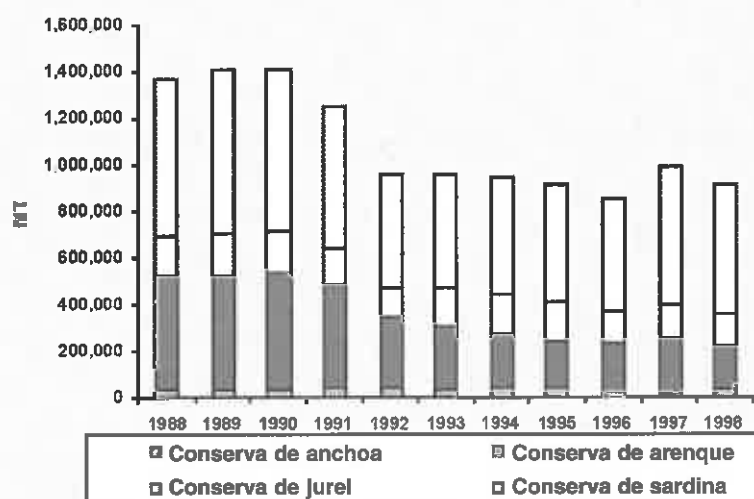
EXPORTACIÓN DE ATÚN



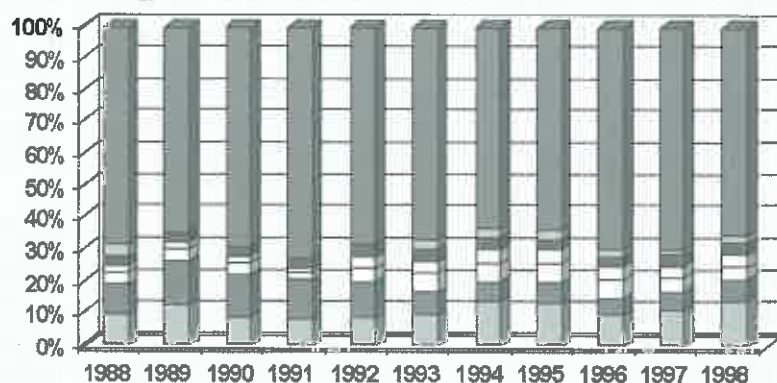
IMPORTACIÓN DE ATÚN



CONSERVA DE PEQUEÑOS PELÁGICOS



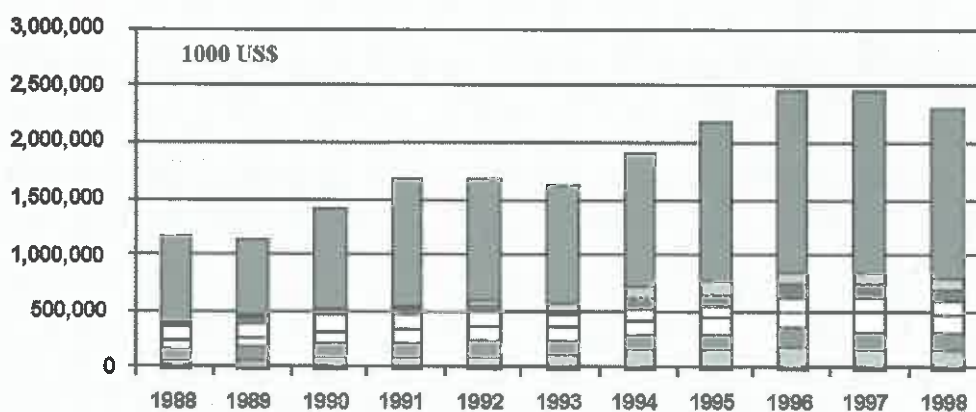
EXPORTACIÓN DE PEQUEÑOS PELÁGICOS



- Conservas de sardina
- Conservas de clupeidos, nep
- Conservas de anchoa
- Conservas de sardina europea
- Conservas de arenque del Atlántico
- Cons. de sardina europea en aceite
- Otros



IMPORTACIÓN DE PEQUEÑOS PELÁGICOS



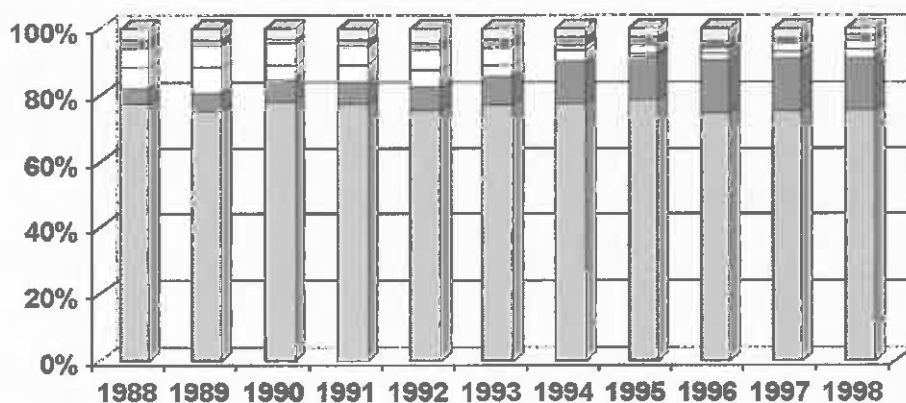
- Conservas de anchoa
- Conservas de caballa, nep
- Cons. de arenque del Atlántico
- Otros productos (congelado, etc.)
- Conservas de sardina
- Conservas de sardina europea
- Conservas de clupeidos, nep



CONSERVAS DE CAMARONES



EXPORTACIÓN DE CAMARONES

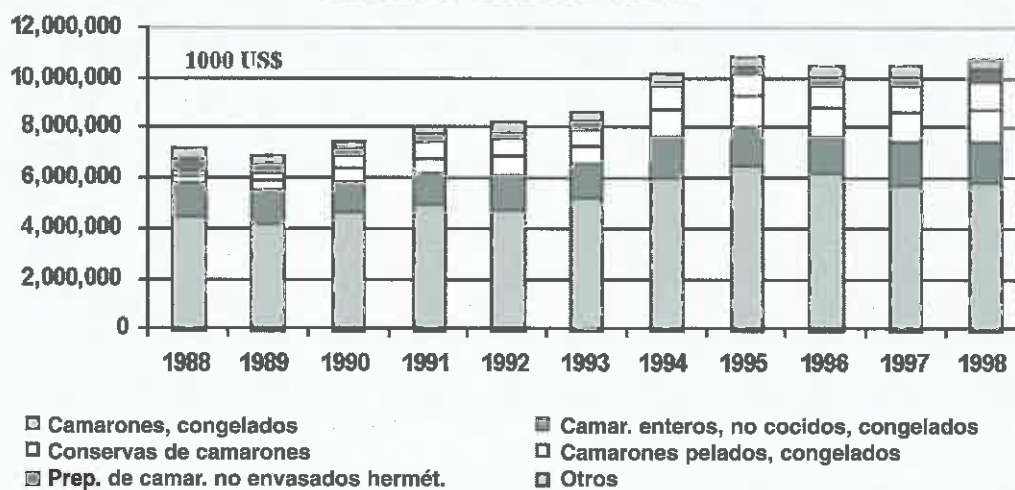


- Camarones, congelados
- Camarones pelados, congelados
- Camarones, frescos o refrigerados

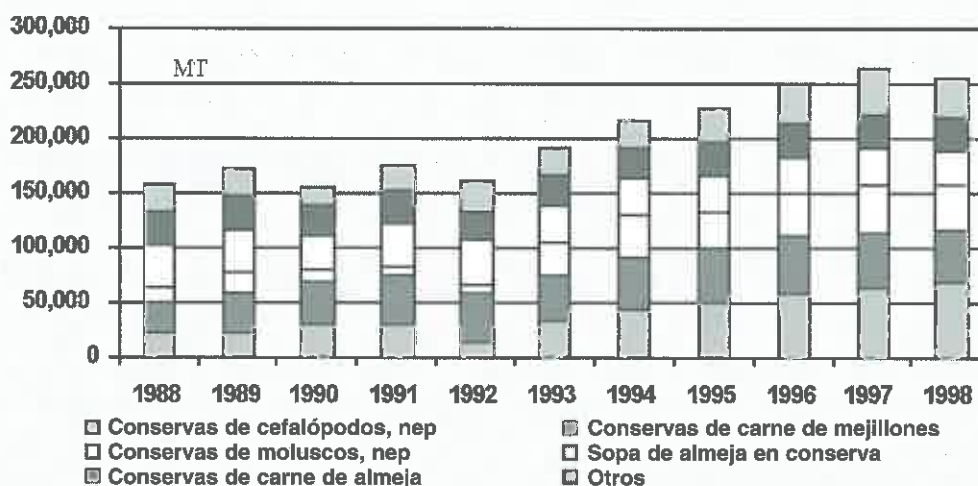
- Conservas de camarones
- Prep. de camar. no envasados hermét.
- Otros



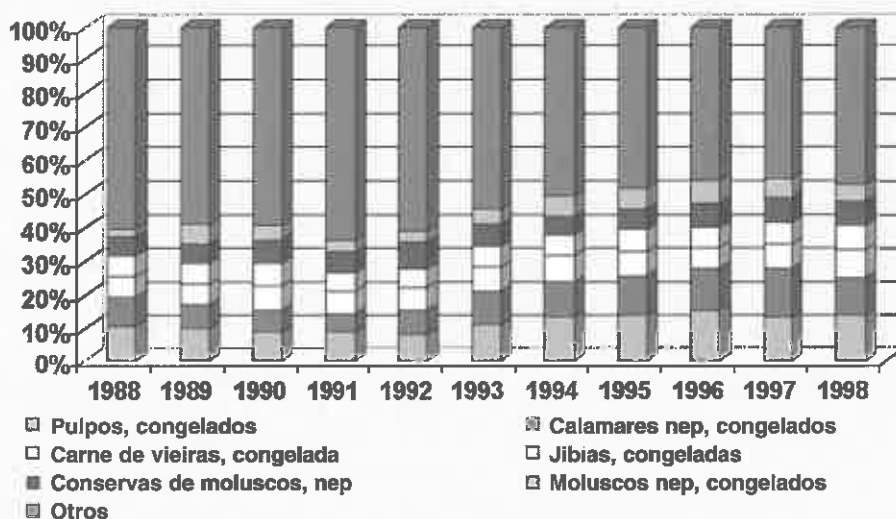
IMPORTACIÓN DE CAMARONES



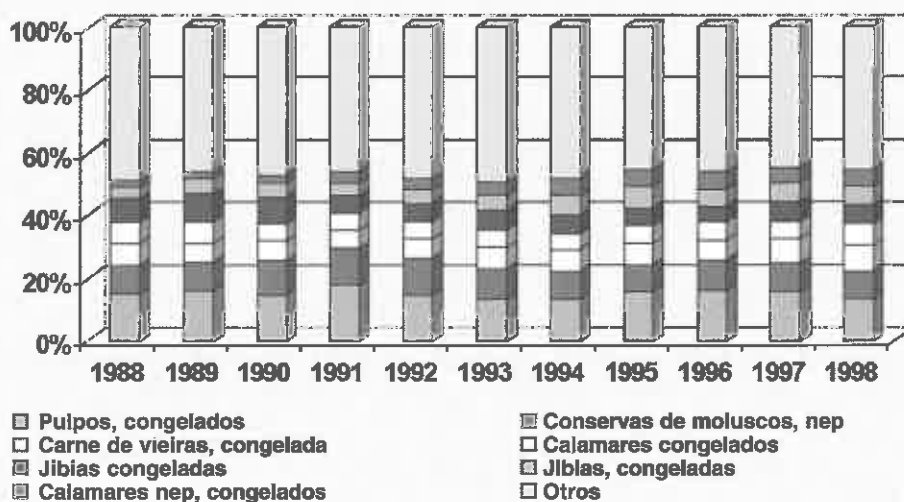
CONSERVA DE MOLUSCOS



EXPORTACIÓN DE MOLUSCOS



IMPORTACIÓN DE MOLUSCOS



ASPECTOS QUE AFECTAN AL MERCADO ESPAÑOL DE LAS CONSERVAS DE ATÚN

- LA PESCA Y EXPLOTACIÓN COMERCIAL DE ATUNES DE PESO INFERIOR A 1,5 KG.
- EL EMPLEO DE PROTEÍNA HIDROLIZADA.
- LA EXISTENCIA DE UN LABEL «DOLPHIN SAFE».
- DENOMINACIONES COMERCIALES EN EL MERCADO DEL ATÚN.
- LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES RELACIONADAS CON EL ATÚN COMO CENTRO DE REFLEXIÓN, INTERLOCUCIÓN Y DEFENSA SECTORIAL. LA INTERPROFESIÓN DEL ATÚN.
- LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA: UNA OPORTUNIDAD AL ALCANCE DE LA EMPRESA ATUNERA.



D. IGNACIO LACHAGA BENGOCHEA,
PRESIDENTE DE OPAGAC Y ALBACORA, S.A.

D. MANUEL CALVO PUMPIDO
CONSEJERO DELEGADO DEL GRUPO CALVO

ILMO. SR. D. JESÚS VARELA BELLIDO,
DIRECTOR GENERAL DE ESTRUCTURAS Y MERCADOS PESQUEROS-MAPA

MODERADOR:

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

ASPECTOS QUE AFECTAN AL MERCADO ESPAÑOL DE LAS CONSERVAS DE ATÚN

D. IGNACIO LACHAGA BENGOCHEA,

PRESIDENTE DE OPAGAC
PRESIDENTE DE ALBACORA, S.A.

Lo más negativo para la industria conservera es la inestabilidad de los precios de los túnidos destinados a la conserva.

1. El origen de esta inestabilidad obedece principalmente al exceso de oferta en general en todos los mercados internacionales, motivado por un aumento de producción (ejemplo 1998 a 1999, aumento de 350.000 tons); dicho incremento se origina porque las condiciones climatológicas coincidentes con la "Corriente del Niño" en determinadas zonas de los océanos aparecen grandes concentraciones de túnidos, y consecuentemente la mejora significativa de capturas. Así podemos observar que las capturas mundiales de túnidos en general de todas las especies, y capturadas por todos los tipos de pesca, cerco, palangre, caña, volantas, etc., ha sido estable desde 1990 al 1997 (3.500.000 tn. aprox.), al inicio del "Niño" bajó 50.000/100.000 tm., los precios subieron, pero el segundo semestre de 1998 mejoraron las capturas y subieron espectacularmente en 1999.
2. La utilización de la proteína vegetal (adultera el producto, empeora la calidad). Con dicha utilización, se sustituye el atún por proteínas (menor precio que el atún) y además se consigue, que por razones que la proteína absorbe líquidos, cumplir con la legislación vigente en materia de pesos escurridos, reduciendo la cantidad de atún envasado. Es decir que existen dos reducciones, una por la propia sustitución del atún por proteína, y otro como consecuencia de la absorción de líquidos.

Por todo lo expuesto, esta utilización debería tener la consideración de FRAUDE. Además quisiera resaltar que la utilización de la proteína, puede producir riesgos innecesarios. Todos sabemos que empeora la calidad del atún envasado. Su utilización obedeció a que, por razones de escasez de oferta de atunes, algunas Industrias de Conserva, conseguían producir el mismo número de cajas de atún con menos materia prima (supuestamente evitando la subida de los precios de los atunes, como ocurre con todos los productos, cuando la demanda supera a la oferta). Además se encontraban que los costes de producción se disminuían. Actualmente las industrias que lo utilizan, lo hacen por razones de competitividad, lo cual no existiría si todas las conserveras hicieran lo mismo, y lo dramático sería que se compitiera en la cantidad de proteína utilizada en cada envase. Por ello sería deseable, en beneficio de todos los sectores y del consumidor, que se prohiba la referida utilización de la proteína.

La prohibición a nivel mundial, representa 200.000 T/M de túnidos, de mayor consumo para la misma producción. Solamente con esta medida, se llegaría al equilibrio entre la oferta y demanda, corrigiéndose el excedente que existe actualmente.

Supuestamente con la medida anterior los precios de los túnidos, se recuperarían a niveles de rentabilidad para los Armadores y con la estabilidad suficiente para no alterar el valor de inventarios en la transformación y manteniendo la competitividad del producto ante el consumidor final.

3. La falta de regulación de la denominación del "Atún Claro".

te y hace transferencias desde el hogar sin tocar el mostrador de la oficina del banco (ni por supuesto el dinero). Los pedidos de los clientes nos llegan vía EDI y en algunos casos como respuesta a procesos automáticos de reposición, sin que haya existido una tradicional entrevista de ventas.

Debemos olvidar también que el activo de las compañías se encuentra en el capital y en las capacidades de fabricación. Los edificios no aportan valor. El tamaño no está en el balance, si no en el número de consumidores a quienes atendemos y satisfacemos.

Y por último debemos olvidarnos de la idea de que un negocio global requiere presencia local. La necesidad de presencia física en otros países es mucho menor en la medida en que podamos actuar "como si estuviéramos allí". Tenemos muchos ejemplos de esto: Amazon no está implantada en España, Sothebys puede subastar en todo el mundo a la vez y nuestro electrocardiograma puede llegar en tiempo real al jefe de Cardiología del Hospital de Boston para que diagnostique, mientras nosotros estamos en A Coruña.

Se crean por tanto, una nueva generación de activos y valores que los empresarios debemos adoptar si pretendemos competir en base a la IT: la rapidez, la flexibilidad, el conocimiento, la inteligencia y la creatividad.

La tecnología nos permite por tanto simplificar la complejidad en la que se ve envuelta un negocio global. Y es en este punto al que debemos prestar más atención desde la industria de la conserva en España. Debemos preparar nuestros negocios para competir en el mercado de la alimentación en el mundo. Debemos pensar a lo grande capacitados por las innovaciones tecnológicas.

Para ello debemos seguramente cambiar nuestro modelo de negocio y buscar los socios funcionales y financieros que nos permitan crecer atendiendo a los mercados geográficos en los que no estamos implantados.

Desde el punto de vista del área de la producción y logística interna, las innovaciones en el área de las comunicaciones y nuevos conceptos como el "Integrated Supply WeB" nos permiten utilizar el mundo como una gran fábrica, llevando los procesos allí donde más calidad y menos coste aporten. Podemos también optimizar los procesos de compras y abastecimientos, reduciendo los stocks de semiterminados y reduciendo los tiempos de servicio.

Desde el punto de vista de las ventas y la logística interna, el comercio electrónico nos obliga a adaptarnos a un mundo completamente diferente al que conocemos de la distribución tradicional, y en el que no sirven la mayoría de las prácticas ni promocionales, ni de gestión del punto de venta, ni logísticas que conocemos.

Tenemos la opción de contemplar también otro fenómeno como es el de B2C o venta directa al consumidor. Se prevee que para el año 2010 el 10% de la venta de la alimentación en Europa será directamente al consumidor a través de la red y generará 100.000 millones de Euros.

Todo esto nos obliga a considerar de forma más intensa a la distribución como un socio en la era del comercio electrónico, a ganar la batalla del consumidor.

La adopción del EDI, el lenguaje común de productos y las prácticas de ECR nos permitirán mejorar los procesos de previsión de la demanda, reduciendo los costes de los inventarios las roturas de stock.

En el área de Marketing, el consumidor se convierte en el centro del negocio. En la actualidad observamos como compañías con resultados operacionales negativos ven día a día incrementado su valor en bolsa, basado fundamentalmente en la capacidad para incorporar consumidores y nuevos clientes al servicio que ofrecen.

Llegar directamente al consumidor, nos permite conocer mucho mejor a nuestro compradores y/o usuarios. Nos permite también desarrollar productos específicos y más segmentados y obtener una serie de ahorros en términos de publicidad y promociones derivados del hecho de llegar a cada grupo de consumidores sólo con lo que consideran interesante y relevante.

Desde el punto de vista de Recursos Humanos, nos permite claramente utilizar a las mejores personas para nuestro negocio, independientemente de su lugar de residencia. Las oficinas y los edificios no necesariamente aportan valor al consumidor e innovaciones como la videoconferencia, el correo electrónico y el desarrollo de intrawebs permiten acceder al mejor personal sin costes de traslado. Obviamente será necesario una labor de formación importante en la dirección de capacitar al personal para trabajar en este nuevo entorno.

Se trata en resumen de darnos cuenta que la actual revolución tecnológica nos capacita para abordar objetivos más ambiciosos, y que tener la valentía de plantearnos objetivos y estrategias sustentados en las innovaciones tecnológicas nos permitirán ver el mundo más pequeño y más accesible.

Para finalizar es importante señalar como la innovación tecnológica influye también desde el punto de vista pesquero.

Hace no muchos años para contactar con un barco en la mar se tenía que recurrir a las estaciones costeras de radio y a través de ellas lograr unas comunicaciones, de muy baja calidad, y además totalmente inseguras en cuanto a la confidencialidad de las conversaciones. Realmente todos los armadores llegamos a inventar nuestro propio idioma en clave para poder hablar sobre la pesca, zonas de pesca, capturas y situaciones.

Hoy en día no solo podemos mantener una conversación telefónica segura a través de los teléfonos que tenemos instalados a bordo de los barcos; ya sean Standard A, B o Mini M, sino que a través de éstos y del Standard C, podemos enviarnos correos electrónicos, archivos informáticos y todo tipo de informaciones a muy bajo coste.

Estos logros han dado paso a que hoy en día no nos limitemos solo al envío de información por e-mail, sino que también y gracias a las cámaras fotográficas digitales, podemos ver casi en tiempo real, por ejemplo, el tamaño medio del pescado del lance ejecutado a primera hora de la mañana o por qué no a través de una cámara e Internet, contemplar como se está realizando la maniobra de pesca; y en cualquier momento iniciar una video-conferencia entre el patrón y el armador del barco.

Por otro lado sus aplicaciones en el terreno de la medicina son también impresionantes. Hoy no solo podemos mandar por línea telefónica un electrocardiograma de un tripulante enfermo sino que también se puede concertar una consulta entre médico y paciente a través de la videoconferencia.

En el terreno de los aparatos de detección de pesca los avances tecnológicos no han sido menos impresionantes.

Hoy en día existen sonares y radares con una potencia y discriminación que hace tan solo 10 años eran absolutamente impensables.

Además se han producido avances increíbles en lo relativo a la detección de pescado, por medio de radiobalizas.

En un principio, se comenzaron a utilizar balizas con un transmisor de radio; que emitía una señal cuando se le disparaba desde abordaje mediante un código; este avance tecnológico aplicado a la pesca ha derivado en que hoy en día las balizas envían una señal codificada por radio con la posición de la baliza obtenida mediante un GPS instalado en su interior.

E incluso hay boyas que en la actualidad no solo llevan un GPS sino que además de esto llevan un Standard para enviar la posición por teléfono vía satélite e incluso una sonda para detectar a distancia si esa boya en cuestión tienen pescado debajo o no.

LA PESCA Y LA EXPLOTACIÓN COMERCIAL DE ATUNES DE PESO INFERIOR A 1,5 KGS. PESCADO DE MENOS DE UN AÑO

En estos últimos años, ya se puede desde los propios barcos, determinar con "cierta fiabilidad" la presencia de pescado de menos de 1,5 kgs.:

- a) Cuando en una zona concreta (latitud, longitud y época del año) sabemos que otros barcos están realizando capturas de pescado pequeño con un porcentaje importante (más del 40%) es posible que el lance que estemos realizando sea también sobre pescado pequeño.
- b) Cuando los saltos de Skipjack que se producen en los alrededores de un objeto, son en mayoría de un pescado que a simple vista parece pequeño.
- c) Por el eco que nos da el sonar; se comprueba que en los sonares avanzados, el eco del pescado pequeño es mucho más compacto que el de pescado grande y los patrones experimentados, saben con certeza si se trata de pescado grande o pequeño.

Cuando conceden **estos tres últimos elementos, sobre todo el tercero**, podemos hablar de fiabilidad en la determinación del pescado pequeño.

Cuando el porcentaje de pescado pequeño no es tan elevado y la captura se produce en un lance de mucho pescado grande es cuando se transfieren al mercado ciertas cantidades de pescado de -1,5 kg. Para el armador es negativo puesto que su precio es muy inferior al pescado de más peso unitario, siendo generalmente su precio, y más en el momento actual muy inferior al ajuste en el que se incurre al pescado.

Para el armador, pescas de más de -1,5 kg. es antieconómico: para el conservero igualmente es negativo ya que aunque compra este pescado a un precio inferior; el coste que supone la mano de obra es necesaria para su limpieza, en cuanto a rendimiento y productividad; el resultado final también es negativo en términos económicos.

PROTEINA HIDROLIZADA

No quiero entrar en los aspectos legales pero sí en la realidad del hecho que denota que bajo dos puntos de vista; no es bueno el uso de **proteína hidrolizada**.

- a) La proteína hidrolizada es un complejo que se extrae de la soja, colza, guisante amarillo, remolacha, trigo y otros y también en algunos casos con origen animal como lácteo de vaca. La proteína propia de estos vegetales en sí se extrae por medio de algunos agentes "no naturales" que son como el encargado de aislar y extraer una molécula unida a unos radicales libres que al mezclarse con el agua retiene una mayor proporción de agua que la proteína animal propia del atún.

Esto como es evidente hace que el atún retenga más agua y por tanto pese más de lo normal y por tanto no deja de constituir un fraude al consumidor ya que no deja de venderse agua a precio de atún.

- b) Por otra parte, esto que no deja de ser habitual y en productos como la carne, hacen que el pescado y en concreto el atún, pierda ese "aire" de producto absolutamente natural que hoy disfruta el pescado y esto sí me parece muy peligroso y pienso que debería referirse restrictivamente su uso.

EXISTENCIA DEL LABEL DOLPHIN SAFE

En España no afecta en absoluto al mercado.

DENOMINACIONES COMERCIALES EN EL MERCADO DEL ATÚN

Actualmente hay tres denominaciones comerciales del Atún.

Atún Blanco: fue el primer en estar legislado "Thunnus alalunga". Es el llamado Bonito del Norte, el cual tiene un mercado totalmente independiente e implica un producto diferenciado del resto desde hace años.

Atún Claro: ha sido una costumbre en España, el llamar atún claro al producto elaborado con la especie "Thunnus albacares" más conocida como Rabil o Yellowfin; esta costumbre extendida y arraigada durante los últimos años ha tenido su respaldo legislativo en el mes de Junio del año 2000, un decreto ley publicado, clarifica de una vez por todas esta costumbre y obliga a enlatar Atún Rabil o Yellowfin y solo esta especie para la denominación comercial.

Esto es bastante importante por dos motivos fundamentales:

- a) Garantiza sin ninguna duda la calidad del producto ya que no se pueden introducir otras especies sustitutivos del atún claro.
- b) Gracias a este decreto el mercado nacional queda de alguna manera protegido; de la introducción de conservas provenientes de países extranjeros que no adoptan en su legislación esta medida de Atún Claro = Yellowfin (Rabil). ■

ASPECTOS QUE AFECTAN AL MERCADO ESPAÑOL DE LAS CONSERVAS DE ATÚN

ILMO. SR. D. JESÚS VARELA BELLIDO,

DIRECTOR GENERAL DE ESTRUCTURAS Y MERCADOS PESQUEROS-MAPA

Generalidades

A partir de finales de los años 70, se produce el cierre de muchas empresas como consecuencia de la pérdida de competitividad internacional de las conservas de sardina que, a finales de esta década era el producto más importante de esta industria, representando el 75% de las exportaciones totales en volumen. Este fracaso de las conserveras de sardina significó el cierre de la casi totalidad de las factorías de Canarias, Ceuta y Melilla y, buena parte de las andaluzas, teniendo un menor impacto en Galicia y el País Vasco, donde la producción se apoyaba en otras especies.

En la caída de la competitividad de las conservas de sardina tuvo una importancia fundamental la pérdida de los mercados que se habían convertido en prioritarios, especialmente el de Nigeria, así como el ascenso de competidores directos como Portugal y Marruecos.

La respuesta del sector a estos problemas incidió en la concentración empresarial a través de una orientación de la producción hacia los túnidos, una especie caracterizada por un proceso de producción más industrial, y por una competitividad en el mercado basada en el precio. Todo ello iba a requerir aumentos crecientes de la productividad.

A partir de los años 70, sería precisamente el atún, los túnidos en general, la especie que adquiriría el protagonismo, incrementándose en los años sucesivos hasta nuestros días, siendo las especies de túnidos más importantes para la industria conservera: bonito del norte (*Thunnus alalunga*), rabil (*Thunnus albacares*), listado o barrilete (*Katsuwonus pelamis*). La introducción de estas especies sentó las bases para una configuración diferente del sector, con grupos de empresas progresivamente más grandes y modernas, mecanizadas hasta donde las posibilidades técnicas lo permiten y con unos niveles de producción y productividad enormemente superiores a los de las fabricas tradicionales. Ello ha requerido, como en el resto de la industria en general, una homogeneización del producto final centrada, en este caso, en los túnidos.

La anterior modernización supuso unos grandes aumentos de productividad con la consiguiente reducción de costes. Pero el mercado no creció siguiendo este ritmo y, en consecuencia, se estableció una fuerte competencia basada en el descenso de los precios que tuvo como resultado el cierre de numerosas empresas y la desaparición de muchos puestos de trabajo. Esta situación se vio agravada a principios de los 80 debido a un fuerte descenso del consumo interior que, entre otras razones, fue atribuida al rechazo de los consumidores hacia los productos que contenían aceites, ante la alarma suscitada como consecuencia de las intoxicaciones debidas al aceite de colza adulterada.

No obstante lo anterior, la manifestada vocación exportadora de la industria española de conservas de pescado, y además su acento integrador, hicieron que se viera con ilusionada expectación el ingreso en la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, como consecuencia de las desfavorables condiciones de entrada que, entre otros factores discriminatorios, establecían elevados aranceles para las conservas españolas – simultáneamente favorecía a las conservas de dos importantes

competidores como son Portugal y Marruecos – nuestras exportaciones se redujeron durante la década de los 80. Esta situación transitoria, originó una fuerte competencia por el mercado nacional, lo que motivó el cierre de muchas empresas, al tiempo que otras iban acaparando el mercado interior y, por supuesto, introduciéndose en otros países.

Por ello, este sector reconocido internacionalmente por su calidad y competitividad, se vio abocado, por decisiones externas, a una situación difícil y delicada de superar. Asimismo, la conjunción de los siguientes factores y vicios históricos, agravaron el problema:

- excesivo número de empresas,
- elaboraciones sin innovación,
- bajo índice de capitalización que provocó problemas financieros,
- discontinuidad de las campañas debido a la irregularidad de los abastecimientos,
- comercialización atomizada.

Todas estas cuestiones, como no podía ser de otra manera, produjeron un fuerte impacto en el sector, dificultando la introducción de las conservas en el mercado comunitario y obstaculizando la deseada exportación a países terceros.

A pesar de estas dificultades, el futuro de la industria española de conservas de pescado era esperanzador. Para ello, entre otros aspectos, era preciso que se empezase a estructurar a nivel comunitario una política sectorial coherente y acorde con la realidad específica de un sector del que depende, además, una buena parte de la flota productora.

La nueva Organización Común de Mercados Pesqueros (Reglamento 104/2000 del Consejo), ya en vigor y de aplicación práctica a partir del 1 de enero de 2001, apuesta decididamente por el citado equilibrio, en el que la industria conservera española debe conseguir una mayor dinamización, internacionalización e innovación, facilitando una mejor integración con la industria extractiva y una consolidación, mejora y apertura de nuevos mercados fuera de España.

En la actualidad, de las 134 empresas existentes, se ha formado un grupo de 7 empresas que en nuestros días concentran más de la mitad del total de las ventas. Algunas de estas empresas tienen una gran tradición, mientras que otras han experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años al incorporarse eficientemente a la producción de túnidos. Todas ellas, han demostrado una gran capacidad de adaptación a los importantes cambios experimentados en el sector desde mediados de los años 70 en base a un más alto grado de especialización en túnidos, abastecimiento más cómodo (barcos propios, reubicación de plantas productivas, internacionalización de los abastecimientos etc..), incorporación de tecnología, mejora de la calidad y desarrollo de nuevos productos.

En este momento podemos hablar de una situación favorable en relación con las conservas de atún tanto en lo que respecta a la parte extractiva como a la transformadora, a pesar de la bajada de precios del atún congelado acaecida en este último período (1999 – 2000). Sin embargo, no debemos dormirmos en los laureles y estamos pretendiendo alcanzar, una gran parte de nuestros esfuerzos va encaminada a ello, una regulación mundial de la pesca de túnidos, con objeto de evitar la sobreexplotación a través de los Organismos Internacionales adecuados y las Organizaciones Regionales Pesqueras competentes que nos lleve tanto a una pesca responsable como a un comercio-consumo responsables.

La producción pesquera anual del sector atunero se sigue manteniendo alrededor de las 260.000 toneladas, de las cuales 110.000 toneladas se desembarcan o se venden a terceros países. Mientras tanto, la producción de la industria conservera nacional va creciendo, llegando a las 141.000 toneladas en 1999.

Las exportaciones de conservas de atún siguen siendo el producto destacado de las exportaciones de conservas de pescados y mariscos españoles, alcanzando la cifra de 50.000 Tm. exportadas durante 1999, lo cual representa un descenso de un 7,5% con respecto al año 1998. Este último dato, aunque puede parecer significativo, no puede considerarse demasiado preocupante ni en volumen ni en valor ya que, aunque se ha modificado la tendencia creciente de años anteriores, ello es debido a circunstancias coyunturales pasajeras como han sido las crisis económicas internacionales y los precios de la materia prima.

La pesca y la explotación de atunes de peso inferior a 1,5 kg.

El empleo de proteína hidrolizada.

Por diferentes motivos (fraude, desinformación al consumidor, toxicidad, pérdida de calidad, etc.) – no podemos olvidar los efectos negativos que sobre las conservas tuvo la intoxicación por aceite de colza desnaturalizado – existe una gran inquietud, tanto en el sector conservero como en la Administración española, por el empleo de proteínas vegetales hidrolizadas (VHP, en sus siglas inglesas) en las conservas; principalmente de túnidos.

Según se desprende de tal contexto, el empleo de VHT puede provocar diversas alteraciones:

- la adición de agua en cantidades superiores a lo permitido lo cual conlleva una menor cantidad de materia prima (fraude),
- la incorporación de derivados clorados y sulfitos de toxicidad incierta; algunos de ellos con riesgos cancerígenos demostrados,
- el enmascaramiento fraudulento de otras sustancias.

Por todo lo anterior, la Administración española (Secretaría General de Pesca marítima), en aras de la defensa de nuestro sector, con el único objetivo de proteger al consumidor y garantizar la calidad del producto en leal competencia, ha iniciado los pasos oportunos, tanto a nivel nacional como comunitario, para el establecimiento de una norma de comercialización – al amparo del Título I: Normas de Comercialización e Información de los Consumidores, del Reglamento 104/2000 por el que se establece la futura OCM a partir del 1 de enero de 2001 – que, en todo caso, obligue a la identificación de dichas proteínas informando al consumidor. Para ello, con el fin de reforzar nuestra posición ante futuros debates, la Secretaría General de Pesca Marítima ha procedido a la adjudicación de un estudio científico con el fin de analizar la presencia y cantidad de VHP en las importaciones de conservas de pescado de terceros países; con especial dedicación sobre las partidas procedentes de nuestros principales competidores.

La existencia de la etiqueta "Dolphin safe".

Aunque no se conoce con exactitud la naturaleza de la interacción atún-delfín, los pescadores han aprovechado este comportamiento para localizar y capturar a los atunes. El delfín es una gran ayuda para la localización de los cardúmenes, por lo que nunca ha deseado ni propiciado su destrucción.

La información hoy disponible respecto de la asociación atún – delfín permite destacar los siguientes aspectos:

- Los atunes en todo el mundo tienden a formar cardúmenes en función de su tamaño y de su capacidad fisiológica y no exclusivamente de la especie a la cual pertenecen. Se ha sugerido

que son los atunes los que buscan al delfín. La mayoría de los atunes asociados con delfines son adultos que ya alcanzaron la talla de su primera reproducción.

- Se sabe también que la interacción es tan fuerte que si los delfines permanecen dentro del cerco de la red los atunes no escapan de ésta.

Durante las décadas de los años 50 y 60, se calcula que murieron alrededor de **cinco millones de delfines**. Ello, como no podía de otra manera, provocó una alarma social, tanto a nivel de los EE.UU como internacional, alentada por las ONG's.

En la segunda mitad de los años 80, tres empresas enlatadoras de atún dominaban el mercado estadounidense: Starkis, Bumble Bee y Vancamp Sea Food. La primera decidió crear una nueva segmentación del mercado del atún, introduciendo la certificación **dolphin safe** (libre de delfines), con el fin de vender mejor el atún capturado con lances sobre brisas y sobre palos- objetos flotantes (naturales/artificiales). Las otras dos compañías hicieron lo mismo. Algunas organizaciones ecologistas retomaron la cuestión del etiquetado **dolphin safe** y propusieron al Congreso de los Estados Unidos una iniciativa de ley a fin de incluir dicha etiqueta en las latas de atún capturado sin asociación con delfines que se comercializara en la Unión Americana.

Uno de los grupos más radicales (Earth Island Institute) registró el nombre **dolphin safe** como una marca creada por él. Desde entonces y hasta 1997 todas las empresas enlatadoras de atún de Estados Unidos y de otros países tuvieron la obligación de pagar cinco centavos de dólar por cada caja de 48 latas que utilizaran esa etiqueta.

Con las modificaciones legales requeridas, a partir de 1997 la marca pasó a ser propiedad del Gobierno de los Estados Unidos, con lo cual Earth Island Institute dejó de contar con una fuente importante de recursos para financiar sus actividades.

En 1988, se incorporaron modificaciones a la Ley de Protección de Mamíferos Marinos de los Estados Unidos que, entre otras cuestiones, establecía límites de mortalidad de delfines para la flota estadounidense. De forma indirecta, los EE.UU., aplicaron estos límites a todas las flotas no estadounidenses que pescaban atún en el Océano Pacífico Oriental (OPO), al ordenar el establecimiento de embargos respecto de los pescados y/o sus productos capturados en el Pacífico Oriental, con tecnologías que implicaran muerte o daño serio a los mamíferos marinos, en niveles superiores al desempeño de la flota atunera estadounidense.

Con base en lo anterior, en 1990, el grupo ecologista estadounidense Earth Island Institute (EII) y otros, interpusieron ante la Corte del Distrito norte de California, una demanda contra el Secretario de Comercio y el Secretario del Tesoro del Gobierno de los EE.UU., así como de otras autoridades de ese país, para que, en cumplimiento de las nuevas disposiciones de la Ley de Protección de Mamíferos Marinos, se estableciera un embargo a varios países, consistente en la prohibición de importar atún a los EE.UU.. Como consecuencia, en 1991 entró en vigor el embargo sobre el atún.

El embargo, denominado "embargo primario" se aplicó a más de 20 países que operaban en el OPO. Además, se amenazó a terceros países con la aplicación de "embargos secundarios" si importaban atún o sus productos provenientes de algún país embargado, para reexportarlos a los Estados Unidos.

A partir de la entrada en vigor del embargo (1991), los países que pescan en el OPO, entre ellos España, al amparo de la **Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT)**, inician la búsqueda de soluciones a través de negociaciones multilaterales con el objetivo de elaborar medidas de conservación y gestión, tanto a favor del atún como del delfín, que satisfagan a los EE.UU y provoquen el levantamiento de los embargos. Cronológicamente, las mismas han sido las siguientes:

- Acuerdo Intergubernamental de Conservación del Delfín o Acuerdo de La Jolla de 1992 (50ª Reunión de la CIAT), mediante el cual se estableció el Programa Internacional de Conservación del Delfín 1993- 1999.

- Declaración de Panamá de 1995 (55ª Reunión Anual de la CIAT).

Las anteriores iniciativas, abrieron el marco legal para que en 1997 se aprobaran modificaciones a la Ley de Protección de Mamíferos Marinos de los Estados Unidos, en la línea de lo estipulado en el Acuerdo de La Jolla y la Declaración de Panamá.

Finalmente, en febrero de 1998, durante la celebración de la 35ª Reunión Intergubernamental celebrada en el marco de la CIAT, se adopta transformar el Acuerdo de La Jolla (1992) en un instrumento jurídico obligatorio –una vez que la legislación estadounidense fuera modificada de la manera establecida en la misma Declaración de Panamá (1995) – aprobándose el **Acuerdo para el Programa Internacional de Conservación de Delfines (APICD)** que sustituye al Acuerdo de La Jolla.

El **APICD** es un Acuerdo Internacional que, de manera simultánea, establece medidas para el óptimo aprovechamiento del atún y para la conservación del delfín. Después de las ratificaciones necesarias, el **APICD**, entró en vigor a principios del año 1999; el Consejo Europeo aprobó su aplicación provisional en junio/1999.

A su vez, el **APICD**, lleva incluido un sistema de seguimiento del atún mediante un documento estadístico que permite controlar el transporte y la comercialización del atún que ha sido pescado sin mortalidad de delfines para su posible exportación a los Estados Unidos. A este sistema de seguimiento se le ha denominado: **Programa de Seguimiento y verificación del Atún**; su entrada en vigor se ha producido en enero/2000.

En la actualidad, a pesar de que ya han entrado en vigor, tanto el **APICD** como el **Programa de Seguimiento y Verificación del Atún**, con un éxito incuestionable ya que la mortalidad de delfines es prácticamente nula a efectos estadísticos, el Gobierno de los EE.UU. todavía no ha levantado dichos embargos a la espera de que concluyan las distintas demandas en contra presentadas por algunas ONG's de carácter ecologista en los juzgados de los EE.UU.. A su vez, dentro del mismo contexto que puede condicionar el deseado levantamiento del embargo, las Autoridades estadounidenses estudiarán convenientemente las conclusiones de un estudio que, sobre el sufrimiento de los delfines cercados, está en fase de conclusión.

Estos últimos contratiempos y premisas abren una gran incertidumbre, tanto con respecto al levantamiento del embargo como a que el atún así capturado (cerco sobre mamíferos marinos) pueda utilizar en el mercado estadounidense la etiqueta **Dolphin safe (libre de delfines)**. En el supuesto que se cumplan las más negras suposiciones, el uso de la etiqueta **Dolphin safe** sólo podrá ser utilizada para el atún capturado sin realizar cerco sobre mamíferos marinos.

Con respecto a la creación e implantación de etiquetas ecológicas o ecoetiquetas y/o etiquetas de pesca responsable, la política española – en la línea de nuestra posición manifestada, tanto en los organismos internacionales (FAO) como en las ORP's (CICAA, IOTC, NAFO, CIAT, etc) – aboga por la adopción multilateral de las mismas. Las decisiones unilaterales sólo pueden crear confusión y desinformación.

Nota sobre la prohibición de importación en EE.UU. de productos derivados del atún originario de España.

España, desde 1991 no había sufrido ningún tipo de embargo debido a que la reglamentación comunitaria, a través del Reglamento (CE) nº 894/97 del Consejo de 29 de abril de 1997 por el que se establecen determinadas medidas técnicas de conservación de los recursos pesqueros, establecía expresamente la prohibición de realizar lances de cerco sobre mamíferos marinos para pescar túnidos.

Con motivo de lo anterior, las Autoridades estadounidenses, de acuerdo con su legislación, otorgaban a España un documento denominado **“Affirmative Finding”**. Este documento, en base a la

antedicha reglamentación comunitaria y a los certificados expedidos por los observadores de la CIAT a bordo de los atuneros españoles en el OPO, permitía a España no ser objeto del embargo para la importación en los EE.UU del atún (rabil / aleta amarilla / yellowfin tuna) y sus preparados y conservas.

Con posterioridad, como paso previo a la firma y aprobación del **Acuerdo para el Programa Internacional de Conservación de Delfines (APICD)** por parte de la CE (está pendiente de ratificación desde junio/1999; por el momento se está aplicando provisionalmente), ésta modificó el citado Reglamento de medidas técnicas para permitir el lance sobre mamíferos marinos a la flota cerquera comunitaria que operaba en el **OPO** dentro de la zona de regulación de la **CIAT**.

En agosto de 1999, la Administración estadounidense, concretamente el "National Marine Fisheries Service" (NMFS) informó a la Administración española (Secretaría General de Pesca Marítima del MAPA) que se habían producido modificaciones con respecto a la documentación necesaria para la renovación del "Affirmative Finding" como consecuencia de la incorporación a la legislación norteamericana de las disposiciones del **APICD**.

Uno de los nuevos elementos solicitados por el NMFS era, en cumplimiento del **APICD**, que existiera un **Programa de seguimiento y Verificación del Atún**. Esta desagradable e insostenible situación fue puesta, a través de la Dirección General de Recursos Pesqueros de la S.G.P.M, en conocimiento de la Dirección General de Pesca de la CE, solicitando de la CE la urgente adopción del citado Programa.

Paralelamente, y con el fin de lograr la renovación del "Affirmative Finding", la CE y la D.G. de Recursos Pesqueros, contestaron el requerimiento de las Autoridades estadounidenses, indicando que, al estar pendiente de aprobación el **Programa de Seguimiento y Verificación del Atún** en la Comunidad Europea, la Administración española, en colaboración con el sector, había puesto en marcha un sistema que aseguraba el seguimiento y verificación del atún "sin delfines" durante el proceso de transporte, transformación y enlatado.

Esta contestación fue suficiente para que las Autoridades estadounidenses (NMFS) no aplicaran el embargo a las importaciones españolas de atún rabil.

No obstante lo anterior, y como consecuencia de la demanda presentada por una empresa atunera estadounidense que, dicho sea de paso, cuenta con la participación de empresarios atuneros mexicanos, ante el Tribunal de Comercio Internacional, el NMFS aplicó nuevamente el embargo. La citada sentencia indicaba que se debía prohibir la importación de atún procedente de todos aquellos países que no dispusieran del "Affirmative Finding".

En consecuencia, el pasado 17 de agosto de 2000, debido a que dicho programa de Seguimiento y Verificación del Atún, no ha sido transpuesto a la reglamentación comunitaria, los Estados Unidos han decretado un embargo a las conservas de rabil (*Thunnus albacares*) procedentes de España; el mismo será levantado en el momento que se produzca la publicación en el DOCE.

Denominaciones comerciales en el mercado del atún.

Primeramente habrá que hacer la siguiente clasificación para establecer una distinción en cuanto a la denominación comercial de los atunes:

- a) Denominaciones de atún en conserva
- b) Denominaciones de los productos fresco y congelado

En cuanto a las denominaciones del atún en conserva, en España están regularizadas a través del Real Decreto 1521/1984 y del Real Decreto 1193/2000 (modifica al anterior) de tal forma que den-

tro del género *Thunnus* –concretamente nos referimos al *Thunnus thynnus* (atún rojo), *Thunnus obesus* (patudo) y *Euthynnus pelamis* (listado o barrilete) – pueden ser puestos en el mercado de la conserva (comercializarse) como "atún". Por otro lado, el *Thunnus alalunga* (atún blanco – albacora o bonito del norte) y el *Thunnus albacares* (rabil) se pueden comercializar y conocer con las denominaciones citadas:

- Atún blanco o albacora o bonito del norte, como *Thunnus alalunga*.
- Rabil, como *Thunnus albacares*.

Por lo que se refiere a la denominación "Bonito", las conservas de sarda sarda (bonito) pueden ser comercializadas como Bonito sarda.

Bajo la denominación de "Bacoreta" sólo se pueden comercializar las especies del género *Euthynnus*.

No obstante lo anterior, la reglamentación comunitaria (Reglamento CEE nº 1536/92 por el que se aprueban normas comunes de comercialización para las conservas de atún y bonito) es más amplia y, de forma genérica admite la denominación de "atún" para todas las especies del género *Thunnus* y la de "bonito" para todas las especies del género *Sarda*, *Auxis* y *Euthynnus*, con la excepción del *Euthynnus pelamis* (listado o barrilete).

Las denominaciones comerciales (en uso) de los atunes sin transformar son las contenidas en el Catálogo de Especies Acuícolas Españolas y Foráneas editada por el FROM (año 1985).

En cuanto a las conservas de otros productos, cabe destacar el Reglamento CEE nº 2136/89 del Consejo por el que se establecen normas comunes de comercialización para las conservas de sardinas. En el mismo se establece que solamente podrá comercializarse como conservas de sardinas y recibir la denominación de venta así estipulada, los productos preparados exclusivamente a partir de la especie "*Sardina pilchardus walbaum*".

Finalmente, siguiendo con el contexto anterior, y en aras de dar cumplimiento al artículo 4º de la nueva Organización de Mercados (OCM) contenida en el Reglamento 104/2000, España, con el resto de los EE.MM ha de confeccionar un listado de denominaciones comerciales admitidas en el territorio nacional de las especies más comercializadas. Este listado incorporará y, en su caso, aumentará las denominaciones comerciales actuales para los atunes en general.

Las organizaciones empresariales relacionadas con el atún como centro de reflexión, interlocución y defensa sectorial. La Interprofesión del atún.

En el conjunto del ámbito comunitario, a impulsos de la propia Comisión Europea y de los Países miembros, se está propiciando, cada vez con más intensidad, el asociacionismo en el sector pesquero que por toda una serie de razones no se ha desarrollado al mismo ritmo que en otros contextos socio-económicos. Sin embargo, es imprescindible agilizar este proceso especialmente en lo concerniente a la vinculación productor-transformador-comercializador. En este entorno la nueva Organización Común de Mercados propicia un marco normativo idóneo a estos efectos. Independientemente de que cualquier tipo de asociación tiene "per se" ventajas intrínsecas por suponer un mayor diálogo entre los interesados, una reducción del número de interlocutores ante las Administraciones, etc.. el Reglamento Base de Mercados (104/2000 del Consejo), ya citado anteriormente, incluye todo un paquete de ayudas a las Organizaciones de Productores mejorando las ya existentes e incorporando otras nuevas. Aprovecho la ocasión para resaltar que dentro del conjunto de las OO.PP españolas, las relacionadas con los túnidos pueden considerarse entre las más eficientes del sector tanto en cuanto a su propia gestión como a sus relaciones, de ella derivadas, con la

Administración Central. Aparte de lo ya comentado respecto a las OO.PP. la reciente OCM contempla las, hasta ahora inéditas figuras, Organizaciones Interprofesionales dotándolas de los debidos apoyos para que puedan prosperar a la mayor brevedad. A este respecto, todos los indicios nos permiten pensar que muy pronto será una realidad la Interprofesión del atún que posibilitará, aunando los esfuerzos de productores y transformadores una conjunción de intereses de la que no pueden salir más que beneficios para el sector. No debemos ocultar que los avances logrados en este sentido han sido fruto de laboriosos esfuerzos, tanto por la novedosidad como por las disparidades preexistentes, pero creemos haber llegado casi al final del proceso antes de su aprobación definitiva. Ello supondrá, aparte de la percepción de ayudas de diversa índole para los interesados, un mayor peso específico en cualquier negociación y la satisfacción de que será la Interprofesión pionera de todo el sector pesquero español siguiendo el magnífico ejemplo que ha propiciado el MAPA en varios e importantísimos subsectores del ámbito agrario. Próximamente, se aprobará también el Reglamento de aplicación derivado del Reglamento Base de Mercados, específicamente consagrado a las ayudas a las Interprofesiones.

La innovación tecnológica: una oportunidad al alcance de la empresa atunera.

Hemos ya comentado anteriormente que el aumento del grado de intensificación de la innovación tecnológica, ya tan necesaria anteriormente, se ha convertido en este principio de milenio en una prioridad absoluta sin la cual caeríamos en la obsolescencia rápidamente.

En este sentido nos parece una magnífica idea posibilitar la elaboración de un Manual de Gestión para la Innovación en cada empresa que completado con el correspondiente Plan Integral de Innovación particularizado, permitirá avanzar en cada una de las actuaciones aquí integradas como son una mejor gestión de calidad, la adecuación de la gestión medioambiental, los factores relacionados con la seguridad, con los planes económicos, con las nuevas tecnologías propiamente dichas, con líneas de marketing adecuadas etc..

Las campañas de promoción que desarrollemos en el marco del FROM, se llevarán a cabo tratando de que prevalezcan producciones que estén totalmente en línea con lo expuesto a lo largo de esta ponencia con lo que su eficacia se incrementará más que proporcionalmente por favorecer directrices de futuro.

Las empresas conserveras en el marco atunero disponen, en su gran mayoría, de medios suficientes para estar, al menos, al mismo nivel que cualquier sociedad puntera europea y confiamos en que con sus propios esfuerzos aunados a lo que desde la Administración podamos aportar, especialmente en el ámbito del nuevo Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP) regulado en el reciente Reglamento 2792/99 del Consejo que perfecciona notablemente el anterior en los aspectos de transformación, seamos capaces de que pronto destaque aún más, si cabe, en el contexto mundial nuestra industria conservera. ■

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS



D. JUAN ALONSO ESCURÍS,
JEFE DE COMPRAS DE JEALSA - RIANXEIRA, S.A.

D. FRANCISCO GOSALBEZ GOSALVES
DIRECTOR GENERAL DE ESCURIS S.A.

D. JAVIER ARIZ TELLERÍA,
RELATOR DE LISTADO EN EL ICCAT-INVESTIGADOR DEL IEO

MODERADOR:
D. VÍCTOR PITA RIVA,
GERENTE DE PITA HERMANOS, S.A.

El atún se ha convertido gradualmente en la materia prima, procedente del mar, de mayor consumo no sólo en España sino en el mundo entero para productos enlatados, éstos es conservas de pescados y mariscos.

EL ATÚN ALBACORA

Es el máspreciado de los atunes, el de mayor precio y también el de mayor consumo en fresco.

Se capturan unas 225.000 MT anuales que suponen el 7% del total de capturas de atún.

Un 67% en el Océano Pacífico. 25% en el Atlántico. 8% en el Índico.

Los países que mas albacora producen son Thailandia, Indonesia, Estados Unidos y Japón.

Los mercados más importantes son Estados Unidos, Canadá, Japón y España. Los stocks de albacora están altamente explotados en el Océano Atlántico y se consideran en igual situación los stocks en el Pacífico sur, estando el Pacífico norte moderadamente explotados.

Un origen de especial relevancia para España es el caladero sudafricano que estaría moderadamente explotado y Nueva Zelanda en igual situación, ambos dentro de los parámetros generales de sus respectivos océanos.



INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS ESPECIES DE ATÚN A L B A C O R A		
Áreas de captura	Proporción sobre las capturas totales de atún	Volumen de pesca
40% Northern Pacific 27% Southern Pacific 25% Océano Atlántico y Mediterráneo 8% Océano Índico	7%	225.000 TM.



EL ATÚN YELLOWFIN

Es el rey indiscutible del mercado español. El único y auténtico atún claro, más del 75% de las ventas de atún en España. Las capturas mundiales están en 1.100.000 MT anuales. La segunda especie en capturas.

25% Eastern Pacific. 35% Western Pacific. 25% Océano Índico. 15% Océano Atlántico. Suponen el 35% de las capturas totales de atún. Fundamentalmente capturado por barcos cerqueros si bien existe una importante captura con long liners.

Los países de mayor producción son Thailandia, Filipinas, Indonesia, México, Venezuela, Ecuador, Colombia, España e Italia.

Los mercados principales son Japón, España, Francia, Italia y Estados Unidos. Es un pez grande que nada a gran velocidad, de extraordinarias características físicas, siempre nadando, recorre distancias enormes.

El más grande Yellowfin capturado y registrado se atribuye al año 1977 por un barco mexicano, habría pesado 175 kg. y medido 184 cm.

Los científicos sugieren que la pesca del yellowfin está correctamente regulada en el Eastern Pacific, poco controlada en el Western Pacific, dada las características de sus flotas pero se cree que explotada al límite, y decididamente sobreexplotada en el Atlántico e Índico. Los stocks podrían sufrir en medio plazo.

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS ESPECIES DE ATÚN Y E L L O W F I N		
Áreas de captura	Proporción sobre las capturas totales de atún	Volumen de pesca
25% Eastern Pacific 35% Western Pacific 25% Océano Índico 15% Océano Atlántico	35%	1.100.000 TM.



EL LISTADO O SKIPJACK TUNA

Se capturan más de 1.500.000 MT anuales de esta especie: 55% Western Pacific, 12% Eastern Pacific, 20% Océano Índico, 13% Océano Atlántico.

Supone el 50-55% del total capturas. Se enlata en Thailandia, Indonesia, Filipinas, Ecuador, Samoa, Colombia, Senegal, Sheichelles y España.

Los mercados más grandes son el americano, japonés, Inglaterra, Alemania, Portugal y también España.

Se distingue fácilmente por unas líneas longitudinales perfectamente definidas, de ahí la expresión "listado".

La carne del listado es característicamente de un color más oscuro que las anteriores especies nombradas pero al mismo tiempo muy sabrosa.

Los científicos de todas partes coinciden en que esta especie está explotada al límite y que sólo una pesca responsable permitirá mantener el nivel de capturas en el futuro.

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS ESPECIES DE ATÚN S K I P J A C K		
Áreas de captura	Proporción sobre las capturas totales de atún	Volumen de pesca
12% Eastern Pacific 55% Western Pacific 20% Océano Índico 13% Océano Atlántico	50-55%	1.500.000 TM



EL BIGEYE

Muy parecido al yellowfin, se distingue por unos ojos grandes y un mayor porcentaje de grasa en el cuerpo, debido a que suele nadar en aguas más profundas, ésto lo hace especialmente atractivo para el shashimi japonés. Se capturan unas 250.000 MT anuales.

37% Eastern Pacific, 23% Western Pacific, 15% Océano Índico, 25% Océano Atlántico.



Si bien las recientes capturas en el Eastern modifican notablemente los porcentajes en posteriores estudios.

Suponen el 8% de la captura total de atún. Los científicos no están de acuerdo sobre la explotación del bigeye pero parece necesaria la precaución a la hora de tomar decisiones.

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS ESPECIES DE ATÚN BIGEYE		
Áreas de captura	Proporción sobre las capturas totales de atún	Volumen de pesca
37% Eastern Pacific 23% Western Pacific 15% Océano Índico 25% Océano Atlántico	8%	256 000 TM

Otras especies como el **Bluefin, tongol, melva**, son de menor repercusión comercial y de menor interés para nuestra charla.

Si como parece el consumo de atún tenderá crecer dadas las cualidades que atesora como proteína y su comparativamente bajo precio con otros alimentos es fácil suponer una tendencia futura alcista al menos en el medio/largo plazo.

Además la situación de desplome de precios actual ha llevado a las distintas flotas a tomar medidas preventivas para la defensa del futuro del recurso.

El 15 de septiembre ha comenzado una veda en el Eastern Pacific que traerá el descenso de las capturas, que durará hasta el 15 de diciembre.

La flota taiwanesa y coreana han acordado el paro de quince días adicionales a la descarga en cada llegada a puerto drante dos meses.

Se está gestando la creación de una Western Pacific Tuna Comisión que involucra a todos los países del área en el cuidado de los stocks.

En el Atlántico comenzará también en breve un paro biológico aceptado por todas las partes.

En resumen, el colectivo armador se está concienciando de la necesidad de regular y conservar la especie y ya se están dando pasos importantes en todos los sentidos, lo que debe resultar en interés también del sector conservero de cara a asegurar el futuro suministro de nuestras empresas.



INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS ESPECIES DE ATÚN B L U E F I N		
Áreas de captura	Proporción sobre las capturas totales de atún	Volumen de pesca
30% Pacífico Noroeste 14,5% Pacífico Nordeste 4,5% Atlántico Noroeste 26,5% Mediterráneo 6% Pacífico Sur 2,5% Océano Atlántico 16% Océano Índico	1,29%	53.000 TM.

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS ESPECIES DE ATÚN T O N G O L		
Áreas de captura	Proporción sobre las capturas totales de atún	Volumen de pesca
65% Western Pacific 35% Océano Atlántico	8%	256 000 TM.



CAPTURAS MUNDIALES DE ATÚN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES
1990-1997 ('000 Tm.)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Japón	654	717	671	738	662	628	550	518
USA	233	236	261	221	253	224	206	205
Filipinas	181	198	128	106	149	171	171	177
España	242	265	254	244	245	278	253	234
Indonesia	203	313	242	224	247	261	276	332
Francia	156	163	169	199	198	177	161	135
Taiwan	278	214	319	397	351	360	366	354
México	126	129	132	120	121	139	146	166
R. Korea	233	267	225	167	242	218	196	213
Venezuela	76	77	80	80	75	72	81	81
Maldivas	67	67	67	69	83	83	79	88
India	6	6	6	14	8	9	11	11
Ghana	40	42	34	40	36	33	37	52
Brasil	23	24	26	28	27	23	22	31
I. Solomon	30	49	33	30	35	55	37	41
Ecuador	58	51	43	44	43	58	67	113
Panamá	24	16	18	18	24	21	20	19
Australia	9	11	14	11	12	13	13	17
Sri Lanka	33	41	35	37	33	29	29	36
Colombia	32	32	43	48	23	42	34	67
Total (incl. otros)	2.934	3.038	3.099	3.196	3.082	3.186	3.019	3.154

Fuente: GLOBEFISH/FAO Statistics, 1997 // **Nota:** Sólo Albacora, Yellowfin, Skipjack, Bigeyes y Bluefin

CAPTURAS MUNDIALES POR ESPECIES
1990-1997 ('000 Tm.)

Especie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Skipjack	1.306	1.553	1.416	1.477	1.462	1.560	1.497	1.426
N. Bluefin	31	31	35	38	46	49	58	50
Albacora	231	169	217	193	194	185	189	208
S. Bluefin	16	12	13	15	13	15	17	10
Yellowfin	1.076	1.014	1.146	1.190	1.074	1.052	994	1.128
Bigeye	274	258	271	283	293	326	310	332
Total	2.934	3.038	3.099	3.196	3.082	3.187	3.019	3.154

Fuente: Estadísticas FAO, 1997

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS

D. FRANCISCO GOSALBEZ GOSALVES

DIRECTOR GENERAL
ESCURIS, S.A.

Buenos días a todos. En mi breve intervención de ayer, durante la presentación de la señora Helga Josupéit, esboqué mi preocupación por el escenario presente y futuro en el que se está desarrollando la actividad de la industria conservera de pescados y mariscos. En la configuración de ese escenario, el abastecimiento de materias primas, fundamentalmente pescados y mariscos, ocupa un lugar esencial, por su importancia en la configuración de la actividad y por la evidencia, para la mayoría de las empresas transformadoras, de estar en dependencia estratégica de un sector extractivo que trabaja en un medio marino cuya propiedad, derecho de uso, conservación y control está aún sin definir plenamente.

El mar como fuente alimentaria sana y renovable fue descubierto y explotado por el hombre desde las sociedades primitivas y de forma simultánea al desarrollo de las capturas se progresó en el cultivo de muchas especies; desde la China milenaria al Japón, Grecia, Roma y el Imperio Árabe fueron civilizaciones que se alimentaron con la pesca. Ya Estrabón cantó a los "gordos y grasientos atunes", los mismos atunes que los árabes capturaban con las almadrabas; o a las sardinas que nos enseñaron a freír y de quienes, siglos más tarde, Julio Camba y Alvaro Cunqueiro recomendaron "no comer nunca menos de una docena, siempre con las manos y con mala compañía".

Miles de años después de su introducción en la alimentación humana, centenares de países y organizaciones regionales, pescadores artesanales y flotas pesqueras, acuicultores y mariscadores, congeladores y conserveros, científicos, ecologistas y políticos estamos intentando tomar decisiones que garanticen el futuro de nuestras actividades económicas y el empleo que generan, con el objetivo de crecer en nuestros negocios teniendo la garantía de disponer de recursos sostenibles y sanos, en un marco político en el que los países en desarrollo desean participar en la generación de valor añadido a partir de esos recursos.

El sinnúmero de medidas sobre gestión de las pesquerías, cuotas, barcos, toneladas, potencia, medidas de las artes de pesca, descartes, vedas, aranceles, empresas mixtas, millas marinas, zonas de pesca, etc., repercuten decisivamente en la incertidumbre que se produce sobre la industria cuando desea encontrar suministradores estables, que le garanticen materias estables a precios estables para un mundo inestable y un mercado, como no, a la baja, en todos los sentidos.

No es mi intención, en un congreso como el nuestro, en el que las cifras estadísticas están al alcance de todos, más aún con la excelente aportación de datos que nuestra asociación nos suministra, repetir la información disponible en forma de gráficos o tablas. Haré simplemente unas reflexiones, con alguna transparencia, sobre el abastecimiento de materias primas, en consonancia con el escenario al que antes hice referencia.

PRODUCCION Y APROVECHAMIENTO DE LA PESCA EN EL MUNDO

(millones de toneladas)

PRODUCCION	1990	1992	1994	1995	1996	1997
CONTINENTAL						
Acuicultura	8,17	9,39	12,11	13,86	15,61	17,13
Captura	6,5	6,25	6,91	7,38	7,55	7,70
Total pesca continental	14,76	15,64	19,02	21,24	23,16	24,83
MARINA						
Acuicultura	4,96	6,13	8,67	10,42	10,78	11,14
Captura	79,29	79,95	85,77	85,62	87,07	86,03
Total pesca marina	84,25	86,08	94,44	96,04	97,85	97,17
Total acuicultura	13,13	15,52	20,77	24,28	26,38	28,27
Total captura	85,88	86,21	92,68	93,00	94,63	93,73
Total producción pesquera	99,01	101,73	113,46	117,28	121,01	122,00
UTILIZACION						
Consumo humano	70,82	72,43	79,99	86,49	90,62	92,50
Reducción	28,19	29,29	33,47	30,78	30,39	29,50

Este gráfico, sobre producción y aprovechamiento de la pesca en el mundo, nos muestra el interesante crecimiento de la producción pesquera para consumo humano durante esta década, hasta los 92 millones de toneladas en 1997. El crecimiento más significativo está en la producción acuícola, que ha más que duplicado su producción en el período.

En 1950 la pesca de captura en el mundo ascendía a 17 millones de toneladas. En 1961, se había duplicado hasta los 35 millones de toneladas, y en 1983 se capturaron 67 millones de toneladas. En el último decenio las tasas de crecimiento en las capturas fueron del 1,5 %, y en el bienio 95-96, el 0,5 %.

No es de extrañar que el 40 % de las especies ícticas estén totalmente explotadas, sin posibilidad de expansión; El 16 % son objeto de sobrepesca con tendencia a la disminución de las capturas; Otro 6 % corresponde a especies agotadas y el resto, sometidas a un esfuerzo pesquero aún no demasiado controlado.

Puede ser interesante comparar con el gráfico que recoge las cotizaciones del atún en los años 95-98, en el que la estabilidad de los años 95 y 96 se acompaña con un sensible incremento en 97-98 y una sensible caída en las cotizaciones durante 1999.

PROYECCION DE LA PRODUCCION PESQUERA MUNDIAL EN EL 2010

	Escenario Pesimista	Escenario Optimista
Capturas de pescado	80	105
Producción acuicultura	27	39
Producción total	107	144
Usos no alimentarios	33	30
Consumo humano	74	114

Como consecuencia de ese espectacular crecimiento de la producción pesquera en las últimas décadas, que ha traído consigo, según datos del informe de la FAO sobre el Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura en 1998, una intensa actividad comercial, con 195 países exportadores y 180 países importadores, se nos presenta ahora una proyección para el año 2010 muy preocupante. De continuar el estado de sobrepesca actual se dibuja un escenario de disponibilidad de recursos pesqueros para consumo humano de 74 millones de toneladas y dado que se prevé la continuación del crecimiento de la acuicultura, la disminución de la pesca de captura será considerable, afectando especialmente a las especies que constituyen la base de la industria conservera, el atún y la sardina. Del atún, que es el segundo producto pesquero más comercializado y que representa alrededor del 11 % del comercio internacional de pescados y productos pesqueros se ha hablado suficientemente en este congreso, y de la sardina, en la conferencia mundial sobre la especie pilchardus celebrada hace dos años en este mismo lugar, ya se expusieron los peligros de la sobreexplotación y todos tenemos experiencia suficiente sobre el estado actual de la especie.

Solamente una buena administración pesquera, en la que los agentes interesados seamos también responsables de su gestión y mantenimiento, permitirá que la industria disponga de los abastecimientos estables para su actividad. De ahí el interés, compartido por todo el sector, de ser incluidos en la Política Pesquera Común que abordará tanto las políticas pesqueras propias como los acuerdos internacionales que pueden garantizar nuestro aprovisionamiento de pescado.

El anterior informe sobre el estado mundial de la pesca, del año 1996, planteaba un escenario más optimista que la actual proyección para el año 2010, realizada con datos de 1992. Se consideraba una tendencia al alza de los precios reales del pescado basada en un aumento de la demanda por incremento demográfico y un sostenimiento de la oferta. Sin embargo la presión demográfica ha sido menor de lo esperado, el crecimiento de la oferta se disparó entre los años 92 y 96 y la competencia de productos sustitutivos, sobre todo la carne de pollo y de cerdo y otros productos agroganaderos, cuyos precios tienen clara tendencia a la baja, nos aseguran un panorama de suave desaceleración y un moderado crecimiento posterior si la ordenación de la pesca de captura permite el sostenimiento de las producciones.

A su vez, las proyecciones de demanda para el año 2010 nos hablan de previsiones de entre 105 y 110 millones de toneladas, en consonancia con las estimaciones optimistas de la producción, cifradas en 114 millones de toneladas. Se prevén reducciones del 8% de la demanda en Asia, del 6 % en Europa y del 4 % en Estados Unidos.

Si estimamos que el reseñado escenario pesquero se corresponde con los fenómenos de concentración empresarial que se dan en los dos polos de la estructura vertical del sector, con empresas extractoras cada vez más dimensionadas a la internacionalización y globalización de la economía mundial, favorecida por las nuevas políticas de cesión de derechos de pesca no utilizados a terceros; y por otra parte, con la imparable concentración de la distribución comercial en la práctica totalidad de los mercados desarrollados, - recordemos de ayer a antes de ayer la compra de Superdiplo por Ahold, la formación del grupo Carrefour o el desembarco de Walt Mart en el Reino Unido y en Alemania, con la creación de situaciones de dominio - y en la que se obliga a la industria a obtener la dimensión adecuada para responder a su demanda en volumen y precio, entenderemos fácilmente que las estrategias empresariales de la industria transformadora y comercializadora, en lo que se refiere a su abastecimiento de materias primas, debe evolucionar rápidamente bajo la amenaza de quedar al margen del mercado.

Es decir, cada vez menor número de proveedores y menor número de clientes. Parece evidente que la concentración debe llegar plenamente a nuestro sector conservero para comerciar en condiciones óptimas de competitividad.

La estrategia de las conserveras para mejorar su abastecimiento con estas tendencias reseñadas ha girado, en mi opinión, sobre tres ejes bien diferenciados: el control de la producción pesquera a través de flotas propias o participación en otras compañías pesqueras; la deslocalización de las plan-

tas de procesamiento del pescado, ubicándolas en el área geográfica de pesca apropiada y la internacionalización de los acopios. Como ejemplo del primer y segundo eje están empresas como la que dirige mi compañero de mesa, Jesús Manuel Alonso y en el tercer caso está Ecurís, a quien represento. La flota propia requiere importantes inversiones y el desarrollo de una nueva línea de negocio específica, sometida a las evoluciones propias de su sector y tiene como recompensa el control de la materia prima y de las tendencias del mercado productor; la deslocalización de plantas tiene las ventajas de acercar la producción y el valor añadido al área geográfica de pesca, con todos los apoyos de los gobiernos locales y los inconvenientes culturales y políticos inevitables. La estrategia de Ecurís, se mueve principalmente en la internacionalización del acopio y está abierta a colaboraciones industriales en países productores. Sobre la transparencia de los países productores, haré algún comentario ilustrativo.

CAPTURAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES MUNDIALES

1997

País	Capturas TM	% sobre total	% acumulado
1. China	15.722.344	16,8	16,8
2. Perú	7.869.871	8,4	25,3
3. Japón	5.882.299	6,3	31,6
4. Chile	5.811.567	6,2	37,8
5. Estados Unidos	5.010.054	5,4	43,2
6. Federación Rusa	4.661.853	5,0	48,2
7. Indonesia	3.649.200	3,9	52,1
8. India	3.601.554	3,9	55,9
9. Tailandia	2.912.203	3,1	59,1
10. Noruega	2.856.689	3,1	62,1
11. Islandia	2.205.944	2,4	64,5
12. Corea del Sur	2.204.047	2,4	66,8
13. Dinamarca	1.826.852	2,0	68,8
14. Filipinas	1.805.806	1,9	70,7
15. México	1.489.020	1,6	72,3
16. Argentina	1.351.066	1,4	73,8
17. Malasia	1.172.922	1,3	75,0
18. España	1.102.075	1,2	76,2
19. Vietnam	1.060.000	1,1	77,4
20. Taiwan	1.038.040	1,1	78,5
21. Canadá	944.562	1,0	79,5
22. Reino Unido	887.444	1,0	80,4
23. Unión de Myanmar	830.346	0,9	81,3
24. Bangladesh	829.992	0,9	82,2
25. Marruecos	783.615	0,8	83,0
Resto	15.819.827	17,0	100,0
Total	93.329.200	100,0	

Escurís, como otros conserveros, tiene negociaciones con proveedores de la práctica totalidad de los países productores. El atún lo adquirimos en los mercados internacionales, principalmente Asia, Sur y Centroamérica; la sardina, que antes era de la ría es ahora de Portugal, Francia o Marruecos; el berberecho es de la ría o de Holanda, si no hay más remedio. Los calamares de Perú, los chipirones de Patagonia, la caballa, de Mauritania, la zamburriña, de Canadá. Los mejillones, almejas y pulpo, de la ría, sin concesiones. Las compras de Ecurís a proveedores de pescados y mariscos locales y nacionales en los últimos cinco años han crecido un 42 %. Nuestros proveedores intracomunitarios han aumentado un 20 % sus suministros y los proveedores internacionales han incrementado sus ventas a Ecurís el 800 %. Ese proceso de internacionalización de los abastecimientos de nuestra compañía se ha visto acompañado por el mismo proceso comercial. En estos cinco últimos años Ecurís ha consolidado 15 mercados exteriores y opera en otros 10 países.

La necesidad de abrirse al exterior, fundamentada también en la madurez del mercado nacional, con crecimientos escasos, ha significado un importante cambio de cultura en la compañía, con formación de equipos humanos capaces de operar en cualquier mercado, de materia prima o de producto terminado.

De lo que me siento plenamente convencido es que la llegada al sector transformador de las nuevas tecnologías puede significar una importante oportunidad para mejorar la competitividad de nuestras empresas y, en el campo que nos ocupa del abastecimiento de las materias primas, podemos obtener importantes ventajas. En nuestra propia Asociación de Fabricantes de Conservas se están desarrollando ya proyectos de portales verticales B2B, en el que participan empresas del sector, con el objetivo de integrar compras y ventas a través de la red Internet, con el consiguiente ahorro de costes operativos. Nosotros vamos algo más allá y abogamos por la creación de un gran portal del mundo de la pesca, enfocado al desarrollo de los distintos negocios que tienen como nexo el pescado y los mariscos y que aloje en su interior una Lonja Virtual de Pescado destinada a comercializar productos de la pesca desde posiciones compradoras y vendedoras, garantizando la transparencia, información y concurrencia de operadores, con seguridad en el suministro y en el cobro. La preparación de ofertas mediante formato predeterminado y homologado, identificando al producto según especie, origen, tamaño, volumen, precio, calidad y disponibilidad, identificando a los compradores y casando ofertas y demandas.

Entendemos que aquí, en la ciudad de Vigo, tan emblemática para el sector pesquero mundial, se está trabajando seriamente en este proyecto, que de una forma u otra, en muy poco tiempo, estará al servicio de las empresas y nos permitirá operar en los mercados mundiales de materias primas en tiempo real, sin limitación geográfica y en igualdad de oportunidades para competir. Esta lonja virtual que nos ayudará a evaluar a compradores y vendedores nos podrá resolver también las necesidades logísticas de nuestra compra, así como los pagos, seguros y documentación necesaria.

Estoy convencido que se generará una nueva economía ligada al desarrollo de las nuevas tecnologías en el sector y que abarcará al conjunto de negocios de la pesca: buques, aprovisionamientos, astilleros, licencias, congelados, etc. Pienso que para las empresas conserveras, la evolución de nuestros negocios está relacionada con la competitividad en el abastecimiento de materias primas, en la mejora tecnológica de los procesos industriales, en adquirir la dimensión que la concentración del mercado demanda y adaptarnos a los cambios de los consumidores, a través de la calidad, de la investigación y desarrollo de nuevos productos, de la investigación y búsqueda de nuevos mercados y su segmentación, en un marco de adecuación a las nuevas tecnologías que nos permitirán concurrir al mercado en condiciones de competir. Muchas gracias. ■

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS PARA LA INDUSTRIA DE CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS

D. JAVIER ARIZ TELLERIA,

RELATOR DE LISTADO EN LA ICCAT
INVESTIGADOR DEL IEO

La Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (CICAA), regida por el Convenio Internacional para la Conservación del Atún Atlántico, tiene como mandato para cumplir con sus objetivos básicos: el de recolectar y analizar la información estadística relativa a las actuales condiciones y tendencias de los recursos pesqueros del atún en la Zona del Convenio y el estudio y evaluación de la información relativa a las medidas y métodos para conseguir el mantenimiento de las poblaciones de atunes y especies afines, en la Zona del Convenio, a niveles que permitan una captura máxima continua y que garanticen la efectiva explotación de estas especies en forma compatible con estas capturas.

Además de los mandatos fundacionales de la CICAA, una serie de instrumentos jurídicos nuevos han ido incorporándose a las actuaciones de esta y otras comisiones internacionales pesqueras. Entre ellos, La Ley del Mar, El Código de Conducta Responsable en Pesquerías y los Acuerdos sobre Especies Altamente Migratorias.

La CICAA, que nace en 1969, es la segunda en antigüedad de las comisiones atuneras existentes (la Comisión Interamericana del Atún Tropical, que acaba de cumplir 50 años es la más antigua). Cuenta en la actualidad con 28 Partes contratantes de las que 25 poseen territorios en el Océano Atlántico. Cerca de 30 especies son administradas por esta Comisión, que son capturadas por barcos de Partes Contratantes y de países no miembros, alcanzándose cifras de capturas próximas a las 600.000 t anuales. Esta diversidad de especies y países pesqueros ocasiona que los artes de pesca sean también variados, por lo que se dificulta aún más, si cabe, las labores de gestión de los recursos ya que en muchas ocasiones se producen interacciones entre distintos artes que capturan una misma especie. Entre los artes más importantes, por las capturas que proporcionan, se encuentran: el cerco, el palangre y el cebo vivo. Las principales especies capturadas, por el volumen de las mismas o por su valor comercial son: el atún rojo, el rabil, el patudo, el bonito del norte o atún blanco, el listado y el pez espada.

En la explotación de los recursos vivos marinos son necesarios tres ingredientes básicos: el recurso, la flota pesquera y la autoridad que gestione la actuación del sector extractivo con objeto de que el recurso perviva en buenas condiciones.

Hablaremos brevemente de los recursos y del sector extractivo y de una manera algo más amplia de cómo la CICAA gestiona algunas especies de interés para la industria conservera.

Los recursos marinos tienen la definición de auto renovables, que quiere decir que periódicamente, generalmente en ciclos anuales, son capaces de producir un excedente de biomasa, que puede ser extraído del mar por el hombre para ser utilizado de muy diversas formas, sin que el recurso se vea amenazado. El carácter de auto renovable no es sinónimo de inagotable por lo que la explotación del recurso debe realizarse de una manera tal que se asegure la perpetuidad del mismo y, en consecuencia, una producción pesquera sostenible año tras año.

En el contexto de la actual ponencia: "Situación actual y perspectivas futuras del abastecimiento de materias primas para la industria de conservas de pescados y mariscos", es indicado señalar que la explotación de recursos pesqueros actuales, a nivel mundial, parece que globalmente ha llegado a su tope y que no se esperan incrementos significativos a los que actualmente se obtienen. Únicamente, la producción derivada de cultivos marinos, de todos los tipos, es susceptible de sufrir incrementos en la producción. Esta aseveración no está en contra de que para determinadas especies se produzcan períodos cíclicos con aumentos importantes de capturas y, como no, con disminuciones importantes en las mismas, no achacables exclusivamente a la intensidad pesquera a la que han estado sometidas sino más bien a fenómenos medioambientales difíciles de pronosticar y que en muchos casos afectan a otras especies distintas de la especie objetivo, pero con la que se encuentra íntimamente relacionada en el ecosistema. También es verdad que individualmente, existen especies que se encuentran subexplotadas o no explotadas ya que no existe un mercado establecido y que son susceptibles de sufrir una mayor explotación.

Por lo que se refiere al sector extractivo, la autoridad pesquera tratará de adecuar el tamaño de la flota al de los excedentes que se pueden capturar. En la pesca de altura y concretamente en el sector atunero, se ha alcanzado un gran dinamismo empresarial (al menos en nuestro país) que se ha caracterizado por conseguir una mayor eficacia de las unidades pesqueras, construyendo barcos cada vez mejor concebidos en sus prestaciones para la pesca a la que van dirigidos y cada vez mejor dotados en tecnología, lo que en definitiva ocasiona que la flota aumente en efectividad. En un recurso explotado a nivel de su rendimiento máximo sostenible (RMS), el que los barcos sean cada vez más efectivos, no se va a traducir en capturas más elevadas (siempre que se mantenga como límite de capturas el RMS), por lo que las capturas se producirán en un lapso de tiempo más corto. Este comentario no se ha de traducir como una crítica a que el desarrollo naval y tecnológico relacionado con la pesca tenga que interrumpirse, simplemente trata de poner énfasis en que los recursos pesqueros son finitos. Lógicamente, la flota más efectiva consumirá más rápidamente una cantidad mayor de los excedentes que el resto de los barcos, con lo que estos últimos tendrán que competir con los primeros para no ser desplazados del caladero.

En el caso de los túnidos, conocidos como especies altamente migratorias, que no conocen barreras políticas y se extienden por todo el hábitat que les es propicio, teniendo como únicas barreras las que les resultan insalvables por su fisiología o necesidades básicas, es preciso, para su gestión, la existencia de Comisiones Internacionales que velen su explotación y garanticen la perpetuidad del recurso de una manera tal que todos los países miembros o que pesquen en el ámbito de esa Comisión se vean sometidos a las mismas regulaciones. Más aún, en el caso de los atunes, en los que la mayoría de las capturas, o una parte importante de las mismas, se producen en aguas internacionales.

Las especies administradas por la CICA que tienen especial importancia en la industria conservera son las siguientes: el rabil, el listado, el atún blanco y el patudo. Las dos primeras ocupan un lugar preeminente en la actualidad por el importante volumen de sus capturas, no solo en el Océano Atlántico, también en el Océano Índico y Pacífico, tanto oriental como occidental. La tercera, con un importante valor económico tiene un elevado consumo en fresco y una parte de sus capturas son procesadas para conservas y semiconservas, pero su producción anual es mucho menor que la que proporcionan rabil y listado. Por último, el patudo, que es capturado fundamentalmente por el palangre y que tiene como destino final el mercado japonés para su consumo como "sashimi", desde la introducción de los objetos flotantes artificiales que congregan túnidos, ha pasado a ser capturada de una manera significativa, no solo en el Océano Atlántico, por las flotas de cerco tropical que son las que abastecen fundamentalmente a la industria conservera.

Para estas especies citadas, los científicos de los países miembros de la CICA, que año tras año se reúnen en el llamado Comité Científico y de Estadísticas de la Comisión (SCRS), órgano fundamental de la CICA, analizan los últimos datos estadísticos y biológicos de cada una de las espe-

cies y emiten un informe sobre la situación de cada uno de los stocks, formulando una serie de recomendaciones para que la Comisión arbitre aquellas medidas de gestión que se consideren adecuadas para cumplir con los mandatos fundacionales que tiene asignados la propia Comisión. También el SCRS propone, cuando lo considera necesario, programas internacionales que tienen como finalidad aglutinar esfuerzos nacionales y de la propia Comisión, con objeto de conseguir mejoras en las bases de datos de la CICAA o suplir carencias de los conocimientos que se tienen sobre determinadas especies. Tal es el caso de los siguientes Programas Internacionales: Listado, Rabil, Atún Rojo, Marlines, Patudo, etc.

Brevemente, pasaré revista a la situación de los stocks de las especies mencionadas (Informe anual correspondiente a 1999). Las evaluaciones realizadas incluyen los últimos datos pesqueros, que corresponden a los de 1998:

Rabil: Se considera que las capturas actuales de 147.000 t se encuentran en el rango de las estimaciones del Rendimiento Máximo Sostenible (RMS) aunque se considera que el esfuerzo de pesca efectivo que se emplea en la pesquería se encuentra por encima del óptimo. Dado que el control del esfuerzo efectivo o mortalidad por pesca sobre el stock es un parámetro difícil de controlar, el Comité consideró que para evitar nuevos aumentos de la mortalidad por pesca, era más asequible establecer un límite a las capturas, de tal manera que no superasen las 148.000 t. El comité recomendó que se busquen medios efectivos para reducir la mortalidad por pesca de rabiles pequeños, basándose en los análisis del rendimiento por recluta. Quiere esto decir que manteniendo el nivel de esfuerzo actual, si desaparecen de las capturas los ejemplares juveniles, la producción del stock será superior a la actual. Si bien hasta la fecha no hay datos suficientes para evaluar los efectos de la moratoria voluntaria sobre la pesca al objeto (y otras medidas para reducir las capturas de peces pequeños) iniciada a finales de 1997, en general este enfoque podría ser un medio para reducir la mortalidad por pesca de rabil juvenil. El comité recomendó continuar este programa al menos hasta poder estimar su eficacia, insistiendo en que a menos que todas las flotas que pescan bajo objetos participen en el programa, su eficacia podría verse mermada. Para esta especie existe como medida de ordenación en vigor la talla mínima de 3,2 kg.

Listado: Se consideran dos stocks en el Océano Atlántico, el oriental y el occidental. Las capturas ascendieron 133.000 t (103.000 t y 30.000 t de cada uno de los stocks, respectivamente). Los stocks de listado del Atlántico, al igual que los existentes en otros océanos, presentan una serie de características que dificultan extraordinariamente su evaluación mediante los modelos al uso, destacándose: un reclutamiento continuo a lo largo del año, pero heterogéneo en el espacio y tiempo, por lo que no es posible la identificación y seguimiento de cohortes individualizadas; aparente crecimiento variable entre áreas, lo que dificulta la interpretación de las distribuciones de tallas y su conversión en edades; explotación por muchas y distintas flotas con capturabilidades distintas y cambiantes, etc. Todas estas incertidumbres no permiten sacar conclusiones definitivas sobre la condición del stock, sin embargo los resultados de los análisis realizados sugieren que podría haber sobreexplotación en las pesquerías con objetos flotantes, si bien no quedaba claro hasta que punto esta conclusión se podría aplicar a todo el stock oriental. No existe ninguna regulación para el listado. No obstante, el Plan de Protección de Túnidos aplicado voluntariamente por las asociaciones de armadores españoles y franceses, han propiciado que las capturas de listado sobre objeto flotante realizadas por las flotas que han seguido el Plan de Protección, se hayan reducido en más de un 40% en 1998 con relación a 1996.

Patudo: Las capturas en 1998 ascendieron a 94.800 t. Las perspectivas de este stock siguen siendo muy inciertas. La captura ha descendido en casi 35.000 t desde 1994, debido en parte a la moratoria en la pesca con objetos flotantes y al límite de captura impuesto a Taipei Chino, pero no es seguro que este nivel de captura se mantenga. La información disponible, como el continuo descenso de la CPUE de la pesquería de palangre y los puntos biológicos de referencia presentados en la evaluación, sugerían que el stock seguirá en descenso con el actual nivel de captura. Las estimaciones de todos los modelos de producción considerados indican que el stock ha sido sobreexplotado en los

últimos años, aunque los niveles de RMS no están claramente determinados. En consecuencia, el Comité recomendó reducir la captura a unas 80.000 t, lo que podría impedir un mayor descenso del stock, si bien son necesarias nuevas reducciones para que el stock recupere el nivel de RMS. Como medidas de ordenación en vigor figuran: talla mínima de 3,2 kg.; el 25% de los barcos que pescan con objetos y el 5% que pescan patudo con otras artes deben llevar observador; facilitar la lista de barcos (>80 trb) que pesquen patudo en el Atlántico; relacionado con el punto anterior, limitar el número de barcos que pescan patudo (>24 m de eslora) a la media de 1991-1992 (no aplicable a países con pesca inferior a una media de 2.000 t en los últimos cinco años); limitar a 125 el número de barcos de Taipei Chino que pescan patudo; límite de captura de 16.500 t para Taipei Chino y moratoria de pesca con objetos flotantes desde noviembre de 1999 hasta el 31 de enero de 2000 en zona tropical oriental.

Atún blanco: Se considera la existencia de tres stocks: Atlántico norte, Atlántico sur y Mediterráneo. Las capturas en 1998 ascendieron a 25.700 t, 30.000 t y 2.500 t respectivamente. En cuanto al stock norte el Comité estableció que el nivel de explotación parece estar en el máximo permitido, por lo que recomendó que la mortalidad por pesca no supere el nivel de 1997. Como medida de ordenación figura la de limitar el número de barcos a la media de 1993-1995. En el stock sur, la explotación parece estar a un alto nivel, cercano al de máxima explotación por lo que se recomienda que la mortalidad por pesca no se incremente por encima del nivel de 1997; como medida de ordenación se estableció limitar las capturas a 28.200 t en 1999. En cuanto al stock del Mediterráneo, nunca ha sido analizado desde un punto de vista cuantitativo, por lo que el Comité sugirió hacer una revisión de la información relacionada con la condición de este stock. ■

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DE LAS CONSERVAS EN ESPAÑA



D. GUILLERMO ALONSO JÁUDENES,
DIRECTOR GENERAL DE CONSERVAS ANTONIO ALONSO, S.A.

D^a. EULALIA DÍAZ YAGÜE,
MANAGER DE PANEL DE CONSUMIDORES DE AC NIELSEN

D. JOSÉ IGNACIO CABALLERO GARCÍA,
DIRECTOR DE DESARROLLO DE VENTAS DE CARREFOUR

D. SAMUEL J. JUÁREZ CASADO
SECRETARIO GENERAL DE PESCA MARÍTIMA - MAPA

MODERADOR:

D. JOSÉ LUIS CALVO PUMPIDO,
PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DEL GRUPO CALVO

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DE LAS CONSERVAS EN ESPAÑA

D. GUILLERMO ALONSO JÁUDENES,

DIRECTOR GENERAL
CONSERVAS ANTONIO ALONSO, S.A.

1. INTRODUCCIÓN

El objeto de estas notas es promover una reflexión acerca de la evolución reciente, situación y expectativas de nuestro mercado doméstico de conservas, con el ánimo de proponer un marco de debate para posibles actuaciones futuras que mejoren la situación actual de nuestra actividad.

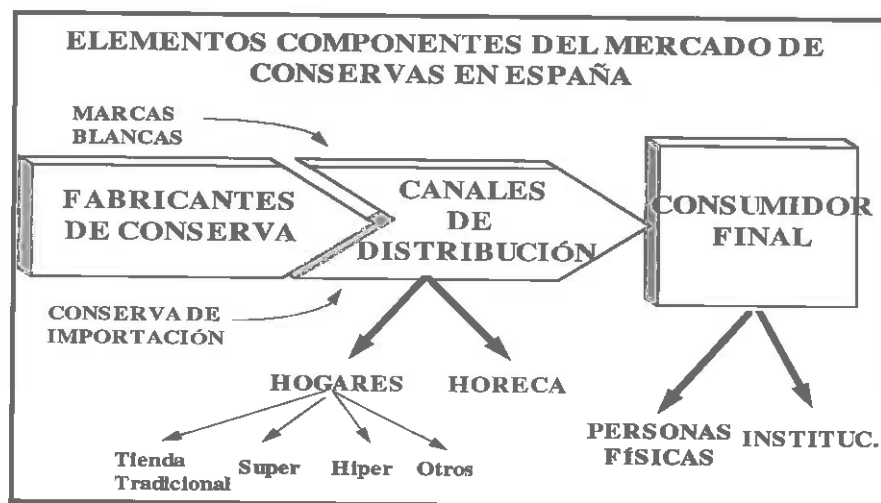
Para ello, seguiremos el siguiente orden:

- Definición de "mercado": elementos "componentes".
- Evolución reciente y situación actual por "elementos componentes".
- Expectativas.
- Notas para la reflexión a futuro.

2. DEFINICIÓN DE MERCADO: ELEMENTOS COMPONENTES

A pesar de que nuestra actividad diaria nos lleve a percibir a la distribución como nuestros clientes, no debemos olvidar que el mercado de conservas lo configuran (como recoge la figura) tres elementos:

- los fabricantes.
- la distribución, con las distinciones clásicas entre distribución para el consumo en hogares y para el consumo en hostelería-restauración.
- los consumidores, que pueden clasificarse a su vez en personas físicas o instituciones. **Este es el verdadero corazón de nuestra actividad, a quien, en último término deben dirigirse todas nuestras acciones con el ánimo de acercarles a nuestro productos y fidelizarles a "nuestras marcas".**



3. EVOLUCIÓN RECIENTE Y SITUACIÓN ACTUAL POR "ELEMENTOS COMPONENTES"

3.1 Visión general de los fabricantes

A pesar del elevado número de fabricantes de conservas en España (más de 135 según ANFACO) es cierto que esa cifra recoge algunas firmas muy especializadas y pequeñas con una producción muy concreta (por ejemplo anchoa o bonito de campaña). En realidad, el sector, a nivel nacional, podría estar dividido en tres grandes y claros grupos:

- empresas grandes, formado por los 3-4 líderes del sector con facturaciones por encima de los 12-15.00 millones.
- empresas medianas, con facturación entre los 4 y 9.000 millones, con un total aproximado de 10 empresas.
- empresas pequeñas, con cifras de negocio inferiores a 2.000 millones y que sería el resto del sector.

En todo caso, y aunque la reestructuración de hecho no es del todo cierta **en España**, si se puede decir que **existen unos niveles de concentración de oferta suficientemente grandes como para hablar de una cierta reestructuración**. De hecho **cerca del 80% del total de la producción** estaría en manos de los dos primeros grupos (aprox. **15 empresas**).

La tabla siguiente (referida al sector nacional en su conjunto) recoge las magnitudes fundamentales relativas al periodo 1992-1999 en cuanto a **producción y destinos principales** (expresado en TM):

AÑO	Producción	Import	Export	Consumo Aparente
1992	219.719	42.846	29.383	233.182
1994	220.938	45.882	44.884	221.936
1996	229.380	57.276	65.090	221.566
1998	234.453	71.289	96.098	209.674
1999	240.652	84.289	97.658	227.283

Fuente: ANFACO e ICEX, Elaboración propia

Del cuadro anterior cabe sacar algunas conclusiones relevantes para el sector a nivel nacional:

- En el periodo considerado, la **producción sube aproximadamente un 10%**
- Igualmente, el **consumo en el mercado interior decrece** aunque se observa un **importante repunte en 1999**.
- Las **exportaciones crecen más de un 200%**, como consecuencia de la aplicación por parte de la industria de estrategias de internacionalización en búsqueda de nuevos mercados que palien, de algún modo, los negativos efectos de la caída del consumo interno.
- Las **importaciones aumentan casi un 100%**, con presencia importante de conservas de Marruecos, la U.E (sobre todo Holanda y Portugal), y zonas de Latinoamérica. En general, estas conservas de importación suelen presentar ventajas en coste sobre las españolas.

Como resumen de situación podríamos decir:

A. El sector crece en términos de producción.

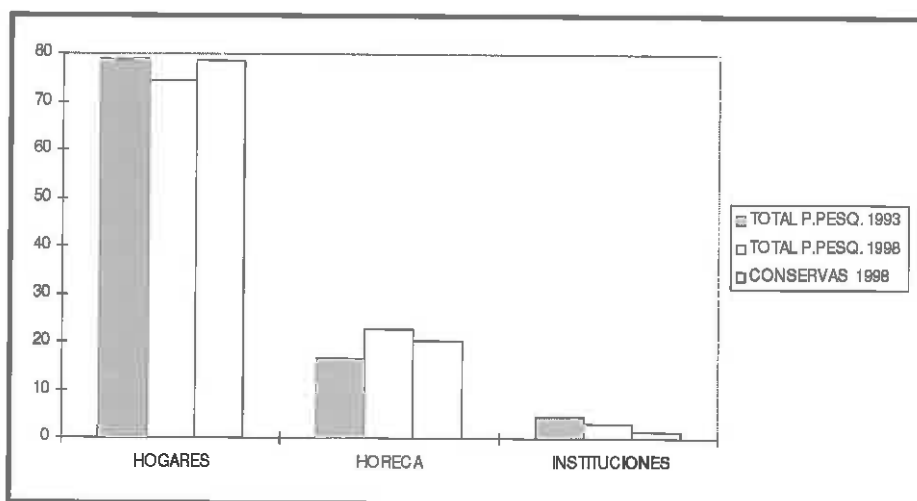
B. Los crecimientos vienen de la mano de la exportación, dado que el mercado interior cae ligeramente.

C. Aumentan las importaciones.

D. Existe un número elevado de fabricantes, aunque más del 80% de la producción se concentra en menos de 15 empresas, de entre las cuales 4 lideran el mercado.

3.2 Visión general de la distribución

De acuerdo con datos del Panel Alimentario del MAPA publicados en 1999, la distribución nacional de productos transformados de la pesca ha seguido una evolución como la recogida en la gráfica 2 para el periodo 93-98:



A la vista de estos datos, con carácter general se puede afirmar que, en los últimos años, existe en nuestro país **una tendencia clara al aumento de la comercialización de los productos pesqueros a través del canal HORECA**, en detrimento del canal de hogares y de instituciones.

Los expertos apuntan múltiples **causas** para esta situación. Entre ellas, como se recoge en la figura, se pueden destacar:

1. la incorporación ya definitiva de la mujer al mercado laboral durante la década de los 90
2. el aumento consecuente de la renta familiar disponible, al percibir la unidad familiar dos sueldos.
3. un movimiento, aun creciente, de ubicación de la vivienda familiar fuera de los núcleos urbanos de población, lo que aumenta el tiempo de desplazamiento del hogar al lugar de trabajo.
4. la proliferación de restaurantes de comida rápida.

En definitiva, todo apunta a que la unidad familiar tiene "más dinero" disponible y "menos tiempo" para hacer la comida en casa o incluso desplazarse a su hogar durante el mediodía, lo que redundará en un importante incremento del hábito de "comer fuera de casa". De este modo, HORECA se convierte en un "comprador" mayor de productos alimenticios. El gráfico 3 resume estas ideas.

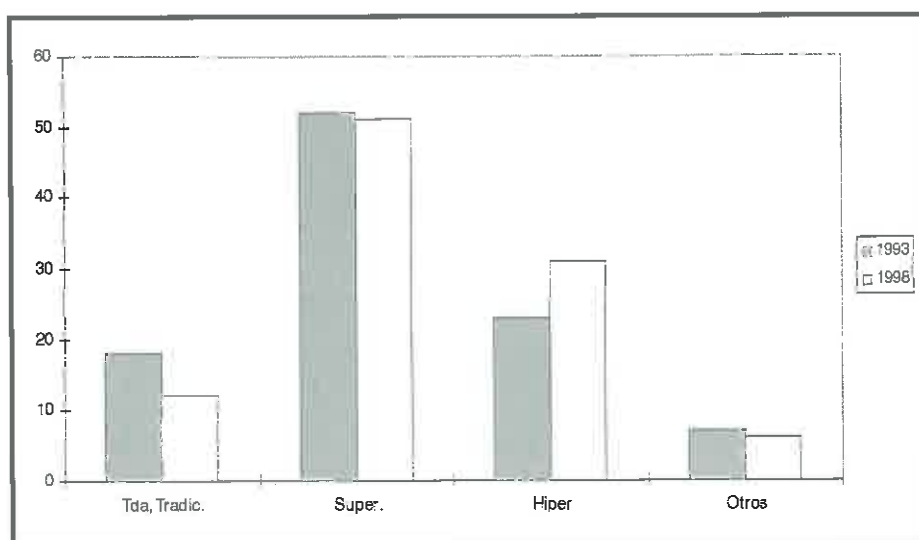


La observación del gráfico 2 nos permite ver el **posicionamiento específico para conservas de pescado** en 1998. En él se puede observar cómo la presencia a través del **canal de hogares** sigue siendo muy importante y que el **crecimiento en HORECA**, siendo significativo, es menor que para el conjunto de los productos pesqueros transformados. Sí es evidente una **pérdida casi absoluta de presencia en el canal institucional** (hospitales, ejército, colegios...) que no alcanza el 1,5% del total de conservas distribuidas.

Esto puede llevarnos a una primera conclusión de interés como es el **potencial de desarrollo del canal HORECA para las conservas de pescado**.

3.3 Visión específica del canal de hogares.

La parte más importante de la distribución sigue centrándose, a pesar del crecimiento real y potencial de HORECA, en el canal de **hogares**. Es por ello que para conocer más en profundidad el estado de la cuestión parece necesario desagregar más este canal, en sus componentes tradicionales de Tienda Tradicional, Supermercados, Hipermercados y otros. La gráfica 4 nos ilustra sobre el particular en su evolución 1993-1998 (MAPA 1999).



Parece claro, a la vista de la evolución, que las tendencias apuntan a la consolidación casi definitiva de los **supermercados e hipermercados** como dominadores de la distribución nacional de conservas, ya que juntos totalizan más del 82% del mercado de hogares con una tendencia creciente.

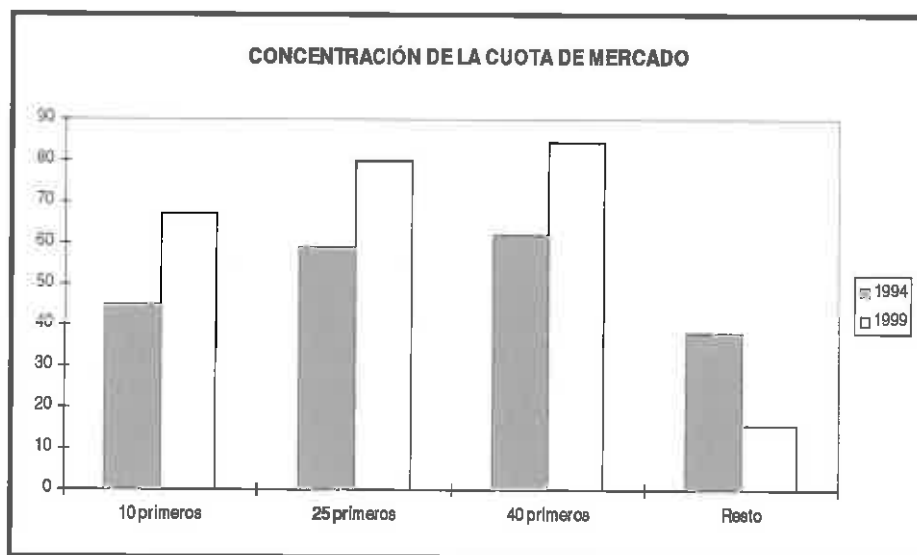
Llama la atención la **capacidad de los supermercados para mantener su cuota** de participación a pesar del empuje de los hipermercados.

Dentro de este canal debe hacerse mención a la incipiente presencia de la comercialización vía internet como un nuevo canal. Las previsiones de los expertos parecen apuntar a **internet como un canal de grandes posibilidades a futuro**.

3.4 Una referencia a la evolución del número de distribuidores y su poder. Notas sobre marcas blancas.

El imparable proceso de concentración de la demanda en pocas manos queda reflejado en la gráfica 5., que recoge la importantísima evolución hacia un número muy reducido de operadores con un elevado poder de compra.

Este proceso, impulsado recientemente por el acuerdo de fusión de dos de los mayores grupos con presencia en España, parece no haber llegado aún a su fin. De hecho, si tomamos como referencia modelos de distribución de países de nuestro entorno, observaremos que los movimientos fuertes aún están por llegar con la más que previsible llegada de nuevos operadores internacionales de gran potencial financiero que pueden, una vez más, reestructurar el mercado español.



La **concentración de más del 84% de las ventas en 40 empresas** (más significativa si cabe si tomamos como dato que sólo entre Carrefour, Eroski, Hipercor, Alcampo, Makro y Leclerc tienen cerca del 51,5%) supone un **contexto de relación ciertamente problemático para la industria transformadora** de productos alimenticios, como la conserva.

De hecho, un **sector** como el nuestro, tan **disperso** en cuanto a la oferta, con una **gama de productos más o menos homogénea**, amenazada permanentemente por la **introducción de conserva foránea, con ventajas en coste** aunque la calidad no sea comparable, se encuentra en **situación de clara debilidad con respecto a la distribución**.

Unido a este proceso de concentración, merece comentario la situación del **mercado de marcas blancas o de distribuidor** que, a nuestros efectos, puede entenderse como la aparición en los lineales de un competidor más, que ocupa espacio y resta protagonismo a nuestras marcas.

El **crecimiento de las marcas blancas es también importante**, pudiendo estimarse hoy en nuestro sector entre un 15% y un 30% de la venta, según la referencia de que se trate. Del mismo modo, **parece existir aún margen para el crecimiento** de estas marcas si contemplamos la evolución seguida en otros países europeos.

La interpretación del fenómeno de **las marcas de distribución** debe entenderse, en sí mismo, como **algo no positivo para el sector** en la medida en que supone la irrupción en el mercado de un "competidor" más que, además de mantener precios generalmente más bajos que los de los fabricantes, tiene "acceso privilegiado" al canal de distribución, ya que es su propia marca y por tanto, merece una especial atención en cuestiones promocionales, merchandising...

En todo caso, y asumiendo el hecho cierto de su presencia en el mercado como una realidad innegable, **pueden tener también una vertiente positiva** en la medida en que pueden suponer una ayuda al fabricante en cuestiones clave como la **programación de compras o de la fabricación**. No debemos olvidar que nuestro sector está sujeto a una componente estacional importante tanto en los aprovisionamientos de pesca como, en menor medida, en la demanda. En este sentido, los contratos de marcas blancas con distribuidores de entidad, suelen contemplar un plazo determinado y unas cantidades firmes de compra para ese plazo lo que, en todo caso, debe ser un elemento de ayuda en la gestión de nuestras fábricas.

UNA VISIÓN SOBRE MARCAS BLANCAS-DE DISTRIBUIDOR	
COMO PRINCIPIO, NO SON BUENAS PERO..... YA QUE ESTÁN:	
LO POSITIVO: • AYUDAN A PROGRAMACIÓN, reduciendo estacionalidad • "TIRAN" DEL FABRICANTE HACIA LA MODERNIZACIÓN (Calidad, nuevas tecnologías...) • AUMENTAN EL VOLUMEN (Economías de escala, experiencia..) •	LO NEGATIVO: • RESTAN PRESENCIA A MARCAS DE FABRICANTE • PRESIONAN LOS PRECIOS A LA BAJA • SUPONEN INESTABILIDAD EN LA ACTIVIDAD •

Como conclusiones básicas de este apartado, cabe citar:

- A. Fuerte y creciente concentración de la demanda en pocas manos.
- B. Importante presencia y crecimiento de las marcas blancas-de distribuidor.

3.5 Notas sobre el consumidor final.

Con referencia al consumidor "institucional" como se citó con anterioridad parece existir una tendencia a la pérdida de importancia relativa de este canal, derivada en parte de las presiones sobre el control del déficit público contempladas en los compromisos con la UE. La tendencia a la reducción del déficit se concreta en un esfuerzo por el aumento de los ingresos y una reducción del gasto público, entre los que se incluye el gasto corriente.

Con respecto al consumidor "persona física", los expertos apuntan a un importante cambio en los hábitos socio-culturales de comportamiento. Fundamentalmente, la preocupación por cuestiones de salud y estéticas parecen orientar su comportamiento de consumo hacia productos más sanos y ligeros.

Igualmente, como se citó con anterioridad, los cambios derivados por la incorporación al mercado laboral de la mujer hacen que se cada vez más se demande un producto más elaborado, que en la cocina no lleve "demasiado tiempo de preparación", con lo que los platos preparados, precocinados o con "mayor valor añadido" parecen tener una cierta preferencia de consumo actualmente y a futuro.

En consecuencia podemos concluir:

A. Pérdida de protagonismo del consumidor institucional.

B. Tendencia al consumo de productos más sanos y ligeros.

C. Tendencia al consumo de productos "más preparados ya listos para comer".

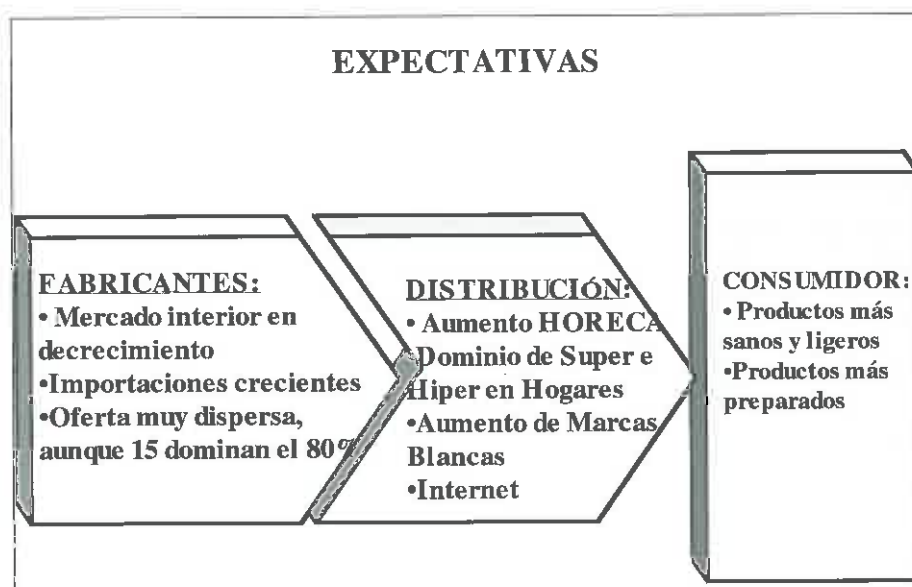
4. EXPECTATIVAS

De la información anterior pueden sacarse varias conclusiones relevantes a considerar para el futuro del mercado de conservas de pescado:

- **El mercado interior tiende a decrecer**, quizá desplazándose hacia el segmento de productos preparados o incluso potenciando otros productos sustitutivos de la conserva (como los tipo snack: aceitunas, patés, frutos secos,...)
- Además, cada vez con más fuerza **el mercado interior se alimenta de conservas importadas.**
- La oferta de conservas está muy dispersa en un número elevado de fabricantes, aun cuando 15 dominan prácticamente el 80% de la producción.
- **El canal HORECA parece tener un potencial de crecimiento importante**, aun no suficientemente explotado por las empresas conserveras.
- **El canal de consumo via hogares tiende a una reducción paulatina.**
- Dentro del canal de hogares, **supermercados e hipermercados parecen imponerse definitivamente.** Además, los puntos de venta cada vez estarán más concentrados en manos de unos pocos operadores.
- **Las marcas blancas o de distribución aún tiene techo para crecer**, tanto en los nichos actuales como en otros segmentos de mayor calidad.
- **Internet es un nuevo canal a contemplar en las estrategias de distribución.**

- Los consumidores se orientan a productos sanos, ligeros y con alto valor añadido, listos para consumir.

La figura siguiente sintetiza estas ideas:



5. NOTAS PARA LA REFLEXIÓN A FUTURO

Las perspectivas presentadas para nuestro mercado doméstico dibujan un panorama que exige, por parte los fabricantes, respuestas nuevas a los retos planteados.

El **canal HORECA debe constituirse en elemento importante** en las estrategias empresariales, adaptando en lo necesario las actuaciones empresariales sobre red comercial, sistema logístico o producto.

La **amenaza de las importaciones** debe afrontarse con un esfuerzo por los fabricantes nacionales en términos de **fidelización del canal**. Dado que nuestra competitividad en costes frente a ellos no es especialmente favorable, en nuestra opinión, ese esfuerzo pasa por **diferenciarnos** claramente en cuestiones como el **servicio, la calidad o el packaging**, apoyándonos en la implantación de **nuevas tecnologías de gestión** que permitan una mayor integración con el canal, a través de la incorporación de filosofías como el ECR, y sus herramientas básicas (gestión por categorías, CRP,...) que deben convertirse en lenguaje habitual de nuestras empresas.

Igualmente, la respuesta a los retos planteados por los cambios en las actitudes del **consumidor** pasan por un esfuerzo de imaginación para la **innovación** en productos de mayor **valor añadido**, nuevos **formatos** preparados para la comida rápida, **presentaciones** más atractivas o el uso de **internet** como canal alternativo para los consumidores más "modernos".

POSIBLES RESPUESTAS AL FUTURO POR PARTE DE LAS EMPRESAS

- **POTENCIAR EL CANAL HORECA ADAPTANDO LAS ESTRATEGIAS**
- **FIDELIZAR AL CANAL:**
 - **DIFERENCIARNOS DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL, POTENCIANDO LA CALIDAD, EL SERVICIO O EL PACKAGING**
 - **NUEVAS TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN (CRP, GESTIÓN POR CATEGORÍAS...)**
- **INNOVACIÓN EN PRODUCTOS, FORMATOS Y PRESENTACION PARA OFRECER AL CONSUMIDOR LOS QUE DEMANDA**
- **POTENCIAR EL COMERCIO VIA INTERNET**

MERCADO DE CONSERVAS DE PESCADO. ANÁLISIS GLOBAL DEL SECTOR DESDE LA ÓPTICA DE LA DISTRIBUCIÓN Y DEL CONSUMIDOR

D^a. EULALIA DÍAZ YAGÜE,

MANAGER DE PANEL DE CONSUMIDORES DE AC NIELSEN

El análisis del sector de conservas de pescado que se presenta se estructura en cuatro partes bien definidas, todas ellas imprescindibles para comprender la dinámica del mismo, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. Los cuatro apartados seleccionados son los siguientes :

- 1. Evolución de la distribución en España :** breve reseña que se centra en el comercio de alimentación y que permite conocer en qué fase se encuentra el crecimiento del librespervicio y, por el contrario, la progresiva reducción del número de establecimientos tradicionales. Se hará mención especial al desarrollo del discount.
- 2. Evolución y estructura del mercado de alimentación en general, y de los distintos sectores que lo componen en particular, examinando la posición que dentro del mismo representa la categoría de conservas de pescado.**
- 3. Análisis general del sector de conservas de pescado desde la óptica del detallista, con especial énfasis en las actividades promocionales.** Por ello la exposición de este apartado se centrará en los canales de librespervicio.
- 4. Aspectos generales que definen los hábitos de consumo de las distintas categorías** incluidas dentro del sector de conservas de pescado.

1. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA

Desde hace ya más de una década, la estructura de la distribución española atraviesa cambios sustanciales que se caracterizan por el vertiginoso crecimiento de las fórmulas comerciales de librespervicio, que sustituyen así a los establecimientos tradicionales.

En concreto en los seis últimos años el crecimiento acumulado del número de establecimientos de librespervicio con una superficie de ventas superior a los 100 m² se sitúa en un 27%, alcanzando los 13.272 puntos de venta en Julio del presente año.

Dentro de este grupo de tiendas, son los supermercados de 1000 a 2499 m² de superficie de ventas los que muestran la mayor proporción de incremento, un 71%, frente al 17% que , en el otro extremo, consiguen los supermercados de menor tamaño, si bien hay que tener en cuenta que estos constituyen el grupo más numeroso.

Como consecuencia del cambio de hábitos de compra, los establecimientos menores, integrados fundamentalmente por las tiendas en régimen tradicional y el librespervicio menor de 100 m² , experimentan un descenso porcentualmente similar (27%) en el período indicado, situándose el núme-

ro de estos en tan sólo 52.700 frente a los 72.192 que se contabilizaron en 1994. Esta disminución del número de puntos de venta afecta de forma más acentuada a las tiendas tradicionales, que en el momento actual se encuentran por debajo de los 40.000 puntos de venta.

Mención especial merece la evolución del fenómeno del discount, integrado por un reducido número de cadenas que representan en la actualidad más de 2600 puntos de venta y que concentran ya alrededor del 12% de la facturación de los sectores de alimentación envasada y bebidas. Estos establecimientos estarían incluidos dentro de los supermercados a los que se hace referencia en los primeros gráficos de la presentación.

Lógicamente, el mayor promedio de ventas que realizan los establecimientos de libreservicio, supone un crecimiento en porcentaje aun mayor para este grupo de tiendas que el que se conseguía en relación al número de puntos de venta. Así, mientras los establecimientos menores realizaban un 22 % de la facturación total de alimentación envasada y bebidas en 1996, en tan sólo tres años su peso ha disminuido hasta el 16%.

Dentro del gran libreservicio, los canales con mejor evolución son los supermercados de tamaño grande e intermedio, que crecen más de tres puntos cada uno en lo que a concentración de ventas sobre total alimentación envasada y bebidas se refiere.

Los supermercados menores consiguen crecer un punto a lo largo de los tres últimos años y los hipermercados, el canal de mayor venta, presentan una disminución de cuota sobre las ventas totales del sector por tercer año consecutivo, situándose ligeramente por debajo del 30% de concentración.

2. EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DEL SECTOR DE ALIMENTACIÓN

El sector de alimentación envasada y bebidas auditado por ACNielsen ha alcanzado en 1999 una facturación de 2,8 billones de pesetas, con un crecimiento del 4% respecto a los resultados conseguidos en 1998, que a su vez superaron en un 2% a las cifras de 1997.

El sector de bebidas (el menor de los tres en facturación), es el que presenta un mejor comportamiento, con un 5% de incremento, frente al 3% que registran tanto ultramarinos (donde se incluyen las conservas de pescado) como perecederos.

Es importante destacar, desde la perspectiva que nos ocupa, la favorable evolución del sector de ultramarinos, que en 1998 sólo conseguía repetir los resultados de 1997 y que se ha visto impulsado favorablemente por el precio del aceite y el aumento del sector de aperitivos.

Dentro de la sección de ultramarinos, la categoría de conservas de pescado, que mantiene estable su peso en valor sobre el total sector (8,7%), incrementa sus ventas en el último año en torno a un 4%, al igual que el mercado de referencia.

3. EL SECTOR DE CONSERVAS DE PESCADO DESDE LA ÓPTICA DETALLISTA

Para realizar este análisis nos centraremos exclusivamente en los establecimientos de libreservicio superiores a 100 m2 de superficie de venta, ya que en los mismos es donde tiene más incidencia la actividad promocional, objeto de una parte importante de la exposición. El período elegido corresponde al año móvil que termina en el mes de mayo del año 2.000, y la información se obtiene a partir del panel Scantrack de ACNielsen.

Prácticamente la mitad de la facturación del sector de conservas de pescado la realiza la categoría de Túnidos, que obtiene en el último año una de las tasas de crecimiento en valor más bajas de este grupo de productos.

Los mayores crecimientos los consiguen dos de los segmentos que más aportan en valor, berberechos y mejillones, superando ambos el 15% de incremento de facturación respecto del año anterior. Almejas es el único segmento que presenta una clara disminución en el período de tiempo considerado.

Uno de los aspectos más relevantes que pueden estudiarse hoy en día en relación a la dinámica de los mercados es el relacionado con las actividades promocionales. Para ello definiremos una serie de conceptos en base a los cuales realizaremos la comparación de los diferentes segmentos del mercado.

El primero de ellos es la contribución promocional, que representa la parte incremental de ventas que aportan las promociones o, lo que es lo mismo, la cantidad de ventas que no se hubiera conseguido sin la realización de las mismas.

En este sentido, observamos que los promedios obtenidos tanto para la categoría en general como para los sectores de referencia son muy similares, situándose ligeramente por debajo del 30%, destacando entre los distintos grupos de productos el caso de Túnidos, que presenta casi 10 puntos más de contribución promocional que la media. De hecho, estamos ante uno de los productos más promocionados del sector de alimentación en general. En el extremo opuesto se encuentran las Sardinias y la Caballa, que no alcanzan el 20% en lo que al valor de este ratio se refiere.

El segundo concepto sería el porcentaje de referencias que presentan actividades promocionales en algún momento del año y nuevamente surge aquí el fenómeno de la concentración, ya que en base a esta información, se deduce que menos del 13% de las referencias de conservas de pescado son las que realizan todas las actividades promocionales, siendo, por tanto, el nivel de concentración incluso superior al de alimentación en general y alimentación seca en particular.

Las mayores diferencias se localizan entre los distintos segmentos, si bien podemos afirmar que no existen entre los porcentajes correspondientes divergencias tan grandes como los que se obtienen en el caso de la contribución promocional. Aquí el rango varía entre los segmentos de Sardinias y Resto de conservas de pescado, que tan sólo presentan un 10% de las ventas en promoción y el máximo del 15% que corresponde al Atún. En este último supuesto sí se observa una correlación directa para este producto entre el mayor porcentaje de contribución promocional y el mayor porcentaje de referencias en promoción.

El tercer aspecto que define la política promocional estaría integrado por el tipo de actividad promocional que realiza cada producto, distinguiendo cuatro posibilidades:

- Folleto sólo
- Display (Exposición especial) sólo
- Folleto + Display
- Resto promociones (disminuciones de precios, lotes, etc.)

Entendemos por exposición especial la que se realiza fuera de los estantes de los establecimientos, que normalmente constituyen su espacio habitual. Se considerarían en este apartado tanto las cabeceras de góndola como las exposiciones en cestas o soportes especiales que pueden encontrarse en medio de los pasillos.

Es quizás en este apartado en el que se localizan las mayores diferencias desde el punto de vista global. Así, mientras que para el total mercado de alimentación el Folleto es la actividad que concentra un mayor porcentaje de ventas (más del 30% del total que se realiza en promoción), la alimentación seca en general se concentra más en el resto de promociones y la categoría de conservas

de pescado otorga prácticamente la misma importancia a las actividades de exposición especial y al resto de promociones.

La exposición especial es desarrollada en su mayor medida por el segmento de Túnidos mientras que todos los demás inciden en el resto de promociones.

Para finalizar con este punto, destacar que en lo que sí coinciden los tres grandes grupos de productos es en situar las actividades conjuntas de Folleto+Display en último lugar en el ranking porcentual sobre el total ventas en promoción.

4. EL SECTOR DE CONSERVAS DE PESCADO DESDE LA ÓPTICA DEL CONSUMIDOR: HÁBITOS DE COMPRA POR TIPO DE CONSERVA

La medición de las compras de los hogares a través del lápiz óptico instalado en más de 4.000 hogares en España permite conocer con gran detalle los hábitos de compra de todos los mercados de consumo.

Sin entrar en el análisis por marcas, revisaremos a continuación los valores de las distintas variables que definen el consumo en el hogar para los distintos tipos de conservas de pescado.

La primera variable que define un mercado desde el punto de vista del consumidor es la penetración, que representa el porcentaje de hogares del país que a lo largo de 1999 han adquirido la categoría al menos en una ocasión.

El segmento de Túnidos es adquirido por casi la totalidad de los hogares, a gran distancia del resto de productos, de los cuales Sardinias y Mejillones se sitúan en segundo lugar con un 65% y 63% de penetración, respectivamente. En el extremo opuesto se encuentra el segmento de almejas, que únicamente entra en un 23% de hogares en el último año.

El resultado total de compras de los hogares se construye a través de la relación entre el número de hogares que compran el producto y la compra media que realiza cada hogar.

Si importante era la diferencia entre los productos respecto de la penetración, mayor es la divergencia y la preponderancia de la categoría de Túnidos sobre el resto en relación a la compra media anual por hogar comprador. En este sentido, los compradores de Atún adquieren casi 60 latas al año, mientras que para las categorías indicadas que se sitúan en segundo lugar la compra media se sitúa aproximadamente en la sexta parte que para el producto líder.

La compra media por hogar se compone a su vez de dos factores: el número de actos de compra al año y la compra media por acto.

La gran mayoría de las conservas de pescado se adquieren una vez cada tres meses, mientras que para el caso de Atún la frecuencia de compra es algo más de una vez al mes.

En relación a la cantidad media de latas que se compran en cada ocasión, nuevamente el Atún duplica al resto de segmentos, con cuatro latas de compra media frente a dos para la gran mayoría del resto de los productos. ■

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DE LAS CONSERVAS EN ESPAÑA

D. SAMUEL J. JUÁREZ CASADO

SECRETARIO GENERAL DE PESCA MARÍTIMA - MAPA

El mercado español de conservas de pescados y mariscos es uno de los más importantes de la Unión Europea, con más de 5,5 kg. por habitante y año.

En España se producen aproximadamente 240.000 Tm., por un valor de 780 millones de euros. Las exportaciones ascienden a 97.000 Tm., con un valor de 320 millones de euros, y las importaciones 73.000 Tm. con un valor de 230 millones de euros.

Estamos, pues, ante un sector con una tasa de cobertura claramente positiva, un 139% y cuya tendencia en los últimos años es el incremento de la importancia de los intercambios exteriores. Es decir, han crecido tanto las importaciones como las exportaciones, lo que ha hecho que el destino de la producción nacional se haya modificado notablemente en los últimos años. Así, apenas hace 10 años, el destino del 80% de la producción española de conservas de pescados y mariscos era el mercado nacional, y ese porcentaje ha caído hasta el 60%.

Es ésta una tendencia natural y que se inscribe en la tendencia general de incremento fuerte y constante en el comercio mundial en general, y en el comercio de productos pesqueros en particular. Hay que tener en cuenta que el volumen total de intercambios comerciales de productos pesqueros en todo el mundo ha pasado de 35.800 millones de dólares en 1990 a 52.000 millones en 1995, es decir que se ha incrementado un 31% en sólo cinco años.

Quiere esto decir que la producción y el consumo de conservas de pescado en España han sido eminentemente nacionales, y todavía lo son aunque cada vez menos, pues vemos que hoy en día 40 de cada 100 k. producidos se destinan a la exportación, y el 33% de lo que se consume en nuestro país procede de la importación.

Se trata de aspectos de gran importancia para la estrategia de las industrias, ya que la imparable tendencia a la apertura de los mercados no impondrá la creciente competencia por la concurrencia de productos de otras procedencias. La proximidad de las nuevas conversaciones en el seno de la Organización Mundial del Comercio, así como la profusión de acuerdos bilaterales preferenciales y de libre comercio, nos llevan a la necesidad de plantearnos la necesidad de competir en un mercado cada vez más global.

El mercado español es un mercado dominado por los túnidos, con una tendencia además a ganar progresiva importancia. Le siguen en importancia las sardinas, los mejillones y los cefalópodos. Es interesante detenerse en las causas de esta importancia creciente del atún. Más allá de las relacionadas con los hábitos de consumo, los atunes en general han sido el grupo de especies que han experimentado un mayor crecimiento en el volumen de la pesca en el mundo en los últimos años, en un contexto en el que las producciones de la pesca extractiva están prácticamente estancadas en torno a los 93 millones de toneladas. Esto ha dado lugar a un progresivo abaratamiento del producto, y con ello a la popularización del consumo.

El mercado español es por lo tanto un mercado maduro, con un potencial de crecimiento limitado, un mercado exigente y en el que concurren gran variedad de preparaciones. En los próximos años, es de prever que este mercado se vea influido por los factores siguientes:

- Mejora de la calidad. El consumidor será cada vez más exigente en este aspecto, de modo que ya no basta con que el alimento sea seguro sino que la mejora en el nivel de renta de la población nos lleva a consumidores cada vez más exigentes dispuestos a pagar por la calidad de lo que consumen. Ante la dificultad de que este mercado experimente grandes incrementos en cantidad, sin duda esta vía será importante para poder incrementar el nivel de rentabilidad y para diferenciar las producciones frente a los productos de otros orígenes.
- Concentración de la oferta. En España existen 135 empresas que producen conservas de pescados y mariscos, cifra demasiado elevada para poder mantener unas estructuras comerciales adecuadas. Es evidente hoy en día la diferenciación entre las producciones de gran volumen, reservadas a las empresas con una dimensión adecuada, capaz de mantener una imagen de marca, y el mercado de calidad basado en producciones de pequeño volumen y márgenes más amplios. Como norma general, es de prever que continúe la tendencia de concentración de la oferta en lo que se refiere al mercado de gran volumen.
- Concentración de la distribución. Es otra clara tendencia que acentúa cada vez más la distancia entre la producción y la distribución en cuanto a capacidad de negociación.
- Incremento de las marcas blancas. Es una consecuencia de los dos apartados anteriores. En España este apartado ha crecido ya de forma notable en los últimos años, en que se ha acercado al 10% del total de las ventas, y es de prever que esta tendencia continúe, al menos hasta situarse al nivel de los países de nuestro entorno, donde este porcentaje es de un 15%.
- Diversificación de la producción. Ya hemos dicho que el mercado español es uno de los que presentan una de las mayores variedades en productos y presentaciones. A pesar de ello, es de prever una mayor diversificación, como estímulo al consumo. Será preciso para ello realizar un gran esfuerzo tecnológico, para responder al gran potencial de las comidas preparadas y productos análogos.
- Concurrencia de producciones foráneas, que se producirá especialmente para cubrir la demanda de aquellos productos que no se fabrican en nuestro país, o en los que somos claramente deficitarios.
- Mejora de la transparencia del mercado. Esta es una exigencia creciente del consumidor, que desea conocer con detalle todos los pormenores de los productos que adquiere: naturaleza, origen, sustancias añadidas, proceso de fabricación, valor nutritivo y hasta detalles acerca de la forma de pesca, etc. Esta es una tarea en la que existe también una política del gobierno claramente orientada, seguros de que la mejora de la transparencia del mercado es buena tanto para los consumidores como para los productores. En este ámbito hay que inscribir la reciente normativa, todavía en fase de implantación, de normalización y tipificación de los productos de la pesca frescos, la que está en preparación para los congelados, o el Real Decreto que reserva la denominación "atún claro" para las conservas de rabil.
- Creciente importancia del comercio electrónico. La implantación de esta modalidad de venta es todavía muy incipiente, pero es evidente que la tendencia clara es a ir ganando importancia, conforme la presencia de ordenadores en los hogares y el uso de Internet se popularicen. La conservas son, en particular, productos que se adaptan muy bien a este tipo de comercio. ■

CLAUSURA



ILMO. SR. D. SAMUEL JUÁREZ CASADO,
SECRETARIO GENERAL DE PESCA MARÍTIMA-MAPA

ILMO. SR. D. JOAQUÍN MARIÑO CADARSO,
DIRECTOR XERAL DE FORMACIÓN PESQUEIRA E INVESTIGACIÓN,
CONSELLERÍA DE PESCA, MARISQUEO E ACUICULTURA

ILMO. SR. D. FRANCISCO JOSÉ SIMÓN VILA,
DIRECTOR GENERAL DE ALIMENTACIÓN-MAPA

EXCMO. SR. D. JOSÉ APOLINARIO,
SECRETARIO DE ESTADO DAS PESCAS (PORTUGAL)

DÑA. MARGARITA RODRÍGUEZ RAMA,
DIRECTORA GENERAL DEL IGAPE

D. ÁLVARO PÉREZ-LAFUENTE BÓVEDA,
PRESIDENTE DE ANFACO

D. JUAN M. VIEITES BAPTISTA DE SOUSA,
SECRETARIO GENERAL DE ANFACO

NOTAS

This image shows a single sheet of white paper with very faint, evenly spaced horizontal lines, characteristic of notebook paper. The lines are light gray or blue and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

NOTAS

NOTAS

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.

A Caixa galega do século XXI

caixanova



Temos unido o mellor de nós mesmos para crear a Caixa Galega do Século XXI. Agora somos máis. Agora somos mellores. E o máis importante: contamos coa ilusión e o entusiasmo de centos de miles de galegos.

Un nome: Galeguidade, Credibilidade, Modernidade, Compromiso.

Unha marca: Sinais de identidade, Cores de Galicia, Tipografía de futuro. CAIXANOVA. Nace un futuro con máis ilusión para os galegos.



SANTIAGO DE COMPOSTELA
CIDADE EUROPEA DA CULTURA DO ANO 2000

2000

Entidades Colaboradoras



Entidades Organizadoras

