

AS EMPRESAS CONSERVEIRAS E O MERCADO MUNDIAL DO ATÚN

RAMÓN NÚÑEZ GAMALLO¹

Instituto Universitario de Estudos Marítimos
Universidade da Coruña

Recibido: 26 de xaneiro de 2005

Aceptado: 21 de abril de 2006

Resumo: *Tras unha descrición do mercado mundial do atún, realízase a continuación unha aproximación ao mundo da industria conserveira de peixe española e galega na que se identifican as súas características principais e na que se pon de manifesto cales delas poden supoñer vantaxes ou debilidades fronte aos fenómenos de deslocalización produtiva. O comportamento dos investimentos realizados por este sector no estranxeiro, porén, amosa un significativo despregamento desde o ano 2001 en adiante. Así, os exemplos que ofrecen algunhas das empresas máis destacadas do sector mostran como o proceso de deslocalización produtiva comezou seguindo diferentes estratexias.*

Palabras clave: *Mercado mundial do atún / Industria conserveira / Fluxos de inversión directa / Deslocalización produtiva.*

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

Neste traballo preséntaselle ao lector unha panorámica do mercado mundial do atún, principal materia prima utilizada pola industria conserveira de peixe. En segundo lugar, realízase unha aproximación ao mundo da industria agroalimentaria española e galega e, de forma máis específica, da industria conserveira de peixe. Tras unha breve introdución ao marco conceptual relativo aos procesos de deslocalización produtiva, tratarase de detectar a incidencia deses fenómenos neste sector produtivo.

2. O MERCADO MUNDIAL DO ATÚN

Para ilustrarmos o comportamento e a evolución do mercado mundial do atún referirémonos, en primeiro lugar, ás capturas para, posteriormente, facermos men-

¹ O autor desexa facer constar o seu agradecemento ao profesor Fernando González Laxe polos comentarios e polas indicacións que contribuíron a mellorar notablemente o texto. Con todo, todos os erros que puideran subsistir son de exclusiva responsabilidade do autor.

ción do mercado internacional de importación e dos prezos das especies que consideraremos máis importantes desde o noso punto de vista.

Os principais factores que inciden sobre as capturas son, como amosan Josupeit e Catarci (2004), o aumento da demanda para a alimentación humana, os métodos de pesca cada vez máis sofisticados, os marcos reguladores e, finalmente, os factores climáticos. O atún para o consumo directo pode ser fresco ou refrixerado, conxelado, ou transformado en filetes, en lombos, etc., tanto conxelados coma frescos. Os aumentos de demanda de atún enlatado incrementan a demanda de materia prima, as capturas, o procesamento e os prezos.

O atún é o terceiro produto do mar que se consome no mundo, por detrás dos camaróns e dos denominados peixes de fondo. Ademais, é a única especie que se explota, produce e procesa a grande escala por grandes compañías –no caso español poderíamos citar como exemplos a Conservas Calvo e a Jealsa–.

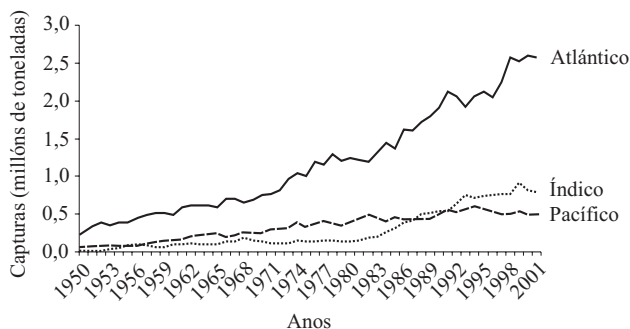
As especies de atún son moi móbiles e, polo tanto, escapan á xurisdición nacional, polo que cómpre establecer acordos nas organizacións internacionais para xestionar estes recursos.

Dado que o atún constitúe unha das principais materias primas utilizadas pola industria conserveira, é interesante identificar cales son as principais especies de túnidos que se utilizan por parte do sector, así como sinalar a súa localización xeográfica. Para iso, imos utilizar os traballos realizados por Miyake (2003), por Leiva Moreno e Majkowski (2004) e por Catarci (2004).

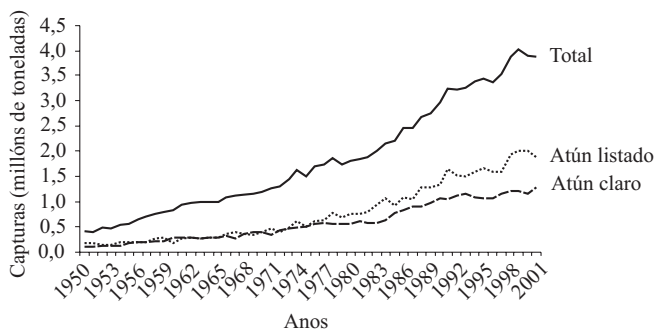
Como amosa Miyake (2003), as capturas mundiais totais aumentaron de forma constante desde o ano 1950 ata chegar a un máximo de case 4 millóns de toneladas métricas (tm) no ano 1999. As capturas realizadas no Pacífico foron as predominantes durante todo o período, superando os 2,5 millóns de toneladas no ano 1998. A taxa de crecemento das capturas no Atlántico foi moito máis reducida, estabilizándose desde o ano 1991. Finalmente, as capturas realizadas no océano Índico mostran un aumento moi rápido desde o ano 1981 ata o ano 1999, superando as capturas que se realizan no Atlántico desde o ano 1987.

A especie que presenta un maior número de capturas é o atún listado (*skipjack*), seguido do atún claro (*yellowfin*). As capturas deste último creceron ata os anos noventa e acadaron 1,2 millóns de tm (sobre o 25% do total), mentres que as capturas do atún listado seguen a medrar e chegaron aos 2 millóns de tm no ano 1999 (o 50% do total). As capturas destas dúas especies realízanse, principalmente, por pesca en superficie. Ambas as dúas especies son as máis utilizadas na industria conserveira.

Este comportamento, como sinala Leiva Moreno (2004), debería estar acompañado de accións dirixidas a levar a cabo unha xestión das industrias pesqueiras que conducise a non permitir que se producisen aumentos na actual capacidade da pesca e a que se puxese en perigo de sobreexplotación este recurso no futuro, aínda que polo momento teña certa capacidade de crecemento.

Gráfica 1.- Capturas das diferentes especies de atún nos distintos océanos (en millóns de toneladas)

FONTE: Miyake (2003).

Gráfica 2.- Capturas de atún das especies máis empregadas pola industria conserveira e total mundial de capturas de atún (en millóns de toneladas)

FONTE: Miyake (2003).

As importacións mundiais de atún fresco, refrixerado e conxelado aumentaron a partir do ano 1976 desde as 435.000 toneladas ata 1,5 millóns no ano 2001, e as importacións de atún en conserva (considerando o peso neto) creceron desde as 89.000 toneladas do ano 1976 ata as 836.000 toneladas do ano 2001, como se pode comprobar en Catarci (2004).

Entre as principais características do mercado mundial do atún, podemos salienta a progresiva substitución dos produtos precociñados, dos lombos conxelados ou da materia prima conxelada polos produtos enlatados nos países desenvolvidos. Paralelamente, estase producindo a introdución de produtos conservados cun elevado valor engadido: ensaladas de atún, atún en salsa, paté de atún ou atún envasado en bolsa.

Durante o período 1989-1998, a oferta de materia prima para producir atún en conserva viuse superada por unha demanda moi estable durante todo o período, o que induciu a un aumento das importacións de materia prima para a industria con-

serveira, o que provocou que os prezos tanto da materia prima como do atún en conserva fosen relativamente elevados.

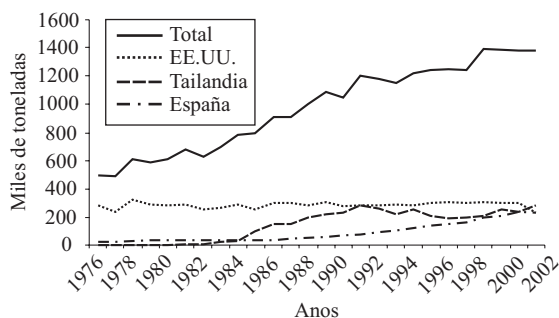
Esta situación estimulou a construción de novos barcos pesqueiros, o que conduciu a maiores capturas. O mercado non podía absorber este aumento das capturas e, así, os prezos comezaron a descender nos anos 1999 e 2000 en porcentaxes medias dun 30% e dun 8%, respectivamente. Esta caída, coñecida como “o colo de botella de Bangkok”, era o resultado do exceso da capacidade. A finais do ano 2000 inténtase eliminar o exceso de oferta de atún para facilitar así o aumento dos prezos para a materia prima. Os prezos, en efecto, medraron nos anos 2001 e 2002 a un ritmo superior ao 10% anual, mais no ano 2003 produciuse un novo exceso de oferta e os prezos caeron novamente arredor dun 5%.

As capturas de atún dependen dunha gran variedade de factores, entre os que destacan a tendencia na demanda de produtos derivados do atún, os custos de operación da pesca do atún, os desenvolvementos en tecnoloxía e a capacidade de pesca, as regulacións dos Gobernos relativas á pesca do atún, e tamén a dispoñibilidade e o custo do transporte dos produtos derivados.

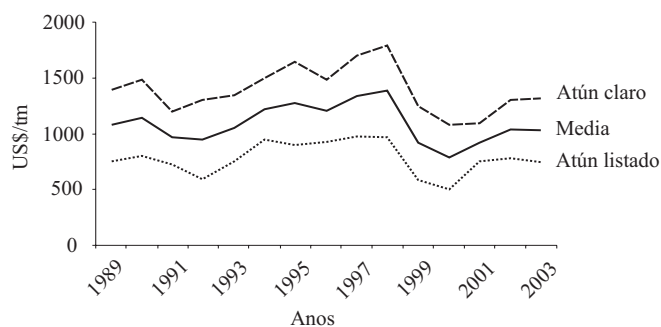
Por outra parte, as industrias pesqueiras do atún caracterízanse pola natureza altamente migratoria das distintas especies, o que forza a que os buques teñan que dispor, á súa vez, dunha elevada mobilidade e dunha importante capacidade para realizaren capturas e da facultade para conservaren o produto. Esta combinación propiciou que os recursos estean explotados case ao límite da súa capacidade de reprodución, chegando mesmo á sobreexplotación.

Polo que se refire aos prezos, os do atún claro son máis altos ca os do atún listado, porque o primeiro se considera a miúdo como dunha calidade superior e tamén porque son máis grandes e xeran menos refugallos ca os segundos durante o seu proceso. Estas especies en conserva etiquétanse xeralmente como atún claro, agás no Xapón, onde as pezas de atún listado non se poden etiquetar legalmente como atún.

Gráfica 3.- Producción mundial de atún en conserva e principais países (en toneladas)



FONTE: Catarci (2004).

Gráfica 4.- Prezos medios de atún listado e de atún claro conxelados enteiros para a industria conserveira

FONTE: Catarci (2004).

Os prezos medios anuais para o atún claro e para o atún listado presentan comportamentos similares. Os prezos aumentaron levemente desde o ano 1989 ata o ano 1998, e diminuíron de forma importante desde esta data ata o ano 2000, para presentaren unha modesta recuperación ata o ano 2003.

Polo que se refire ao comercio internacional, cómpre sinalar que os principais produtores de atún en conserva son os seguintes: Tailandia, cun 19,3%; os Estados Unidos, cun 16,5%; e España, cun 16,4% da produción mundial no ano 2001, como amosa Catarci (2004). Ademais, os principais importadores mundiais son os propios Estados Unidos, alén do Reino Unido e de Francia. Tailandia é, con moito, o principal exportador, seguido de España e do Ecuador.

As importacións de atún incrementáronse moito máis en termos de valor ca en cantidade, é dicir, os prezos aumentaron notablemente, aínda que desde os anos noventa se estabilizaron debido ao comportamento das importacións do Xapón e da crise da industria conserveira de Tailandia. Os prezos, xa que logo, experimentaron subidas e baixadas desde os anos noventa, e son máis elevados en Europa ca en Norteamérica.

Na década dos anos noventa, España converteuse no terceiro produtor de atún enlatado do mundo. A concentración da industria en poucas compañías conduciu a unha mellora na eficiencia. Ademais, é o segundo país exportador, aínda que aparece no ano 2002 o Ecuador coma un novo protagonista no comercio internacional.

Nos últimos anos prodúcese unha redución da produción de atún enlatado nos países industrializados debido aos custos do factor traballo (Josupeit, 2004b). Os recentes investimentos de países europeos en varios países de América Central e de América do Sur incentivaron aumentos da produción neses países, provocando cambios na localización das plantas produtoras de conservas. Este comportamento salienta Catarci (2004), que observa como durante o período 1989-2001 se produciu unha internacionalización da industria conserveira europea e unha progresiva integración coa industria dos países de África, do Caribe e do Pacífico (ACP).

Por outra parte, Josupeit e Franz (2003) amosan como a demanda de produtos pesqueiros nos países desenvolvidos apenas crecerá nos próximos trinta anos; pola contra, aumentará de forma considerable nos países en vías de desenvolvemento, especialmente nos asiáticos. Segundo estes autores, este incremento producirase aínda considerando a hipótese de que o consumo *per cápita* se manteña constante (arredor dos 16 kg por persoa e ano).

No campo da distribución e da comercialización dos produtos, a FAO pon de manifesto que o emprego de técnicas innovadoras de envasado do atún en conserva, como as bolsas herméticas esterilizadas, se está popularizando cada vez máis entre os consumidores dos Estados Unidos de América e de Europa. Percíbese coma unha iniciativa estratéxica importante das industrias transformadoras para intentar aumentarlle valor a un produto que se viu fortemente afectado por un recorte de gastos e por unha intensa competencia de prezos nos últimos anos. Aínda que o volume de vendas en bolsas segue a ser modesto en termos absolutos, o crecemento é forte e a proporción dos produtos envasados en bolsas herméticas esterilizadas nas importacións estadounidenses de atún en conserva acadou o 11% no ano 2002.

3. A INDUSTRIA CONSERVEIRA

A globalización é o crecemento da interdependencia entre os mercados, e na pesca isto ocorre principalmente a través de tres canles: o comercio de peixe e de produtos preparados, o investimento directo estranxeiro en pesca propiamente dita e no proceso de produtos da pesca (deslocalización) e por medio da oferta de servizos pesqueiros, que inclúen tanto a extracción coma o proceso e a xestión das factorías pesqueiras, como sinala Schmidt (2004) no seu traballo para a OCDE.

Unha característica interesante destas é que o proceso de globalización se produciu durante décadas debido a cambios na dotación relativa de recursos, a cambios nos patróns do consumo e da demanda, ao avance técnico e á dispoñibilidade de posibilidades pesqueiras con consecuencias sobre os fluxos comerciais e o acceso aos recursos. Durante as últimas décadas, o incremento da sobreexplotación de importantes recursos pesqueiros con valor comercial tanto nos países desenvolvidos coma nos países en desenvolvemento acentuou o proceso de globalización.

O maior reto consiste en eliminar as restricións que existen na extracción de recursos e no comercio. Con respecto a isto, débese chegar a acordos sobre a xestión dos recursos pesqueiros. Aínda que o sector pesqueiro sufriu un longo proceso de globalización, non existe un mercado integrado de peixe, de produtos pesqueiros, de dereitos de extracción e de posibilidades de xestión de servizos.

A falta de dimensión axeitada das industrias, onde predomina a atomización, provoca importantes limitacións no aprovisionamento de materias primas, no control de calidade das materias primas, na utilización adecuada da capacidade instalada, no acceso á información e á formación, no desenvolvemento da loxística idó-

nea, no desenvolvemento de políticas comerciais e de marca, na investigación de novos produtos e procesos, na incorporación da innovación aos seus procesos, na investigación de mercados, etc.

A proximidade da industria aos centros de aprovisionamento de materias primas condiciona a súa localización na maioría dos subsectores, aínda que non é tan forte no caso dos produtos pesqueiros. Esta situación condiciona notablemente as estratexias de investimentos das industrias, que se ven sometidas, por unha parte, á necesidade de manter as súas instalacións de transformación próximas ás zonas de produción das materias primas e, por outra, precisan de importantes redes de distribución para achegaren os seus produtos á demanda, normalmente concentrada nos grandes núcleos de poboación. Ademais de dificultar o acceso deste tipo de industrias aos servizos empresariais de diverso tipo, tamén soportan acotío unha rede de infraestruturas insuficiente, o que repercute nuns maiores custos de produción.

A dimensión das empresas de distribución foi medrando paulatinamente, para entrar nun proceso de concentración e de diversificación nos últimos dez anos. Esta concentración confírelle á distribución comercial a capacidade de orientar a demanda e, xa que logo, de condicionar as estratexias produtivas da produción primaria e das industrias transformadoras.

Unha análise centrada nos produtos do mar preséntaa Josupeit (2004a), que amosa como a produción mundial de peixe enlatado medrou durante os últimos quince anos, exceptuando o ano 1992 debido á crise da planta máis importante de Tailandia. O atún é o produto enlatado máis importante en canto a volume, e a súa produción presenta unha forte tendencia ao crecemento, seguido polo camarón, que se produce principalmente en Tailandia e na China, e que rexistra un crecemento espectacular pasando das 3.000 tm no ano 1998 ás 46.000 no ano 2002.

Porén, o crecemento das exportacións de produtos enlatados foi inferior á do conxunto das exportacións de produtos pesqueiros, co que diminuíu a súa participación no total mundial no período comprendido entre os anos 1998 e 2002. Tailandia é o maior exportador de conservas de peixe no ano 2002, a China está en segundo lugar, Dinamarca é o terceiro exportador e España o cuarto exportador mundial cunha tendencia ao crecemento no período 1994-2002.

Polo lado das importacións, atopámonos con que o Xapón é o primeiro importador mundial, mais cunha tendencia á baixa; o segundo importador é o mercado norteamericano, que presenta un forte aumento nos últimos anos; e todos os demais grandes importadores son países da UE (Francia, Alemaña, Italia, Reino Unido).

Tamén salienta Josupeit (2004c) outra serie de aspectos relacionados coa dinámica do sector, como que é un sector intensivo en factor traballo xa 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...*”.

Ademais, sinala que existen unha serie de dificultades que haberá que afrontar no curto prazo como a sobreexplotación dos recursos (especialmente atuneiro), os aranceis sobre moitos produtos de valor engadido, e a futura irrupción da China nos mercados mundiais, que xa está adquirindo unha importancia extrema como produtor de conservas.

Non obstante, tamén se observan oportunidades, mais haberá que superar os desafíos do futuro como engadir máis valor ao produto utilizando menos peixe. Neste sentido, as ensaladas de atún, as comidas listas en latas, varias salsas e peixe en conserva supoñen unha resposta axeitada. O crecemento dos supermercados e as súas marcas será positivo para os produtores de conservas, un produto moi doado de manter no nivel da xestión dos supermercados, moito máis fácil ca o peixe fresco ou ca o conxelado.

3.1. O SECTOR DA CONSERVA DE PEIXE EN ESPAÑA

O sector transformador de produtos da pesca integra en si mesmo subsectores con características distintas. Así, a grandes trazos, podemos nomear como subsectores principais os seguintes:

- a) Afumados de peixe: trátase dun subsector caracterizado pola súa pequena dimensión empresarial e por posuír uns custos elevados e moi superiores aos dos seus competidores externos. Presenta unha escasa formación en vendas e xestión, ademais da escasa dispoñibilidade de recursos financeiros, o que imposibilita poder satisfacer a necesidade de investimentos tanto en inmaterial como material. Entre estas empresas existe unha escasa diferenciación de produto.
- b) Elaboración de produtos do mar: inclúe as empresas de produtos da pesca e da acuicultura, conxelados e en pratos preparados a base de peixe. Neste subsector distínguense dous tipos claramente diferenciados de empresas:
 - Empresas grandes con capacidade para realizaren grandes investimentos en tecnoloxía e en I+D, o que fai que estean continuamente innovando e presentándolle ao mercado novos produtos. Trátase de empresas cunha gran tendencia á internacionalización e moi competitivas.
 - Empresas pequenas que producen produto a granel ou con pouca preparación de envase nos formatos pequenos, e que compiten en prezo entre elas, xa que se trata dun mercado no que o factor prezo é importantísimo ao non existir diferenciación de produto. Contan con todos os problemas que caracterizan en xeral ao sector: pequena dimensión empresarial, escasa formación de vendas e xestión, escaseza de recursos financeiros, estrutura financeira inadecuada, ausencia de investimentos, etc.
- c) Conservas de peixes e mariscos e semiconservas de anchoa. Este é o subsector cunha maior importancia. Trátase dun sector de gran tradición no noso país, cun

gran peso social e económico, que presenta na actualidade un proceso de concentración empresarial que está levando a superar a tradicional atomización. Outra cuestión que se salienta é que se trata dunha industria intensiva en materias primas e en forza de traballo. Estes dous conceptos supoñen a maior parte do custo de fabricación (aproximadamente o 80%) da industria conserveira, atendendo aos datos da Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas (Anfaco). A presenza de capital estranxeiro no sector é practicamente nula, pois o conxunto de accionistas das empresas está composto principalmente por grupos familiares.

Cadro 1.- Indicadores económicos da industria agroalimentaria do peixe en España, 2001

| | PERSOAS E MILES DE EUROS | % / TOTAL INDUSTRIA ALIMENTARIA | % / VENDAS |
|------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|------------|
| Ocupados | 22.148 | 6,12 | -- |
| Vendas | 2.619.316 | 4,20 | 100,00 |
| Valor engadido | 589.145 | 3,94 | 22,49 |
| Gastos de persoal | 347.896 | 4,35 | 13,28 |
| Investimentos en activos materiais | 111.084 | 3,74 | 4,24 |

FONTES: INE (2001); IAE.

O sector presenta unha alta dependencia do sector primario, o que implica ter en conta a estacionalidade das capturas e as fluctuacións dos seus prezos, xunto aos actuais problemas de acceso aos caladoiros do mercado internacional e xunto á necesidade de manter un *stock* alto de materia prima, co que se incrementan os custos.

No caso da exportación de produtos españois, a principal vantaxe está na súa excelente relación calidade/prezo. O destino fundamental é a Unión Europea, que representa aproximadamente o 77% do valor dos produtos comercializados fóra do noso país.

A posible expansión do noso comercio exterior virá marcada polo desenvolvemento dos mercados en terceiros países (EE.UU., Xapón, México, Suíza, China, Brasil, Rusia, Canadá). Nestes mercados, os nosos competidores directos son países da Unión Europea (Italia, Francia, Grecia, Reino Unido), aínda que o noso país ocupa unha posición de liderado. Existen, así e todo, diferentes problemas que limitan o potencial dos nosos produtos, como a falta de dimensión e de infraestrutura das empresas, o débil desenvolvemento das marcas, o descoñecemento dos mercados de destino, a fragilidade do desenvolvemento das redes de transporte e loxística e de distribución e, finalmente, as distintas barreiras comerciais, concretadas en cuestións sanitarias, arancelarias ou, sinxelamente, culturais.

3.2. A INDUSTRIA CONSERVEIRA DE PEIXE EN GALICIA

A industria conserveira e de transformación de produtos da pesca é dunha importancia capital no tecido industrial galego, derivada da gran relevancia que ten o sector pesqueiro, que é o motor desta actividade industrial.

En Galicia, segundo o *Libro blanco de la agricultura y desarrollo rural* do Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación, e con relación ao sector industrial, o sector alimentario participa co 16,78% do emprego, o 19,48% das vendas netas de produto, o 18,76% dos investimentos en activos materiais e o 14,25% do valor engadido. Os subsectores máis significativos son o da industria de peixe, o lácteo, o cárnico e o de alimentación animal, aínda que se detectan deficiencias tanto no referente á produción ecolóxica coma no baixo número de certificacións de calidade.

O cadro 2 amosa o peso da industria agroalimentaria galega sobre o conxunto do Estado, representando o 7% das vendas nacionais. Para o caso das conservas de peixe, Anfaco estima que as conserveiras galegas representan o 75% da produción española de conservas e de semiconservas de peixes e de mariscos, e o 68% do valor de negocio do sector no ano 1998. Ademais, segundo esta mesma asociación, no ano 1999 en Galicia estaban o 40% das plantas produtoras e xerábase o 78% do total do emprego no sector en España.

Cadro 2.- Indicadores económicos da industria agroalimentaria galega, 2001

| | PERSOAS E MILES DE EUROS | % / TOTAL INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA | % / VENDAS |
|------------------------------------|-----------------------------|---|------------|
| Ocupados | 27.188 | 7,51 | -- |
| Vendas | 4.389.655 | 7,03 | 100,00 |
| Valor engadido | 877.828 | 5,87 | 20,00 |
| Gastos de persoal | 469.523 | 5,88 | 10,70 |
| Investimentos en activos materiais | 186.568 | 6,91 | 4,25 |

FONTES: INE (2001); IAE.

Segundo a táboa *input-output* do sector “conservas e novos transformados”², que ofrece os datos do ano 1999, os consumos intermedios representan o 60,45% do valor total da produción mentres que o resto (o 39,55%) sería o valor engadido, como se amosa no cadro 3.

Cadro 3.- Estrutura de custos do sector conservas e novos transformados. Principais compoñentes

| | |
|--------------------------|--------|
| Consumos intermedios | 60,45 |
| Valor engadido | 39,55 |
| Valor total da produción | 100,00 |

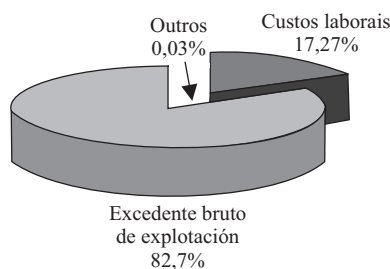
FONTE: García Negro (2003).

Dentro deste último, como se aprecia na gráfica 5, as súas dúas compoñentes principais son o excedente bruto de explotación e os soldos e salarios brutos e mais

² Que na definición que ofrece a táboa inclúe para as conservas de peixe e marisco: a) a conservación de peixe, de crustáceos e de moluscos: secado, salgadura, salmoira, enlatado, etc.; b) a produción de produtos derivados do peixe, de crustáceos e de moluscos: produción de peixe cociñado, ovas, caviar, sucedáneos de caviar, etc.; c) a fabricación de fariñas de peixe, mentres que os novos transformados son aqueles produtos novos que son distintos á conserva tradicional e ao peixe conxelado a granel.

as cotizacións á Seguridade Social. Porén, estas dúas magnitudes só representan o 32,7% e o 6,8%, respectivamente, do valor da produción, polo que dentro da estrutura de custos desta industria os custos laborais non serán, cuantitativamente, os máis salientados.

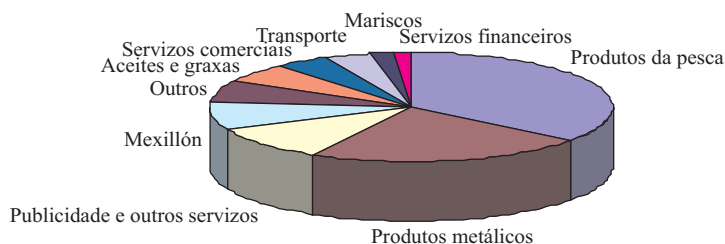
Gráfica 5.- Distribución do valor engadido do sector *Conservas e novos transformados*



FONTE: García Negro (2003).

Dentro dos consumos intermedios, a gráfica 6 amosa como destacan os produtos procedentes da pesca, que supoñen máis dun 35%, mentres que o mexillón e os mariscos representan o 8% e o 1,5%, respectivamente. Os aceites e as graxas acadan o 6% e os produtos metálicos son o outro gran *input* intermedio deste sector cun peso do 22,5%. Así, as materias primas máis importantes supoñen máis do 70% do total e subliñan, xa que logo, un elemento moi salientado dentro dos custos empresariais.

Gráfica 6.- Distribución dos consumos intermedios do sector *Conservas e novos transformados*



FONTE: García Negro (2003).

Outros consumos intermedios destacados serían os servizos comerciais e o transporte cun 8%, os servizos financeiros ocuparían o 1,5% e os gastos en publicidade e outros servizos un 10,2%. Hai que subliñar que identificamos practicamente todos os compoñentes dos consumos intermedios: o 92,7%.

A utilización da táboa *input-output* do sector pesca e conserva de Galicia conta coa vantaxe de ofrecer datos de carácter estrutural, é dicir, que ofrecen unha grande estabilidade ao longo do tempo, xa que están relacionados directamente coa configuración dos procesos produtivos e estes adoitan ser bastante estables durante un período razoablemente longo de tempo (ata a súa total amortización ou ata que un cambio tecnolóxico obrigue a cambiar a función de produción), aínda que fagan referencia a datos do ano 1999.

Con respecto á concentración empresarial, o número de empresas diminúe de ano en ano. Con todo, o sector conserveiro galego segue a ser un sector fortemente disperso, coexistindo con empresas líderes, que sería o caso das tres empresas en Galicia que facturan por riba dos 60 millóns de euros, un segmento intermedio, con 10 empresas que presentan unha facturación superior aos 15 millóns de euros, e o resto das empresas, que representan o 25% da facturación do sector.

Destes datos pódese observar que a maioría da industria conserveira galega se segue a compor de pequenas e medianas empresas de carácter familiar, con poucos empregados e que, basicamente, se dedican a un mercado interno moi restrinxido con poucas posibilidades de expansión e, xa que logo, de incremento de necesidades de persoal destinado a tal obxectivo.

Porén, o sector está a realizar esforzos para aumentar as posibilidades de expansión das empresas, que comezan a utilizar consultoras externas para a mellora de procesos produtivos de maneira importante. Ademais, as principais innovacións que realizaron as empresas nos últimos anos localízanse na área de control de calidade e na de proceso industrial.

Unha boa parte das empresas afirman realizar actividades de I+D (especialmente as empresas grandes) e aínda que non se identifica a porcentaxe de facturación que destinan a I+D, recoñecen que é pequena. Estas actividades realízanse tanto nos seus propios laboratorios coma en centros externos. Fronte a isto, segundo o estudo citado anteriormente, o 43% das empresas innovadoras galegas do sector alimentario teñen un departamento de I+D formal. Finalmente, como dato preocupante, só unha quinta parte das empresas ten algunha certificación de calidade, aínda que esta porcentaxe supera o 50% de incluírmos as que afirman estar en vías de a implantaren.

Na actualidade as industrias conserveiras estalles a dar moita importancia aos temas ambientais. O avance que se está a dar desde fóra do sector e desde as Administracións públicas á implantación de sistemas de xestión ambiental fai que cada vez se mire máis cara ao medio como unha área na cal cómpre ter a tecnoloxía dispoñible para levar a cabo actuacións dirixidas a diminuír o impacto ambiental da fábrica e dos procesos produtivos.

Neste sentido, Anfaco sinalou recentemente que as industrias do sector conserveiro galego non abandonarán Galicia e manterán as súas cabeceiras na rexión. Non se trata dunha deslocalización senón dun proceso de internacionalización (*La Voz de Galicia*, 04/11/04).

Malia todo o exposto, os exemplos de dúas das maiores empresas do sector amosan un comportamento moi diferenciado do conxunto, e para iso abonda con observar os casos de Jealsa e de Conservas Calvo. Non obstante, non debemos esquecer que outras compañías tamén incrementaron a súa capacidade produtiva e buscaron novos mercados, especialmente en Europa, aínda que algunhas, como Isabel, emprenderon tamén a aventura americana.

Así, o sector conserveiro galego estase a transformar de forma acelerada, especialmente desde a entrada do novo século, grazas á concentración e á internacionalización, constituíndose, xunto coas demais actividades relacionadas coa pesca, no maior investidor internacional de Galicia, con máis de 600 millóns de euros investidos en quince países diferentes. A industria pesqueira é a máis multinacional dos sectores galegos. Empresas armadoras, acuícolas, elaboradoras e conserveiras galegas son propietarias dunhas 35 plantas industriais fóra de España e máis de 50 filiais domiciliadas noutros países.

Táboa 1.- Jealsa

A empresa Jealsa, fundada no ano 1958, amplía de forma importante a súa capacidade produtiva no ano 1991 e nos últimos anos emprende unha decidida política de crecemento e de expansión internacional. Así, no ano 2000 establece unha *joint venture* coa Star italiana para crear a firma Mare Aperto; ademais, no ano 2001 absorbe a empresa Ecurís, co que amplía tanto a cota de mercado do grupo coma a gama de produtos ofertados, aínda que a súa principal produción é o atún procesado. A súa planta principal é das máis modernas do mundo. No ano 2004 adquiriu a maior conserveira de Chile: a Robinson Crusoe.

Esta empresa ten, ademais, catro buques atuneiros, participa na atuneira Albacora, SA e ten dúas filiais: Sant Yago e Nicro 7, é dicir, está integrada tanto vertical coma horizontalmente.

Os mercados principais son o europeo, especialmente Francia e Portugal, aínda que o Reino Unido, Alemaña, Austria, Bélxica e Holanda tamén ocupan un lugar destacado. O último mercado europeo ao que accedeu é ao italiano mediante a *joint venture* Mare Aperto.

Jealsa Rianxeira adquire a división de conservas de peixe e de marisco da chilena Robinson Crusoe co obxecto de se beneficiar da gran riqueza marisqueira que posúe o país latinoamericano e duplicar a facturación do negocio conserveiro da chilena, que se sitúa actualmente en 12 millóns de dólares (14,52 millóns de euros).

Con esta compra, Jealsa Rianxeira dá un paso decisivo na súa estratexia de crecemento en América Latina, onde xa está presente a través dunha planta de tratamento e transformación de atún en Guatemala.

Táboa 2.- Conservas Calvo

Conservas Calvo é líder en España cun 25% do mercado do atún. É a maior conserveira española e a cuarta atuneira mundial. Ademais, ocupa o segundo posto en Italia e o 8% do mercado portugués, alén doutros países da Unión Europea, e tamén do Mercosur.

A empresa posúe dúas plantas en Galicia, e anuncia a súa intención de que a planta situada en Carballo sexa o centro tecnolóxico e estratéxico. Ademais, ten unha importante implantación no exterior con plantas de produción en Italia, en Venezuela e no Salvador, esta última inaugurada en xuño do 2004, e máis recentemente adquiriu a conserveira brasileira Gomes da Costa, o primeiro grupo conserveiro do Brasil, cun 50% de cota do mercado brasileiro. Este último movemento propiciouno o feito de que os fondos de investimento norteamericanos se tivesen que adaptar á normativa nova do seu país, algo que favoreceu a compra.

A planta do Salvador aproveitou as instalacións doutra conserveira francesa que se instalou alí hai vinte e oito anos; ademais, elixiuse este país para poder aproveitar o próximo Tratado de Libre Comercio (TLC) dos países centroamericanos con Estados Unidos, que é o primeiro mercado mundial, a fin de constituíren unha filial neste último país para atender sobre todo a fase de distribución dos produtos da empresa.

Por outra parte, esta empresa tamén presenta integración vertical, que se manifesta na súa flota de barcos propios (Calvo Pesca). O mercado de Calvo, SA repártese case a partes iguais entre o nacional (52%) e o estranxeiro, segundo datos da propia empresa facilitados aos medios de comunicación.

3.3. A DESLOCALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DA INDUSTRIA CONSERVEIRA DE PEIXE

Entre as principais causas que poden empuxar á deslocalización da industria conserveira cara a outras áreas xeográficas achamos, en primeiro lugar, o forte peso dos custos que representan as materias primas e, en menor medida, dos custos de persoal, así como o acceso ás materias primas, especialmente no ámbito da pesca dadas as restricións a que está suxeita esta actividade xunto coa maior dispoñibilidade do recurso nos países de destino dos investimentos debido, en parte, á elevada sobreexplotación dos recursos xestionados nas áreas de pesca dos países desenvolvidos. Ademais, trátase de produtos que non presentan dificultades para o seu transporte e conservación.

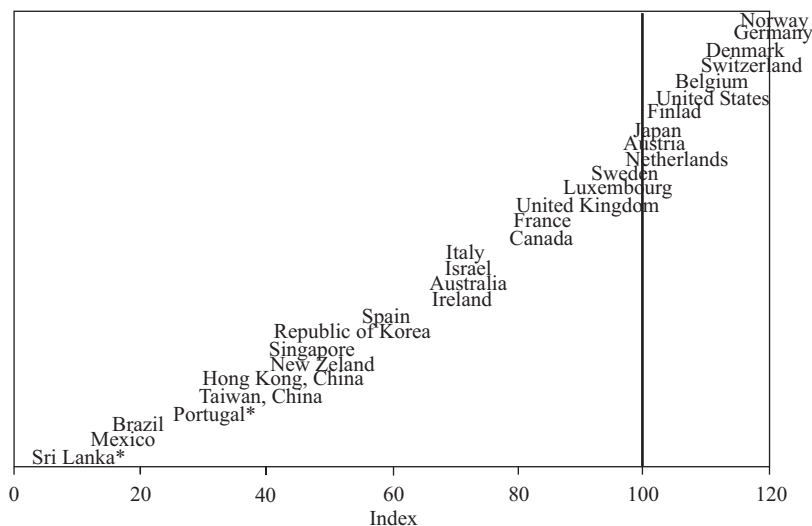
As motivacións principais das empresas consisten na procura de custos laborais baixos, da estabilidade política, dunhas institucións consolidadas e fiables, de infraestruturas, de capital humano e dunha estrutura impositiva razoable. Cando os países acadan unha serie de requisitos mínimos como estabilidade nas súas institucións e certo desenvolvemento económico, o factor crucial será daquela o custo da forza de traballo que, en último termo, constitúe a partida de máis peso na conta de resultados das empresas.

De acordo con Glickman e Woodward (1989) e con Agarwal (1997), a elección das empresas podería ser máis ben entre relocalización e perda de cota de mercado máis que entre relocalización fronte á produción doméstica. Se as relocalizacións poden prever a erosión das vendas reducindo os custos de produción, tamén poden axudar a manter o emprego no lugar de orixe da IDE.

Unha vez que se expuxo a situación e o mercado en canto á dispoñibilidade da materia prima principal da industria, é dicir, o mercado do atún, para ilustrar as fortes diferenzas dos custos salariais podemos tomar como referencia os custos de remuneración por hora que elabora a Organización Internacional do Traballo (OIT), un indicador que ten en conta os niveis, as tendencias e a estrutura das remuneracións por hora dos traballadores do sector manufactureiro dunha serie de economías seleccionadas³.

Na gráfica 7 obsérvase como España presenta uns custos de compensación que supoñen arredor do 60% dos norteamericanos, situándose nun nivel medio do grupo de países seleccionados. Fixándonos nos países seleccionados cun menor custo de remuneración horaria, vemos como México ou como Brasil presentan uns niveis moi reducidos tanto en relación coa economía norteamericana como tamén coa propia economía española, o que implica un diferencial de custo da forza de traballo cos citados países e, por extensión, tamén con países similares e da mesma área xeográfica.

³ Os datos preséntanse en relación coa economía norteamericana. Este indicador é moi parecido aos custos laborais mais non se corresponde por enteiro coa definición da OIT.

Gráfica 7.- Custos de remuneración por hora (EE.UU.=100) no ano 2001

*Data for Sri Lanka and Portugal are for 2000.

FONTE: OIT (2002).

Por outra parte, o menor custo da forza de traballo, que aínda que é considerado un factor moi importante é normalmente sobrevalorado, dado que as empresas non se trasladan de forma automática alá onde os salarios sexan máis baixos senón que a forza de traballo debe reunir certas características en canto á flexibilidade dos mercados de traballo locais, da propia cualificación dos traballadores así como da súa experiencia e habilidade. Ademais, os salarios normalmente veñen determinados pola produtividade e, así, non é suficiente o argumento de salarios máis baixos senón que se necesita complementar isto coa produtividade do traballo. Noutras palabras, é preciso ter en conta o binomio salarios-productividade.

O desenvolvemento de marcas de calidade e tamén de marcas brancas pode condicionar o traslado da fabricación daquelas de menor valor cara a outros espazos económicos. A capacidade de competir do sector tamén dependerá da súa capacidade para xerar novos produtos, novas fórmulas de comercialización e de distribución e da súa habilidade para ter unha visión global dos mercados, nos cales a competencia internacional é extremadamente forte.

Neste sentido, o caso de Calvo coa súa planta produtiva do Salvador é un claro exemplo de deslocalización produtiva como estratexia empresarial en que se combinan como motivacións os menores custos da forza de traballo do país centroamericano en relación cos que existen en España, o acceso ao maior mercado mundial para este tipo de produtos –o norteamericano–, o aproveitamento das condicións naturais e das infraestruturas preexistentes e o acceso á materia prima.

Os procesos de deslocalización industrial pódense observar a través dos fluxos de IDE, no noso caso cara ao estranxeiro. De todas as formas, non debemos identificar a IDE coa deslocalización, xa que non toda a IDE responde a estratexias de deslocalización por parte das empresas, que poden utilizala para outro tipo de estratexias como o acceso a novos mercados ou a fontes de materias primas, que é a que máis se relaciona co tema que nos ocupa, sen que se trate de procesos de deslocalización propiamente ditos. Porén, a IDE é un dos vehículos principais do fenómeno da deslocalización, dado que o cambio de emprazamento de calquera instalación produtiva supón, por unha parte, uns gastos derivados da liquidación das instalacións e, por outra, o traslado de fondos financeiros para investilos nas novas plantas produtivas.

España foi un país típico no que este fenómeno da deslocalización o beneficiou durante moitos anos e lle permitiu aproveitarse das súas vantaxes comparativas salariais para atraer investimento estranxeiro, tal e como pon de manifesto Muñoz Guarasa (2002).

Por outra parte, Ruesga e Da Silva (2004) amosan como historicamente España foi un importador neto de capital, pero esta situación cambia radicalmente tras o ano 1997. Unha das variables principais na determinación da capacidade competitiva das empresas no curto prazo é a súa presenza nos mercados, é dicir, a súa cota. Polo tanto, a cota de mercado é unha das máis importantes vantaxes das empresas.

O cadro 4 amósanos como o inicio do proceso se aprecia no ano 2001, ano no que pasamos duns investimentos nulos para o conxunto sectorial amplo de *Alimentación, bebidas e tabaco* a unha incipiente presenza, un feito que indica que, como estratexia presente e futura, se debería considerar un posible impulso dos procesos de deslocalización produtiva, especialmente dadas as dificultades para o acceso ás materias primas así como polos elevados custos de persoal. De todas as maneiras, cómpre lembrar a escasa dimensión e a atomización das empresas, tanto no ámbito estatal coma no galego.

Cadro 4.- Participación de Galicia no investimento bruto español no exterior (en miles de euros)

| GRUPO 04 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS E 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 |

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

Non obstante, aínda que os datos oficiais publicados non os recollen aínda, os casos recentes e ben coñecidos de Jealsa, e especialmente de Conservas Calvo, in-

dican que se iniciou xa un proceso de deslocalización produtiva nunha das variedades que permiten unha grande escala de produción a escala global.

4. CONCLUSIÓNS

As condicións fiscais, loxísticas ou de acceso ás materias primas, entre outros aspectos que inciden sobre o custo de produción das empresas, adquiren co tempo un papel cada vez máis salientable.

A configuración empresarial do sector conserveiro non permite o aproveitamento das posibilidades que abre o fenómeno da globalización dadas, en xeral, as súas particularidades, especialmente no que se refire ao seu reducido tamaño empresarial, á falta de diferenciación de produto, ao feito de utilizar unha estratexia de competencia en prezos, á reducida capacidade de investimento, á forte heteroxeneidade que presenta esta industria e ás limitacións que padece en canto ao acceso ás materias primas. Ademais, especialmente no caso do atún, por ser unha das principais producións, porque permite unha grande escala de produción e porque se trata dun mercado en que os fluxos de importación e de exportación amosan unha paulatina relocalización dos procesos produtivos e un cambio dos abastecementos desde os países industrializados cara aos países menos desenvolvidos.

Así mesmo, trátase dun sector moi vulnerable a todo o que comporta a globalización dos mercados: principalmente o incremento da competencia, tanto por parte de produtos similares como polo incremento na variedade de produtos dispoñibles para os consumidores. Existe, polo tanto, un risco de deslocalización do sector cara aos países suramericanos e do sueste asiático, que contan con factores competitivos importantes en prezos fronte á produción galega, como pon de manifesto o exemplo de Conservas Calvo.

Neste sentido, trátase dun sector particularmente propenso aos procesos de deslocalización dado que está moi atomizado e que, en xeral, presenta unha produtividade baixa, un baixo valor engadido na súa produción e unha escasa capacidade de innovación, que presenta uns elevados custos de persoal e unha baixa cualificación dos cadros de persoal, ademais de ter limitado, en gran medida, o acceso ás fontes de materias primas.

A pesar de todo, as grandes empresas do sector teñen capacidade para deslocalizar parte da súa produción, estando xa internacionalizadas e sendo o seu número moi reducido. Destacan as empresas mencionadas Jealsa e Conservas Calvo.

Ademais, á marxe destes dous casos, non se detectou un proceso xeneralizado de fusións ou adquisicións neste sector, xa sexa entre pequenas empresas que se unen ou o aumento do tamaño das grandes por esta vía, aínda que si se deron algúns casos puntuais. Neste sentido, non se produciu aínda unha forte concentración do sector como resposta estratéxica á forte competencia nos mercados internacionais e no propio mercado doméstico tradicional, aínda que os casos como o de Jealsa ou outras como Isabel SA amosan a dirección que se debe seguir no futuro.

En resumo, este sector corre o risco de deslocalizarse debido á competencia internacional que propicia a aparición da actividade produtiva noutras zonas e non como parte dunha estratexia das súas empresas, polo menos da gran maioría, dado que son de reducida dimensión e con pouca capacidade para realizaren un proceso de deslocalización dirixido. Isto é o que se pode concluír dos pobres fluxos de investimento cara ao estranxeiro deste subsector.

A excepción ao anterior queda perfectamente ilustrada cos exemplos de Calvo e a súa implantación na República do Salvador, en Venezuela e no Brasil, ou o caso de Jealsa e a súa estratexia de expansión internacional.

Este comportamento débese enmarcar nun mercado mundial do atún caracterizado por un forte aumento das capturas nas últimas décadas, especialmente no Pacífico. As especies que rexistran unhas maiores capturas son o atún listado e o atún claro, que son as especies máis utilizadas pola industria conserveira. Porén, o aumento das capturas pon en risco claro de sobreexplotación os recursos, polo que desde diversas instancias se está recomendando a adopción de medidas para evitar ou paliar esta situación.

Por outra parte, o principal mercado para estes produtos atópase nos países industrializados, que son os que dispoñen de niveis de renda máis elevados. Ademais, estase a producir un cambio na demanda destes produtos, xa que os consumidores prefiren produtos de maior valor engadido, máis elaborados ou adaptados ao estilo de vida occidental.

O comportamento dos prezos das principais especies relacionadas coa industria conserveira amosa síntomas de exceso de oferta, o que se relaciona directamente cun exceso de capacidade produtiva e cunha situación próxima á sobreexplotación dos recursos.

Finalmente, é de salientar o proceso de internacionalización da industria conserveira, europea en xeral e española e galega en particular, que se desata de forma clara a partir dos primeiros anos da presente década e que se espera que aínda poida continuar durante un certo período de tempo.

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 DO TRABALLO (OIT) (2002): *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*. (Disponible na páxina 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.