



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones
Internacionales

Trabajo Fin de Grado

**Presente y futuro de las
exportaciones de
conservas de pescado y
marisco español**

Estudiante: Álvaro Lestón Sánchez

Director: Javier Morales Mediano

Madrid, Junio 2023

Resumen

El sector conservero de pescado y mariscos en España es reconocido como uno de los líderes mundiales, destacando su posición de liderazgo en la Unión Europea. Las exportaciones de conservas de pescado y marisco español se realizan a 149 países, llevando consigo la prestigiosa marca España. Estos productos son elementos recurrentes y básicos en la cesta de la compra de los consumidores españoles, y durante la pandemia de la COVID-19, se ha observado un aumento en su consumo.

En este trabajo de investigación se ha analizado la evolución de las exportaciones de conservas de pescado y marisco español, así como explorado las perspectivas futuras del sector. Se estudia el posicionamiento de España como líder en el ámbito europeo y mundial, y se identifican las oportunidades y amenazas que afectan a este sector en el ámbito internacional. Este estudio proporciona además recomendaciones a la industria conservera de pescado y marisco español para fomentar su crecimiento continuo como líder mundial.

En conclusión, el presente y futuro de las exportaciones de conservas de pescado y marisco español ofrece grandes oportunidades para el sector conservero. A través de un análisis exhaustivo de la evolución, las perspectivas futuras, las oportunidades y amenazas, así como los efectos de la pandemia, se podrá garantizar un crecimiento sostenible y el mantenimiento de la posición de liderazgo de España en el mercado mundial de conservas de pescado y marisco.

Abstract

The canned fish and seafood sector in Spain is recognized as one of the global leaders, with a prominent position in the European Union. Spanish exports of canned fish and seafood reach 149 countries, carrying the prestigious "Made in Spain" label. These products are staple items in the shopping baskets of Spanish consumers, and their consumption has increased during the COVID-19 pandemic.

This research work has analyzed the evolution of Spanish exports of canned fish and seafood, as well as explored the future prospects of the sector. The study examines Spain's leadership position in the European and global markets, and identifies the opportunities and threats affecting the industry at the international level. Moreover, this study provides recommendations to the Spanish canned fish and seafood industry to foster its continuous growth as a global leader.

In conclusion, the present and future of Spanish exports of canned fish and seafood offer significant opportunities for the industry. Through a comprehensive analysis of the evolution, future prospects, opportunities, threats, and the effects of the pandemic, sustainable growth and the maintenance of Spain's leadership position in the global market for canned fish and seafood can be ensured.

Palabras clave: conservas de pescado y marisco, producción, exportaciones, España, internacionalización, pesca, ingresos.

Keywords: canned fish and seafood, production, exports, Spain, internationalization, fishing, revenue.

ÍNDICE

Introducción	6
1.1 Propósito del trabajo	6
1.2 Justificación	6
1.3 Objetivos.....	7
1.4 Metodología.....	7
El sector de conservas de pescado español	9
2.1 Historia y características.....	9
2.2 Producción y facturación de conservas de pescado en España	11
2.3 Principales empresas productoras y aspectos económicos	15
Marco teórico	20
3.1 Teorías de las relaciones internacionales aplicadas al comercio internacional	20
3.2 La globalización y razones para la internacionalización de un sector.....	24
3.3 La exportación como método de internacionalización en el sector de conservas de pescado y marisco español	29
Análisis de las exportaciones de conservas de pescado	31
4.1 Evolución histórica de las exportaciones.....	31
4.2 Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de las exportaciones del sector de conservas y marisco español.....	38
Conclusiones.....	44
5.1 Principales conclusiones de la investigación.....	44
5.2 Recomendaciones para incrementar las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España	46
5.3 Limitaciones del trabajo y futuras líneas de investigación.....	47
Bibliografía.....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución de la producción de conservas de pescado y marisco en España 2015-2022	12
Figura 2. Cuota de mercado por volumen en 2022.....	14
Figura 3. Cuota de mercado por facturación en 2022.....	15
Figura 4. Volumen de facturación principales empresas de conservas de pescado en España (2022).....	16
Figura 5. Producción mundial de conservas de pescados y mariscos (TM) (1989-2002)	32
Figura 6. Reparto de las exportaciones de conservas de pescado y marisco españolas (2002).....	32
Figura 7. Exportaciones mundiales de conservas de pescado y mariscos (TM) (1989-2002).....	33
Figura 8. Evolución de las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España (2018-2022)	34
Figura 9. Cuota de reparto del volumen de las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España	35
Figura 10. Comparación del volumen de las exportaciones y el volumen total de facturación del sector.....	38
Figura 11. Matriz DAFO de las exportaciones de conservas de pescado y marisco español	39
Figura 12. Evolución del precio del atún entero para industria conservera (euro/Kg)....	40

Introducción

1.1 Propósito del trabajo

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar las exportaciones de conservas de marisco y pescado de España desde el comienzo hasta su posición de liderazgo mundial en la actualidad, así como las razones para la internacionalización de una industria y los factores que pueden influir tanto en el proceso como en las exportaciones del sector. En primer lugar, se introducirá a través de la investigación bibliográfica como surge esta industria en nuestro país, así como la producción y ventas del sector y como se ha consolidado hasta 2022.

A continuación estudiaremos las razones para la internacionalización a través del comercio exterior de las empresas según diversas teorías de las Relaciones Internacionales en este ámbito para posteriormente poder realizar un análisis de la evolución de las exportaciones de este sector, así como los países que más cantidades compran y estudiaremos los factores que afectan a las exportaciones del sector junto con el análisis de una matriz DAFO para poder realizar una serie de recomendaciones al sector.

1.2 Justificación

El sector conservero de pescado y mariscos es uno de los más antiguos de la economía española y cuenta con un gran peso para nuestra economía. Este sector español es uno de los pocos en el que España es uno de los líderes mundiales, así como líder en la Unión Europea. Los productos de conservas de pescado y marisco son exportados a 149 países, llevando la marca España por encima de otros muchos sectores. Además, las conservas son un producto recurrente y básico en la cesta de la compra de los consumidores españoles y en donde la pandemia de la COVID-19 ha provocado un aumento del consumo de estos productos, por todo ellos es de gran interés realizar un estudio en profundidad sobre la evolución de la producción y la evolución de las exportaciones, así como conocer los factores que más influyen en el proceso (Alimarket, 2022).

1.3 Objetivos

En el presente TFG se procede a estudiar la evolución de las exportaciones de conservas de marisco y pescado de España, así como analizar los factores que influyen en ellas. Se busca estudiar cómo ha sido la evolución durante estos años de las exportaciones y cómo ha evolucionado el sector para que España sea uno de los actores más relevantes en esta industria en todo el mundo. Para lo consecución de este objetivo se buscará:

- Analizar la evolución histórica del sector de las conservas de pescado y marisco en España.
- Investigar el impacto de la pandemia de COVID-19 en las exportaciones de conservas de pescado y marisco español.
- Evaluar las estrategias de internacionalización utilizadas por las empresas del sector conservero para expandir sus exportaciones.
- Identificar las fortalezas y debilidades del sector de las conservas de pescado y marisco español en el ámbito internacional.
- Analizar las oportunidades y amenazas que enfrenta el sector de las conservas de pescado y marisco español en el mercado global.
- Investigar las tendencias actuales y futuras en el consumo de conservas de pescado y marisco en diferentes mercados internacionales.
- Proporcionar recomendaciones para fortalecer la competitividad.

1.4 Metodología

Este estudio se clasifica como exploratorio, ya que busca responder a los objetivos establecidos a través de una revisión exhaustiva de la literatura relevante en el campo de estudio. Se recopilarán datos de diversas fuentes externas para su posterior análisis. Además se tomarán declaraciones sobre el sector por parte del secretario general ANFACO-CECOPECA, Don Juan Manuel Vieites Baptista de Sousa, cuya asociación es la más relevante del sector y engloba a casi la totalidad de las empresas de conservas de pescado y marisco en España (aquellas que no se encuentran inscritas han sido excluidas del presente estudio debido a las dificultades para cuantificar y obtener

información de estas y sus exportaciones). A través de esta combinación se extraerán datos cuantitativos y cualitativos permitirá abordar la pregunta de investigación y nos guiará hacia la identificación de patrones y la obtención de conclusiones.

El sector de conservas de pescado español

En este capítulo, se examinará la historia del sector de conservas de pescado español, desde sus inicios hasta la actualidad, así como sus características principales. También se analizará la producción y facturación del sector, destacando su importancia económica y su contribución a la creación de empleo en muchas regiones del país. Se estudiarán las principales empresas productoras, junto con sus estrategias de negocio y su posición en el mercado nacional e internacional. Por último, se detallarán los tipos de conservas más demandados por los consumidores españoles y extranjeros.

2.1 Historia y características

Según la investigación histórica, desde los inicios de la humanidad, el ser humano ha intentado preservar los excedentes de productos de caza y pesca para los días de escasez. Uno de sus mayores esfuerzos ha sido encontrar métodos que permitan conservar los alimentos y evitar así que sean inservibles. Inicialmente, el secado al sol fue el primer procedimiento de conservación, seguido por el ahumado y la salazón, siendo los únicos métodos existentes hasta el comienzo del siglo XVIII.

En este periodo, comenzaron a aparecer en Francia e Inglaterra nuevos métodos de conservación, como el baño maría y el envasado con aceite. En 1880, había 160 fábricas de conservas en Francia, lo que marcó el inicio de la expansión de esta industria en Europa. Esta industria se expandió mayoritariamente más hacia el sur que hacia el norte del continente, con la aparición de numerosas fábricas de conservas en Portugal y el noroeste de España, en particular en Galicia.

En la región gallega se tiene constancia de la existencia de un primer obrador de conservas en 1856 en Noia, seguido de otras fábricas de características similares en los años posteriores, cabe destacar que previamente en las rías gallegas había una fuerte actividad tanto de pesca como de área salazonera. En 1879, se instaló la primera fábrica de conservas de pescado de mar a base de sardinas en aceite, lo que marcó el comienzo de la consolidación del sector de conservas de pescado en España (Baptista de Sousa, 2004).

El sector conservero desempeñó un papel clave en el desarrollo del tejido industrial moderno de Galicia. Esta región era heredera de la actividad salazonera, pero a partir de 1880 se produjo un importante cambio con la llegada de las conservas herméticas. Este hecho fue impulsado por la desaparición de la sardina de las costas francesas, lo que provocó la creación de las primeras sociedades mixtas entre franceses y españoles. A principios del siglo XX, las exportaciones desde puertos gallegos superaban ya a las francesas, lo que marcó el inicio de una etapa de crecimiento y expansión del sector.

En comparación con otras zonas de la Península Ibérica, las rías gallegas experimentaron un fuerte crecimiento a principios del siglo XX, superando a regiones como Asturias o el Cantábrico, que habían tenido un peso relevante en el siglo anterior en actividades relacionadas con el mar. Aunque la zona del Cantábrico estaba más especializada en los escabeches de especies como el bonito en Cantabria y País Vasco. Además, en el Cantábrico, los salazoneros italianos se establecieron en la zona para trabajar la anchoa, creando un importante foco de producción. Otros actores relevantes fueron los comerciantes de Castilla, quienes poco a poco se introdujeron en un sector desconocido para ellos pero vital para el consumo de pescado en las poblaciones de interior. Desde entonces, el sector ha experimentado un notable crecimiento y se ha convertido en una de las actividades económicas más importantes del país (López, 2004).

Es evidente que el sector de conservas de pescado y mariscos español lleva arraigado en nuestro país más de un siglo y siempre muy condicionado con las capturas de pesca españolas debido a su alto grado de correlación. Según el Observatorio Europeo del Mercado de los Productos de la Pesca y de la Acuicultura (EUMOFA), España es el mayor productor en la Unión Europea de productos de pesca y acuicultura (supone el 20% de la producción total de la UE) con una flota de 8.732 buques pesqueros que capturaron más de 787.258 toneladas de pescado y marisco en 2021, de las cuales 1.786 toneladas fueron importaciones y un 20% del destinado a la comercialización, fue descartado para su venta. En total, el sector de la pesca global (extractiva, acuicultura, transformación y comercialización) suponía el 1% del PIB español (2021) y (Ferriol, 2023).

De esta forma podemos observar como la industria de la pesca aporta sus excedentes y descartes para la realización de conservas a mayores las compras directas a una industria como es la del sector de conservas de pescado y mariscos en la que España es líder en la

Unión Europea y 2º a nivel mundial con una producción de 486.779 toneladas de conservas de pescado y mariscos con una facturación de 10.200 millones de euros en 2021

2.2 Producción y facturación de conservas de pescado en España

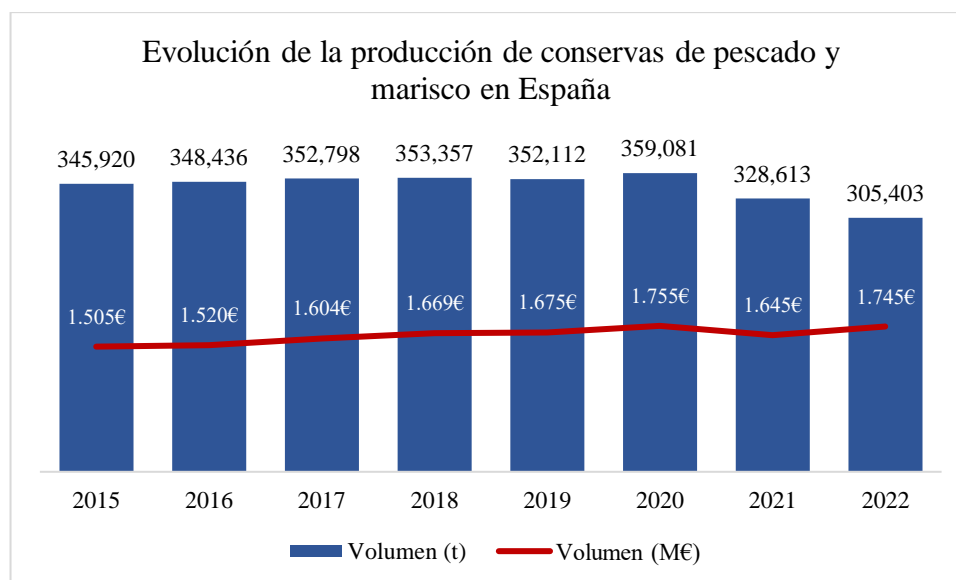
Como se ha podido mencionar anteriormente, el sector de las conservas de pescado y marisco en España ha sido durante décadas una parte fundamental de la industria alimentaria y un pilar importante de la economía del país. La tradición pesquera de España, combinada con su excelencia en la producción y procesamiento de alimentos, ha permitido el desarrollo y la expansión de la exportación de conservas de pescado, convirtiendo a España en uno de los principales actores en el mercado internacional, en donde más del 48% de los ingresos de las 65 principales empresas del sector, proceden del exterior (Alimarket, 2021)

Para poder comprender el presente y futuro de las exportaciones de las conservas de pescado en España es imprescindible centrarse primero en la evolución de la producción y facturación del sector en España, así como analizar cómo ha evolucionado a lo largo de los años el crecimiento de la producción y que factores han influido en este.

Lo primero que se debe hacer es definir que tipo de productos nos referimos con conservas de pescado y marisco. Según la definición de Turismomarinero, “las conservas de pescado son productos frescos, ya que, los productos han sido cocinados y envasados herméticamente, estando el producto bien conservado sin necesidad de refrigerar” (2023).

A continuación, en el siguiente gráfico se puede observar la evolución de la producción tanto en valor como en volumen de las conservas de pescado y marisco en España.

Figura 1. Evolución de la producción de conservas de pescado y marisco en España 2015-2022



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Alimarket (2022)

En cuanto a la cantidad de producción, España ha mantenido una producción constante a lo largo de los años, con fluctuaciones dependiendo de factores como las cuotas de pesca y las condiciones climáticas durante los últimos años que han dificultado el poder aumentar la cantidad de materia prima a pescar (el 60% de los pescadores españoles realizaban sus capturas en caladeros nacionales en 2019 (ICEX, 2019)). Sin embargo, es importante destacar que, en general, la producción de conservas de pescado y mariscos ha mostrado una ligera tendencia al alza debido al aumento de la demanda tanto a nivel nacional como internacional.

En términos de facturación, se observa una evolución positiva en el sector. A medida que las conservas de pescado y mariscos españolas han ganado reconocimiento por su calidad y sabor, la demanda ha crecido tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales. Esto se ha traducido en un aumento de los ingresos generados por las ventas de conservas, la inflación anual y a los aumentos de las materias primas y estándares de calidad que han provocado un aumento en el precio final del consumidor (Alimarket, 2022).

La resiliencia del sector se demuestra con el aumento tanto de producción como de facturación en 2020, año que comenzó la pandemia mundial del COVID-19 y que obligó

a numerosos sectores a permanecer cerrados durante meses. Según la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO), durante las primeras semanas de confinamiento en España, la compra de conservas de pescado y marisco para el hogar subió un 80% respecto a 2019, con la contrapartida de que disminuyó un 50% en la hostelería y restauración (Economía Digital Galicia, 2020), todo este aumento de acopio de latas debido al temor de la pandemia supuso que en 2020 se produjeran un 2% más de toneladas de conservas de pescado y el sector facturase casi un 5% más que en 2019.

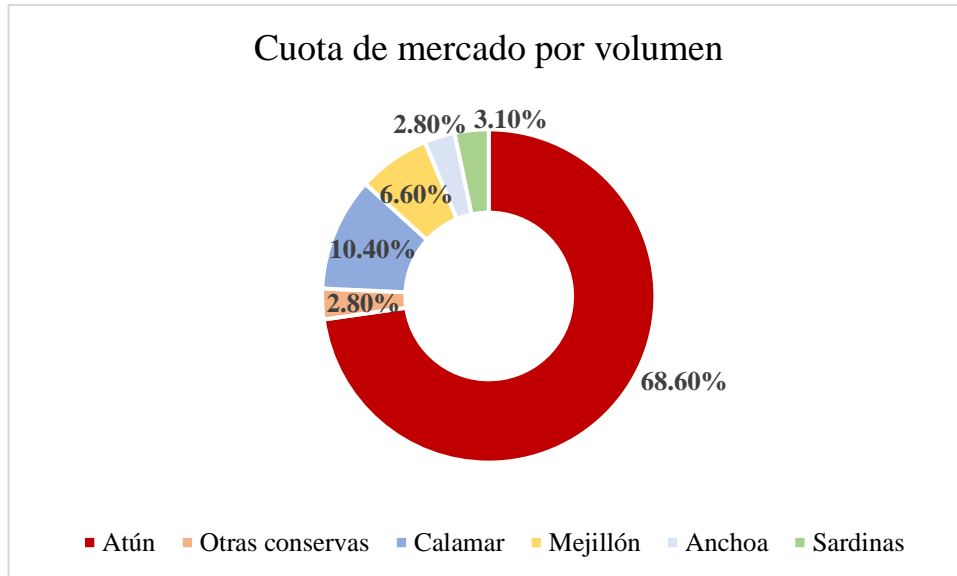
A raíz de la pandemia el gasto per cápita en este tipo de productos creció un 11% llegándose a situar en un promedio de 50 euros por persona, suponiendo una cantidad de 4,85kg por persona (Canthynnus, 2021) Estos datos demuestran la resiliencia de un sector que en momentos de crisis sanitaria y de incertidumbre en donde muchos sectores se vieron gravemente afectados y con pérdidas mientras que el sector conservero se postuló como un recurso útil y necesario para los consumidores además de como se verá en siguientes apartados, las exportaciones españolas de este tipo de producto también aumentaron significativamente (15,40% en términos de volumen con respecto a 2019).

No obstante, en 2021 el sector sufrió las consecuencias de la crisis global de suministros que provocó el incremento de los costes industriales hasta un 30% provocando una reducción del volumen de producción un 8% con el año anterior lo que derivó en un proceso de transformación industrial con inversiones destinadas a la renovación de activos y digitalización del negocio en busca de la optimización e recursos y aumentar la competitividad y los márgenes de beneficio (Alimarket, 2021). A pesar de que las conservas se mostraron resilientes durante la pandemia del coronavirus, la realidad es que ante la reducción del poder adquisitivo de la población debido a los efectos derivados de la inflación y la crisis de suministros de 2021 provocó la reducción de este tipo de productos en las cestas de la compra del consumidor.

Cabe destacar que, dentro de la producción de conservas de pescados y mariscos en España, existe una amplia gama de productos, aunque en nuestro territorio el principal producto dominador del sector es el atún con un 68,6% del volumen total de este tipo de conservas en 2022 (ICEX, 2022). Las empresas españolas han ido ampliando su catálogo de productos, ofreciendo una variedad de conservas de pescado y mariscos con diferentes

ingredientes, sabores y presentaciones. Esta estrategia ha permitido captar nuevos segmentos de mercado y adaptarse a las preferencias y tendencias de los consumidores.

Figura 2. Cuota de mercado por volumen en 2022



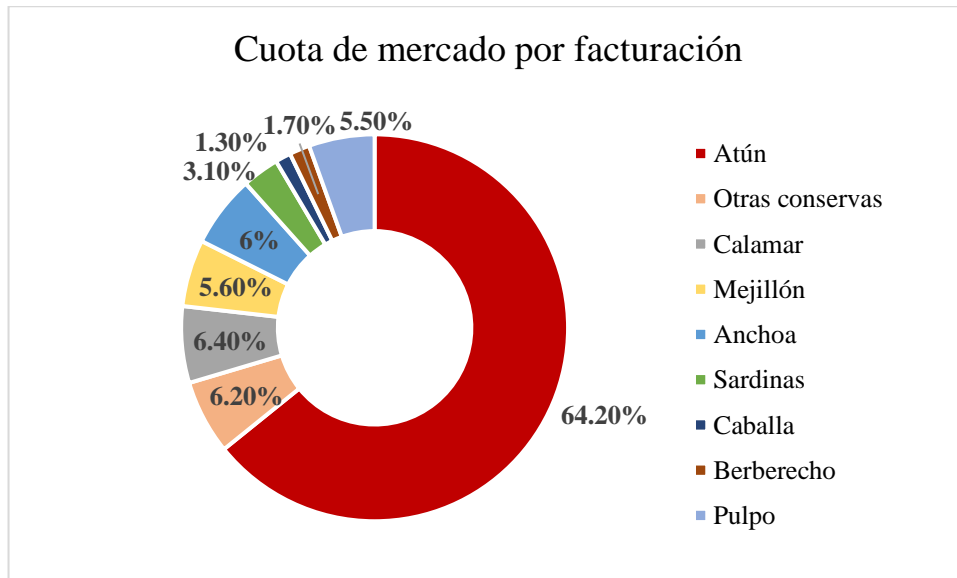
Fuente: Elaboración propia basada en datos del ICEX (2022)

Como puede observarse en el gráfico, el sector de conservas se encuentra dominado principalmente por las conservas de atún. Cabe destacar que tras el atún encontramos un sector diversificado y sin ningún producto claro que ocupe la segunda posición en cuanto a volumen de fabricación. Las conservas de calamares (10,40%) se encuentran muy seguidas de las de mejillones (6,60%), siendo esta diferencia mucho menor y con una mayor diversificación de productos si recopilamos la información por el valor de la producción de conservas.

Además, es interesante observar que, existen discrepancias importantes entre las cuotas de volumen y facturación. En muchas ocasiones, encontramos que algunos productos tienen mayores ponderaciones en la cuota de mercado por volumen en comparación con la cuota de mercado por facturación. Esto indica que, aunque estos productos pueden tener un volumen significativo en términos de producción y distribución, su valor económico puede no ser tan alto. Un claro ejemplo de ello es por ejemplo la sardina, donde a pesar de ocupar un puesto en las cuotas de volumen con el 3,10%, se observará un claro descenso en su cuota por facturación.

Debemos tener en cuenta la tipología de los productos y la variedad de productos de conservas que pueden derivarse de ellos desde las conservas más comunes como una simple lata de atún envasada en aceite hasta productos *gourmet*.

Figura 3. Cuota de mercado por facturación en 2022



Fuente: Elaboración propia basada en datos del ICEX (2022)

La diversificación en cuanto a la cuota de mercado por volumen de facturación se acentúa debido a los diferentes precios de la materia prima principal de cada conserva. A pesar de que la cuota por facturación del atún es similar a su cuota por volumen de producción, hay que destacar productos como el pulpo a pesar de no destacar por su volumen de producción, si destaca en su cuota por volumen de facturación (5,50%) con un precio medio final de hasta 7 veces más que las conservas de atún.

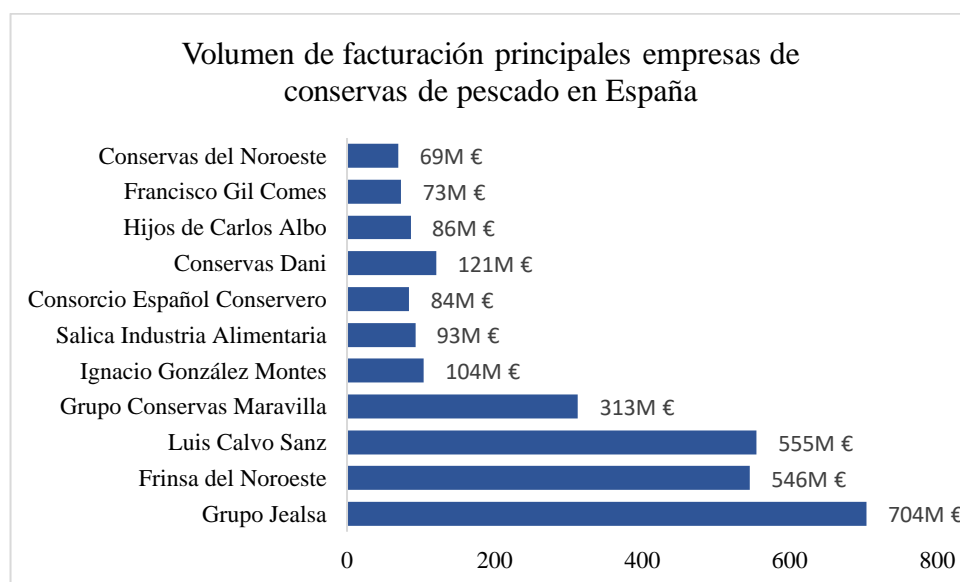
2.3 Principales empresas productoras y aspectos económicos

El sector de las conservas de pescado y marisco español destaca por el claro dominio de un producto principal como es el atún, con una gran diferencia en sus niveles de facturación y volumen en comparación con el resto de los productos conserveros. Es por ello por lo que es importante analizar también quienes son las empresas que lideran el sector junto con sus volúmenes de facturación y producción. Las empresas productoras de conservas de pescado y marisco son los actores clave en la cadena de valor de este sector. A través de su experiencia, infraestructura y capacidad de producción, estas

empresas se han posicionado como líderes en la industria y han contribuido al desarrollo y la promoción de los productos españoles en los mercados internacionales. En donde históricamente las exportaciones de conservas de pescado y marisco han representado hasta el 45% del total de las ventas de las empresas del sector, situando a España como número uno en la Unión Europea y entre los 5 países de con mayores exportaciones de conservas de pescado a nivel mundial (FAO, 2014).

La Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO-CECOPECA) cuenta con 246 empresas asociadas en un sector con más de 120 años de historia y en donde el 75% de la cifra de negocios y el 70% del empleo proceden de unas 45 empresas. La empresa líder es el Grupo Jealsa con una facturación en 2021 de 704,27M de euros, seguido de Frinsa Del Noroeste, S.A. con 546,05M de euros y Luis Calvo Sanz, S.A. con 55,49M de euros, siendo las 3 compañías gallegas, al igual que otras 22 empresas del TOP-50 conserveras de pescado y marisco españolas. Además, el sector genera de forma directa más de 26.000 puestos de trabajo, de los cuales el 60% se encuentran en Galicia (Alimarket, 2023).

Figura 4. Volumen de facturación principales empresas de conservas de pescado en España (2022)



Fuente: Elaboración propia basada en datos del Alimarket (2023)

Como hemos podido mencionar, la producción de conservas de pescado y marisco es una actividad arraigada en España por más de un siglo lo que ha facilitado que numerosas

compañías del sector sean de tradición familiar y hayan ido pasando de generación en generación. No obstante, en la actualidad la gran mayoría de estas compañías se encuentran en un proceso de innovación e inversión tanto en nuevas fábricas de producción, como nuevos métodos de procesado o la renovación de su flota pesquera con el objetivo de solventar las numerosas adversidades generadas en los últimos años como la disminución significativa en la población activa del sector pesquero en España.

Esta tendencia se atribuye principalmente a la disminución del número de buques en la flota pesquera española, lo que ha llevado a una reducción en los efectivos disponibles. Otro factor observado es el proceso de envejecimiento en la población activa del sector, lo que plantea preocupaciones sobre la continuidad y la falta de motivación para la integración de nuevas generaciones.

Además de la disminución de la población activa, existe una clara necesidad de modernizar la flota pesquera actual en España. Aunque existe un número considerable de pequeñas empresas en el sector, su tamaño limita las posibilidades de inversión para la reconversión de barcos y equipos de pesca. Hay una clara diferencia además entre las regiones de Galicia, el País Vasco y las Canarias que cuentan con flotas más modernas, mientras que en el Mediterráneo predominan empresas más pequeñas y una flota más envejecida, centrada en la pesca litoral y costera.

Los problemas en los caladeros externos y la imposición de cuotas comunitarias también han afectado al sector pesquero español. La extensión de las aguas jurisdiccionales a 200 millas por parte de los países costeros, como Marruecos o Canadá, ha perjudicado a la flota española. Esta situación ha generado una crisis significativa, resultando en la necesidad de negociar acuerdos con los Estados propietarios de los caladeros.

Además, la sobreexplotación de los recursos pesqueros ha llevado a una disminución en el volumen de pesca. Esta sobreexplotación de los recursos pesqueros es preocupante, ya que pone en riesgo la sostenibilidad de las especies y la conservación de la biodiversidad marina. La contaminación de las aguas marinas también es un problema relevante que afecta al sector pesquero español. La presencia de contaminantes en los ecosistemas marinos plantea desafíos adicionales para la conservación de la biodiversidad y puede

tener un impacto negativo en la calidad y seguridad de los productos pesqueros (Universitat Oberta de Catalunya, 2019).

Todos estos problemas generalizados de las últimas dos décadas se suman los acontecimientos globales de los últimos años derivados de la pandemia global del COVID-19 con la consecuente crisis global de suministros y colapso de la logística internacional que provocó una caída en las exportaciones tanto en valor como en volumen de cerca del 6% en 2021 junto con una retroceso en la demanda interna de conservas de más del 5% debido a la subida de los precios a causa de la fuerte inflación vivida en los años 2021-2022 en España. A todo esto, se ha de sumar la subida general de los costes de energéticos y de producción derivados de la guerra de Ucrania en 2022 (ICEX, 2022).

Un ejemplo notable de esta dinámica se evidencia en el aumento de los precios del aceite de girasol. Ucrania solía ser uno de los principales exportadores de este producto, suministrando hasta el 70% del material utilizado por las empresas de conservas españolas. Estas compañías solían consumir alrededor de 98.000 toneladas de aceite de girasol anualmente para la producción de conservas. Como resultado, se produjo un encarecimiento significativo del aceite de oliva, el cual se utilizaba en un 40% de las conservas españolas. Esta situación puso de manifiesto la importancia de diversificar las fuentes de suministro y reducir la dependencia de un solo proveedor en la cadena de suministro de la industria de las conservas obligando a la industria a buscar otros tipos de aceites.

Todo ello provocó un encarecimiento de los costes industriales de hasta un 30%, con la consecuente reducción de los márgenes de beneficios y la pérdida de valor del sector, únicamente subsanado con una subida generalizada de los productos finales. Asimismo, resalta la necesidad de una mayor planificación estratégica y capacidad de adaptación para enfrentar fluctuaciones en los precios y la disponibilidad de materias primas clave (Alimarket, 2023).

Bajo este contexto, encontramos el nuevo Plan Estratégico de la Conserva 2022-2030 realizado por ANFACO-CECOPESCA, con el objetivo de consolidar el sector como un referente mundial basándose en siete ejes como son la financiación, la producción, la comercialización y exportación, el I +D+ i en el empleo y en la reputación social. Bajo

estas premisas se pretende fomentar una colaboración público-privada para lograr una mayor diversificación de los mercados, y llegar a más países fuera de la Unión Europea (España exporta principalmente a los países comunitarios), poniendo en valor los productos locales gracias a la digitalización y el comercio electrónico a la vez que se garantiza un relevo generacional con medidas para promocionar y atraer el talento joven (Xunta de Galicia, 2022).

Estas situaciones han provocado la reacción en conjunto de las compañías del sector de conservas de pescado y marisco español con procesos de inversión entre 2022 y 2023 en prácticamente todas las empresas. El Grupo Jealsa ha invertido durante este año 75M de euros con el objetivo de obtener nuevas plantas de procesado de lomos de atún, adquisición de nuevos terrenos industriales, incorporación de nuevas tecnologías productivas y en materia de sostenibilidad en el marco de un plan de inversión de 160M de euros para la consecución de una biofábrica y un centro tecnológico (Economía Digital Galicia, 2022). Otro claro ejemplo es el de Hijos de Carlos Albos con una inversión de aproximadamente 20M de euros con el objetivo de realizar una innovación tecnológica para la mejora de procesos y mejora energética junto a I+D (Alimarket, 2023).

En resumen, el sector de las conservas de pescado y marisco en España lleva enfrentándose a retos importantes en la última década, pero también muestra una capacidad de adaptación y una voluntad de innovación. La combinación de la tradición arraigada en el sector, la colaboración entre empresas y la búsqueda de soluciones para los desafíos actuales sientan las bases para un futuro en el que se busca mantener la posición de liderazgo de España en la producción y exportación de conservas de pescado y marisco, ofreciendo productos de alta calidad y valor añadido en los mercados internacionales.

Marco teórico

Previo a analizar la evolución e importancia de las exportaciones de conservas de pescado y marisco español, es necesario examinar las teorías en Relaciones Internacionales sobre el comercio internacional, aplicándolas posteriormente a nuestro análisis. Este apartado tiene como objetivo detallar el concepto de internacionalización en la industria conservera. Se presentan a continuación algunas consideraciones teóricas clásicas, neoclásicas y neotecnológicas sobre el comercio internacional, lo que nos permite reflexionar sobre las razones de la exportación y las variables a considerar al expandir un negocio más allá de las fronteras nacionales. De esta manera, se establece un marco de referencia que servirá como guía para el posterior análisis y discusión de los objetivos de la investigación.

3.1 Teorías de las relaciones internacionales aplicadas al comercio internacional

A lo largo de la historia, los países han entablado intercambios económicos que se remontan a siglos atrás. Las teorías del comercio internacional se han erigido como un marco empírico para comprender las transacciones económicas entre regiones, buscando explicar las causas y consecuencias del comercio en términos de demanda nacional y producción (Blanco, 2011). Los modelos teóricos que se presentarán a continuación forman parte de la corriente tradicional del comercio, la cual abarca los planteamientos clásicos que explican las diferencias entre países como el origen del comercio internacional.

Desde el siglo XVIII, la relevancia del comercio entre naciones como impulsor del desarrollo económico y bienestar social ha quedado manifiesta en la literatura económica (Morgan y Katsikeas, 1997). En este contexto, la relación entre el comercio internacional y el desarrollo económico de los países se basa en la necesidad de generar ingresos mediante la exportación de bienes y servicios, lo que a su vez permite importar aquellos productos que el país no produce (Rowthorn y Coutts, 2004).

Adam Smith, en 1776, y David Ricardo, en 1817, se erigen como los precursores de la teoría clásica del comercio internacional, planteando enfoques complementarios: Smith enfatizó la ventaja absoluta, mientras que Ricardo desarrolló el concepto de ventaja comparativa. Ambos autores sostuvieron que cada país debe especializarse en la producción de bienes y servicios en los que posee una ventaja competitiva, mientras que importa aquellos en los que tiene una desventaja.

Así, según la teoría clásica del comercio internacional, se promueve la especialización productiva y la búsqueda de eficiencia a nivel global. Al aprovechar las ventajas competitivas y las diferencias existentes entre los países, se logra aumentar la producción y el bienestar económico en general (Morgan y Katsikeas, 1997).

Es evidente que las teorías clásicas del comercio internacional han sentado las bases para comprender los fundamentos y las implicaciones del comercio entre naciones. La especialización productiva y la ventaja comparativa son conceptos fundamentales en estas teorías, destacando la importancia de aprovechar las diferencias entre países para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo.

Con respecto a las teorías clásicas del comercio internacional, Pelet (2001) sostiene que el modelo de la demanda recíproca de John Stuart Mill, publicado en 1844, representa un avance con respecto a las ideas de Adam Smith y David Ricardo. Según esta perspectiva teórica, las relaciones reales de los intercambios comerciales se determinan por la fuerza de la demanda de unos países hacia los productos de otros (Pelet, 2001).

A finales del siglo XIX, la escuela neoclásica comenzó a realizar aportes relevantes al estudio de las relaciones comerciales entre países al considerar nuevos factores productivos. Siguiendo la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, Hecksher y Ohlin introdujeron en 1933 una nueva variable en el análisis del comercio internacional: la dotación de recursos productivos de cada país (Angell, 1934). A diferencia del enfoque de David Ricardo, que solo valoraba la mano de obra, el modelo de Hecksher-Ohlin tiene en cuenta la abundancia relativa de otros factores de producción como fuente de ventaja comparativa (Palmieri, 2019).

No obstante, la aplicabilidad de estas teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional al sector de la pesca y conservas de pescado y marisco en España puede ser cuestionable debido a la naturaleza particular de este sector. A diferencia de los recursos abundantes que son considerados en estas teorías, la disponibilidad de recursos pesqueros en España no se basa en una abundancia natural, sino que ha sido construida y gestionada a través de políticas y regulaciones pesqueras en caladeros de pesca extranjeros como Irlanda, el Gran Sol o las aguas de Namibia.

Se debe destacar que a diferencia de otras industrias españolas que disponen de ventajas competitivas debido a su abundancia de recursos de materias primas, el sector de las conservas de pescado y marisco, precisa de una gran cantidad de especímenes como es el atún o la caballa. Según la FAO (2002) la población española es una de las que más pescados incluye en su dieta, por lo que desde mediados del siglo XX se viene importando toneladas de pescado de lugares tan remotos como China o Argentina con el fin de garantizar la sostenibilidad de la fauna marina en aguas españolas.

Para comprender mejor el posicionamiento líder de este sector en la Unión Europea debemos acercarnos más hacia las teorías neotecnológicas debido a su enfoque en varios factores como la importancia de la innovación tecnológica y el desarrollo de capacidades tecnológicas como impulsores del comercio internacional y la competitividad de las industrias (Blanco, 2011).

España es uno de los países europeos con mayor cantidad de kilómetros de costa, no obstante, observamos que la gran mayoría de empresas conserveras se encuentran en la zona de la costa gallega y vasca que por tradición han tenido mayor historia pesquera. Sin embargo, España no es ni el único país con costa ni el que tiene el litoral más extenso en el mundo. Países como Estados Unidos, Australia o Canadá tienen más kilómetros que nuestro país de forma que a priori podrían tener las mismas ventajas competitivas para contar con una fuerte flota pesquera de alta mar. A pesar de esto, es España quien es uno de los líderes en cuanto a producción de conservas de pescado y marisco en el mundo.

Para atender este fenómeno debemos comprender la teoría neotecnológica de Posner (1961), quien postula que es el grado tecnológico en dicho sector el que otorga las ventajas competitivas entre las distintas industrias de los países. De esta forma entre dos

países con una misma dotación de factores productivos, será el exportador quien adquiera mayores habilidades técnicas en sus procesos productivos.

Desde el siglo XX España ha conseguido importantes acuerdos de pesca en numerosos países a cambio de aportación pesquera, experiencia profesional, establecimiento de fábricas de conservación y procesado en esos territorios extranjeros (Namibia, Chile...etc.) que otorgaban riqueza económica a ambos derivadas de estas inversiones. De esta forma, las empresas españolas acudían conjuntamente a faenar en aguas extranjeras en donde estas a su vez gozaban del beneficio de importar las capturas a nuestro país sin tener que pagar derechos arancelarios y compensatorios con la consecuencia de obtener mayores beneficios de sus capturas y pudiendo llevar a cabo mayores inversiones en sus empresas (García Doñoro, 1988).

El hecho de que la industria conservera lleve arraigada en España por más de 100 años nos conduce a la segunda teoría neotecnológica basada en el ciclo de la vida de Vernon en 1966. Según Palmieri (2019), el autor argumenta que tanto la ubicación de la producción de un bien en otros países como los intercambios comerciales están influenciados por la etapa del ciclo de vida en la que se encuentre el producto. En su análisis, se identifican tres etapas principales:

1. **Etapa de introducción:** Durante esta fase, la producción y el consumo de un bien se localizan en el mismo lugar. Esto se debe a que la cantidad producida es limitada debido a los altos costos unitarios.
2. **Etapa de madurez:** En esta etapa, los avances tecnológicos reducen los costos y se generan economías de escala. La producción, tanto la demanda interna como la externa, y la competencia aumentan. Es en este momento cuando se produce la internacionalización y parte o la totalidad de la producción se traslada a otro país desarrollado.
3. **Etapa de estandarización:** En esta fase, la producción se lleva a cabo en masa y los costos laborales se vuelven determinantes. Como resultado de la disminución de la demanda en el mercado local, la producción comienza a trasladarse a países en desarrollo.

De acuerdo con Palmieri (2019), el ciclo de vida de un producto influye en la ubicación de la producción y los intercambios comerciales, pasando de la producción local en la etapa de introducción, a la internacionalización en la etapa de madurez y a la localización en países en desarrollo en la etapa de estandarización debido a factores como los costos y la demanda del mercado. La teoría de Vernon se puede extrapolar al sector pesquero y de conservas de pescado español si tenemos en cuenta que el sector de las conservas de pescado y marisco en España ha experimentado un desarrollo significativo a lo largo del siglo XX, y su posición de liderazgo en Europa se puede entender en el contexto de la teoría del ciclo de vida del producto.

Durante la etapa de introducción, España comenzó a desarrollar la industria de las conservas de pescado y marisco, aprovechando los recursos pesqueros disponibles en sus costas. La producción inicial se centraba en satisfacer la demanda interna, ya que los costos unitarios eran elevados debido a la falta de tecnología y economías de escala (López, 2004).

Sin embargo, a medida que la industria maduraba y se conseguían los citados acuerdos de pesca en países extranjeros, las empresas españolas realizaron inversiones significativas en tecnología y mejoraron los procesos de producción. Esto condujo a la reducción de los costes y al aumento de la calidad de las conservas, lo que permitió una mayor demanda tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales. En esta etapa, España se convirtió en un líder en la producción y exportación de conservas de pescado y marisco en Europa hasta llegar a esa etapa de estandarización que vivimos en la actualidad con numerosas compañías que cuentan su producción diversificada en las diferentes regiones del mundo.

3.2 La globalización y razones para la internacionalización de un sector

Una vez entendidas las principales teorías de las Relaciones Internacionales para el comercio exterior, debemos tener en cuenta el factor de la globalización como un hecho que índice sobre el funcionamiento de las empresas de todos los sectores y que debemos entenderla como una teoría de desarrollo. Según Reyes:

La globalización es una teoría, cuya premisa fundamental es el mayor grado de interdependencia, en todos los campos, entre las regiones y países del mundo, sobre la base de los adelantos tecnológicos en el campo de las comunicaciones y las consecuencias económicas y socioculturales que de ello se derivan. Tiene como propósito la interpretación de los eventos que actualmente tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. La globalización es un conjunto de propuestas teóricas que subrayan especialmente dos grandes tendencias: los sistemas de comunicación mundial y las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales (2001, p. 44).

La teoría de la globalización se basa en varios supuestos principales. En primer lugar, se considera que los factores económicos y culturales son determinantes en la sociedad de una manera cada vez más integrada. Un elemento clave de la globalización es la creciente integración entre las naciones más desarrolladas, especialmente en áreas como el comercio, las finanzas, la tecnología, las comunicaciones y la coordinación macroeconómica. A nivel interno, se observa tanto una mayor integración social como una creciente discriminación y marginalidad económica en varios sectores. La distinción funcionalista es lo que diferencia a la globalización de la simple internacionalización económica. La globalización implica no solo la expansión geográfica de las actividades económicas, sino también la integración funcional de actividades que antes estaban dispersas. Este aspecto funcional es característico de la globalización en las innovaciones tecnológicas más recientes, generando nuevas unidades funcionales a nivel mundial (Reyes, 2001).

En este contexto la globalización desempeña un papel relevante y cuenta con un impacto significativo en la forma en que se producen, comercializan y consumen las conservas de pescado y marisco a nivel mundial.

La globalización ha permitido una mayor interconexión entre los mercados internacionales, lo que ha facilitado la expansión de las empresas españolas de conservas de pescado y marisco hacia nuevos países y regiones. Gracias a los avances en las tecnologías de transporte y comunicación, las empresas españolas pueden exportar sus productos de manera eficiente a diversos mercados en todo el mundo.

Además, la globalización ha llevado a un aumento en la demanda de productos alimenticios, incluyendo las conservas de pescado y marisco. Los consumidores de diferentes países tienen acceso a una amplia variedad de alimentos y están dispuestos a probar productos de diferentes culturas. Esto ha brindado oportunidades para que las empresas españolas expandan su presencia global y aprovechen la demanda creciente de conservas de pescado y marisco.

A su vez, ha impulsado la competencia en el sector de las conservas de pescado y marisco. En la actualidad, las empresas españolas se enfrentan a la competencia de productores de otros países, lo que las ha motivado a mejorar la calidad de sus productos, innovar en sus procesos de producción y diversificar su oferta. Asimismo, la globalización ha permitido el intercambio de conocimientos y mejores prácticas entre empresas de diferentes países, lo que ha contribuido al crecimiento y desarrollo del sector en España (Rodríguez y López, 2004)

Es importante destacar que la globalización ha planteado también desafíos para el sector de las conservas de pescado y marisco en España teniendo que adaptarse a los estándares y regulaciones internacionales, así como enfrentar la competencia de otros productores a nivel global y a los factores económicos internacionales como guerras, crisis de la cadena de suministros, del precio de los combustibles o del tipo de cambio de divisas, que han provocado fluctuaciones en los costes industriales de la producción, así como en los precios finales de los productos afectando a la demanda interna y a las exportaciones en este siglo XX.

La globalización afecta a todas las industrias en mayor o menor medida y provoca cambios estructurales e industriales en los procesos productivos de esta, afecta a los márgenes de beneficio y a la demanda que puede tener el consumidor sobre el producto final. En numerosas industrias a su vez, la globalización ha supuesto un factor clave para llevar a cabo la industrialización de las empresas del sector.

Para Ochoa Díaz, Correa Lenis y Atehortúa Rizo (2017) la internacionalización de la empresa se define como la totalidad de actividades que, a través de un proceso de participación de alcance internacional, favorecen las relaciones entre los mercados internacionales y la empresa. Atendiendo a esta afirmación, la internacionalización tiene

lugar cuando una compañía expande sus actividades fuera de sus fronteras, incluyendo los proyectos de I+D y los procesos de producción y de venta. Hacer negocios en países extranjeros supone la apertura a nuevos mercados.

Para González-Moralejo (2007), la internacionalización es un proceso por el que las empresas proyectan internacionalmente sus operaciones dirigidas a establecer vínculos entre la compañía y los mercados extranjeros a través de la compraventa de productos en el exterior, inversiones de empresas extranjeras en nuestro país o de las nacionales en otros estados.

Un claro ejemplo del efecto de la creciente globalización junto con el aumento de internacionalización de las empresas es que, en 2007, justo antes del inicio de la crisis económica, las exportaciones de bienes y servicios suponían el 26,9% del PIB, ligeramente por encima del 26,8% de 1999. (BBVA, 2012), siendo el 41,7% del PIB en 2022 (La Moncloa, 2022), aunque a pesar de estos datos y crecimiento, España sigue teniendo un déficit de 73.318 millones de euros en su balanza comercial (Expansión, 2022). La internacionalización es una consecuencia directa de la globalización. Es la respuesta que las empresas nacionales ofrecen a la nueva competencia que resultan de los efectos de la globalización habiendo como resultado una mayor intensidad de la competencia, diversificación de la producción o aparición de nuevas tecnologías en las industrias (González-Moralejo, 2007).

La expansión en el ámbito internacional conlleva un incremento potencial tanto en la competitividad como en la rentabilidad de la empresa, además de una transferencia de conocimientos y nuevas tecnologías (Hollensen, 2011). En este contexto, existen dos razones fundamentales que motivan a las empresas a operar en el extranjero. En primer lugar, la búsqueda de una mayor eficiencia en la utilización de recursos productivos motiva a los países a buscar y penetrar en mercados de mayor tamaño, permitiendo la participación de sus productores nacionales (Czinkota y Ronkainen, 2008). En segundo lugar, según Ochoa Díaz et al. (2017), el deseo de tener mayores capacidades tanto económicas como tecnológicas lleva a los países a buscar cooperación internacional. Estos autores sostienen que competir en el extranjero brinda la oportunidad de adquirir experiencia y una dimensión empresarial necesarias para aprovechar los beneficios de la globalización de los negocios.

En este contexto, Johanson y Vahlne (1990) destacan que los procesos de internacionalización deben analizarse considerando diversos factores, como el pensamiento estratégico, la necesidad de cambio y el desarrollo de nuevos mercados y productos. Es así como comienza a desarrollarse el modelo de internacionalización gradual o Teoría Uppsala donde las empresas tienden a internacionalizarse de manera gradual y secuencial, a medida que adquieren experiencia y conocimiento sobre los mercados extranjeros. El proceso de internacionalización se basa en el aprendizaje y la reducción de la incertidumbre a través de la acumulación de experiencias prácticas en los mercados internacionales. A mayor complejidad de la estrategia competitiva en los mercados exteriores, mayor debe ser el grado de compromiso internacional que conllevará a mayores niveles de incertidumbre debido a la mayor complejidad organizativa y operativa (González-Moralejo, 2007).

La teoría se basa en dos conceptos clave: la proximidad psicológica y la proximidad geográfica. La proximidad psicológica se refiere a la familiaridad y conocimiento que una empresa tiene sobre su mercado doméstico, mientras que la proximidad geográfica se refiere a la cercanía física y cultural de los mercados extranjeros. Según la teoría de Uppsala, las empresas tienden a iniciar su proceso de internacionalización en mercados cercanos geográfica y culturalmente similares a su mercado doméstico. Esto se debe a que estas empresas se sienten más cómodas y tienen un mejor entendimiento de estos mercados, lo que reduce la incertidumbre y los riesgos asociados con la internacionalización.

A medida que ganan experiencia y confianza en los mercados cercanos, van ampliando su presencia internacional a mercados más lejanos y culturalmente diferentes. Este proceso se basa en el aprendizaje acumulativo, donde las empresas utilizan los conocimientos adquiridos en los mercados previamente explorados para expandirse a nuevos mercados.

La teoría también incluye una serie de fases de desarrollo en el proceso de internacionalización que incluyen las facetas comerciales y productivas de la empresa en donde encontramos:

1. Una exportación irregular: De carácter ocasional y normalmente a instancias de un importador extranjero.
2. Exportación por medio de redes de ventas ajenas.
3. Exportación sistemática con redes propias (filiales de venta).
4. Producción en el exterior mediante la inversión en empresas mixtas o filiales (González-Moralejo, 2007).

En conclusión, la internacionalización de un negocio se motiva por una variedad de beneficios que se persiguen. En primer lugar, se busca lograr intereses económicos, como optimizar los recursos y reducir costos. Por otro lado, se tiene el objetivo de crecer, adaptarse al entorno cambiante y adquirir nuevos conocimientos. Estas acciones se llevan a cabo con el fin de alcanzar una mayor competitividad en el contexto de un mercado global.

3.3 La exportación como método de internacionalización en el sector de conservas de pescado y marisco español

El sector de conservas de pescado y marisco español ha centrado su internacionalización desde el comienzo en la exportación de sus productos como fase previa a realizar inversiones y expansiones internacionales (constitución de filiales, plantas de procesado...etc.), de tal forma que hasta el 50% de la producción es destinada a la exportación principalmente a países de la Unión Europea como Italia, Francia o Alemania aunque también con una presencia significativa en países fuera la UE, donde combinado con los avances tecnológicos y apoyo financiero a las importaciones y compras de materiales han colocado a las empresas españolas como uno de los líderes mundiales en este sector (Vieites Baptista de Sousa en Empresa Exterior, 2018).

No obstante, previamente a la decisión de invertir en las exportaciones como primera fase de internacionalización de las empresas conserveras, estas tuvieron que considerar todas las ventajas y desventajas asociadas a este método. Ochoa Díaz et al. (2017) consideran que las empresas deben hacer un estudio cuidadoso de los factores económicos, políticos y legales de cada país y no únicamente condicionar esta decisión a las alianzas comerciales que puedan forjar en cada estado.

Aplicando estas consideraciones al sector de conservas de pescado y mariscos en España, cabe recordar que, desde mediados del siglo XX, como se mencionó anteriormente, España ha conseguido grandes Acuerdos de Pesca con beneficios fiscales de importación de materias primas en numerosos países con importantes caladeros de pesca, lo que incentivó a las empresas españolas a comenzar su proceso de internacionalización. No obstante, las compañías del sector han tenido que estudiar también los numerosos riesgos asociados a este proceso como los relacionados con el cambio de divisas y los riesgos políticos y legales de cada país, especialmente al inicio de las transacciones comerciales. En este sentido, las instituciones financieras públicas pueden ofrecer soluciones para limitar los riesgos de cambio de divisas, al tiempo que brindan servicios para evaluar la situación geopolítica en un país o región determinada, así como las barreras de entrada potenciales que las empresas del sector agroalimentario pueden enfrentar en cuanto a restricciones técnicas, arancelarias y aduaneras en mercados fuera de la UE (Vieites Baptista de Sousa en Empresa Exterior, 2018).

Vieites Baptista de Sousa destaca además la importancia de tener las mismas reglas y regulaciones en el comercio internacional de la industria de conservas de pescado y marisco. No tener las mismas reglas puede ser perjudicial para la competitividad de las empresas españolas. A su vez, destaca la necesidad de cumplir con las regulaciones ambientales y el boicot a los productos de pesca ilegal (2018).

Análisis de las exportaciones de conservas de pescado

A lo largo del capítulo, se examinará la evolución de las exportaciones, destacando las tendencias y patrones de crecimiento en los últimos años. Asimismo, se analizarán los principales destinos de exportación y los países competidores en el mercado internacional. Además, se explorarán los factores que influyen en las exportaciones, tanto internos como externos, considerando aspectos económicos, políticos, legales, sociales y tecnológicos. A través de este análisis, se buscará comprender los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector de las conservas de pescado y marisco en su proyección internacional.

4.1 Evolución histórica de las exportaciones

Las exportaciones en España suponen un método de recursos e internacionalización para numerosos sectores, como hemos mencionado anteriormente, las exportaciones en España suponen el 41,7% del PIB en 2022 (La Moncloa, 2022), mientras que en 2007 suponían el 26,9% del PIB (BBVA, 2012). El aumento de la relevancia de las exportaciones en nuestro país en los últimos 15 años ha sido relevante. En el sector de las conservas de pescado y marisco el 50% de la producción es destinada a las exportaciones, por lo que es indudablemente un factor esencial en el buen funcionamiento y crecimiento de las empresas nacionales.

No obstante, España ha sido uno de los líderes mundiales tanto en producción de conservas de pescado como en exportaciones de estos productos ya desde el siglo XX, siendo únicamente superado por Tailandia en ese periodo.

Figura 5. Producción mundial de conservas de pescados y mariscos (TM) (1989-2002)

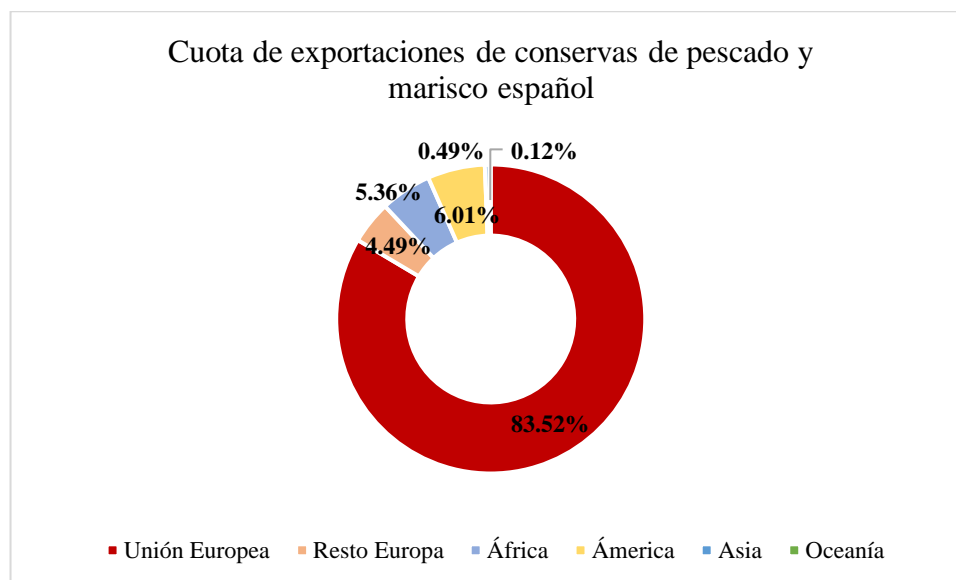
País	Tailandia	España	USA	Chile	China	Demás Países	TOTAL	Peso España s/Total (en porcentaje)
1989.....	332.885	202.142	422.136	83.966	51.904	1.477.491	2.570.524	7,86
1990.....	340.640	210.048	377.838	79.145	50.315	1.530.213	2.588.199	8,12
1991.....	474.159	218.465	380.734	64.063	57.000	1.597.513	2.791.934	7,82
1992.....	434.817	220.689	368.564	76.296	24.109	1.980.359	3.104.834	7,11
1993.....	820.693	221.495	402.692	71.161	27.067	1.932.016	3.475.124	6,37
1994.....	897.875	220.938	401.856	90.549	46.831	1.843.067	3.501.116	6,31
1995.....	860.512	225.241	445.555	83.645	63.826	1.855.952	3.534.731	6,37
1996.....	792.309	229.329	432.770	79.147	69.962	1.792.399	3.395.916	6,75
1997.....	820.973	230.884	388.921	118.645	80.801	1.909.549	3.549.773	6,50
1998.....	872.523	234.453	407.350	118.839	87.386	1.856.040	3.576.591	6,56
1999.....	882.763	240.652	424.402	112.552	92.317	1.849.582	3.602.268	6,68
2000.....	864.005	246.906	381.601	112.166	151.821	1.852.148	3.608.647	6,84
2001.....	892.811	260.280	311.136	108.248	198.389	1.923.928	3.694.792	7,04
2002.....	896.948	268.929	262.834	256.467	205.748	2.020.909	3.911.835	6,87

Fuente: FAO.

Fuente: Vieites Baptista de Sousa (2005) basado en datos de la FAO

A principios del siglo XXI, España ocupaba el cuarto lugar a nivel mundial en términos de exportación de conservas de pescado y marisco, después de Tailandia, China y Ecuador.

Figura 6. Reparto de las exportaciones de conservas de pescado y marisco españolas (2002)



Fuente: Elaboración propia basada en datos de la FAO (2002)

Durante ese periodo, la participación de España en el total mundial experimentó un aumento significativo, pasando del 2,63% en 1989 al 4,85% en 2002. La presencia de productos españoles de conservas de pescado y marisco se extendía por los cinco continentes, con una representación destacada en Europa, que representaba el 88% de las

ventas totales. La Unión Europea se posicionaba como el destino principal de las exportaciones gracias a la conocida dieta mediterránea que favorecía el consumo de este tipo de productos, mientras que en Oceanía las ventas apenas representaban el 0,12% del total de las exportaciones, aunque mostraban una tendencia creciente año tras año. Estos factores contribuyeron a la creciente internacionalización del sector de conservas de pescado y marisco en España, consolidando al país como una potencia mundial en esta industria.

Figura 7. Exportaciones mundiales de conservas de pescado y mariscos (TM) (1989-2002)

País	Tailandia	España	USA	Chile	China	Demás Países	TOTAL	Peso España s/Total (en porcentaje)
1989	321.386	9.179	18.582	29.683	59.659	688.904	1.127.393	2,63%
1990	327.766	8.273	18.870	25.302	54.365	674.041	1.108.617	2,28%
1991	383.730	8.274	17.334	29.644	57.320	737.871	1.234.173	2,40%
1992	356.447	24.899	17.761	29.383	55.098	793.888	1.277.476	2,30%
1993	356.654	30.683	21.991	37.443	56.323	898.387	1.401.481	2,67%
1994	415.849	49.574	33.524	44.874	59.434	1.003.210	1.606.465	2,79%
1995	370.732	58.968	61.515	59.459	67.960	1.045.135	1.663.769	3,57%
1996	333.117	92.633	75.643	70.304	61.448	1.147.305	1.780.450	3,95%
1997	351.463	63.013	78.360	82.842	61.027	1.232.991	1.869.696	4,43%
1998	393.321	58.444	97.335	93.516	64.108	1.279.503	1.986.227	4,71%
1999	451.938	82.269	124.771	95.707	68.910	1.211.440	2.035.035	4,70%
2000	434.748	132.708	132.676	119.515	81.819	1.287.723	2.189.189	5,46%
2001	463.763	165.875	141.070	131.622	108.914	1.337.447	2.348.691	5,60%
2002	468.836	214.998	156.031	116.532	106.569	1.339.339	2.402.305	4,85%

Fuente: FAO.

Fuente: Vieites Baptista de Sousa (2005) basado en datos de la FAO

Durante estos años España se consolidó como un actor relevante en este ámbito a nivel mundial. No obstante, en nuestro país fue la región de Galicia la que destacó por encima de las demás en el sector de las conservas de pescado y marisco. La comunidad gallega representaba el 85% del valor y el 87% del volumen de la producción de este tipo de conservas en España, generando el 3% del PIB de la Comunidad y con el factor de que el sector se encontraba mayoritariamente en manos de capital local.

El sector conservero durante esos años llevó a cabo una serie de medidas para poder asentarse en esas posiciones de liderazgo del sector. Las tanto las empresas españolas como las autoridades públicas llevaron a cabo un proceso de potencialización de la marca España para fortalecer la identidad de calidad del sector. Hubo además una reestructuración y especialización empresarial con empresas pesqueras enfocándose en distintas áreas y productos, así como una cooperación con empresas de terceros países en busca de sinergias y oportunidades de negocio. A la vez que se invertía en terceros países

en busca de potenciar las ventas internacionales, se desarrollaron Acuerdos de Cooperación con la distribución. Por último, se procedió a la profesionalización de las empresas en cuanto a su dirección y gestión lo cual fue fundamental para abordar los desafíos del mercado global (Vieites Baptista de Sousa, 2005).

Será en el siglo XXI cuando España se consolide como uno de los mayores exportadores de conservas de pescado y marisco en el mundo de forma. Sin embargo, su número de exportaciones se mantiene relativamente estable durante los años conseguido pequeños avances que provocan que la demanda del producto se encuentre cubierta.

Figura 8. Evolución de las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Alimarket (2022)

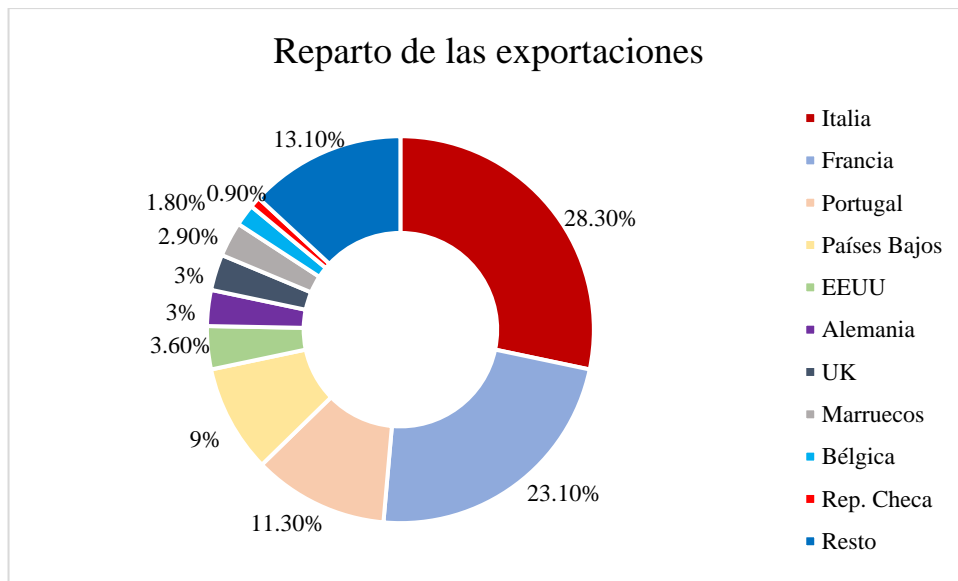
El 2020, a pesar de la pandemia mundial del COVID-19 la cual provocó dificultades a la mayoría de las industrias españolas, el sector de conservas de pescado y marisco de España demostró no ser únicamente resiliente en el mercado doméstico sino también en el mercado exterior al haber experimentado un aumento del 8,75% en sus exportaciones por volumen de producción.

Según la revista especializada Alimarket (2021) una de las principales razones de este aumento fue provocado por. Las restricciones impuestas por varios países al envío de mercancías fuera de sus fronteras en un momento en donde la demanda de conservas en

Europa se encontraba en un pico debido a los cambios en las demandas de los consumidores a raíz de los confinamientos y restricciones. Este suceso provocó que la compra masiva a España y que el 62% de la producción de conservas de pescado y marisco en nuestro país fuese destinado a las exportaciones, creciendo en 4 puntos porcentuales con respecto a 2019 (57,9%).

En lo referido a los países que reciben estos productos nacionales, observamos que continúan siendo mayoritariamente países la Unión Europea, específicamente los países de Italia (28,30%), Francia (23,10%) y Portugal (11,30%). Este hecho se debe principalmente a varios factores como son la proximidad geográfica, a que compartimos gustos parecidos en nuestras sociedades y a la característica dieta mediterránea en donde el consumo de pescado es frecuente en las comidas (al menos dos veces por semana) (Mayo Clinic, 2021)

Figura 9. Cuota de reparto del volumen de las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Alimarket (2022)

Como podemos observar, Europa sigue siendo principalmente el mercado mayoritario para las exportaciones de este tipo de producto. A pesar de esto, el sector tiene bastante margen de mejora debido a que Europa no tiene la capacidad necesaria para satisfacer la demanda de conservas de la población, lo que provoca que el 60% de las conservas que se consumen proceden de terceros países, aunque si que es verdad que en esos datos se

incluyen las reexportaciones de las filiales españolas en países como Ecuador, Chile o Filipinas donde cuentan con plantas de conservas.

En relación con el mercado, también destacan oportunidades que se presentan en Reino Unido y Alemania, donde se planea llevar a cabo acciones específicas en los próximos años. En el caso de Reino Unido, se busca promover la adquisición de conservas producidas en España en lugar de las procedentes de Filipinas o las Islas Seychelles, países con los cuales Reino Unido ha firmado acuerdos comerciales después de su salida de la Unión Europea. En el pasado, Reino Unido se posicionaba como el quinto mercado en términos de volumen de compra de conservas españolas, pero en 2022 cayó al séptimo lugar, representando el 2,6% del total.

Por otro lado, en Alemania, las operaciones han experimentado un ligero crecimiento en el último año, representando actualmente el 3,7% del total. Sin embargo, el mercado alemán tiene un gran potencial, ya que el consumo de pescado ha aumentado en el país en los últimos años y la producción local de conservas es escasa. Además, existe una gran atención hacia aspectos medioambientales, por lo que las conservas ecológicas o con sellos de pesca responsable, como las fabricadas en España, son especialmente valoradas en estos mercados (Alimarket, 2022).

Sin embargo, España también es importadora de procesados de atún al ser este el mayor producto demandado en cuanto a conservas de pescado y marisco en nuestro territorio. Las importaciones de procesados y conservas de atún proceden principalmente de Ecuador con un 38%, seguido en segunda posición, con una cuota mucho más inferior, China con el 14%. No obstante, hay que tener presente que parte de ese volumen de importaciones provienen de empresas españolas con filiales en países como Ecuador o Guatemala debido a su cercanía a las zonas pesqueras del Pacífico Oeste y una mano de obra más barata que en España (ICEX, 2022).

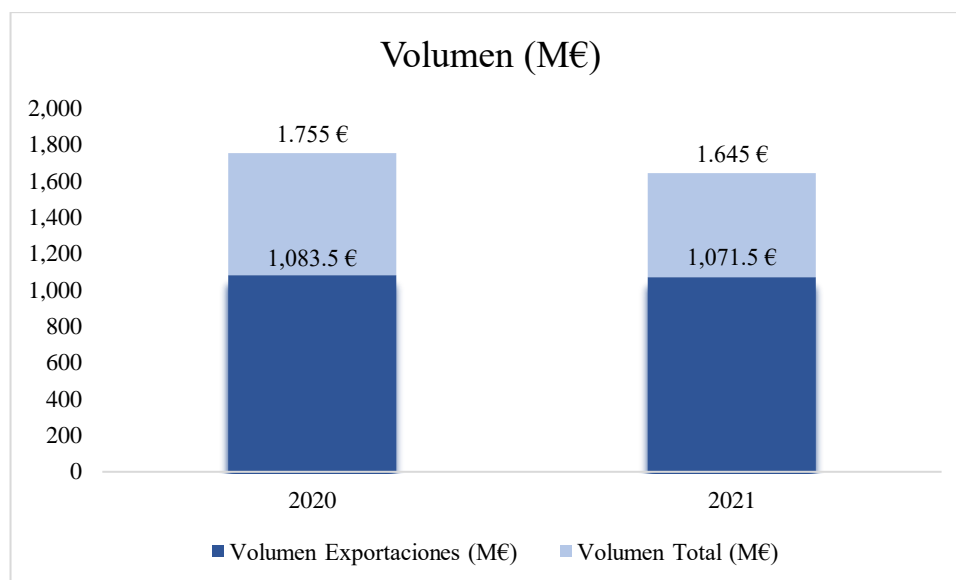
Por otra parte, la presencia de competidores extranjeros en el sector de conservas de pescado y marisco en España es casi nula debido a la alta concentración de empresas nacionales que dificulta el acceso al mercado nacional a las conserveras extranjeras. A pesar de esto existen casos de presencia extranjera a través de adquisiciones de participaciones en las empresas españolas como el caso de la italiana Bolton Food quien

adquirió una participación mayoritaria en Conservas Garvilla (Food Retail & Food Services, 2015).

A pesar de que las exportaciones de conservas de pescado y marisco español se han mantenido estables en estos años, existen numerosos factores que influyen cada año a que la totalidad de estas varía en mayor o menor grado. En primer lugar, se ha comprobado que ante situaciones como la del COVID-19, la demanda tanto interna como externa de este tipo de productos tiende a aumentarse debido a que los consumidores cuentan con la visión de que las conservas son una especie de “producto refugio” debido a que son productos no perecederos (si que pueden perder sus valores nutritivos al cabo de 2 a 5 años) y a la gran cantidad de nutrientes que aportan en envases de no mucho tamaño.

Las exportaciones del sector se han visto afectadas también por las diferentes condiciones económicas globales como han podido ser la crisis por los precios de los combustibles o por la falta de suministros, así como la inflación derivada de ellas. Las posibles crisis financieras en los países importadores también afectan a la exportación de estos productos ya que en momentos donde el consumidor debe ahorrar y dejar de comprar ciertos productos que no sean de primera necesidad, las conservas de pescado y marisco tienden a reducirse en beneficio de los pescados frescos y congelados, aunque conlleve una preparación mayor. Estos factores junto con la situación del transporte y el colapso de la logística mundial, con la consecuente subida de los costes de transporte tras 2020 provocó que tanto la preproducción como la exportación de las conservas de pescado se redujera un 8,5% y 3,75% respectivamente (ICEX, 2022).

Figura 10. Comparación del volumen de las exportaciones y el volumen total de facturación del sector



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Alimarket (2022)

No obstante, como hemos podido observar, las exportaciones de conservas de pescado y marisco españolas se mantienen relativamente estables y con un peso muy importante en el funcionamiento de las empresas del sector (55%-60% de sus ingresos proceden de las exportaciones, gracias a la calidad de estas como factor distintivo, garantizando altos estándares de calidad en los procesos de producción siendo una buena referencia en la expansión de la Marca España en el mundo y que otorga ese reconocimiento de calidad y autenticidad de los productores españoles

4.2 Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de las exportaciones del sector de conservas y marisco español

Como hemos podido observar a lo largo de este TFG, en el sector de las conservas de pescado y marisco en España, las exportaciones de sus productos adquieren gran relevancia para el funcionamiento de las empresas, se sitúan como un elemento esencial para el desarrollo de esta industria. En este sentido, la matriz DAFO, se convierte en una herramienta fundamental para analizar y comprender aquellas amenazas y oportunidades que puede tener el sector en este ámbito. Gracias a este análisis se pueden extraer conclusiones importantes sobre el futuro de las exportaciones en este sector.

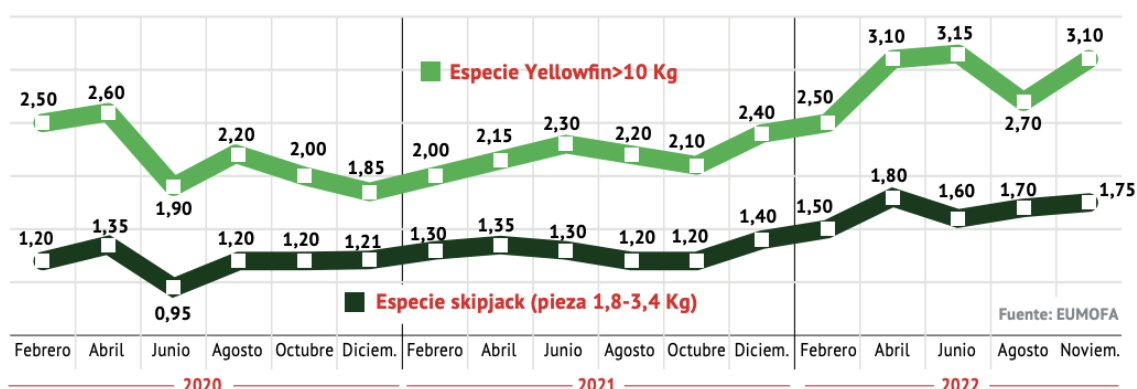
Figura 11. Matriz DAFO de las exportaciones de conservas de pescado y marisco español

	INTERNO	EXTERNO
NEGATIVO	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dependencia de materias primas y caladeros de pesca extranjeros - Barreras arancelarias y regulatorias en terceros países - Dependencia de precios de los combustibles y transportes 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fluctuaciones en los precios de las materias primas y costes industriales - La sostenibilidad y gestión de recursos - Competencia internacional - Relevo generacional en la pesca
POSITIVO	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calidad del producto y Marca España - Gran variedad y diversidad de productos - Fuerte infraestructura pesquera y transformadora 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aumento de la demanda de productos saludables - Expansión en mercados consolidados y emergentes - Innovación y desarrollo de nuevos productos y procesos de producción

- **Debilidades**

Las exportaciones de conservas de marisco y pescado de España enfrentan diversas debilidades que deben abordarse para mejorar su desempeño en el mercado global. Una de las principales debilidades es la dependencia de materias primas, como los pescados que son capturados en aguas extranjeras o el aceite de girasol comprado mayoritariamente a Ucrania y que ha experimentado un fuerte ascenso en su precio. La disponibilidad y acceso a estas materias primas pueden verse afectados por fluctuaciones en las capturas, cambios en los ecosistemas marinos y regulaciones pesqueras que afectan a sus precios. España cuenta con una dependencia de los Acuerdos de Pesca con terceros países para abastecer toda la demanda de pescado en nuestro país. Para superar esta debilidad, es importante fomentar la sostenibilidad de las pesquerías y promover prácticas responsables en la captura de marisco y pescado. Además, diversificar las fuentes de suministro y establecer relaciones sólidas con proveedores confiables y sostenibles a nivel nacional e internacional son medidas necesarias.

Figura 12. Evolución del precio del atún entero para industria conservera (euro/Kg)



Fuente: Alimarket (2022) basado en datos de EUMOFA

Es importante también destacar la dependencia de los precios del combustible para el transporte de tanto los productos para ser distribuidos como para la flota de barcos que tienen que salir a pescar la materia prima de las conservas de pescado. El encarecimiento de los precios de combustible provoca una pérdida de valor en el margen de beneficio de las empresas debido a la gran cantidad de combustible que precisan para abastecer tanto a su flota pesquera como el precio del transporte de las exportaciones

Las barreras arancelarias y regulatorias también representan una debilidad significativa para las exportaciones de conservas de marisco y pescado español. Algunos mercados

internacionales imponen aranceles elevados o establecen regulaciones estrictas en cuanto a estándares de calidad, etiquetado y certificaciones. Estas barreras dificultan el acceso y la penetración en dichos mercados. Es fundamental trabajar en la promoción y defensa de los intereses del sector a nivel gubernamental y diplomático, buscando acuerdos comerciales favorables y estableciendo alianzas estratégicas con actores clave en los mercados objetivo. Asimismo, adaptarse a las normativas internacionales y asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad alimentaria exigidos en cada mercado.

- **Amenazas**

La posición del sector en el mercado global se encuentra amenazado por una serie de factores que requieren de estrategias y soluciones para proteger y fortalecer el sector. Una de las principales amenazas es la competencia internacional. España a comienzos del siglo XXI comenzaba a ocupar esa posición de liderazgo internacional juntos países como Tailandia, China o Chile, no obstante, estos países han llevado a cabo planes de expansión en este sector ofreciendo hoy en día una sólida presencia y productos a precios competitivos que se han colocado como una alternativa ante los productos españoles. Para hacer frente a esta situación, las empresas españolas en este sector deben enfocarse en la diferenciación de sus productos a través de la calidad, variedad y promoción de su origen español (García del Hoyo, Jiménez Toribio y García Ordaz, 2019).

Por ejemplo, el nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación UE-Tailandia que junto con la ratificación definitiva del acuerdo de libre comercio de la UE con Mercosur, en donde desde las empresas españolas se pugna por excluir los productos como el atún debido a que en países como Tailandia según Roberto Alonso, secretario general de ANFACO, “no existe una autoridad ni legislación fiables, aquí en Europa las auditorías son constantes en todos los aspectos como en el fiscal, laboral...” (2023). Para ello es fundamental desarrollar estrategias de diferenciación basadas en la calidad, la autenticidad y la promoción de los productos españoles sostenibles y buscar el apoyo de las autoridades públicas para regular las posibles importaciones a Europa de estos productos (Chicote, 2023).

Los cambios en las regulaciones sanitarias y comerciales en los distintos países receptores de las exportaciones obligan a las empresas a mantenerse actualizadas constantemente ante los requisitos específicos de cada mercado y a mantener relaciones sólidas con las autoridades reguladores y agencias de certificación.

Por último, la sostenibilidad es una preocupación creciente en la industria alimentaria en general y en este sector no es excepción. Los consumidores y los mercados están cada vez más interesados en productos que sean sostenibles desde el punto de vista medioambiental, social y económico (Garza Gil y Vázquez Rodríguez 2007). La pesca y la acuicultura sostenibles son aspectos clave para el futuro del sector, y más aún con la introducción del Eco-etiquetado por parte de la FAO cuyo objetivo es “transmitir esta información a los consumidores de manera que se favorezca la competencia leal y el funcionamiento apropiado de los mercados a la vez que se mantiene y justifica la confianza del consumidor en este tipo de productos, favoreciendo, así, el desarrollo de este segmento del mercado alimentario” (Luna Sotorrío, Fernández Sánchez, Fernández Polanco, Llorente García, 2012, p. 6). Las empresas deben tomar medidas para garantizar la gestión responsable de los recursos marinos, minimizar el impacto ambiental de sus operaciones y comunicar de manera efectiva sus prácticas sostenibles a los consumidores y a los mercados internacionales, además de los riesgos de posibles imposiciones de reducción de cuotas de pesca en defensa de la biodiversidad marina o para evitar la sobreexplotación de las zonas.

Por último, debemos de tener en cuenta el problema generalizado del sector de la pesca en España donde las empresas han tenido que optar por contratar a inmigrantes de otros países ante la falta de marineros españoles dispuestos a embarcarse en los navíos de pesca en donde el envejecimiento de los profesionales y el desinterés de los jóvenes españoles podría provocar que en 20 años el sector de la pesca haya perdido el 50% de su flota (Fabra, 2022).

- **Fortalezas**

Las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España cuentan con una serie de fortalezas que brindan ventajas competitivas al sector. La calidad de las conservas de pescado y marisco español es ampliamente reconocida a nivel internacional. El sector se

caracteriza por producir productos de alta calidad, resultado de rigurosos estándares de producción y procesos de transformación. La Marca España también es un factor distintivo que agrega valor a los productos exportados. La reputación de España como productor de alimentos de calidad confiere confianza a los consumidores internacionales y contribuye a la diferenciación de las conservas españolas en el mercado global.

Los productos de conservas de pescado y marisco cuentan con una gran variedad y diversidad de especies de pescado y marisco, lo que permite ofrecer una amplia gama de productos en el mercado internacional. Desde conservas de atún (mayoritariamente) y sardinas hasta mariscos como mejillones, pulpo y berberechos, la diversidad de productos satisface las demandas y preferencias de diferentes consumidores y mercados.

Por último, como hemos podido observar, las empresas españolas cuentan con una sólida infraestructura pesquera y transformadora, no solo en nuestro país sino en terceros países en donde la presencia de las filiales o la misma empresa es fuerte. Además, España cuenta con una flota pesquera moderna y bien equipada, capaz de garantizar un suministro constante de materias primas frescas. Además, la industria transformadora cuenta con instalaciones y tecnologías avanzadas que permiten procesar y enlatar los productos de manera eficiente, manteniendo la calidad y los estándares sanitarios requeridos por los mercados internacionales.

- **Oportunidades**

A raíz de la pandemia del COVID-19, existe una creciente tendencia global hacia una alimentación saludable y consciente, lo que ha impulsado la demanda de productos marinos como el pescado y el marisco. Según la Asociación de Fabricantes y Distribuidores (AECOC), 8 de cada 10 consumidores gastan más en alimentos saludables que antes de la pandemia, aumentando un 15% el consumo de estos alimentos en 2020 (The Food Tech, 2021). Las conservas de pescado y marisco españolas, al ser productos frescos y nutritivos, se benefician de esta oportunidad. La promoción de los beneficios para la salud de consumir pescado y marisco enlatados, como su contenido en ácidos grasos omega-3 y proteínas de alta calidad, puede atraer a consumidores cada vez más preocupados por su bienestar (Alimarket, 2022).

España tiene la oportunidad de expandir sus exportaciones de conservas de pescado y marisco en mercados tanto consolidados como emergentes. En los mercados consolidados, como el Reino Unido y Alemania, se pueden desarrollar estrategias para aumentar la presencia y cuota de mercado, promoviendo las conservas españolas como una opción de alta calidad y valor agregado. Por otro lado, en los mercados emergentes, como países de Asia y América Latina, se puede aprovechar el crecimiento de la clase media y el interés creciente por la gastronomía internacional para introducir y posicionar las conservas españolas.

La innovación juega un papel clave en el sector de las conservas de pescado y marisco. Existen oportunidades para desarrollar nuevos productos que se adapten a las tendencias del mercado, como conservas enriquecidas con ingredientes funcionales o combinaciones de sabores únicas. Asimismo, el desarrollo de procesos de producción más eficientes y sostenibles puede aumentar la competitividad de las empresas españolas en el mercado global. La inversión en investigación y desarrollo, así como la colaboración con instituciones y expertos en el sector, son factores clave para aprovechar estas oportunidades.

Conclusiones

5.1 Principales conclusiones de la investigación

El presente Trabajo de Fin de Grado sobre las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España ha abordado de manera detallada los diversos aspectos clave relacionados con el sector. A lo largo del trabajo, se ha analizado el proceso exportador de las empresas de conservas de pescado y marisco de España desde su nacimiento, como su proceso de internacionalización hasta su asentamiento como uno de los principales países productores de esta industria, así como los elementos que influyen en el presente y futuro de las exportaciones. Se ha revisado la literatura académica para comprender los motivos por el cual una empresa decide internacionalizarse, así como sus fases, métodos y factores que influyen a la hora de realizar esta actividad

Mediante el análisis de la matriz DAFO, se ha logrado obtener una visión global y estratégica de la situación actual y perspectivas futuras de las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España. Se han identificado desafíos y obstáculos que deben ser superados, tales como la competencia internacional, la dependencia de materias primas y las barreras arancelarias y regulatorias. Asimismo, se han destacado las fortalezas del sector, como la calidad del producto, la diversidad de productos y la infraestructura pesquera y transformadora, que brindan una base sólida para el crecimiento y la promoción en el mercado global. Es evidente que la globalización conlleva grandes beneficios para numerosas empresas, pero a su vez supone grandes desafíos por el riesgo de amenazas como son las nuevas relaciones comerciales entre países que pueden quitar cuota de mercado a nuestras exportaciones o que la guerra en un país como es Ucrania

Además, se han explorado las oportunidades que se presentan, como el aumento de la demanda de productos saludables, la expansión en mercados consolidados y emergentes, y la innovación en productos y procesos de producción. Estas oportunidades ofrecen un potencial significativo para el crecimiento y la expansión del sector, siempre y cuando se adopten estrategias adecuadas y se realicen esfuerzos continuos de promoción y desarrollo.

En términos generales, podemos destacar que el sector de conservas de pescado y marisco en España en este siglo XXI es uno de los más importantes a nivel mundial, encontrándose anualmente en el top cinco mundial y siendo el principal abastecedor de estos productos en la Unión Europea. No obstante, el sector se enfrenta a una serie de amenazas que podría provocar su caída como uno de los principales productores mundiales. Las inversiones en I+D+i de nuevos competidores como China o Ecuador, sumado a los posibles Acuerdo de Comercialización con países como Tailandia podría provocar que la cuota de mercado de las exportaciones españolas se viese afectadas. A todo, se le suma el problema de la dependencia de las materias primas capturadas en países ajenos que provocan una vulnerabilidad ante las situaciones políticas de la región en cuanto a normativas y a una posible legislación mundial más estricta para cuidar la biodiversidad marina y en busca de una mayor sostenibilidad podría provocar una reducción de las cuotas de pesca de las compañías españolas, todo ello sumado a problemas nacionales como la falta de relevo generacional en el sector y la continua necesidad de inversiones en I+D+i en el sector

para poder seguir ofreciendo los estándares de calidad y seguridad alimentaria que se le exigen a un país como España

5.2 Recomendaciones para incrementar las exportaciones de conservas de pescado y marisco de España

Basándoos en el análisis de este presente Trabajo de Fin de Grado, se proponen ciertas recomendaciones al sector para asegurar su posición de liderazgo y expansión futura de las exportaciones de conservas de pescado y marisco

1. Continuar y aumentar las inversiones de I+D+i del sector

Las inversiones en este ámbito deben ser un proceso recurrente para poder asegurar y aumentar la competitividad exterior del sector. Como hemos podido observar, la amenaza de nuevos países exportadores en la industria, sumado a posibles acuerdos de comercialización, es real. Las empresas deben velar por poder aumentar o mantener la calidad de sus productos con costes más bajos para poder así incrementar tanto la producción como las exportaciones de estos productos. La colaboración entre Estado e industria en este aspecto es esencial para poder llevar a cabo este cometido y continuar siendo una de las principales potencias mundiales en esta industria

2. Reducir la dependencia del mercado europeo y fomentar la inclusión en nuevos mercados

Como hemos podido observar en el presente TFG, las exportaciones de conservas de pescado y marisco mayoritariamente son dirigidas a los países de la Unión Europea (Francia, Portugal e Italia ocupan más del 50% de la cuota de exportaciones), donde al contar con una regulación común, cambios o modificaciones en esta afectan a los países miembros por igual, así como los posibles acuerdos de comercio con otros países exportadores como Tailandia podría provocar un descenso de las exportaciones hacia estos países europeos. España debe fomentar el consumo de una dieta mediterránea y defender la Marca España con productos como estos en lugares como Estados Unidos o Sudamérica.

Las posibilidades de expansión son notables en estos mercados emergentes donde el consumo de pescado poco a poco va incrementando. Es en estos países donde las

empresas españolas deben fomentar y potenciar sus productos para incrementar sus exportaciones.

3. Estrategias de marketing orientadas al consumidor

A raíz de la pandemia del COVID-19, la población en general ha tendido a comenzar a llevar hábitos de vida más saludables y a preocuparse más por su salud y a llevar una dieta más saludable y equilibrada. Las estrategias de marketing deben enfocarse en la creación de propuestas de valor diferenciadas, destacando la calidad del producto, su origen español y los atributos que lo distinguen en términos de sabor, frescura y variedad. Es fundamental establecer una conexión emocional con los consumidores, comunicando los valores asociados a la marca España y la tradición pesquera del país.

Además, es esencial aprovechar las oportunidades tecnológicas y digitales para llegar de manera efectiva a los consumidores. Las plataformas en línea y las redes sociales ofrecen canales de comunicación directa con los consumidores, permitiendo la promoción de productos, la generación de interacción y el fomento de la lealtad de marca.

Por último, es importante destacar la importancia de la colaboración con distribuidores y minoristas internacionales. Establecer alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación puede facilitar el acceso a nuevos mercados y fortalecer la presencia de las conservas de pescado y marisco español en los estantes de los supermercados y tiendas especializadas en todo el mundo.

5.3 Limitaciones del trabajo y futuras líneas de investigación

Al igual que en cualquier investigación, este trabajo también ha enfrentado desafíos y limitaciones que han influido en su alcance y desarrollo. Durante el estudio y recopilación de la información han sido relevantes varios desafíos a destacar. El presente trabajo de fin de grado ha tenido como objetivo analizar las exportaciones en el sector de conservas de pescado y marisco en España. Para ellos se ha realizado un análisis de cómo surge este sector en España, cuáles han sido sus características y motivos de internacionalización, así como la evolución de sus exportaciones. No obstante, es importante destacar que este estudio tiene ciertas limitaciones que deben ser mencionadas. En este apartado se

presentarán las principales limitaciones del trabajo, con el fin de poner en contexto los resultados obtenidos y evitar conclusiones precipitadas o exageradas.

En el momento de la realización de este TFG, el sector se encuentra en un momento de aparente tranquilidad y comenzando un proceso de inversión de I+D+i, así como en estudio de nuevas formas para poder aumentar el número de exportaciones que llevan estancadas 20 años. La información acerca de este sector se encuentra concentrada en torno a 3 principales fuentes como son ANFACO, Alimarket y el ICEX. En base a estas 3 fuentes de información sobre las exportaciones encontramos el resto de los estudios o artículos científicos, por lo que la información es escasa y en ocasiones algo generalizada sin estudiar los rivales de España en las exportaciones de conservas de pescado y marisco

Las posibles líneas de investigación futuras podrían pasar por intentar cuantificar el efecto de las inversiones en tecnología y procesos de producción de las empresas sobre las exportaciones, analizar e investigar el potencial de los nuevos mercados emergentes para las exportaciones o analizar la cadena de suministro global del sector y sus posibilidades de optimización.

Otra posible línea de investigación sería el estudio de los posibles procesos de fusión y adquisición debido a que por el momento la gran mayoría del capital de las empresas del sector es privado y pertenece a las familias que originalmente fundaron las compañías y han pasado de generación en generación.

Bibliografía

- Alimarket. (2021). El sector demuestra músculo en plena pandemia. En *Alimarket*.
- Alimarket. (2022a). La crisis de suministros acelera la transformación del sector. En *Alimarket*.
- Alimarket (2022b) Conservas de Pescado: La oferta se racionaliza apostando por las referencias de mayor rotación. En *Alimarket*.
- Alimarket (2022b) Pescado y marisco congelado: Dinamismo, adaptabilidad y crecimiento. En *Alimarket*.
- Alimarket (2023) Conservas de Pescado: La exportación sostiene al sector tras el hundimiento del consumo interno. En *Alimarket*.
- ANFACO-CECOPECA. (2022). *Memoria ANFACO-CECOPECA 2021*.
- ANFACO-CECOPECA. (2021). *Clúster Mar-Alimento*. En ANFACO-CECOPECA
- Angell, J. (1934). *Political Science Quaterly*, 49(1), 126-128.
- BBVA. (2012). *La Internacionalización de las Empresas Españolas*. Recuperado 13 de abril de 2023, de https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/mult/WP_1229_tcm346-363151.pdf
- Blanco, R. G. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. ICE. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica* (858).
- Cepesca. (2022). Informe del Sector Pesquero Español 2022. *Revista Alimentaria*. <https://revistaalimentaria.es/pesca/sostenibilidad/informe-del-sector-pesquero-espanol>
- Chicote, C. M. (2023). Tailandia se convierte en una amenaza de la industria española de pescado y marisco. *La Información*. <https://www.lainformacion.com/economia->

[negocios-y-finanzas/negociaciones-tailandia-amenaza-industria-conservera-pescado-marisco/2886696/](#)

Del Hoyo, J. J. G., Toribio, R. J., & Ordaz, F. G. (2019). Análisis de las interrelaciones entre la evolución de la flota atunera española y el sector conservero. *Estudios de economía aplicada*, 37(3), 81. <https://doi.org/10.25115/eea.v37i3.2774>

De Sousa, J. M. V. B. (2005). *Las conservas de pescados y mariscos españoles*. Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, 2862, 133-142. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2040947>

Dieta mediterránea para la salud del corazón. (2021). Mayo Clinic. <https://www.mayoclinic.org/es-es/healthy-lifestyle/nutrition-and-healthy-eating/in-depth/mediterranean-diet/art-20047801>

Doñoro, P. P. (1988). La incidencia en España de la política comunitaria de recursos pesqueros. *Revista de Estudios Agrosociales*, 144, 71-88. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2168441>

Empresa Exterior. (2018). *La internacionalización de la industria conservera de pescados y mariscos* [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=dDok41uvZeM>

España, L. (2021). El sector de las conservas de marisco y pescado en España. Lamarca España - Los mejores productos españoles. <https://www.lamarcaespana.com/el-sector-de-conservas-en-espana-marisco-y-pescado-enlatados-como-forma-de-crecimiento-en-la-pandemia/>

European Commission. (2017). Canned tuna in Spain. En EUMOFA.

Fabra, M. (2022). El sector pesquero busca solución a su principal problema: el relevo generacional. *El País*. <https://elpais.com/economia/2022-04-08/el-sector-pesquero-busca-solucion-a-su-principal-problema-el-relevo-generacional.html>

FAO (2022). El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2022. En *FAO*. <https://doi.org/10.4060/cc0461es>

Ferriol, R. (2023, 25 enero). Conservas y caldo, una salida para el pescado que se descarta. *Diario de Mallorca*. <https://www.diariodemallorca.es/part-forana/2023/01/24/20-pescado-capturado-descarta-comercial-81871887.html>

García del Hoyo, J., Jiménez-Toribio R., Guillotreau P. (2017), A Spanish analysis of the canned tuna market, *Marine Policy* 86, 127-133.

García, G. (2021) Alimentos saludables, aumenta 15% su consumo. *THE FOOD TECH*. <https://thefoodtech.com/nutricion-y-salud/alimentos-saludables-aumenta-15-suconsumo/#:~:text=El%20estudio%20Salud%20y%20sostenibilidad,aument%C3%B3%20un%2015%25%20en%202020>.

Galicia, E. D. (2022, 3 enero). Jealsa activa un plan de inversiones de 160 millones, con biofábrica y centro tecnológico. *Galicia*. <https://www.economiadigital.es/galicia/empresas/jealsa-activa-un-plan-de-inversiones-de-160-millones-con-biofabrica-y-centro-tecnologico.html>

González-Moralejo, S. A. (2006). Estrategias de internacionalización y procesos cooperativos en la industria alimentaria: El caso de la región valenciana española. *Agroalimentaria*, 26.

ICEX. (2022). El mercado de conservas de atunes, listados y bonitos en España. En ICEX.

Johanson, J., y Vahlne, E. (1990). The Mechanism of Internationalisation. *International Marketing Review*, 7, 11-14

La Moncloa. (2023). *Las exportaciones españolas superan los 389.000 millones de euros en 2022 y alcanzan un máximo histórico*. <https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/industria/Paginas/2023/160223informecomex.aspx#:~:text=En%20consecuencia%2C%20tal%20y%20como,puntos%20m%C3%A1s%20que%20en%202021%22>.

Marqués, R. C., & Nuria, L. (2020). *Actas II Congreso internacional sobre patrimonio alimentario y museos. El gusto en el museo*. <https://doi.org/10.4995/egem2020.2021.13198>

Morgan, R., y Katsikeas, C. S. (1997). Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique. *Management Decision*, 35(1), 68-78.

Ochoa Díaz, H., Correa Lenis, J. M., y Atehortúa Rizo, A. (2017). Proceso de internacionalización en el sector farmacéutico: el caso de la empresa colombiana Tecnoquímicas. *Estudios Gerenciales*, 33, 421-427.

Pelet, C. (octubre de 2001). John Stuart Mill: la etapa de madurez de la escuela clásica. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 13, 87-104.

Posner, M. (1961). International Trade and Technical Change (Vol. 13). *Oxford Economic Papers*, 323-325.

UOC. Problemas actuales de la pesca. (s. f.). https://cv.uoc.edu/UOC/a/moduls/eo/25_127/web/main/m4/v1_5_5.html

Reyes, G. E. (2001). TEORÍA DE LA GLOBALIZACIÓN: BASES FUNDAMENTALES. *DOAJ (DOAJ: Directory of Open Access Journals)*. <https://doaj.org/article/7f43cc1dd57948bcb9bc1b0b8cbd9efc>

Rovira, M. (2018). Del mar a la mesa: ¿de dónde viene el pescado que comemos? *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/vida/junior-report/20180125/44272761360/mar-mesa-origen-pescado-comemos-espana.html>

Rowthorn, R., y Coutts, K. (2004). De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies. *Cambridge Journal of Economics* (28), 767-790.

Sotorrío, L. L., Sánchez, J. E. G., Polanco, J. M. F., & García, I. O. (2012). El eco-etiquetado de productos pesqueros en España. *Globefish Research Programme*, 107.

<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/10902/16362/1/EcoetiquetadoProductosPesqueros.pdf>

The canned seafood sector in Spain | GLOBEFISH | Food and Agriculture Organization of the United Nations. (s. f.). <https://www.fao.org/in-action/globefish/fishery-information/resource-detail/en/c/338172/>

Team, C. (2022). El sector de las conservas de pescado y marisco en cifras. *Canthynnus*. <https://canthynnus.com/2021/06/30/el-sector-de-las-conservas-de-pescado-y-marisco-en-cifras/>

Vista de El sector gallego de transformación del producto pesquero. (s. f.). <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/3953/3953>

Xunta de Galicia. (2022). *El Plan Estratégico de la Conserva 2022-2030 reforzará la calidad, el potencial exportador y la innovación.* Xunta de Galicia. https://www.xunta.gal/notas-de-prensa/-/nova/75927/plan-estratexico-conserva-2022-2030-reforzara-calidade-potencial-exportador-innovacion?langId=es_ES