LAS EMPRESAS CONSERVERAS Y EL MERCADO MUNDIAL DEL ATÚN

RAMÓN NÚÑEZ GAMALLO[1]
Instituto Universitario de Estudios Marítimos
Universidad de A Coruña

Recibido: 26 de enero de 2005
Aceptado: 21 de abril de 2006

Resumen: *Después de una descripción del mercado mundial del atún, se realiza a continuación una aproximación al mundo de la industria conservera de pescado española y gallega en la que se identifican sus características principales y en la que se pone de manifiesto cuáles de ellas pueden suponer ventajas o debilidades frente a los fenómenos de deslocalización productiva. El comportamiento de las inversiones realizadas por este sector en el extranjero, sin embargo, muestra un significativo despliegue desde el año 2001 en adelante. Así, los ejemplos que ofrecen algunas de las empresas más destacadas del sector muestran como el proceso de deslocalización productiva comenzó siguiendo diferentes estrategias.*
Palabras clave: *Mercado mundial del atún / Industria conservera / Flujos de inversión directa / Deslocalización productiva.*

CANNED FISH COMPANIES AND THE TUNA WORLD WIDE MARKET

Abstract: *First, we offer a briefly description of the world-wide market of the tuna. In second term, we present an approach to the Spanish and Galician tuna canned industry, and through their basic characteristics identified it is shown can suppose advantages or weaknesses as opposed to the phenomena of productive delocation. The behaviour of the investments made by this sector abroad, nevertheless, shows a significant takeoff from 2001 in ahead. Thus, the examples offer some of the most outstanding companies of the sector and show how the process of productive deslocalización has begun following different strategies.*
Keywords: *World wide tuna market / Canned food industry / FDI flows / Delocation.*

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se presenta al lector una panorámica del mercado mundial del atún, principal materia prima utilizada por la industria conservera de pescado. En segundo lugar, se realiza una aproximación al mundo de la industria agroalimentaria española y gallega y, de forma más específica, de la industria conservera de pescado. Tras una breve introducción al marco conceptual relativo a los procesos de deslocalización productiva, se tratará de detectar la incidencia de esos fenómenos en este sector productivo.

2. EL MERCADO MUNDIAL DEL ATÚN

Para ilustrar el comportamiento y la evolución del mercado mundial del atún nos referiremos, en primer lugar, a las capturas para, posteriormente, hacer men-

[1] El autor desea hacer constar su agradecimiento al profesor Fernando González Laxe por los comentarios y por las indicaciones que contribuyeron a mejorar notablemente el texto. No obstante, todos los errores que pudieran subsistir son de exclusiva responsabilidad del autor.

ción del mercado internacional de importación y de los precios de las especies que consideraremos más importantes desde nuestro punto de vista.

Los principales factores que inciden sobre las capturas son, como muestran Josupeit y Catarci (2004), el aumento de la demanda para la alimentación humana, los métodos de pesca cada vez más sofisticados, los marcos reguladores y, finalmente, los factores climáticos. El atún para el consumo directo puede ser fresco o refrigerado, congelado, o transformado en filetes, en lomos, etc., tanto congelados como frescos. Los aumentos de demanda de atún enlatado incrementan la demanda de materia prima, las capturas, el procesamiento y los precios.

El atún es el tercer producto del mar que se consume en el mundo, por detrás de los camarones y de los denominados pescados de fondo. Además, es la única especie que se explota, produce y procesa a gran escala por grandes compañías –en el caso español podríamos citar como ejemplos a Conservas Calvo y a Jealsa–.

Las especies de atún son muy móviles y, por lo tanto, escapan a la jurisdicción nacional, por lo que es necesario establecer acuerdos en las organizaciones internacionales para gestionar estos recursos.

Dado que el atún constituye una de las principales materias primas utilizadas por la industria conservera, es interesante identificar cuáles son las principales especies de túnidos que se utilizan por parte del sector, así como señalar su localización geográfica. Para ello, vamos a utilizar los trabajos realizados por Miyake (2003), por Leiva Moreno y Majkowski (2004) y por Catarci (2004).

Como muestra Miyake (2003), las capturas mundiales totales han aumentado de forma constante desde el año 1950 hasta llegar a un máximo de casi 4 millones de toneladas métricas (tm) en el año 1999. Las capturas realizadas en el Pacífico fueron las predominantes durante todo el período, superando los 2,5 millones de toneladas en el año 1998. La tasa de crecimiento de las capturas en el Atlántico ha sido mucho más reducida, estabilizándose desde el año 1991. Finalmente, las capturas realizadas en el océano Índico muestran un aumento muy rápido desde el año 1981 hasta el año 1999, superando las capturas que se realizan en el Atlántico desde el año 1987.

La especie que presenta un mayor número de capturas es el atún listado (*skipjack*), seguido del atún claro (*yellowfin*). Las capturas de este último crecieron hasta los años noventa y alcanzaron 1,2 millones de tm (sobre el 25% del total), mientras que las capturas del atún listado siguen creciendo y llegaron a los 2 millones de tm en el año 1999 (el 50% del total). Las capturas de estas dos especies se realizan, principalmente, por pesca en superficie. Ambas especies son las más utilizadas en la industria conservera.

Este comportamiento, como señala Leiva Moreno (2004), debería estar acompañado de acciones dirigidas a llevar a cabo una gestión de las industrias pesqueras que condujese a no permitir que se produjesen aumentos en la actual capacidad de la pesca y a que se pusiese en peligro de sobreexplotación este recurso en el futuro, aunque por el momento tenga cierta capacidad de crecimiento.

Gráfico 1.- Capturas de las diferentes especies de atún en los distintos océanos (en millones de toneladas)

FUENTE: Miyake (2003).

Gráfico 2.- Capturas de atún de las especies más utilizadas por la industria conservera y total mundial de capturas de atún (en millones de toneladas)

FUENTE: Miyake (2003).

Las importaciones mundiales de atún fresco, refrigerado y congelado aumentaron a partir del año 1976 desde las 435.000 toneladas hasta 1,5 millones en el año 2001, y las importaciones de atún en conserva (considerando el peso neto) crecieron desde las 89.000 toneladas del año 1976 hasta las 836.000 toneladas del año 2001, como se puede comprobar en Catarci (2004).

Entre las principales características del mercado mundial del atún, podemos destacar la progresiva sustitución de los productos precocinados, de los lomos congelados o de la materia prima congelada por los productos enlatados en los países desarrollados. Paralelamente, se está produciendo la introducción de productos conservados con un elevado valor añadido: ensaladas de atún, atún en salsa, paté de atún o atún envasado en bolsa.

Durante el período 1989-1998, la oferta de materia prima para producir atún en conserva se vio superada por una demanda muy estable durante todo el período, lo que indujo a un aumento de las importaciones de materia prima para la industria

conservera, lo que provocó que los precios tanto de la materia prima como del atún en conserva fuesen relativamente elevados.

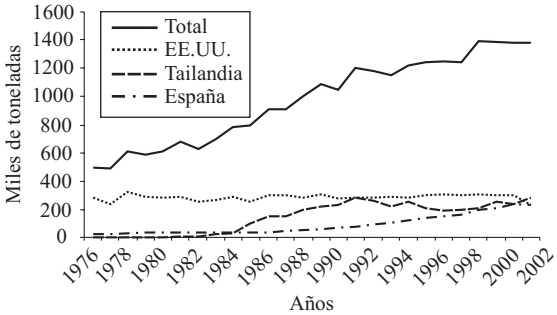
Esta situación estimuló la construcción de nuevos barcos pesqueros, lo que condujo a mayores capturas. El mercado no podía absorber este aumento de las capturas y, así, los precios comenzaron a descender en los años 1999 y 2000 en porcentajes medios de un 30% y de un 8%, respectivamente. Esta caída, conocida como "el cuello de botella de Bangkok", era el resultado del exceso de la capacidad. A finales del año 2000 se intenta eliminar el exceso de oferta de atún para facilitar así el aumento de los precios para la materia prima. Los precios, en efecto, crecieron en los años 2001 y 2002 a un ritmo superior al 10% anual, pero en el año 2003 se produjo un nuevo exceso de oferta y los precios cayeron nuevamente alrededor de un 5%.

Las capturas de atún dependen de una gran variedad de factores, entre los que destacan la tendencia en la demanda de productos derivados del atún, los costes de operación de la pesca del atún, los desarrollos en tecnología y la capacidad de pesca, las regulaciones de los Gobiernos relativas a la pesca del atún, y también la disponibilidad y el coste del transporte de los productos derivados.

Por otra parte, las industrias pesqueras del atún se caracterizan por la naturaleza altamente migratoria de las distintas especies, lo que fuerza a que los buques tengan que disponer, a su vez, de una elevada movilidad y de una importante capacidad para realizar capturas y de la facultad para conservar el producto. Esta combinación propició que los recursos estén explotados casi al límite de su capacidad de reproducción, llegando incluso a la sobreexplotación.

Por lo que se refiere a los precios, los del atún claro son más altos que los del atún listado, porque el primero se considera a menudo como de una calidad superior y también porque son más grandes y generan menos residuos que los segundos durante su proceso. Estas especies en conserva se etiquetan generalmente como atún claro, salvo en Japón, donde las piezas de atún listado no se pueden etiquetar legalmente como atún.

Gráfico 3.- Producción mundial de atún en conserva y principales países (en toneladas)



FUENTE: Catarci (2004).

Gráfico 4.- Precios medios de atún listado y de atún claro congelados enteros para la industria conservera

FUENTE: Catarci (2004).

Los precios medios anuales para el atún claro y para el atún listado presentan comportamientos similares. Los precios aumentaron levemente desde el año 1989 hasta el año 1998, y disminuyeron de forma importante desde esta fecha hasta el año 2000, para presentar una modesta recuperación hasta el año 2003.

Por lo que se refiere al comercio internacional, cabe señalar que los principales productores de atún en conserva son los siguientes: Tailandia, con un 19,3%; Estados Unidos, con un 16,5%; y España, con un 16,4% de la producción mundial en el año 2001, como muestra Catarci (2004). Además, los principales importadores mundiales son los propios Estados Unidos, además de Reino Unido y de Francia. Tailandia es, con mucho, el principal exportador, seguido de España y de Ecuador.

Las importaciones de atún se han incrementado mucho más en términos de valor que en cantidad, es decir, los precios han aumentado notablemente, aunque desde los años noventa se estabilizaron debido al comportamiento de las importaciones de Japón y de la crisis de la industria conservera de Tailandia. Los precios, por lo tanto, han experimentado subidas y bajadas desde los años noventa, y son más elevados en Europa que en Norteamérica.

En la década de los años noventa, España se convirtió en el tercer productor de atún enlatado del mundo. La concentración de la industria en pocas compañías condujo a una mejora en la eficiencia. Además, es el segundo país exportador, aunque aparezca en el año 2002 Ecuador como un nuevo protagonista en el comercio internacional.

En los últimos anos se ha producido una reducción de la producción de atún enlatado en los países industrializados debido a los costes del factor trabajo (Josupeit, 2004b). Las recientes inversiones de países europeos en varios países de América Central y de América del Sur incentivaron aumentos de la producción en esos países, provocando cambios en la localización de las plantas productoras de conservas. Este comportamiento lo destaca Catarci (2004), que observa como durante el período 1989-2001 se produjo una internacionalización de la industria conservera eu-

ropea y una progresiva integración con la industria de los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP).

Por otra parte, Josupeit y Franz (2003) muestran como la demanda de productos pesqueros en los países desarrollados apenas crecerá en los próximos treinta años; por el contrario, aumentará de forma considerable en los países en vías de desarrollo, especialmente en los asiáticos. Según estos autores, este incremento se producirá aún considerando la hipótesis de que el consumo *per cápita* se mantenga constante (alrededor de los 16 kg por persona y año).

En el campo de la distribución y de la comercialización de los productos, la FAO pone de manifiesto que la utilización de técnicas innovadoras de envasado del atún en conserva, como las bolsas herméticas esterilizadas, se está popularizando cada vez más entre los consumidores de Estados Unidos de América y de Europa. Se percibe como una iniciativa estratégica importante de las industrias transformadoras para intentar aumentar valor a un producto que se ha visto fuertemente afectado por un recorte de gastos y por una intensa competencia de precios en los últimos años. Aunque el volumen de ventas en bolsas sigue siendo modesto en términos absolutos, el crecimiento es fuerte y la proporción de los productos envasados en bolsas herméticas esterilizadas en las importaciones estadounidenses de atún en conserva alcanzó el 11% en el año 2002.

3. LA INDUSTRIA CONSERVERA

La globalización es el crecimiento de la interdependencia entre los mercados, y en la pesca esto ocurre principalmente a través de tres canales: el comercio de pescado y de productos preparados, la inversión directa extranjera en pesca propiamente dicha y en el proceso de productos de la pesca (deslocalización) y por medio de la oferta de servicios pesqueros, que incluyen tanto la extracción como el proceso y la gestión de las factorías pesqueras, como señala Schmidt (2004) en su trabajo para la OCDE.

Una característica interesante de éstas es que el proceso de globalización se ha producido durante décadas debido a cambios en la dotación relativa de recursos, a cambios en los patrones del consumo y de la demanda, al avance técnico y a la disponibilidad de posibilidades pesqueras con consecuencias sobre los flujos comerciales y el acceso a los recursos. Durante las últimas décadas, el incremento de la sobreexplotación de importantes recursos pesqueros con valor comercial tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo ha acentuado el proceso de globalización.

El mayor reto consiste en eliminar las restricciones que existen en la extracción de recursos y en el comercio. Con respecto a esto, se debe llegar a acuerdos sobre la gestión de los recursos pesqueros. Aunque el sector pesquero ha sufrido un largo proceso de globalización, no existe un mercado integrado de pescado, de productos pesqueros, de derechos de extracción y de posibilidades de gestión de servicios.

La falta de dimensión adecuada de las industrias, donde predomina la atomización, provoca importantes limitaciones en el aprovisionamiento de materias primas, en el control de calidad de las materias primas, en la utilización adecuada de la capacidad instalada, en el acceso a la información y a la formación, en el desarrollo de la logística idónea, en el desarrollo de políticas comerciales y de marca, en la investigación de nuevos productos y procesos, en la incorporación de la innovación a sus procesos, en la investigación de mercados, etc.

La proximidad de la industria a los centros de aprovisionamiento de materias primas condiciona su localización en la mayoría de los subsectores, aunque no es tan fuerte en el caso de los productos pesqueros. Esta situación condiciona notablemente las estrategias de inversiones de las industrias, que se ven sometidas, por una parte, a la necesidad de mantener sus instalaciones de transformación próximas a las zonas de producción de las materias primas y, por otra, precisan de importantes redes de distribución para acercar sus productos a la demanda, normalmente concentrada en los grandes núcleos de población. Además de dificultar el acceso de este tipo de industrias a los servicios empresariales de diverso tipo, también soportan a diario una red de infraestructuras insuficiente, lo que repercute en unos mayores costes de producción.

La dimensión de las empresas de distribución ha ido creciendo paulatinamente, para entrar en un proceso de concentración y de diversificación en los últimos diez años. Esta concentración confiere a la distribución comercial la capacidad de orientar la demanda y, por lo tanto, de condicionar las estrategias productivas de la producción primaria y de las industrias transformadoras.

Un análisis centrado en los productos del mar lo presenta Josupeit (2004a), que muestra como la producción mundial de pescado enlatado ha crecido durante los últimos quince años, exceptuando el año 1992 debido a la crisis de la planta más importante de Tailandia. El atún es el producto enlatado más importante en cuanto a volumen, y su producción presenta una fuerte tendencia al crecimiento, seguido por el camarón, que se produce principalmente en Tailandia y en China, y que registra un crecimiento espectacular pasando de las 3.000 tm en el año 1998 a las 46.000 en el año 2002.

Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones de productos enlatados fue inferior a la del conjunto de las exportaciones de productos pesqueros, con lo que disminuyó su participación en el total mundial en el período comprendido entre los años 1998 y 2002. Tailandia es el mayor exportador de conservas de pescado en el año 2002, China está en segundo lugar, Dinamarca es el tercer exportador y España el cuarto exportador mundial con una tendencia al crecimiento en el período 1994-2002.

Por el lado de las importaciones, nos encontramos con que Japón es el primer importador mundial, pero con una tendencia a la baja; el segundo importador es el mercado norteamericano, que presenta un fuerte aumento en los últimos años; y to-

dos los demás grandes importadores son países de la UE (Francia, Alemania, Italia, Reino Unido).

También destaca Josupeit (2004c) otra serie de aspectos relacionados con la dinámica del sector, como que es un sector intensivo en factor trabajo ya que "*...utiliza mucha gente, la mayoría mujeres. Además, muchos países están involucrados en la producción de conservas de pescado, con un traslado de las plantas de producción desde los países desarrollados a los países en desarrollo, donde la mano de obra es más barata. La producción de conservas ha crecido bastante en los últimos años debido a la conserva de atún...*".

Además, señala que existen una serie de dificultades que habrá que afrontar a corto plazo como la sobreexplotación de los recursos (especialmente atunero), los aranceles sobre muchos productos de valor añadido, y la futura irrupción de China en los mercados mundiales, que ya está adquiriendo una importancia extrema como productor de conservas.

No obstante, también se observan oportunidades, pero habrá que superar los desafíos del futuro como añadir más valor al producto utilizando menos pescado. En este sentido, las ensaladas de atún, las comidas listas en latas, varias salsas y pescado en conserva suponen una respuesta adecuada. El crecimiento de los supermercados y sus marcas será positivo para los productores de conservas, un producto muy fácil de mantener en el nivel de la gestión de los supermercados, mucho más fácil que el pescado fresco o que el congelado.

3.1. EL SECTOR DE LA CONSERVA DE PESCADO EN ESPAÑA

El sector transformador de productos de la pesca integra en sí mismo subsectores con características distintas. Así, a grandes rasgos, podemos nombrar como subsectores principales los siguientes:

a) Ahumados de pescado: se trata de un subsector caracterizado por su pequeña dimensión empresarial y por poseer unos costes elevados y muy superiores a los de sus competidores externos. Presenta una escasa formación en ventas y gestión, además de la escasa disponibilidad de recursos financieros, lo que imposibilita poder satisfacer la necesidad de inversiones tanto en inmovilizado material como inmaterial. Entre estas empresas existe una escasa diferenciación de producto.
b) Elaboración de productos del mar: incluye las empresas de productos de la pesca y de la acuicultura, congelados y en platos preparados a base de pescado. En este subsector se distinguen dos tipos claramente diferenciados de empresas:
   - Empresas grandes con capacidad para realizar grandes inversiones en tecnología y en I+D, lo que hace que estén continuamente innovando y presentando al mercado nuevos productos. Se trata de empresas con una gran tendencia a la internacionalización y muy competitivas.

- Empresas pequeñas que producen producto a granel o con poca preparación de envase en los formatos pequeños, y que compiten en precio entre ellas, ya que se trata de un mercado en el que el factor precio es importantísimo al no existir diferenciación de producto. Cuentan con todos los problemas que caracterizan en general al sector: pequeña dimensión empresarial, escasa formación de ventas y gestión, escasez de recursos financieros, estructura financiera inadecuada, ausencia de inversiones, etc.

c) Conservas de pescados y mariscos y semiconservas de anchoa. Este es el subsector con una mayor importancia. Se trata de un sector de gran tradición en nuestro país, con un gran peso social y económico, que presenta en la actualidad un proceso de concentración empresarial que está llevando a superar la tradicional atomización. Otra cuestión que se destaca es que se trata de una industria intensiva en materias primas y en fuerza de trabajo. Estos dos conceptos suponen la mayor parte del coste de fabricación (aproximadamente el 80%) de la industria conservera, atendiendo a los datos de la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas (Anfaco). La presencia de capital extranjero en el sector es prácticamente nula, pues el conjunto de accionistas de las empresas está compuesto principalmente por grupos familiares.

Cuadro 1.- Indicadores económicos de la industria agroalimentaria del pescado en España, 2001

	PERSONAS Y MILES DE EUROS	% / TOTAL INDUSTRIA ALIMENTARIA	% / VENTAS
Ocupados	22.148	6,12	--
Ventas	2.619.316	4,20	100,00
Valor añadido	589.145	3,94	22,49
Gastos de personal	347.896	4,35	13,28
Inversiones en activos materiales	111.084	3,74	4,24

FUENTES: INE (2001); IAE.

El sector presenta una alta dependencia del sector primario, lo que implica tener en cuenta la estacionalidad de las capturas y las fluctuaciones de sus precios, junto a los actuales problemas de acceso a los caladeros del mercado internacional y junto a la necesidad de mantener un *stock* alto de materia prima, con lo que se incrementan los costes.

En el caso de la exportación de productos españoles, la principal ventaja está en su excelente relación calidad/precio. El destino fundamental es la Unión Europea, que representa aproximadamente el 77% del valor de los productos comercializados fuera de nuestro país.

La posible expansión de nuestro comercio exterior vendrá marcada por el desarrollo de los mercados en terceros países (EE.UU., Japón, México, Suiza, China, Brasil, Rusia, Canadá). En estos mercados, nuestros competidores directos son países de la Unión Europea (Italia, Francia, Grecia, Reino Unido), aunque nuestro país ocupa una posición de liderazgo. Existen, sin embargo, diferentes problemas que

limitan el potencial de nuestros productos, como la falta de dimensión y de infraestructura de las empresas, el débil desarrollo de las marcas, el desconocimiento de los mercados de destino, la fragilidad del desarrollo de las redes de transporte y logística y de distribución y, finalmente, las distintas barreras comerciales, concretadas en cuestiones sanitarias, arancelarias o, sencillamente, culturales.

3.2. LA INDUSTRIA CONSERVERA DE PESCADO EN GALICIA

La industria conservera y de transformación de productos de la pesca es de una importancia capital en el tejido industrial gallego, derivada de la gran relevancia que tiene el sector pesquero, que es el motor de esta actividad industrial.

En Galicia, según el *Libro blanco de la agricultura y desarrollo rural* del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, y con relación al sector industrial, el sector alimentario participa con el 16,78% del empleo, el 19,48% de las ventas netas de producto, el 18,76% de las inversiones en activos materiales y el 14,25% del valor añadido. Los subsectores más significativos son el de la industria de pescado, el lácteo, el cárnico y el de alimentación animal, aunque se detectan deficiencias tanto en lo referente a la producción ecológica como en el bajo número de certificaciones de calidad.

El cuadro 2 muestra el peso de la industria agroalimentaria gallega sobre el conjunto del Estado, representando el 7% de las ventas nacionales. Para el caso de las conservas de pescado, Anfaco estima que las conserveras gallegas representan el 75% de la producción española de conservas y de semiconservas de pescados y de mariscos, y el 68% del valor de negocio del sector en el año 1998. Además, según esta misma asociación, en el año 1999 en Galicia estaban el 40% de las plantas productoras y se generaba el 78% del total del empleo en el sector en España.

Cuadro 2.- Indicadores económicos de la industria agroalimentaria gallega, 2001

	PERSONAS Y MILES DE EUROS	% / TOTAL INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA	% / VENTAS
Ocupados	27.188	7,51	--
Ventas	4.389.655	7,03	100,00
Valor añadido	877.828	5,87	20,00
Gastos de personal	469.523	5,88	10,70
Inversiones en activos materiales	186.568	6,91	4,25

FUENTES: INE (2001); IAE.

Según la tabla *input-output* del sector "conservas y nuevos transformados"[2], que ofrece los datos del año 1999, los consumos intermedios representan el 60,45% del

[2] Que en la definición que ofrece la tabla incluye para las conservas de pescado y marisco: a) la conservación de pescado, de crustáceos y de moluscos: secado, saladura, salmuera, enlatado, etc.; b) la producción de productos derivados del pescado, de crustáceos y de moluscos: producción de pescado cocinado, huevas, caviar, sucedáneos de caviar, etc.; c) la fabricación de harinas de pescado, mientras que los nuevos transformados son aquellos productos nuevos que son distintos a la conserva tradicional y al pescado congelado a granel.

valor total de la producción mientras que el resto (el 39,55%) sería el valor añadido, como se muestra en el cuadro 3.

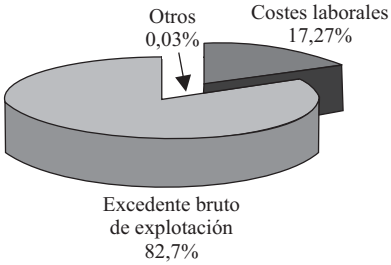
Cuadro 3.- Estructura de costes del sector conservas y nuevos transformados. Principales componentes

Consumos intermedios	60,45
Valor añadido	39,55
Valor total de la producción	100,00

FUENTE: García Negro (2003).

Dentro de este último, como se aprecia en el gráfico 5, sus dos componentes principales son el excedente bruto de explotación y los sueldos y salarios brutos y también las cotizaciones a la Seguridad Social. Sin embargo, estas dos magnitudes sólo representan el 32,7% y el 6,8%, respectivamente, del valor de la producción, por lo que dentro de la estructura de costes de esta industria los costes laborales no serán, cuantitativamente, los más destacados.

Gráfico 5.- Distribución del valor añadido del sector *Conservas y nuevos transformados*



FUENTE: García Negro (2003).

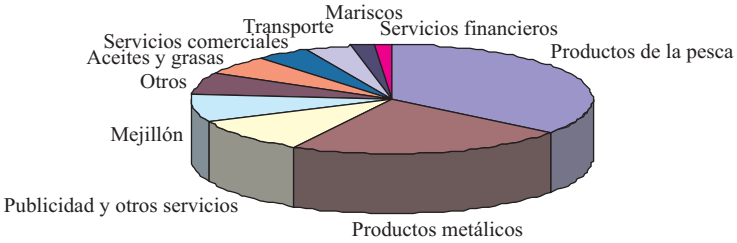
Dentro de los consumos intermedios, el gráfico 6 muestra como destacan los productos procedentes de la pesca, que suponen más de un 35%, mientras que el mejillón y los mariscos representan el 8% y el 1,5%, respectivamente. Los aceites y las grasas alcanzan el 6% y los productos metálicos son el otro gran *input* intermedio de este sector con un peso del 22,5%. Así, las materias primas más importantes suponen más del 70% del total y subrayan, por lo tanto, un elemento muy destacado dentro de los costes empresariales.

Otros consumos intermedios destacados serían los servicios comerciales y el transporte con un 8%, los servicios financieros ocuparían el 1,5% y los gastos en publicidad y otros servicios un 10,2%. Hay que subrayar que identificamos prácticamente todos los componentes de los consumos intermedios: el 92,7%.

La utilización de la tabla *input-output* del sector pesca y conserva de Galicia cuenta con la ventaja de ofrecer datos de carácter estructural, es decir, que ofrecen una gran estabilidad a lo largo del tiempo, ya que están relacionados directamente

con la configuración de los procesos productivos y éstos suelen ser bastante estables durante un período razonablemente largo de tiempo (hasta su total amortización o hasta que un cambio tecnológico obligue a cambiar la función de producción), aunque hagan referencia a datos del año 1999.

Gráfico 6.- Distribución de los consumos intermedios del sector *Conservas y nuevos transformados*



FUENTE: García Negro (2003).

Con respecto a la concentración empresarial, el número de empresas disminuye de año en año. Sin embargo, el sector conservero gallego sigue siendo un sector fuertemente disperso, coexistiendo con empresas líderes, que sería el caso de las tres empresas en Galicia que facturan por encima de los 60 millones de euros, un segmento intermedio, con 10 empresas que presentan una facturación superior a los 15 millones de euros, y el resto de las empresas, que representan el 25% de la facturación del sector.

De estos datos se puede observar que la mayoría de la industria conservera gallega se sigue componiendo de pequeñas y medianas empresas de carácter familiar, con pocos empleados y que, básicamente, se dedican a un mercado interno muy restringido con pocas posibilidades de expansión y, por lo tanto, de incremento de necesidades de personal destinado a ese objetivo.

Sin embargo, el sector está realizando esfuerzos para aumentar las posibilidades de expansión de las empresas, que comienzan a utilizar consultoras externas para la mejora de procesos productivos de manera importante. Además, las principales innovaciones que realizaron las empresas en los últimos años se localizan en la área de control de calidad y en la de proceso industrial.

Una buena parte de las empresas afirman realizar actividades de I+D (especialmente las empresas grandes) y aunque no se identifica el porcentaje de facturación que destinan a I+D, reconocen que es pequeño. Estas actividades se realizan tanto en sus propios laboratorios como en centros externos. Frente a esto, según el estudio citado anteriormente, el 43% de las empresas innovadoras gallegas del sector alimentario tienen un departamento de I+D formal. Finalmente, como dato preocupante, sólo una quinta parte de las empresas tiene alguna certificación de calidad, aunque este porcentaje supera el 50% si incluimos las que afirman estar en vías de implantarlo.

En la actualidad las industrias conserveras están dando mucha importancia a los temas ambientales. El avance que se está dando desde fuera del sector y desde las Administraciones públicas a la implantación de sistemas de gestión ambiental hace que cada vez se mire más hacia el medio como una área en la cual es preciso tener la tecnología disponible para llevar a cabo actuaciones dirigidas a disminuir el impacto ambiental de la fábrica y de los procesos productivos.

En este sentido, Anfaco ha señalado recientemente que las industrias del sector conservero gallego no abandonarán Galicia y mantendrán sus cabeceras en la región. No se trata de una deslocalización sino de un proceso de internacionalización (*La Voz de Galicia*, 04/11/04).

A pesar de todo lo expuesto, los ejemplos de dos de las mayores empresas del sector muestran un comportamiento muy diferenciado del conjunto, y para eso basta con observar los casos de Jealsa y de Conservas Calvo. No obstante, no debemos olvidar que otras compañías también incrementaron su capacidad productiva y buscaron nuevos mercados, especialmente en Europa, aunque algunas, como Isabel, emprendieron también la aventura americana.

Así, el sector conservero gallego se está transformando de forma acelerada, especialmente desde la entrada del nuevo siglo, gracias a la concentración y a la internacionalización, constituyéndose, junto con las demás actividades relacionadas con la pesca, en el mayor inversor internacional de Galicia, con más de 600 millones de euros invertidos en quince países diferentes. La industria pesquera es la más multinacional de los sectores gallegos. Empresas armadoras, acuícolas, elaboradoras y conserveras gallegas son propietarias de unas 35 plantas industriales fuera de España y más de 50 filiales domiciliadas en otros países.

Tabla 1.- Jealsa

La empresa Jealsa, fundada en el año 1958, amplía de forma importante su capacidad productiva en el año 1991 y en los últimos años emprende una decidida política de crecimiento y de expansión internacional. Así, en el año 2000 establece una *joint venture* con la Star italiana para crear la firma Mare Aperto; además, en el año 2001 absorbe la empresa Escurís, con lo que amplía tanto la cuota de mercado del grupo como la gama de productos ofertados, aunque su principal producción es el atún procesado. Su planta principal es de las más modernas del mundo. En el año 2004 adquirió la mayor conservera de Chile: la Robinson Crusoe.

Esta empresa tiene, además, cuatro buques atuneros, participa en la atunera Albacora, SA y tiene dos filiales: Sant Yago y Nicro 7, es decir, está integrada tanto vertical como horizontalmente.

Los mercados principales son el europeo, especialmente Francia y Portugal, aunque Reino Unido, Alemania, Austria, Bélgica y Holanda también ocupan un lugar destacado. El último mercado europeo al que ha accedido es al italiano mediante la *joint venture* Mare Aperto.

Jealsa Rianxeira adquiere la división de conservas de pescado y de marisco de la chilena Robinson Crusoe con el objeto de beneficiarse de la gran riqueza marisquera que posee el país latinoamericano y duplicar la facturación del negocio conservero de la chilena, que se sitúa actualmente en 12 millones de dólares (14,52 millones de euros).

Con esta compra, Jealsa Rianxeira da un paso decisivo en su estrategia de crecimiento en América Latina, donde ya está presente a través de una planta de tratamiento y transformación de atún en Guatemala.

Tabla 2.- Conservas Calvo

Conservas Calvo es líder en España con un 25% del mercado del atún. Es la mayor conservera española y la cuarta atunera mundial. Además, ocupa el segundo puesto en Italia y el 8% del mercado portugués, además de otros países de la Unión Europea, y también del Mercosur. La empresa posee dos plantas en Galicia, y anuncia su intención de que la planta situada en Carballo sea el centro tecnológico y estratégico. Además, tiene una importante implantación en el exterior con plantas de producción en Italia, Venezuela y El Salvador, esta última inaugurada en junio del 2004, y más recientemente ha adquirido la conservera brasileña Gomes de la Costa, el primer grupo conservero de Brasil, con un 50% de cuota del mercado brasileño. Este último movimiento lo propició el hecho de que los fondos de inversión norteamericanos se tuviesen que adaptar a la normativa nueva de su país, algo que favoreció la compra. La planta de El Salvador aprovechó las instalaciones de otra conservera francesa que se instaló allí hace veintiocho años; además, se ha elegido este país para poder aprovechar el próximo Tratado de Libre Comercio (TLC) de los países centroamericanos con Estados Unidos, que es el primer mercado mundial, a fin de constituir una filial en este último país para atender sobre todo la fase de distribución de los productos de la empresa. Por otra parte, esta empresa también presenta integración vertical, que se manifiesta en su flota de barcos propios (Calvo Pesca). El mercado de Calvo, SA se reparte casi a partes iguales entre el nacional (52%) y el extranjero, según datos de la propia empresa facilitados a los medios de comunicación.

3.3. LA DESLOCALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA CONSERVERA DE PESCADO

Entre las principales causas que pueden empujar a la deslocalización de la industria conservera hacia otras áreas geográficas encontramos, en primer lugar, el fuerte peso de los costes que representan las materias primas y, en menor medida, de los costes de personal, así como el acceso a las materias primas, especialmente en el ámbito de la pesca dadas las restricciones a que está sujeta esta actividad junto con la mayor disponibilidad del recurso en los países de destino de las inversiones debido, en parte, a la elevada sobreexplotación de los recursos gestionados en las áreas de pesca de los países desarrollados. Además, se trata de productos que no presentan dificultades para su transporte y conservación.

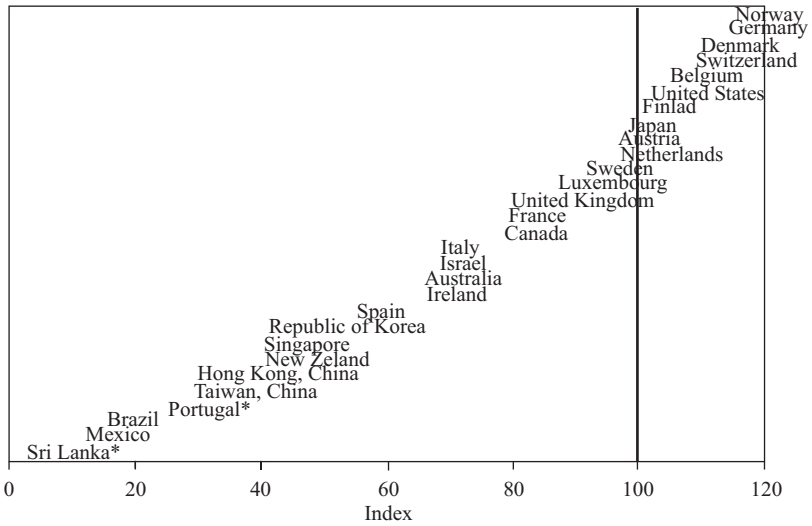
Las motivaciones principales de las empresas consisten en la búsqueda de costes laborales bajos, de la estabilidad política, de unas instituciones consolidadas y fiables, de infraestructuras, de capital humano y de una estructura impositiva razonable. Cuando los países alcanzan una serie de requisitos mínimos como estabilidad en sus instituciones y cierto desarrollo económico, el factor crucial será entonces el coste de la fuerza de trabajo que, en último término, constituye la partida de más peso en la cuenta de resultados de las empresas.

De acuerdo con Glickman y Woodward (1989) y con Agarwal (1997), la elección de las empresas podría ser más bien entre relocalización y pérdida de cuota de mercado más que entre relocalización frente a la producción doméstica. Si las relocalizaciones pueden prevenir la erosión de las ventas reduciendo los costes de producción, también pueden ayudar a mantener el empleo en el lugar de origen de la IDE.

Una vez que se ha expuesto la situación y el mercado en cuanto a la disponibilidad de la materia prima principal de la industria, es decir, el mercado del atún, para ilustrar las fuertes diferencias de los costes salariales podemos tomar como referencia los costes de remuneración por hora que elabora la Organización Internacional del Trabajo (OIT), un indicador que tiene en cuenta los niveles, tendencias y estructura de las remuneraciones por hora de los trabajadores del sector manufacturero de una serie de economías seleccionadas[3].

En el gráfico 7 se observa como España presenta unos costes de compensación que suponen alrededor del 60% de los norteamericanos, situándose en un nivel medio del grupo de países seleccionados. Fijándonos en los países seleccionados con un menor coste de remuneración horaria, vemos como México o Brasil presentan unos niveles muy reducidos tanto en relación con la economía norteamericana como también con la propia economía española, lo que implica un diferencial de coste de la fuerza de trabajo con los citados países y, por extensión, también con países similares y de la misma área geográfica.

Gráfico 7.- Costes de remuneración por hora (EE.UU.=100) en el año 2001



*Data for Sri Lanka and Portugal are for 2000.

FUENTE: OIT (2002).

Por otra parte, el menor coste de la fuerza de trabajo, que aunque es considerado un factor muy importante es normalmente sobrevalorado, dado que las empresas no

[3] Los datos se presentan en relación con la economía norteamericana. Este indicador es muy parecido a los costes laborales pero no se corresponde por entero con la definición de la OIT.

se trasladan de forma automática allá donde los salarios sean más bajos sino que la fuerza de trabajo debe reunir ciertas características en cuanto a la flexibilidad de los mercados de trabajo locales, de la propia cualificación de los trabajadores así como de su experiencia y habilidad. Además, los salarios normalmente vienen determinados por la productividad y, así, no es suficiente el argumento de salarios más bajos sino que se necesita complementar esto con la productividad del trabajo. En otras palabras, es preciso tener en cuenta el binomio salarios-productividad.

El desarrollo de marcas de calidad y también de marcas blancas puede condicionar el traslado de la fabricación de aquellas de menor valor hacia otros espacios económicos. La capacidad de competir del sector también dependerá de su capacidad para generar nuevos productos, nuevas fórmulas de comercialización y de distribución y de su habilidad para tener una visión global de los mercados, en los cuales la competencia internacional es extremadamente fuerte.

En este sentido, el caso de Calvo con su planta productiva de El Salvador es un claro ejemplo de deslocalización productiva como estrategia empresarial en el que se combinan como motivaciones los menores costes de la fuerza de trabajo del país centroamericano en relación con los que existen en España, el acceso al mayor mercado mundial para este tipo de productos –el norteamericano–, el aprovechamiento de las condiciones naturales y de las infraestructuras preexistentes y el acceso a la materia prima.

Los procesos de deslocalización industrial se pueden observar a través de los flujos de IDE, en nuestro caso hacia el extranjero. De todas formas, no debemos identificar la IDE con la deslocalización, ya que no toda la IDE responde a estrategias de deslocalización por parte de las empresas, que pueden utilizarla para otro tipo de estrategias como el acceso a nuevos mercados o a fuentes de materias primas, que es la que más se relaciona con el tema que nos ocupa, sin que se trate de procesos de deslocalización propiamente dichos. Sin embargo, la IDE es uno de los vehículos principales del fenómeno de la deslocalización, dado que el cambio de emplazamiento de cualquier instalación productiva supone, por una parte, unos gastos derivados de la liquidación de las instalaciones y, por otra, el traslado de fondos financieros para invertirlos en las nuevas plantas productivas.

España ha sido un país típico al que este fenómeno de la deslocalización ha beneficiado durante muchos años y le ha permitido aprovecharse de sus ventajas comparativas salariales para atraer inversión extranjera, tal y como pone de manifiesto Muñoz Guarasa (2002).

Por otra parte, Ruesga y Da Silva (2004) muestran como históricamente España ha sido un importador neto de capital, pero esta situación cambia radicalmente después del año 1997. Una de las variables principales en la determinación de la capacidad competitiva de las empresas a corto plazo es su presencia en los mercados, es decir, su cuota. Por lo tanto, la cuota de mercado es una de las más importantes ventajas de las empresas.

El cuadro 4 nos muestra como el inicio del proceso se aprecia en el año 2001, año en el que pasamos de unas inversiones nulas para el conjunto sectorial amplio de *Alimentación, bebidas y tabaco* a una incipiente presencia, un hecho que indica que, como estrategia presente y futura, se debería considerar un posible impulso de los procesos de deslocalización productiva, especialmente dadas las dificultades para el acceso a las materias primas así como por los elevados costes de personal. De todas maneras, es necesario recordar la escasa dimensión y la atomización de las empresas, tanto en el ámbito estatal como en el gallego.

Cuadro 4.- Participación de Galicia en la inversión bruta española en el exterior (en miles de euros)

GRUPO 04 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO		
1999	% / total Galicia	0,00
	% / total grupo 04	0,00
2000	% / total Galicia	0,00
	% / total grupo 04	0,00
2001	% / total Galicia	0,16
	% / total grupo 04	0,04

FUENTE: "Registro de las inversiones españolas en el exterior", *Boletín Económico del ICE,* núm. 2730, (27/05/02-30/06/02).

No obstante, aunque los datos oficiales publicados no los recogen aún, los casos recientes y bien conocidos de Jealsa, y especialmente de Conservas Calvo, indican que se inició ya un proceso de deslocalización productiva en una de las variedades que permiten una gran escala de producción a escala global.

4. CONCLUSIONES

Las condiciones fiscales, logísticas o de acceso a las materias primas, entre otros aspectos que inciden sobre el coste de producción de las empresas, adquieren con el tiempo un papel cada vez más destacable.

La configuración empresarial del sector conservero no permite el aprovechamiento de las posibilidades que abre el fenómeno de la globalización dadas, en general, sus particularidades, especialmente en lo que se refiere a su reducido tamaño empresarial, a la falta de diferenciación de producto, al hecho de utilizar una estrategia de competencia en precios, a la reducida capacidad de inversión, a la fuerte heterogeneidad que presenta esta industria y a las limitaciones que padece en cuanto al acceso a las materias primas. Además, especialmente en el caso del atún, por ser una de las principales producciones, porque permite una gran escala de producción y porque se trata de un mercado en el que los flujos de importación y de exportación muestran una paulatina relocalización de los procesos productivos y un cambio de los abastecimientos desde los países industrializados hacia los países menos desarrollados.

Asimismo, se trata de un sector muy vulnerable a todo lo que comporta la globalización de los mercados: principalmente el incremento de la competencia, tanto por parte de productos similares como por el incremento en la variedad de productos disponibles para los consumidores. Existe, por lo tanto, un riesgo de deslocalización del sector hacia los países sudamericanos y del sudeste asiático, que cuentan con factores competitivos importantes en precios frente a la producción gallega, como pone de manifiesto el ejemplo de Conservas Calvo.

En este sentido, se trata de un sector particularmente propenso a los procesos de deslocalización dado que está muy atomizado y que, en general, presenta una productividad baja, un bajo valor añadido en su producción y una escasa capacidad de innovación, que presenta unos elevados costes de personal y una baja cualificación de los cuadros de personal, además de tener limitado, en gran medida, el acceso a las fuentes de materias primas.

A pesar de todo, las grandes empresas del sector tienen capacidad para deslocalizar parte de su producción, estando ya internacionalizadas y siendo su número muy reducido. Destacan las empresas mencionadas Jealsa y Conservas Calvo.

Además, al margen de estos dos casos, no se ha detectado un proceso generalizado de fusiones o adquisiciones en este sector, ya sea entre pequeñas empresas que se unen o el aumento del tamaño de las grandes por esta vía, aunque sí se dieron algunos casos puntuales. En este sentido, aún no se ha producido una fuerte concentración del sector como respuesta estratégica a la fuerte competencia en los mercados internacionales y en el propio mercado doméstico tradicional, aunque los casos como el de Jealsa u otras como Isabel SA muestran la dirección que se debe seguir en el futuro.

En resumen, este sector corre el riesgo de deslocalizarse debido a la competencia internacional que propicia la aparición de la actividad productiva en otras zonas y no como parte de una estrategia de sus empresas, por lo menos de la gran mayoría, dado que son de reducida dimensión y con poca capacidad para realizar un proceso de deslocalización dirigido. Esto es lo que se puede concluir de los pobres flujos de inversión hacia el extranjero de este subsector.

La excepción a lo anterior queda perfectamente ilustrada con los ejemplos de Calvo y su implantación en la República de El Salvador, Venezuela y Brasil, o el caso de Jealsa y su estrategia de expansión internacional.

Este comportamiento se debe enmarcar en un mercado mundial del atún caracterizado por un fuerte aumento de las capturas en las últimas décadas, especialmente en el Pacífico. Las especies que registran unas mayores capturas son el atún listado y el atún claro, que son las especies más utilizadas por la industria conservera. Sin embargo, el aumento de las capturas pone en riesgo claro de sobreexplotación los recursos, por lo que desde diversas instancias se está recomendando la adopción de medidas para evitar o paliar esta situación.

Por otra parte, el principal mercado para estos productos se encuentra en los países industrializados, que son los que disponen de niveles de renta más elevados.

Además, se está produciendo un cambio en la demanda de estos productos, ya que los consumidores prefieren productos de mayor valor añadido, más elaborados o adaptados al estilo de vida occidental.

El comportamiento de los precios de las principales especies relacionadas con la industria conservera muestra síntomas de exceso de oferta, lo que se relaciona directamente con un exceso de capacidad productiva y con una situación próxima a la sobreexplotación de los recursos.

Finalmente, cabe destacar el proceso de internacionalización de la industria conservera, europea en general y española y gallega en particular, que se desata de forma clara a partir de los primeros años de la presente década y que se espera que aún pueda continuar durante un cierto período de tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

AGARWAL, J.P. (1997): "Effect of Foreign Direct Investment on Employment in Home Countries", *Transnational Corporations*, 6, pp. 1-28.

ANFACO (1996): *Aplicación del sistema de análisis de riesgos y control de puntos críticos en conservas de productos de la pesca*. Vigo: Anfaco.

ANFACO (2000): *Estudio de la demanda tecnológica y de investigación en la industria de transformación de productos del mar*. Vigo: Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación / Anfaco / Cecopesca.

CATARCI, C. (2004): *The World Tuna Industry. An Analysis of Imports and Prices, and of Their Combined Impact on Catches and Tuna Fishing Capacity*. Roma: FAO, Fisheries Department.

Cinco Días, de 28/10/04. Madrid.

FAO (2004): *Situación y acontecimientos recientes importantes relacionados con el comercio internacional de productos pesqueros*. Bremen: Comité de Pesca, Subcomité sobre Comercio Pesquero.

GARCÍA NEGRO, M.C. (2003): *Táboas input-output pesca-conserva galegas 1999*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia, Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos.

GLICKMAN, N.; WOODWARD, D. (1989): *The New Competitors*. New York: Basic Books.

IAE: *A industria da alimentación en España.*

INE (2001): *Encuesta anual de empresas*.

JOSUPEIT, H. (2004a): *Analysis of Markets and Consumer Trends*. Roma: FAO.

JOSUPEIT, H. (2004b): "Global World Tuna Markets", *Fao Infofish Tuna Conference*. Bangkok.

JOSUPEIT, H. (2004c): *La producción y el mercado de las conservas y semiconservas de pescados y mariscos*. Roma: FAO.

JOSUPEIT, H.; CATARCI, C. (2004): *The World Tuna Industry-an Analysis of Imports, Prices, and of Their Combined Impact on Tuna Catches and Fishing Capacity*. FAO.

JOSUPEIT, H.; FRANZ, N. (2003): *Demand and Fish Trade*. FAO.

La Voz de Galicia, (varios números). A Coruña.

LEIVA MORENO, I.; MAJKOWSKI, J. (2004): "Status of Tuna Stocks", *17th Meeting of the Standing Committee on Tuna and Billfish*. Majura (Marshall Islands).

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1999): *La alimentación en España, 1998*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2003): *Libro blanco de la agricultura y desarrollo rural*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

MIYAKE, P.M. (2003): *Brief Review of World Tuna Fisheries*. (Fisheries Technical Paper). Roma: FAO.

MIYAKE, P.M. (2004): "Brief Review of World Tuna Fisheries", *17th Meeting of the Standing Committee on Tuna and Billfish*. Majura (Marshall Islands).

MUÑOZ GUARASA, M. (2002): "Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España", *Boletín Económico del ICE*, núm. 2744, (21/10/02-27/10-02).

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2002): *Key Indicators of the Labour Market (KILM).* (Disponible en la página www.ilo.org/public/english/employment/strat/KILM/).

RUESGA, S.M.; DA SILVA, J. (2004): "Direct Spanish Foreign Investment in Latin America: Determinants and Company Strategy", *Canadian Journal of Development Studies*, vol. XXV, núm. 2, pp. 321-335.

SCHMIDT, C. (2004): *Globalisation, Industry Structure, Market Power and Impact on the Fish Trade Opportunities and Challenges for Development (OECD) Countries*. París: OECD.