



asociación española de historia económica

DOCUMENTOS DE TRABAJO

ISSN 2174-4912

ACUICULTURA Y GLOBALIZACIÓN: EL CASO DE LA INDUSTRIA DEL MEJILLÓN


Ángel Fernández González y Jesús Giráldez Rivero
∞

DT-AEHE N°1301
www.aehe.net



asociación española de historia económica

Enero 2013

∞  This paper is protected by a Creative Commons licence: Attribution- NonCommercial-NonDerivativeWork. The details of the licence can be consulted here:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/deed.en>.

ACUICULTURA Y GLOBALIZACIÓN: EL CASO DE LA INDUSTRIA DEL MEJILLÓN

Ángel Fernández González* y Jesús Giráldez Rivero†

DT-1301, Enero 2013

JEL: F60, L11, L66, N56, Q22

ABSTRACT

This paper is an approach to the process of globalization, experimented in the last decade by aquaculture products, with special attention to mussels. From the 1970's, Spain had become one of the biggest producers and exporters of mussel. A leadership in this shellfish industry located overwhelmingly in the 'Rias Baixas' of Galicia. However, its advantageous leadership position is now threatened by the emergence of competitors like Chile, whose aquaculture production in the last decade experienced a significant increase led by Spanish companies from Galicia and the Spanish Mediterranean. Our paper is divided in two sections. The first one pays attention to the process of internationalization of the Galician fishing and processing industry in last decades. The second section focuses on how international trade liberalization has hit to Galician mussel producers; on the development path of the Chilean mussel industry; on the role played in such development by Spanish companies; and, finally, we assess the impact of the recent economic crisis in mussel production and markets.

Keywords: Aquaculture, Mussel, Spanish Business, Globalization**RESUMEN**

El presente trabajo analiza el proceso de globalización que en la última década experimentaron los productos acuícolas, más concretamente el mejillón. Desde los años setenta España se ha configurado tradicionalmente como uno de los principales países productores y exportadores de este bivalvo a nivel mundial. Una posición asentada en la importante actividad mitilicultora que se concentra abrumadoramente en Galicia, en las rías bajas. Sin embargo, esta ventajosa posición de liderazgo se está viendo amenazada por el surgimiento de nuevos países como Chile, cuyas producciones acuícolas experimentaron en la última década un fuerte despegue de la mano de empresas gallegas y del mediterráneo español. El trabajo se divide en dos partes bien diferenciadas; en la primera, se atiende al proceso de internacionalización de la pesca gallega y la industria transformadora en las últimas décadas, mientras la segunda, se centra en los efectos que la apertura del comercio internacional ha provocado sobre los productores gallegos de mejillón, el peculiar desarrollo de la mitilicultura chilena y el papel jugado por las empresas españolas, así como la incidencia de la crisis económica tanto en las producciones como los mercados.

Palabras clave: Acuicultura, Mejillón, Empresas españolas, Globalización

* Universidad de Santiago de Compostela, Dpto. Historia e Institucións Económicas. Facultad de Ciencias Económicas e Empresariais, correo electrónico: geluco.fernandez@usc.es

† Universidad de Santiago de Compostela, Dpto. Historia e Institucións Económicas. Facultad de Ciencias Económicas e Empresariais, correo electrónico: jesus.giraldez@usc.es

ACUICULTURA Y GLOBALIZACIÓN: EL CASO DE LA INDUSTRIA DEL MEJILLÓN

1. Introducción[‡]

A comienzos de la década de 2000, España con más de 200.000 toneladas anuales de mejillón se situaba en el segundo puesto del ranking mundial de producción, sólo por detrás de China (500.000 toneladas), y entre los principales países exportadores. A lo largo de la década España ha tenido que disputar dicha posición con nuevos productores, habiéndosela cedido recientemente a Chile, país que se ha revelado como un competidor muy peligroso, toda vez que su producción está orientada básicamente hacia la exportación. Los cambios son muy recientes pero de gran intensidad. De hecho, en un estudio sobre la acuicultura española publicado a comienzos de la década de 2000 Uxío Labarta subrayaba que la transnacionalización del sector apenas había alcanzado a los cultivos de moluscos. Sin embargo, hacía constar la necesidad de enfrentarse a las amenazas derivadas de algunos cambios que observaba en los mercados mejilloneros, no sólo con una mejor predicción de los fenómenos naturales y la innovación en los procesos productivos sino también a través de una mayor presencia de grupos empresariales competitivos, con estrategias organizativas y de mercado claras. (Labarta, 2000).

Doce años después mucha agua ha pasado bajo el puente. Sin duda, la profundización de la globalización, con la liberalización de los flujos de capitales y mercancías y la internacionalización de las empresas, con la formación de cadenas de valor globales por parte de las empresas transformadoras y comercializadoras, han generado transformaciones sustanciales en la producción, la industria y los mercados mundiales de mejillón, extendiéndose más recientemente los cambios a otras especies de bivalvos, como las almejas, navajas o vieiras. Sin embargo, antes de comenzar a analizar la incidencia de este proceso sobre el sector mejillonero y marisquero gallego es necesario examinar aunque sea brevemente la evolución de los mercados internacionales de productos pesqueros y las pautas seguidas por la globalización en la pesca.

[‡] Agradecer a Esteban Andión Hermida, técnico del Instituto Galego de Estatística toda la ayuda prestada.

2. Pesca y globalización

España posee una gran tradición en el comercio internacional de productos pesqueros, no sólo como antigua potencia productora sino también como agente protagonista. De hecho, en la última década se colocó reiteradamente en los puestos de cabeza del ranking mundial. Sus importaciones, en torno al 6% del total, lo sitúan en un tercer puesto tras Japón y EE.UU., mientras que sus exportaciones lo posicionan en el grupo de los diez países principales. Aunque las necesidades de abastecimiento se han incrementado, la tasa de cobertura pasó de un 48'84% en 1995 a un 63'65% en 2010 en términos de peso y de un 38'81 a un 50'3% en valor.

Tabla 1. Comercio internacional de productos pesqueros

Importaciones (millones dólares USA)

PAIS DE DESTINO	2000	%		2005	%		2009	%
Japón	15.513	25,82	Japón	14.483	17,76	USA	13.858	13,90
USA	10.451	17,40	USA	11.982	14,70	Japón	13.258	13,29
España	3.352	5,58	España	5.632	6,91	España	5.908	5,92
Francia	2.984	4,97	Francia	4.563	5,60	Francia	5.579	5,59
Italia	2.535	4,22	Italia	4.224	5,18	Italia	5.060	5,07
Alemania	2.263	3,77	China	3.979	4,88	China	4.976	4,99
Reino Unido	2.184	3,64	Alemania	3.235	3,97	Alemania	4.571	4,58
China, HKong	1.949	3,24	Reino Unido	3.174	3,89	Reino Unido	3.594	3,60
China	1.796	2,99	Dinamarca	2.555	3,13	Holanda	2.774	2,78
Dinamarca	1.806	3,01	Korea. Rep.	2.351	2,88	Dinamarca	2.735	2,74
TOTAL MUNDO	60.071	100		81.529	100		99.729	100

Fuente: FAO: Estadísticas de pesca y acuicultura.

Exportaciones (millones dólares USA)

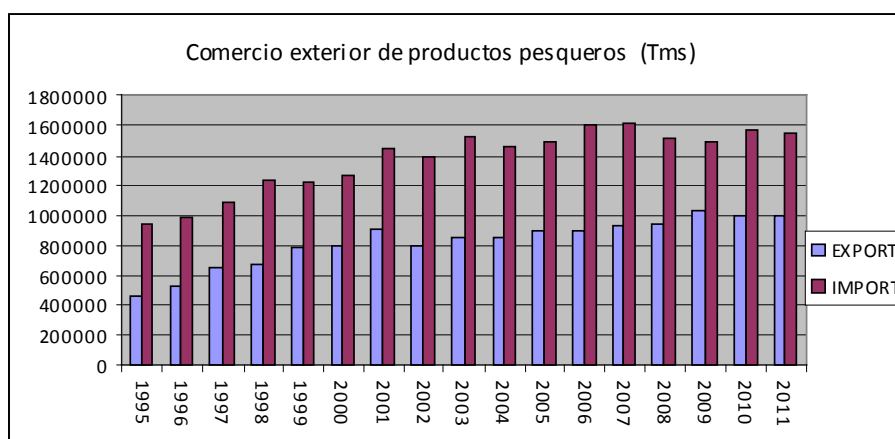
PAIS DE ORIGEN	2000	%		2005	%		2009	%
Tailandia	4.367	7,81	China	7.519	10,25	China	10.246	11,32
China	3.603	6,44	Noruega	4.885	6,66	Noruega	7.073	7,82
Noruega	3.533	6,32	Tailandia	4.466	6,09	Tailandia	6.236	6,89
USA	3.055	5,46	USA	4.232	5,77	Vietnam	4.301	4,75
Canadá	2.818	5,04	Dinamarca	3.685	5,03	USA	4.145	4,58
Dinamarca	2.756	4,93	Canadá	3.596	4,90	Dinamarca	3.981	4,40
Chile	1.794	3,21	Chile	2.967	4,05	Chile	3.606	3,99
China Taiwan	1.794	3,21	Holanda	2.820	3,85	Canadá	3.240	3,58
Chile	1.756	3,14	Vietnam	2.741	3,74	España	3.143	3,47
España	1.600	2,86	España	2.579	3,52	Holanda	3.138	3,47
TOTAL MUNDO	55.925	100,00		73.332	100,00		90.486	100,00

Fuente: FAO: Estadísticas de pesca y acuicultura

El peso de España en el comercio pesquero internacional no es novedoso. Al menos desde los años ochenta diversos factores (caída de la producción propia, ampliación de las

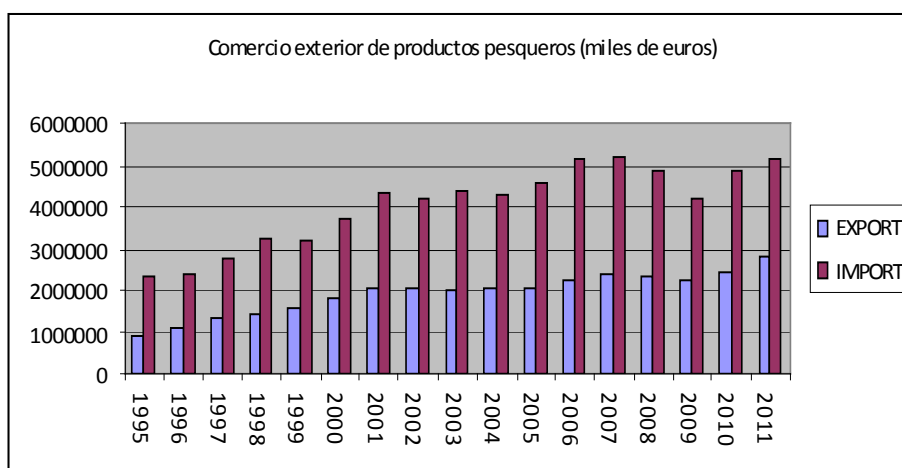
Zonas Económicas Exclusivas hasta las doscientas millas, entrada en la CEE, etc.) dieron lugar a una creciente y cada vez más significativa dependencia de los suministros exteriores para el abastecimiento de la fuerte demanda nacional de productos de la pesca. Además, la extensión de las jurisdicciones marítimas provocó una fuerte reestructuración de los mercados pesqueros mundiales. La flota española, expulsada de los principales caladeros donde faenaba, se adaptó a la nueva situación mediante diversos ajustes como la formación de empresas conjuntas y mixtas con otros países. Sus productos comenzaron a llegar bajo la forma “técnica” de importaciones, aunque en realidad se tratara “de un tráfico intraempresa” (García-Negro, 2010). En definitiva, la disponibilidad en el acceso a los recursos y la inversión extranjera directa en la actividad acabaron repercutiendo sobre los flujos comerciales, algo “especialmente significativo” en el caso gallego (Varela et al, 1997, 221; Schmidt, 2004).

Gráfico 1.- Comercio exterior español de productos pesqueros (Tms.)



Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

Gráfico 2.- Comercio exterior español de productos pesqueros (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

Tal como se puede observar en los gráficos, el crecimiento del comercio exterior español de productos pesqueros se aceleró rápidamente durante la década de los noventa, para ralentizarse en la siguiente y mostrar un cierto debilitamiento sólo desde 2008, a causa de la crisis económica. Sin duda, esta expansión del comercio estuvo relacionada con el proceso de globalización en la pesca y los diversos factores que lo conformaron. En un marco de intenso crecimiento mundial de la producción pesquera, la progresiva extensión de las ZEE y la generalización de regulaciones cada vez más intensas a fin de evitar la sobrepesca (cuotas, licencias, vedas, etc.) acabaron favoreciendo la aparición de nuevos actores en la pesca, localizados principalmente en los países en desarrollo. También en ellos tendió a situarse la producción de la acuicultura, cuyo fuerte crecimiento se vio estimulado por la sobreexplotación de buena parte de los recursos pesqueros. En paralelo al crecimiento de la producción, y acompañando a la evolución de la población mundial, el consumo de productos pesqueros aumentó de forma generalizada, correspondiendo igualmente los mayores incrementos a los países en desarrollo (Sineiro, González y Santiso, 2005).

Al mismo tiempo, la liberalización del comercio internacional, iniciada en 1994 tras la Ronda de Uruguay y consolidada posteriormente por diversos acuerdos bilaterales, suscitó una fuerte reducción de las tarifas arancelarias y la suavización de diferentes trabas comerciales, impulsando el crecimiento de los intercambios. España se situó entre los principales países importadores en un momento en que la Unión Europea se convertía en el mayor mercado mundial de productos pesqueros. Es decir, España se transformó en un excelente cliente para los productos de la pesca y también en un destacado abastecedor, dada su creciente función reexportadora. (Noel, 2011; Garza, 2007; Sineiro, González y Santiso, 2005; Schmidt, 2004; Surís y Molina, 2003; Delgado et al, 2003; Varela et al, 2000).

Paralelamente, otros elementos actuaron conformando el nuevo orden pesquero mundial. Los cambios en la distribución, caracterizados por el surgimiento de empresas de grandes dimensiones, integradas verticalmente y vinculadas con cadenas de suministro mundiales, reflejaron una creciente globalización de la cadena de valor (Briz de Felipe y Briz, 2012 y 2010). Los acuerdos entre las grandes firmas y los productores de países en desarrollo se extendieron. Se generalizó la subcontratación de las tareas de elaboración en función de la especie, la forma del producto, el costo de la mano de obra y el transporte. Los avances en la tecnología de elaboración y conservación alimentaria, junto a las mejoras en el empaquetado, logística y transporte se aliaron para mundializar la propia actividad productiva. Incluso en numerosas especies la producción se acabó parcelando en distintas fases, ubicándose cada una

de ellas en aquellos lugares del planeta más ventajoso desde el punto de vista de la producción, los costes y el mercado (FAO, 2010, 50; Surís y Molina, 2003).

La transformación de las estructuras comerciales, provocada por la difusión de los mercados mayoristas, grandes cadenas de distribución, redes de ventas al por menor, difusión de los hipermercados y supermercados, empresas de hardiscount, cadenas de restaurantes etc., reforzó este proceso. Por eso no es extraño que el pescado transformado (congelado, curado, enlatado, etc.), estandarizado y envasado bajo marcas propias, de distribuidor o blancas, ganara terreno al fresco. En los países desarrollados los cambios en las formas de vida dieron lugar a un fuerte crecimiento de las elaboraciones con mayor valor añadido (fileteado, platos preparados, precocinados, empanados, etc.) y el desarrollo tecnológico impulsó, frente a la tradicional conserva en lata, nuevas formas de conservación: refrigeración, liofilización, atmósfera modificada, pasteurización, etc. Innovaciones y mejoras en una elaboración cada vez más intensiva, más concentrada geográficamente, más integrada verticalmente y más vinculada con distribuidoras globalizadas. La hegemonía de los comercializadores sobre el resto de las fases de producción se evidenció al tratar de anticipar las exigencias de los mercados de los países desarrollados, con estándares de calidad más elevados: frescura, normas de procesado, empaquetado, etiquetado, trazabilidad, etc. De esta forma, las etapas finales de la cadena de valor acabaron consagrando su hegemonía frente a los proveedores en origen y las grandes empresas articuladoras de los canales de suministro impusieron su poder de negociación frente a unos operadores a pequeña escala y con dificultades para acceder a los mercados internacionales (Langreo, 2012; De Felipe, Briz y Briz, 2012; Noel, 2011; Sineiro, González y Santiso, 2005; Surís y Molina, 2003; FAO, 2004, 2006, 2008, 2010).

En este proceso de globalización pesquera las empresas españolas y gallegas fueron y son actores destacados. La primera fase de internacionalización de la actividad, centrada en la pesca de gran altura, estimulada por la extensión de las ZEE y la progresiva limitación de las aguas internacionales, acabó conformando un mercado español de productos pesqueros profundamente mundializado, con un claro predominio de los agentes comercializadores, capaces de distribuir cualquier producto pesquero con la misma fluidez que si fueran capturas propias y orientados a la demanda tanto de los mercados en fresco como elaborados (Sálamo, 2006).

El grueso de las importaciones españolas está constituido por pescado en sus diversas formas (53%), principalmente congelado, seguido por la partida de moluscos (23%), crustáceos (13%) y preparados y conservas (11%). Estas importaciones permiten alimentar una industria transformadora y comercializadora de importancia creciente. Ahora bien, la

industria transformadora engloba diversas actividades: elaboraciones de pescado fresco o refrigerado; pescados, crustáceos y moluscos congelados; pescado seco, salado, en salmuera o ahumado, conservas y semiconservas de peces, crustáceos o moluscos, platos preparados y precocinados; cocción de moluscos o crustáceos, etc. En cuanto a las exportaciones también el principal producto es el pescado, principalmente el congelado (50% del peso y un 26 % del valor), seguido de las conservas y preparados (22%), moluscos (16 y 18 %), pescado fresco (8 y 13%) y crustáceos y filetes de pescado (4 y 9% ambos).

Tabla 2.- Comercio exterior. Importaciones y exportaciones de productos de la pesca y la acuicultura. Año 2011

PRODUCTOS	IMPORT		EXPORT	
	Peso (Tms)	Miles Euros	Peso (Tms)	Miles Euros
Peces vivos (0301)	7.212	28.460	13.460	75.199
Pescado fresco y refrigerado (0302)	228.009	822.505	86.979	366.420
Pescado congelado (0303)	337.002	605.765	505.812	722.751
Filetes y carnes de pescado (0304)	196.973	602.819	44.741	247.165
Pescado seco, salado o en salmuera, ahumado, harina, polvo y pellets (0305)	47.487	214.033	14.847	75.021
Crustáceos (0306)	209.273	1.110.207	41.530	246.001
Moluscos (0307)	346.903	1.125.793	157.053	481.720
Preparados y conservas de pescado (1604)	141.589	480.120	116.167	509.837
Preparados y conservas de crustáceos y moluscos (1605)	35.033	147.523	23.846	85.787
TOTAL PRODUCTOS PESQUEROS	1.549.480	5.137.226	1.004.435	2.809.903

(*) No se incluyen harinas ni aceites.

Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

Tabla 3.- Elaboración y conservación de pescado y productos a base de pescado (*)

	1995		2000		2005		2010	
	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros
Pescado preparado, fresco o refrigerado	2.800	11.415	65.914	33.785	13.058	59.691	20.227	90.232
Pescado congelado	69.283	168.762	110.505	298.510	124.819	334.805	157.300	402.080
Crustaceos congelados	16.459	96.623	24.228	206.641	49.469	285.758	47.829	256.426
Moluscos congelados	64.552	173.331	109.257	283.888	96.861	323.737	93.087	344.611
Pescado seco, salado o ahumado	28.286	135.830	26.961	191.525	40.778	344.379	38.538	346.916
Pescado preparado o en conserva	253.619	814.564	340.616	1.061.532	384.130	1.346.326	334.450	1.701.229
Crustáceos preparados o en conserva	1.086	4.407	588	3.154	3.357	18.057	5.139	32.262
Moluscos preparados o en conserva	88.930	25.797	107.154	312.866	118.165	396.335	73.681	346.945
Cocción	--	--	--	3.922	--	25.112	--	58.147
Total	525.015	1.430.729	785.223	2.391.901	830.637	3.109.088	770.251	3.520.701

(*) No se incluyen harinas ni aceites

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y MARMA (2005; 2011).

La industria transformadora se localiza buena parte en Galicia, que concentra en torno al 25% de las firmas (196 de 808) y el 50% del empleo (10.850 de 22.467). Aunque es un sector muy atomizado, en el que más de la mitad de las empresas cuentan con menos de 10 empleados, aquí se sitúan las de mayores dimensiones, un 43% de las que tienen entre 50 y 200 empleados y el 73% de las que los superan (CETMAR, 2008; MARM, 2005). Son grandes firmas pesqueras como Pescanova, Freiremar, Vieira, Marfrio, etc., o conserveras como Calvo, Jealsa, Escurís, etc. Los productos congelados se desembarcan preferentemente en los puertos de Villagarcía o Ribeira, especializados en túnidos para la industria conservera, Marin y Vigo, donde se comercia con gran variedad de especies y cuya producción la impulsan en su mayoría empresas mixtas que operan en terceros países (Sineiro, González y Santiso, 2005). De hecho, en las últimas décadas Vigo se ha convertido en un punto de “referencia obligada” de la pesca congelada a nivel mundial (Garza et al, 2007); una gran plataforma frigorífica donde se asientan no sólo grandes almacenes de materias primas congeladas o refrigeradas, semielaboradas o terminadas, incluso con servicios de frío a disposición de terceros, sino también salas de elaboración, glaseado, envasado, pesado, etiquetado, picking, logística, etc. .

En la cadena de valor del producto congelado se pueden diferenciar hasta siete actividades (armador, elaborador, frigorista, mayorista, minorista, importador e exportador) que las empresas del sector suelen conjugar de forma variada, dando lugar a una organización empresarial muy heterogénea. Históricamente algunas empresas armadoras integraron verticalmente la elaboración de transformados, preparados y la distribución hasta el consumidor final, pero paulatinamente esta estrategia se ha generalizado e incluso algunas empresas comercializadoras se han internacionalizado estableciendo plantas en el exterior. Pese a que existen marcas propias, en la mayor parte el nivel de diferenciación del producto es escaso o bajo. La distribución dominada por las grandes cadenas que representan a supermercados, hipermercados o “hardiscount” ejercen una continua presión a la baja sobre los márgenes comerciales, llegando a montar sus propios frigoríficos con salas de elaboración y logística (MERCASA, 2011). El riesgo de internacionalización de las empresas transformadoras más grandes es muy elevado, tanto por la presión de los costes de trabajo como por la preferencia cada vez mayor del transporte de la materia prima en contenedores frente a mercantes o pesqueros. Se maquila en terceros países ubicándose las actividades relacionadas con el almacenamiento y la logística cerca de los mercados finales. Algo realmente importante cuando las exportaciones españolas se dirigen hacia las economías más desarrolladas, como Europa o Japón (CETMAR, 2008).

Por su parte, el sector tradicional de conservas y semiconservas supone un segmento muy significativo de la industria de transformados y preparados que representa aproximadamente el 54% del peso y el 59% del valor. En 2011 se componía de 147 empresas, que empleaban a 15.375 trabajadores, con una producción de 35.449 toneladas y un valor de 1.404 millones de euros. Galicia concentraba el grueso de la industria; 65 empresas (44% del total) con 11.950 trabajadores, que aportaban el 86 % de la producción (309.126 toneladas) y el 85% del valor (1.186 millones), con unas exportaciones que se elevaban al 86% del volumen (140.113 toneladas) y al 76% del valor (595.624 millones) (ANFACO, 2011).

Lo mismo que la del conjunto mundial, es evidente la atunización del sector (Carmona y Nadal, 2005; Bayliff, de Leiva y Majkowski, 2004); el atún en sus diversas variedades representa un 68% de la producción y aporta casi el 60% del valor. El resto de las especies están muy alejadas: la sardina el 7% del peso, caballa y mejillones el 4%, los moluscos bivalvos (almejas, berberechos, navajas) el 2%, etc.; sin embargo, en términos de valor estas últimas partidas se incrementan ascendiendo al 9% y al 7% del total. España es uno de los principales países exportadores de conservas, sus producciones se dirigen en más del 90% al mercado de la Unión Europea, y se componen en un 70% de atún (ANFACO, 2011).

La estructura de la industria muestra una clara dualidad: por un lado, empresas de gran dimensión, que elaboran productos poco específicos, elevada producción y cuota de mercado, integradas verticalmente con la actividad pesquera, a fin de asegurar la materia prima; por otro, un numeroso grupo de pequeñas y medianas empresas que trabajan con productos de calidad, diferenciados, con procedimientos hasta semiartesanales, muy amenazadas por la competencia exterior, incluso algunas con dificultades para asegurarse una mínima rentabilidad, y que pueden trabajar como proveedoras de las grandes empresas.

También esta industria se ve afectada por el proceso de globalización. En los años noventa, los cambios en los mercados mundiales de productos pesqueros, inicialmente de atún, animaron a algunas empresas a situarse en determinados países en desarrollo. Buscaban aprovecharse de la proximidad a las fuentes de materias primas y de unos menores costes laborales y ambientales; al tiempo que, en el caso de Latinoamérica, conseguir un libre acceso al mercado de los Estados Unidos, el mayor del mundo tras la Unión Europea (Núñez, 2006). Con la instalación de nuevas plantas o mediante la subcontratación, deslocalizaron las fases más intensivas en mano de obra pero que aportan menor valor añadido al producto final, limpieza, cocción o corte en el caso del atún, dejando en las fábricas centrales el enlatado de los lomos y las actividades de mayor valor añadido. La instalación de Calvo en El Salvador y Venezuela, de Jealsa en Guatemala o Garavilla en Agadir y Ecuador son buenos ejemplos. En

una segunda fase, a partir de 2000, apostaron por la compra de empresas líderes en sus países; un interés derivado no tanto de la capacidad instalada, acceso a materias primas o inferiores costes laborales como de la obtención de marcas, redes comerciales y cuotas de mercado; fue el caso de la compra de la empresa brasileña Gomes da Costa por Calvo o de la chilena Robinson Crusoe por Jealsa (Núñez, 2006 y CETMAR, 2006).

Al mismo tiempo, la hegemonía de la gran distribución se hizo cada vez más intensa. Buena muestra es que actualmente las marcas de distribución representan actualmente el 66,7% del valor total de las ventas de conservas de tónidos, el 64% de sardinas, anchoas y caballas, el 52% de calamares, pulpos y chipirones, el 51% de mejillones, berberechos, almejas y navajas, y el 34,5% de las del resto de pescados y mariscos en conserva (MERCASA, 2011). Una creciente influencia que, al determinar los precios finales, reducir los márgenes comerciales y generar una gran dependencia del fabricante, acabó condicionando toda la estrategia empresarial y estimulando una nueva fase de internacionalización. De hecho, a lo largo de la década de 2000, algunas conserveras pequeñas y medianas también externalizaron parte de su producción a terceros países, bien mediante la instalación directa o bien la subcontratación (Carmona, 2011). Si la abundancia y el bajo precio de los recursos y la mano de obra actuaron como factores de atracción, la disminución de la progresividad arancelaria favoreció la exportación casi libre de aquellos productos pesqueros con mayor valor añadido, especialmente desde Latinoamérica, a los principales mercados mundiales a través de los grandes operadores comerciales (FAO, 2006). El caso del atún constituye un buen ejemplo de la relación existente entre desarme arancelario, creación de empresas pesqueras mixtas, establecimiento de plantas de procesado y expansión comercial (Comité Económico y Social Europeo, 2011), pero también actuó como faro para el resto del sector, mostrándole claramente el camino a seguir. De hecho, la internacionalización afecta en mayor o menor medida ya a todas las producciones marinas, sean de captura o de cultivo: peces (caballa, anchoa, salmón, etc.), moluscos (mejillones, berberechos, almejas, navajas, vieiras, etc.), algas, etc.

Estos cambios influyen tanto en la propia empresa conservera que, en su redefinición de funciones, tiende a concentrar en su sede central las competencias básicas, gestión de marcas, I+D+i, control de calidad, organización logística de la producción al servicio de los grandes distribuidores, etc., como en los sistemas productivos locales donde se insertan. La presión sobre los mercados finales de productos a precios inferiores procedentes de países en desarrollo obliga a los productores directos de materia prima a formular nuevas estrategias competitivas. Sin embargo, no todos los agentes se ven afectados de la misma forma ni su

capacidad de respuesta es similar; buen ejemplo de esto lo constituyen el caso del mejillón y de la producción de moluscos bivalvos en Galicia.

3. Mejillón y globalización

Sin duda, el mejillón fue la primera especie de bivalvos en apreciar los efectos de la internacionalización del sector. A comienzos de la década de 2000 se podía afirmar que las importaciones de mejillón en España no eran muy elevadas por el carácter de principal productor europeo, aunque eran indicativas “bien de segmentos de mercado desatendidos por la producción española, bien de una mayor capacidad competitiva por las características y tipo de producto” (Labarta y Corbacho, 2002). No se trataba tanto del tradicional mejillón fresco o en conserva sino de congelado. A pesar de que las principales entradas procedían de Nueva Zelanda, llamaba la atención el rápido crecimiento de las importaciones procedentes de Chile. Sin embargo, todavía en 2006, el propio sector las consideraba una amenaza secundaria, al existir previsiones de una estabilización de la producción a medio plazo, tratarse sobre todo mejillón congelado y concurrir factores coyunturales de tipo monetario favorecedores de su competitividad (Franco, 2006).

Tabla 4.- Importaciones españolas de mejillón (Tms.)

	Sin concha, vivos, frescos o refrigerados	Sin concha congelados, secos, salados o en salmuera	En conserva hermética	Preparados y conservas no herméticas
1995	3.566	1.427	697	25
1996	3.091	1.201	683	29
1997	3.284	1.648	582	16
1998	5.339	3.298	595	52
1999	5.483	2.623	471	51
2000	6.152	2.004	482	84
2001	5.957	4.452	608	388
2002	3.915	3.712	812	938
2003	5.784	4.398	223	1.027
2004	6.344	5.814	584	1.500
2005	7.438	7.908	816	899
2006	6.013	8.636	1.787	1.255
2007	5.837	6.265	2.517	3.656
2008	3.219	4.539	1.867	7.094
2009	3.525	3.219	2.402	6.211
2010	4.008	3.164	2.806	8.014
2011	2.715	3.390	4.938	14.054

Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex

Tabla 5.- Importaciones españolas de mejillón de Chile (Tms.)

	Vivos, frescos o refrigerados	% Chile /Mundo	Congelados, secos, salados o en salmuera	% Chile /Mundo	En conserva hermética	% Chile /Mundo	Preparados y conservas no herméticas	% Chile /Mundo
1998	49	0,92	166	5,03	12	2,03		
1999	125	2,28	565	21,55	72	15,36		
2000	79	1,29	385	19,19	94	19,58	49	58,72
2001	95	1,60	1.855	41,66	226	37,19	319	82,09
2002	122	3,12	1.870	50,38	480	59,11	865	92,23
2003	31	0,53	2.489	56,59	36	16,21	979	95,30
2004	90	1,42	3.718	63,94	373	63,88	1.453	96,90
2005	523	7,03	4.163	52,64	617	75,62	861	95,70
2006	24	0,40	5.666	65,60	1.657	92,68	1.210	96,43
2007			1.435	22,90	2.425	96,34	3.628	99,24
2008			376	8,27	1.848	99,01	7.030	99,10
2009			258	8,00	2.390	99,49	6.131	98,72
2010			72	2,29	2.644	94,25	7.949	99,19
2011			48	1,42	4.179	84,64	13.937	99,17

Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

Sin embargo, con la perspectiva de los años transcurridos y a la vista de los cuadros, se puede afirmar que con el cambio de siglo también cambió el signo de las importaciones, experimentando las de Chile un aumento rápido y continuado. Si entre el 2000 y el 2011 las compras totales se multiplicaron por tres, a una tasa media de variación de un 11%, las del país andino lo hicieron por treinta, con una tasa de un 36%. Un mayor dinamismo que no tardó en desplazar a las de otras procedencias; si en 2006 representaban la mitad del total importado cinco años después alcanzaban el 72%. Ahora bien, el avance de las producciones chilenas no fue igual en todas las partidas. En la de mejillones “Vivos, frescos y refrigerados” su presencia fue sólo temporal y poco relevante; sin duda, por la restricción de la lejanía. En la de congelados dominaron desde 2002 hasta 2006, cayendo después rápidamente; sin embargo, las de “conservas herméticas” y “preparados y conservas no herméticas” comenzaron a representar casi el total desde mediados de la década. Es decir, el crecimiento lo protagonizaron auténticos productos “campeones”, cuya demanda creció a un ritmo superior a la media de los productos marinos. Sin duda, en esta evolución influyeron las favorables condiciones arancelarias establecidas por el Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y la Unión Europea, firmado en 2002, y que contemplaba una sustancial rebaja de los aranceles para los productos de la pesca procedentes de Chile desde 2003 y su eliminación

a partir del cuarto año, frente a los de los países no favorecidos que siguieron siendo muy elevados (Espinosa, 2009)[§].

Tabla 6.- Cronograma de desgravación contemplado en Acuerdo Comercial Chile-Unión Europea para el mejillón.

Código	Tasa Base	Categoría	2003	ARANCEL	2005	2006	Arancel Países No Mas Favorecidos
				APLICADO UE			
Vivo	6,50%	Año 4	4,90%	3,30%	1,60%	0,00%	10%
Congelado	6,50%	Año 4	4,90%	3,30%	1,60%	0,00%	10%
Procesado	7,00%	Año 4	5,30%	3,50%	1,80%	0,00%	20%

Fuente: Elaboración propia con datos Acuerdo de Asociación Chile – UE y Espinosa, 2009.

Los cambios en la composición de las importaciones corrieron paralelas a las transformaciones de los mercados y la propia actividad. La presión de la gran distribución sobre la industria dio lugar, primero, a la importación de mejillón congelado para su transformación en España y, posteriormente, a la compra directa de conservas herméticas y no herméticas fabricadas en Chile: cocidos y congelados IQF, presentados en media concha o concha entera, al vacío, en atmósfera modificada, etc^{**}; de hecho, estas producciones comprenden actualmente la práctica totalidad de las importaciones y su tendencia es a aumentar. Si en el caso de las conservas en lata se trata de un producto tradicional, maduro, de bajo precio, dirigido preferentemente hacia el consumo masivo de rentas bajas, no sucede lo mismo con las no herméticas, donde los nuevos transformados, con mayor incorporación de I+D+i, y mayor valor añadido, se dirigen a satisfacer nuevas demandas de los consumidores y segmentos de mercado de rentas más elevadas. En todo caso, los cambios en la composición de las importaciones no son muestra de la falta de competencia del sector productor y procesador chileno, tal como algunos han pretendido sugerir (Meixide, 2011; Maneiro, 2010) sino todo lo contrario, prueba de su gran capacidad competitiva y de adaptación a las cambiantes condiciones del mercado.

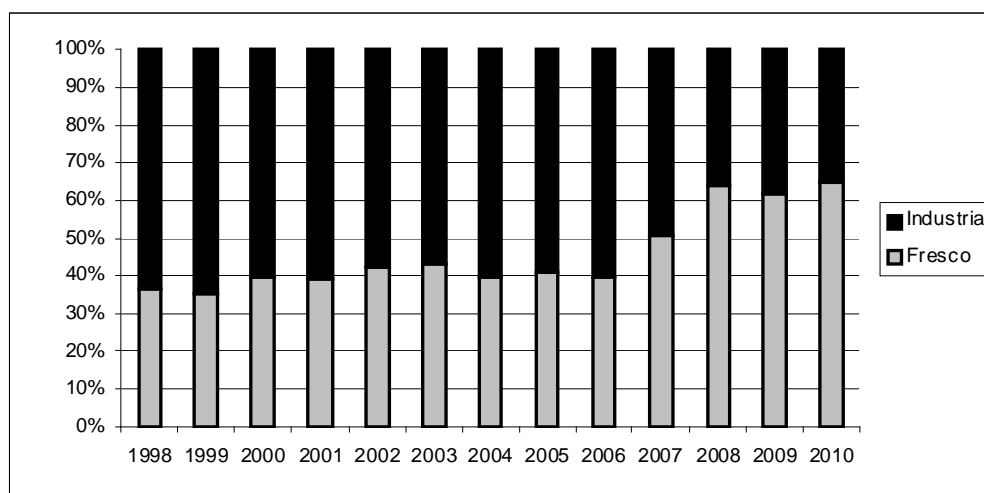
La estrecha alianza entre mitilicultura chilena e industria transformadora española provocó el retroceso de las producciones gallegas en los mercados de transformados. Si a

[§] Ministerio de Relaciones Exteriores <http://www.direcon.gob.cl/acuerdo/1454>, contiene el acuerdo completo, incluidos anexos.

^{**} Básicamente se trata de productos procesados con el sistema IQF. Frente al sistema tradicional de congelado lento del mejillón en una bandeja o caja introducida en un congelador, en el “Individual Quick Frozen”, el mejillón es congelado individualmente en unos pocos minutos; el consumidor puede descongelar fácilmente la cantidad que precisa. (Espinosa, 2009, 7).

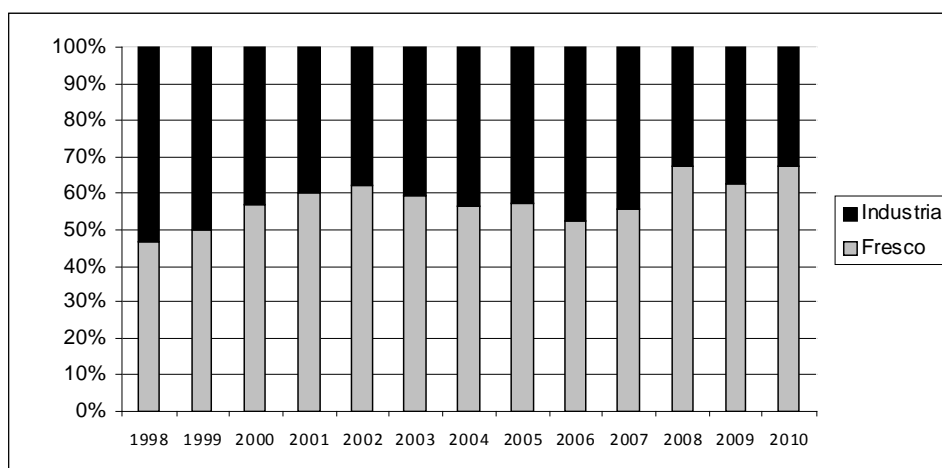
finales de los noventa la industria absorbía más del 60% de la producción de mejillón, en los años siguientes la oferta tendió a concentrarse en las ventas para fresco, proceso que se aceleró desde 2007; tres años más tarde la industria apenas absorbía el 40%. Ahora bien, si observamos el destino de la producción en términos de valor, la distribución de los porcentajes se altera sustancialmente, por los mayores precios de las ventas para fresco; representaron el 46% del total en el trienio 1998-2000, el 57% en 2004-06 y el 65% en 2009-10.

Gráfico 3.- Distribución de la cantidad de la producción gallega de mejillón (Tms.)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos Anuarios de Acuicultura, Xunta de Galicia.

Gráfico 4.- Distribución del valor de la producción gallega de mejillón (Euros)

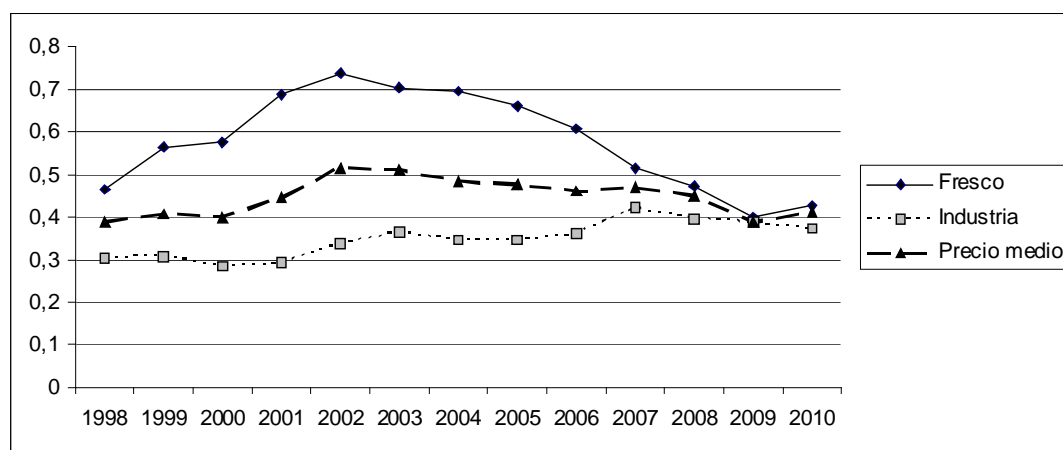


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos Anuarios de Acuicultura, Xunta de Galicia.

Estos cambios tuvieron consecuencias notables sobre los precios. De hecho, entre 2002 y 2010 el valor del mejillón en fresco se redujo un 40%, mientras el de la industria

mostró una tendencia alcista hasta 2007 para después caer ligeramente^{††}. Sin embargo, el descenso de precios provocado por la orientación de la oferta hacia el consumo en fresco no se compensó con el aumento de los de la transformación; los precios medios del mejillón aumentaron de forma casi sostenida hasta 2002 y declinaron posteriormente. No deja de ser significativo que al final del período los precios medios en términos corrientes se situaran a niveles similares a los de diez años antes. El aumento de los costes de producción incidió directamente sobre la rentabilidad de la actividad.

Gráfico 5.- Precios del mejillón en Galicia Euros/Kg



Fuente: elaboración propia a partir de los datos Anuarios de Acuicultura, Xunta de Galicia.

En todo caso, la tendencia que muestran desde 2002 tanto conserva como fresco al ajuste de sus valores en torno al precio medio quizás esté revelando cambios sustanciales en las condiciones de formación de sus precios, en el sentido de una mayor concurrencia. Por un lado, la suavización del poder tradicional de oligopolio ejercido por la conserva; derivado del volumen de su demanda y de su concentración en relación al elevado número de oferentes, reducida dependencia de la mitilicultura, mayor capacidad de almacenaje y poder financiero, etc^{††}. Por otro, el fin de los efectos de la actuación coordinada de los mejilloneros entre 1998 y 2008 y que consumó la cartelización de la oferta a través de una central de ventas; un “poder compensador frente a las prácticas restrictivas de la competencia” ejercidas por los conserveros y que favoreció la subida de los precios del mejillón para la industria, aunque acabó dando lugar a fuertes sanciones por haber sido declarada contraria al libre mercado

^{††} Por su parte, el Observatorio de precios de los alimentos constata una caída del 21% en los precios en origen entre 2004 y 2010 (MARMA, 2011).

^{†††} En 2011 la Comisión Nacional de la Competencia abrió un expediente sancionador a Anfaco por imponer ciertas condiciones de compra a los productores de mejillón, que se resolvió recientemente con una multa de más de dos millones de euros (CNC/2011).

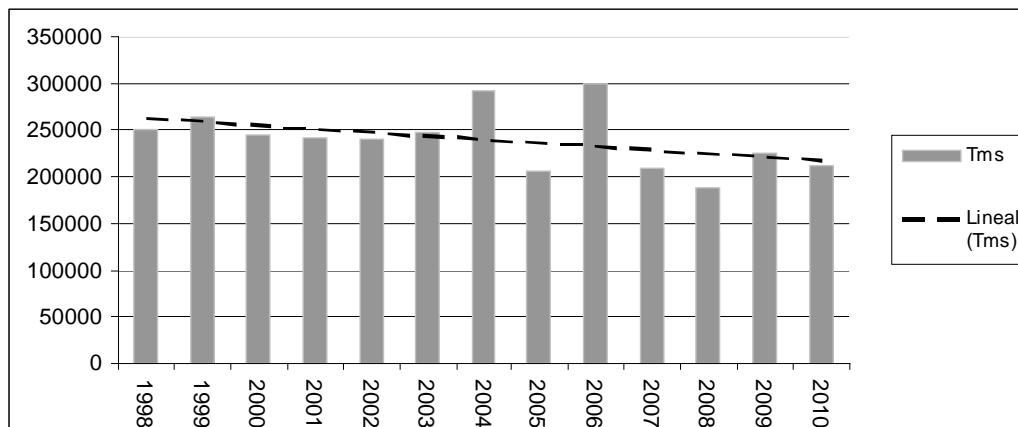
(CNC, 2011; Rodríguez, 2008a; 186-188 y 2008b; González, 2003). Finalmente, debemos tener en cuenta que, con el inicio de la crisis en 2007 y buscando contener costes, las conserverías desplazaron una parte sustancial de su demanda hacia las producciones chilenas, primero de congelados y posteriormente de procesados en lata. Una profunda alteración de los mercados del mejillón gallego que obligó a la oferta a concentrarse en el consumo en fresco, originando una acusada caída de precios.

Las estrategias del sector para enfrentarse a la competencia de las importaciones fueron variadas. Por un lado, se trató de mejorar las posiciones competitivas en los mercados donde las ventajas comparativas del mejillón en fresco eran mayores; se adaptaron las categorías comerciales de tamaños a los gustos del mercado, pasando de comercializar cuatro tipos a dos, ajustando tamaños y obteniendo mejores rendimientos en carne, y se llegó a acuerdos con las grandes cadenas de distribución (Meixide, 2011, 201; Labarta, 2005, 35). Por otro, se buscó una mayor diferenciación del producto, desarrollando producciones tecnológicamente más modernas, más adaptadas a los nuevos hábitos de consumo e incrementando su valor añadido, por una mayor incorporación de I+D+i, caso de formas de conservas no herméticas: atmósferas protectoras, pasteurizados, nuevas formas de congelados, etc. (Labarta, 2005)^{§§}. Esto conllevó diferentes procesos de colaboración e integración empresarial a fin de dotar de mayor dimensión competitiva y capacidad financiera a las empresas productoras, depuradoras y comercializadoras. Finalmente, se buscó reforzar la imagen de marca a través de la Denominación de Origen Protegida, “Mexillón de Galicia”, la primera concedida por la UE para un producto del mar (Dios, 2008). En este sentido, el conflicto desatado entre el Consello Regulador do Mexillón y la industria conservera puso de relieve lo generalizado de la práctica de enlatado de mejillón chileno, cuestión reconocida abiertamente por la misma organización patronal del sector, ANFACO-CECOPECA: “seis de cada diez mejillones enlatados no son de procedencia gallega” (El País, 30-VIII-2010; El Correo Gallego, 2-III-2011). Sobre estas declaraciones, el Departamento de la FAO para la información sobre el comercio y los mercados pesqueros, pudo apostillar: “es de conocimiento común el capital invertido por las empresas españolas en el desarrollo de las granjas de mejillones en Chile, que son responsables del 38% de las exportaciones chilenas de mejillón” (Globefish, 2011). Esto no impidió que recientemente la DOP firmara alianzas estratégicas con importantes empresas conserveras y procesadoras, caso de Calvo, Escurís,

^{§§} La creación en 2005 de Musselia S.L. por quince empresas productoras depuradoras y comercializadoras en colaboración con el ICEX, a pesar de su fracaso, es buen ejemplo de esto (Voz de Galicia, 21-II-2007), lo mismo la constitución de “Mariscos Linamar” (Diario de Pontevedra, 25-mayo-2006).

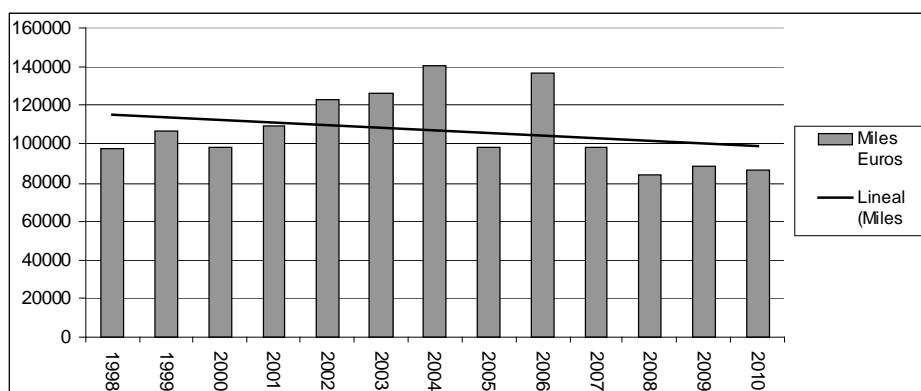
Cortizo, Servanza o Linamar, a fin de poner en valor la marca “Mexillón de Galicia” (IPAC, 28-III-2012; FOESA, 2011).

Gráfico 6.- Producción de mejillón en Galicia (Tms)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos Anuarios de Acuicultura, Xunta de Galicia.

Gráfico 7.- Producción de mejillón en Galicia (Miles Euros)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos Anuarios de Acuicultura, Xunta de Galicia.

Sin embargo, y a pesar de las nuevas orientaciones desplegadas por el sector, parece que los cambios acabaron incidiendo sobre la producción y la facturación. Entre 2007 y 2010 la media de producción respecto a la de los diez años anteriores fue un 18% inferior en términos de volumen y un 22% de valor. Al margen de los procesos naturales que hayan podido influir en el descenso de las cantidades producidas, es posible que la composición interna de la producción para fresco, estimulada por los cambios en la demanda, tenga mucho que ver en esta evolución. Es decir, si en 2004 la producción se distribuía un 25% mejillón grande, 31% mediano y 44% pequeño, seis años después era de un 14, 24 y 62%

respectivamente. Sin duda, este desplazamiento hacia el menor calibre influyó en el descenso de la facturación. Los menores precios unitarios del mejillón pequeño (un 52% del grande y un 63% del mediano) impidieron compensar la caída derivada del importe de los tamaños mayores (un 57% y un 35% respectivamente).

Por el contrario, no parece que la entrada de mejillón foráneo enlatado haya afectado a la industria conservera. Su producción se incrementó un 5% entre 2004-07 y 2008-10, a pesar de que las importaciones de conservas herméticas de Chile pasaron en el mismo período de representar un 10 a un 20% de la producción nacional. Aunque en 2011 tuvo un fuerte crecimiento y llegó al 34%, los próximos años deberán confirmar esta tendencia. De hecho, la importación directa de conserva ha sustituido a las de mejillón congelado para transformar después en Galicia; el mejillón ya se compra enlatado en blanco y en Galicia se organiza el estuchado con la correspondiente marca del fabricante o del distribuidor, el embalado y la distribución. Sin duda, las alianzas estratégicas establecidas entre las principales empresas conserveras y las grandes cadenas de distribución, con una continua presión sobre los márgenes de fabricación en un momento de crisis económica, las mejores condiciones arancelarias y el favorable precio de las importaciones chilenas, que entre 2007 y 2011 fue un 50% inferior al de las producciones gallegas, ayudan a entender este fuerte crecimiento. Las palabras de Juan Vieites, Presidente de la patronal conservera en agosto de 2008, en pleno conflicto con los mejilloneros, son muy elocuentes: "el mejillón de Galicia ya no es la referencia en el canal de distribución de nuestros productos" (Faro de Vigo, 24-IX-2008).

Desconocemos el impacto de las importaciones de Chile sobre las conservas no herméticas, los procesados más modernos de mejillón, dado que no disponemos de datos concretos sobre su producción en España. Sin embargo, si podemos acercarnos a su incidencia a través del análisis de las ventas a la Unión Europea, principal destino de las exportaciones españolas.

Tabla 7.- Exportaciones españolas a los países de la Unión Europea

	Frescos		Congelados		Conservas Herméticas		Conservas no herméticas		Total	Total
	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros	Tms	Miles Euros
2000	19.931	14.763	4.893	8.250	852	3.402	1.713	4.664	30.340	31.079
2001	22.699	18.672	3.871	7.245	949	3.935	1.318	3.736	31.254	33.588
2002	28.752	23.909	6.212	11.230	921	4.090	1.616	4.899	40.785	44.129
2003	27.240	22.582	6.029	10.176	913	4.040	1.484	4.581	38.764	41.378
2004	36.644	28.305	3.160	7.633	1.105	4.021	1.188	3.567	44.476	43.526
2005	22.039	16.764	3.646	8.413	981	3.750	962	2.534	29.200	31.460
2006	34.558	22.352	6.040	12.009	963	3.980	1.275	3.273	44.834	41.616
2007	35.512	26.218	5.098	11.718	1.225	5.122	1.457	3.780	45.615	46.838
2008	39.384	25.460	4.029	9.220	1.324	5.145	1.420	3.555	48.291	43.380
2009	40.404	24.547	4.789	10.685	1.218	4.606	1.101	2.373	48.784	42.212
2010	37.124	25.101	7.276	9.577	1.211	4.677	649	1.557	47.169	40.912
2011	31.928	24.321	6.879	11.340	1.518	5.645	530	1.345	41.670	42.650

Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

El volumen de exportaciones mantuvo un ritmo de crecimiento de un 3,7% acumulativo anual, mientras su valor un 2,9%. Las toneladas vendidas aumentaron un 44% entre 2000-02 y 2009-11, aunque en importe sólo un 16%. La composición de la exportación reflejó la tendencia de la producción: los mejillones remitidos en fresco, aumentaron a una tasa media anual de un 4,4%, los congelados a un 3,14, las conservas herméticas a un 5,4%, pero las no herméticas cayeron a un -10%; en términos de valor el ritmo de variación anual fue similar: 4,6, 2,9, 4,7 y -10,7% respectivamente. Es decir, las conservas no herméticas simplemente se derrumbaron. Su peso relativo pasó de representar el 6% del volumen total en el trienio 2000-02 a sólo el 2% en el 2009-11, en términos de valor lo hicieron de un 12 a un 4%. Los principales beneficiarios de esta caída fueron los mejillones frescos, que absorbieron del 76 al 81% del peso total y del 53 al 59 del importe, mas que las conservas herméticas y los congelados. Como hace años indicó un buen conocedor del sector:

“en la medida que se incrementan los mercados del producto transformado es previsible que haya una incidencia en los precios al productor y ello no sólo en base a la diferencia existente actualmente entre un tipo de mercado y otro, sino también porque las ventajas competitivas de proximidad a los mercados que presenta la comercialización en fresco desaparecen en el de productos transformados, donde dicha proximidad no supone una ventaja competitiva y, por lo tanto, la incidencia en dichos mercados de productos de otras procedencias pueden tener efectos directos sobre la producción española” (Labarta, 2000 y 2005).

A la vista de los reducidos porcentajes de la partida de “conservas no herméticas” en las exportaciones podría parecer que tienen una importancia menor; sin embargo, nada más lejos de la realidad. Está compuesta por productos con una demanda en fuerte crecimiento, por dirigirse a satisfacer los nuevos hábitos de consumo, y poseen un elevado valor añadido; sus precios en la última década aunque menores a los de las conservas casi cuadruplicaron los de fresco, siendo superiores en un 40% a los de los congelados. Hacia ellos se orientó el sector gallego desde comienzos de la década. Sin embargo, las condiciones arancelarias implantadas por la Unión Europea desde 2006 animaron a los productores chilenos a canalizar hacia este mercado sus producciones y las nuevas formas de transformados les abrieron la posibilidad de acceder a unos mercados europeos en expansión, “a los cuales no podían acceder con sus productos en fresco por motivos de costo y tiempo de transporte” (ProChile, 2006). De hecho, en 2009 un 90% del total de importaciones de procesados de la Unión Europea tuvo origen en el país andino. Unos productos que son competidores directos del sector mitilicultor gallego y a los que alude el estudio de ProChile:

“La crisis que atraviesa actualmente el sector mejillonero en Galicia, genera una oportunidad de crecimiento del sector exportador de Chile. Hoy, esta crisis hace que las exportaciones españolas estén al límite de la rentabilidad además, lo que se destina a la industria procesadora tiene los mismos precios que el año 2001. A esto le añadimos que la producción de mejillón en otros países ha crecido mucho y se ha abierto espacio en los mercados tradicionales del mejillón gallego. El chorito chileno ha desbancado al mejillón de Galicia en los mercados europeos de productos congelados, presentando una ocasión de consolidación de nuestro producto en España.” (ProChile, 2009)

De esta forma, la competencia, primero, del congelado, y, después, de conservas y procesados procedentes de Chile, forzó a los productores europeos a replegarse hacia el segmento de fresco o el congelado tradicional (Espinosa, 2009, 43). Una estrategia de la que quizás sólo puedan obtener ventajas efímeras. Las características de los nuevos transformados, orientados a unos consumidores que demandan de forma creciente productos cada vez más fáciles de preparar y de consumir, los convierten en competidores directos del mejillón fresco. De hecho, desde hace años los principales mercados europeos constatan una tendencia del consumo a migrar desde los productos vivos o en fresco hacia los nuevos procesados. Además, aunque el proceso de diferenciación del producto abierto con la denominación de origen “Mexillón de Galicia” se encamina a la obtención de un mayor margen de beneficio, algunos autores señalan que el “efecto etiqueta” puede acabar agotándose, al radicar su éxito en la disposición que tengan los consumidores para asumir el

diferencial de precios (Polanco, 2011; Schmitd, 2003). Ahora bien, aunque la “marca país” sea decisiva en las decisiones de consumo, también es necesario tener en cuenta el papel jugado por ciertos integrantes de la cadena de valor –conserveros, comercializadores, distribuidores, etc.- que pueden incidir directamente en el consumo en función de sus intereses (Franco, 2006). Así, la alternativa de la denominación quizás no se debiera contemplar tanto como un fin en si misma sino como una medida a medio plazo, dirigida a ganar tiempo para una profunda reorganización del sector en base a la obtención de una mayor competitividad.

Como hemos visto anteriormente, la caída de los precios reales por el derrumbe de la demanda de la conserva, el retroceso en los principales mercados de nuevos transformados y las alteraciones en la producción, determinaron un horizonte de graves dificultades. La crisis no deriva de simples tensiones organizativas empresariales o mercantiles, excesos puntuales de producción o conocidos problemas medioambientales. La complejidad de la situación va más allá de la mera problemática coyuntural al alterar de raíz las bases de la competitividad del sector. Lo que está en cuestión es lo que Labarta denominó el “paradigma del mejillón gallego”, sobre el cual el sector había asentado su desarrollo desde hacía cincuenta años. Es decir, un crecimiento intensivo basado en la mejora de los rendimientos, con una producción orientada básicamente al mercado de la conserva, cuya demanda garantiza su capacidad de crecimiento, pero que obtiene su principal monto de ingresos en el rentable mercado de fresco (García-Negro, 2010; Fernández, 2008; Labarta, 2005 y 1984). Una problemática agravada por el impacto de la crisis económica, con retrasos en los pagos por parte de importantes compradores, y una apreciable descapitalización. Por eso resultan sorprendentes las críticas efectuadas desde diversos ámbitos y las afirmaciones, repetidas en diferentes medios, como que “nos últimos anos o sector mexilloeiro lanzouse a unha carreira sen reflexión”. Especialmente incomprensibles resultan algunos desabridos análisis efectuados por responsables de la administración, más interesados en descalificar las actuaciones del sector que en articular políticas sectoriales innovadoras, tecnológicas, organizativas, empresariales y mercantiles dirigidas al aumento de su competitividad (Maneiro, 2010; Meixide, 2011).

4. Las empresas españolas y el desarrollo de la mitilicultura chilena

Ahora bien, no podemos analizar los cambios en los mercados europeos de mejillón sin tener en cuenta la contribución de las empresas gallegas al desarrollo de la mitilicultura chilena. Una aportación centrada en los núcleos decisivos de las técnicas, los capitales y los mercados, que dio lugar a que muy pronto acapararan una parte sustancial de la oferta exportadora, animando la entrada de agentes locales en el sector.

Hasta finales del siglo XX el cultivo de mejillón en Chile fue una actividad muy limitada, realizada por pequeños productores independientes e intensiva en trabajo, sin apenas mecanización de los procesos. Su mayor exigencia se centraba en el control de las mareas rojas derivada de la distribución interior del producto en fresco, aunque en buena medida se orientaba a una industria conservera de demanda restringida por el número y capacidad de las plantas y que encontraba en Argentina su principal mercado. Sólo desde mediados de los años noventa, a consecuencia de la caída productiva de los bancos naturales, el cultivo superó a la recolección. Se considera que el impulso definitivo lo recibió a partir de 2000; tras la instalación en Chile de diversas empresas españolas las técnicas se modificaron y la actividad inició su despegue, constituyendo un sector muy eficiente, orientado a la exportación y abierto a la inversión extranjera directa. (Díaz, 2010; Fishing Partners, 2005; Bagnara y Maltrain, 2007). Aunque la identificación de los protagonistas plantea numerosas dificultades, al ser mayoritariamente pequeñas y medianas empresas, a través de diversas fuentes (ICEX, informes, revistas, etc.) nos hemos podido aproximar a las principales firmas, sus modificaciones societarias, capacidad exportadora, mercados a los que se orientan, etc.

La presencia de las empresas españolas en el sector de la conserva y de la pesca en Chile tiene una larga trayectoria. En 1976, Alfonso García López, Ramón Peña y Manuel Otero, fabricantes gallegos especializados en conservas de mariscos, junto a la Metalgráfica Gallega, establecieron en la Isla Grande de Chiloé una factoría de enlatado de mejillones, berberechos y otros bivalvos que giraba bajo la razón de Conservas Dalcahue S.A. (Codalsa). En 1983, Pescanova S.A inició sus trabajos en el país desplazando su buque factoría Betanzas a la búsqueda de merluza austral y congrio dorado; en los años siguientes, ya bajo la razón de Pesca Chile S.A., aumentó su flota, abrió en Chacabuco un centro con muelle propio, cámaras frigoríficas y factorías de procesado, diversificándose a partir de 1990 hacia el cultivo de salmón y continuando su expansión; ampliación de su flota, apertura de nuevas plantas de procesado, etc. (ODG, 2006). Otras casas armadoras, como S.A. Eduardo Vieira también estaban presentes en Chile, a través de la empresa Concar, establecida en Punta Arenas, dedicada a la captura y procesado del bacalao de profundidad (Saavedra, 2011). En 1988, la

firma armadora Mascato S.L., propiedad de una rama de la familia Vieira, estrechamente vinculada al sector pesquero de Vigo, se estableció en el país, atraída por la merluza austral y las posibilidades de comercialización que ofrecían los abundantes recursos pesqueros. Al año siguiente, la catalana Conservas Dani, a través de Pesquera Messamar Ltda., abrió otra planta en Ancud para el procesado de moluscos, creando poco después otra sociedad: Pesquera Mar Brava. Algo más tarde, en 1995, Romalu S.A., de Molina de Segura, cambió su razón social por Conservas Noly, dedicada a la importación, estuchado y distribución de conservas de pescado, marisco y vegetales, y finalizó una planta de procesado de mariscos en Los Vilos, gestionada por su filial Consorcio General de Exportaciones S.A. También la empresa de Murcia, Bagamar Ltda, creó en esos años la sociedad Exportadora Baqué Gatica Ltda. (Bagamar Ltda.)

Como veremos en su momento, todas estas empresas se caracterizaban por la transformación y comercialización de diferentes especies de pescados y moluscos. El interés por el mejillón se incrementó desde 1999 cuando Mascato S.L. y Leiro e Hijos S.L. crearon conjuntamente la sociedad Toralla S.A, abriendo en Chonchi (Chiloé) una planta de procesado totalmente automatizada. Si Mascato estaba especializada en el procesado y la comercialización de pescado congelado Leiro e Hijos aportaba una gran tradición en el sector mejillonero, poseía bateas, depuradora y cocedero de moluscos. Según su propio relato el establecimiento en Chile estuvo motivado por la fuerte presión de la demanda y la imposibilidad de crecimiento en Galicia (Pesca al día, 22-I-2009; AQUA, 5-XII-2007; Voz de Galicia, 5-XII-2010). Poco más tarde, en 2001, otro miembro de la misma familia, Manuel Leiro López, junto a José María Arenaz, socios en Ruar Hispania S.L., fundaron la Sociedad Comercial Ría Austral S.A., estableciendo su planta en Puerto Montt.

Tal como se puede ver en el siguiente cuadro las empresas españolas no tardaron en situarse como las principales referencias del sector. De hecho, tres empresas Toralla, Consorcio General de Exportaciones y Ría Austral estaban a la cabeza del ranking, con más de la mitad de las exportaciones, llegando con Codalsa y Exportadora Baqué Gatica al 65 % del total. Precisamente esta última firma, de la empresa murciana de congelados Bagamar Ltda, dominaba la partida de mejillón congelado.

Tabla 8.- Empresas españolas entre las quince mayores exportadoras de mejillón en conserva y procesado de Chile (año 2002)

(Código 1605907000) conserva y procesado			
Empresa	Monto Dólares FOB	% del total	Puesto del ranking exportador
TORALLA S.A.	5.211.657	30,31	1
CONSORCIO GENERAL DE EXPORTACIONES	2.618.809	15,23	2
RÍA AUSTRAL S.A.	1.905.013	11,08	3
EXPORTADORA BAQUÉ GÁTICA LTDA. (BAGAMAR LTDA.)	819.721	4,77	6
CONSERVAS DALCAHUE S A	654.103	3,80	7
Total exportación Chile	17.196.799	65,18	
(Código 0307390000) congelado, seco, salado o salmuera			
EXPORTADORA BAQUÉ GÁTICA LTDA. (BAGAMAR LTDA.)	639.515	29,61	1
Total exportación Chile	2.159.883	29,61	

Fuente: elaboración propia a partir de Prochile

En los años siguientes el desarrollo de la mitilicultura chilena fue muy intenso. El número de empresas productoras y procesadoras se incrementó rápidamente y Chile se reveló como un importante actor en el mercado mundial. Las pendientes de las curvas de producción y exportación indicaron que se trataba “de un sector en plena expansión” (Vera, 2006). Entre 2002 y 2004 se duplicaron la producción, las exportaciones y las plantas de procesado. En la base, un notable aumento de los centros de cultivo; de 555 licencias con 3.604 hectáreas a 734 y 5.211 respectivamente, concentradas sobre todo en Chiloé y Llanquihue. Aunque predominaban las pequeñas concesiones de productores individuales con una superficie media de 7,15 hectáreas, una treintena tenían 45,8, siendo los mayores centros de cultivos, con 179 hectáreas promedio, de empresas procesadoras (Vera, 2006).

Estas diferencias de tamaño reflejaban los cambios en la organización empresarial que estaba teniendo lugar, con la integración de las fases de cultivo por parte de algunas firmas. La aparición de empresas de grandes dimensiones, plantas de gran capacidad y orientadas hacia los mercados exteriores exigió garantizar un flujo de materia prima de mayor volumen y regularidad. La penetración de las grandes empresas procesadoras en el cultivo, con la puesta en explotación de grandes extensiones de agua, unido a la escasez del factor trabajo en la isla de Chiloé, alentaron la mecanización y automatización de las faenas (Bagnara y Maltrain, 2008). Las empresas españolas abandonaron la producción en bateas, típica de Galicia, optando por un sistema de “long-lines” progresivamente mejorado; el método de encordado “sinfin” o continuo, permitió una mayor mecanización de los procesos de encordado y de cosechado, eliminando raleos o desdobles, y obtener un producto de calibre más homogéneo,

importante a la hora de estandarizar la producción (Fishing Partners, 2005). La mecanización de las labores repercutía directamente en la productividad de la cosecha, pues si cuatro trabajadores en jornada de ocho horas podían cosechar manualmente 10 toneladas al día, una cosechadora mecánica superaba las 30. Además, reducía considerablemente la ganga asociada al mejillón, proporcionando rendimientos más elevados y una calidad superior; al ser un producto más limpio, con menos residuos, permitía a los productores independientes obtener precios más elevados a la hora de su venta a la planta de procesado (Bagnara y Maltrain, 2008). De hecho, la integración fue solamente parcial y las grandes empresas siguieron adquiriendo buena parte de su materia prima mediante acuerdos de suministro estables, en una proporción que oscilaba entre el 30 y el 50% de compras a terceros. De la misma forma, buscaron independizarse de la semilla recogida del medio natural, cada vez más escasa y cara, dotándose de hatcheries para la producción de simiente, aunque también de forma incompleta (Fernández, 2006).

En definitiva, una integración hacia atrás destinada a asegurarse la materia prima, aumentar la productividad, obtener economías de escala y conseguir un mayor poder de negociación tanto frente a los mercados como a los productores. Esto provocó una transformación radical del cultivo del mejillón; cambió la escala mínima de eficiencia y las condiciones de producción, creándose un mercado de características oligopsónicas que generó un fuerte proceso de concentración del cultivo. Los productores supervivientes acabaron subordinándose a las firmas compradoras, que “prefieren establecer vínculos comerciales con los llamados cultivadores de “alto nivel”, porque entregan un producto de buena calidad sujeto a su monitorización” (Díaz, 2010; Ramírez, Macé y Yañez, 2009; Bagnara y Maltrain, 2008). En todo caso, la aparición de grandes empresas no hizo desaparecer a las pequeñas y medianas procesadoras que, en gran número y con producción propia o ajena, maquilaban subcontratadas a cargo de terceros, bien para intermediarios o bien para cubrir déficits temporales de las de mayores dimensiones (Díaz, 2010; Vera, 2006; Fishing Partners, 2005).

Desde el punto de vista de las plantas de transformación, las principales características de las empresas españolas fueron su gran capacidad y su especialización en líneas relacionadas con la congelación. En 2003, se calculaba que la industria chilena tenía una capacidad teórica instalada de procesado de mejillón en torno a 370 toneladas/día, de las cuales un tercio la aportaban cuatro empresas españolas. A la cabeza se situaba Toralla con 60 tms/día, seguida de Consorcio General de Exportaciones y Ria Austral con 40; más lejos, en el onceavo, Codalsa figuraba solo con quince (Fishing Partners, 2005; Vera, 2006). Sus líneas

de producción estaban especializadas en diversos formatos de congelado: al vacío –jugosón-, media concha, y, sobre todo, carne en bloque o individual (IQF), destinada a ser reprocesado en conservas o platos preparados en los países de destino. De hecho, su crecimiento fue muy acusado; si tradicionalmente las conservas en lata dominaran las exportaciones, a partir de 2000 las superaron los procesados y sólo tres años más tarde apenas representaban ya la décima parte del total. Además, las instalaciones de Toralla y Ría Austral se situaban por tipo y calidad en la categoría tipo A, que les abría la puerta a la exportación a los mercados con mayores exigencias sanitarias, como los Estados Unidos, Europa y Sudeste asiático, mientras el resto se situaba en las categorías B y C, que sólo permitían el acceso al mercado latinoamericano e interior chileno.

Los volúmenes de producción requeridos por la competencia en unos mercados cada vez más globalizados y la necesidad de operar a costes inferiores, estimularon tanto la mecanización de los procesos, imprescindible para conseguir economías de escala, como la propia integración vertical. Sin embargo, desde el punto de vista de la organización empresarial esta se efectuó de manera informal mediante la creación de nuevas sociedades, algo muy corriente en las empresas marítimo-pesqueras gallegas (Sinde, 1999). Siguiendo las pautas de la cuasi-integración, con la separación de aquellas sociedades dedicadas al cultivo de las procesadoras y las comercializadoras, se buscaba reducir riesgos. Con todo, el modelo empresarial de producción a gran escala y exigencia de elevados capitales se alejó considerablemente tanto de la trayectoria del sector en Galicia como de la del resto de los países productores, hasta el punto de poderse afirmar: “En Chile se está levantando un tipo de industria diferente a la del resto de los países participantes; con altos volúmenes de operación por empresa con integración vertical en los cultivos, lo que generaría un tipo de operación sin igual en el mundo” (Bagnara y Maltrain, 2008).

Precisamente, el tipo de empresa se conformó como una importante barrera de entrada al sector, pero no impidió que la ampliación de los mercados derivada de los tratados de libre comercio atrajera nuevos actores, nacionales y extranjeros. De esta forma, a partir de 2003, tuvo lugar un auge en la creación de compañías y la ampliación de capacidad de otras ya existentes. Algunas eran sociedades familiares pero otras pertenecían a grandes conglomerados, con inversiones en actividades relacionadas con la acuicultura, la pesca y la conserva, que buscaban rentabilizar sus capacidades organizativas y de distribución diversificándose hacia el mejillón. Fueron los casos de Pesquera Camanchaca, Pesquera San José, Pesquera el Golfo, Multiexports, Congelados del Pacífico, Granjamarina Chauquear, Saint Andrews, etc. (Aqua, 6-II-2006). Su referencia fueron las principales empresas

españolas en Chile; elevados volúmenes de operación en cultivo y procesado, concentración vertical y orientación hacia los mercados exteriores. Las consecuencias que tuvo el desarrollo de este modelo de empresa sobre la organización de la cadena de valor fueron descritas claramente por Patricia Sanzana, presidenta de los Mitilicultores de Chiloé: el pequeño cultivador, incapaz de enfrentarse en solitario al mayor volumen de capital requerido por tales dimensiones se vio forzado a vender, a establecer alianzas con empresas transformadoras o a asociarse, mientras que en el procesado “que dos años antes involucraba una inversión de 2 millones de dólares, ahora, con las exigencias de maquinarias, medioambientales y de calidad de congelados, se dispara sobre los 3 millones de dólares”; su conclusión era incuestionable: “es época de decisiones, o se continúa en el agua, o se crece en integración vertical” (Aqua 23-IX-2005)

5. El boom del chorito

La información estadística del ICEX sobre la inversión empresarial directa en Chile es poco detallada. Sólo diferencia entre conservas y acuicultura pero no distingue si se trata de peces o moluscos, quedando reservada la desagregación por empresas al secreto estadístico. De esta forma, el acercamiento a la inversión que permiten las cifras disponibles es por fuerza muy general. Entre 2002 y 2011 la inversión total ascendió a un monto de 28 millones de euros; el grueso de los capitales (87%) se destinó a la industria transformadora y el resto (13%) a la acuicultura. La inversión comenzó a dinamizarse desde 2004 alcanzando los máximos en los dos años siguientes; de hecho, entre 2002 y 2006 se concentró el 70% de la inversión total. Sin embargo, desde 2007, experimentó una caída muy fuerte a causa de la crisis financiera y económica que se mantuvo hasta el final del período.

Tabla 9.- Inversiones españolas en acuicultura, conservas y procesado de pescados y mariscos en Chile (miles de euros)

	Total	Acuicultura	Conservas
2002	13	3	10
2003	200	200	
2004	3.089	360	2.729
2005	8.935	1.742	7.193
2006	7.477	1.400	6.077
2007	1.437		1.437
2008	120		120
2009	1.390		1.390
2010	3.175		3.175
2011	1.722		1.722

Fuente: elaboración propia a partir de Datainvox

La parquedad de los datos expuestos no permite adentrarnos en la contribución española a la mitilicultura chilena, pero si corrobora lo apuntado por otras fuentes; es decir, la participación con importantes inversiones en el boom del chorito, tanto por parte de las empresas que ya estaban instaladas como otras que acudieron a la llamada de la expansión. Así, en 2002, Conservas Noly inició un proceso de crecimiento y reorganización de sus actividades. Construyó una nueva sede en Molina de Segura, con una inversión de 2,4 millones de euros y adquirió en Chiquihue una nueva factoría, gestionándola a través de Conservas y Congelados de Puerto Montt. En 2005 situó su capacidad diaria de producción en 115.200 latas diarias de mejillones, almejas, machas, navajas, etc. Al año siguiente incorporó una línea de producción de mejillón congelado y reorganizó su estructura societaria, absorbiendo Consorcio General de Exportaciones y concentrando toda su actividad industrial en Conservas y Congelados de Puerto Montt. Al mismo tiempo, para asegurarse la materia prima creó la empresa de acuicultura Mares Verdes, dedicada al cultivo de mejillón (Aqua, 7-II-2007; Alimarket, 2006). El destino de la producción era España y los países de la UE, realizándose la distribución desde sus instalaciones de Molina de Segura. Buena muestra de su organización empresarial es que mientras en Chile el número de trabajadores ascendía a trescientos directos y cuatrocientos indirectos, en la matriz sólo eran veintiuno. Su papel como distribuidora de conservas de pescado y marisco en la UE lo consolidó en los mismos años; abandonó las conservas vegetales y constituyó una alianza estratégica con Boiromar S.A. (Servanza) para el suministro de conservas (Alimarket, 2006-2008).

En 2003 nació FYS Chile, una creación de Enrique Ferrando, empresario de origen chileno asentado en España, y Aquilino Suárez, con bateas y depuradora de mariscos en Vilanova de Arousa. Ese mismo año, a través del Programa de Promoción y Atracción de Inversiones Invest Chile, de CORFO, cuya finalidad era el suministro de información socio-económica y productiva del sector acuícola chileno y la facilitación del vínculo entre socios, se aliaron estratégicamente con el grupo italiano PanaPesca, una de las principales empresas italianas en el sector de congelados marinos, que aportó su experiencia en el campo de la distribución además de una parte del capital. La inversión prevista, a desplegar en un plan a cuatro años, ascendió a 30 millones de dólares. Concentrada en un centro de cultivo y planta de procesado en Chonchi, con capacidad de elaboración de 55.000 toneladas/año, buscaba situarse entre las principales empresas del ramo. Las perspectivas eran obtener ventas por valor de quince millones de dólares en el ejercicio y tasas de crecimiento anuales entre un 15% y un 20% (Aqua, 7-V- y 27-XII-2007; El Diario Financiero, 12-X-2007).

En 2004, Jealsa Rianxeira S.A. amplió su presencia industrial centrada en España y Guatemala con la adquisición de Pesquera TransAntartic, división de conservas de Robinson Crusoe, cuya cuota de mercado representaba el 50% del mercado de Chile. Una plataforma desde la que acceder a los mercados de Latinoamérica y Estados Unidos (Carmona, 2011). El casual incendio de su factoría en Puerto Montt no impidió que al año siguiente iniciara el desarrollo de la actividad en una fábrica arrendada ni tampoco que el suceso sirviera para construir unas nuevas instalaciones, cuya inversión final ascendería a 10 millones de euros. La capacidad de la nueva planta, que entró en funcionamiento en 2007, triplicaba a la antigua; inicialmente se centró en el procesado de crustáceos (jaibas) y moluscos (choritos y almejas, machas, navajas, etc.) y más tarde en el empacado de atún, procedente de sus centros de Guatemala o Ecuador. La empresa, que empleaba a quinientos trabajadores, se complementaba con cultivos propios y un centro logístico de empacado y distribución en Santiago de Chile (Aqua, 7-V-2012; Alimarket, 2006-09).

Por su parte, a comienzos de 2005, Mascato S.L. abandonó Toralla creando una nueva empresa, Blue Shell S.A., junto con la irlandesa Bantry Bay Seafoods y el empresario español Marcial Moldes. Si Mascato poseía una amplia experiencia en la comercialización y Marcial Moldes en el cultivo de mejillón, Bantry Bay aportaba su experiencia en el procesado, en la innovación de producto, creación de marca y marketing. El proyecto contemplaba una inversión de 19 millones de euros, 14 destinados a una planta de procesamiento de mitílidos en la Isla de Chiloé y el resto al cultivo de choritos. La factoría, que comenzó a funcionar en octubre de 2007, poseía dos líneas diferentes: conserva y congelado, en carne y media concha, empleaba a 200 trabajadores y tenía una capacidad en torno a las 20.000 toneladas de choritos anuales, lo que suponía una cantidad próxima al 20% de la producción chilena de aquel año. Cultivos Azules S.A. con cinco centros de cultivo le aportaba la mitad de sus necesidades de materia prima, siendo el resto de productores independientes. (Aqua, 9-III-2006 y 11-X-2007). Sin duda, el desarrollo de este proyecto estuvo vinculado a la expansión internacional de la propia empresa y a la creación de Mascato Salvaterra S.A., una factoría con un coste de 12 millones de euros, resultado de un acuerdo estratégico firmado con Mercadona para el abastecimiento estable de pescado y marisco a sus supermercados (El País, 30-VI-2007). Este le ha convertido en el “interproveedor” básico para la pescadería de Mercadona, comprometido tanto en la ampliación de su capacidad productiva como en el desarrollo de nuevos productos; marisco de concha congelado sin cáscara y envasado al vacío, “jugosón”, etc. (Langreo, 2012; Alimarket; Florensa, Fradera y Frau, 2008/09; Mercadona, 28-III-2007)

También Paquito S.L., empresa dedicada a la depuración, cocción de moluscos y elaboración de platos precocinados y ultracongelados, invirtió 5,5 millones de dólares en 2006 a través de su sociedad Huimar S.L en la transformación de una planta de procesado de mejillón, hasta situarla en una capacidad de 160 toneladas/día bruto, y líneas de procesado de fresco, enfriado, media concha, jugosón y conserva. De la misma forma, integró verticalmente la producción de mejillón, a través de su participación en la firma Galaico-Chilena de Pescados y Mariscos S.A y la comercialización con la sociedad Exportadora Paquito Chile Ltda. Ese mismo año Baqué Gatica a través de la sociedad mixta Pesbasa (Pesquerías Baqué S.A.) inició la construcción de una planta de procesado de mejillón y un centro de acuicultura (Cultivos Aguas Azules) por valor de 5,9 millones de dólares. El proyecto, ubicado en Puerto Montt, contemplaba la instalación de tres líneas de proceso de congelados para la producción de carne de chorito congelada individual (IQF), media concha y jugosón, además de almeja juliana (Tawera Gayi) (Aqua, 3-VI-2006). En 2007, Conservas Dani a través de Inmuebles Cataluña puso en funcionamiento otra factoría para el congelado de mejillón, con una inversión de 2,7 millones de euros y Toralla duplicó la capacidad de su planta productora ubicada en Chonchi, con una inversión de 3 millones de dólares (CORFO, 2006).

Así pues, observando la actividad de las empresas españolas establecidas en Chile podríamos diferenciar entre las orientadas a la producción de conservas y al congelado. Sin embargo, a lo largo de la década esta actividad acabó siendo la predominante; de hecho, en el cuadro siguiente se comprueba como sólo Pesquera Trans Antartic carece de actividad en congelado, mientras que Dalcahue o Inmuebles Cataluña ambas de matriz conservera tienen diversificada su producción a las tres líneas de fresco-enfriado, congelado y conservas. También Noly al agrupar sus actividades en Conservas y Congelados de Puerto Montt, abandonó la línea de conservas concentrándose en el congelado. Ahora bien, debemos tener en cuenta que dentro del epígrafe de congelado pueden existir varias producciones, que no tienen igual peso. Si hasta 2007 la carne cocida de mejillón IQF representaba la casi totalidad de la producción, en los últimos años ha cedido terreno frente a otras formas, hasta alcanzar actualmente en torno a un 40% de lo exportado; por el contrario, se ha desarrollado considerablemente la producción de congelado entero y media concha, hasta significar un tercio del congelado (Espinosa, 2009; Technopress, 2011). De hecho, es el código de conservas y congelados el que domina en las exportaciones.

Tabla 10.- Líneas de procesado de las principales empresas españolas en Chile en 2010

	Fresco-Enfriado	Congelado	Conserva
BLUE SHELL S.A.		X	
PESQUERA TRANS ANTARTIC LIMITADA	X		X
TORALLA S.A.		X	
FYS CHILE S.A.		X	
INMUEBLES CATALUÑA LTDA.	X	X	X
RÍA AUSTRAL S.A.		X	
HUIMAR S.L.	X	X	
CONSERVAS Y CONGELADOS DE PUERTO MONTT S.A.		X	
PESBASA		X	
DALCAHUE CONSERVAS S.A.	X	X	X

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico Marítimo, 2011.

El desarrollo del cultivo y la transformación del chorito en Chile se plasmaron en un crecimiento considerable de las exportaciones; entre 2002 y 2006 las ventas, tanto en conservas y procesado como en congelado se triplicaron. Tal como se puede ver en el siguiente cuadro, las empresas españolas tomaron parte activa en este boom. De hecho, en 2006 cuatro sociedades seguían situándose en el ranking de las diez primeras exportadoras de mejillón conservado y procesado, y aunque habían retrocedido ligeramente en cuota de mercado, aportaban el 45 del total. Diferente era la situación en el congelado, donde dos empresas españolas contribuían a la exportación nada menos que de tres cuartas partes del total.

Tabla 11.- Empresas españolas entre las quince mayores exportadoras de mejillón en conserva y procesado de Chile (año 2006)

(Código 1605907000) conserva y procesado			
Empresa	Monto Dólares FOB	% del total	Puesto en el ranking exportador
TORALLA S.A.	13.277.501	23,04	1
CONSERVAS Y CONGELADOS DE PUERTO MONTT S.A.	5.172.467	8,98	4
RÍA AUSTRAL S.A.	3.632.900	6,30	5
EXPORTADORA BAQUÉ GÁTICA LTDA. (BAGAMAR LTDA.)	3.630.689	6,30	6
Total exportación Chile	57.620.674	44,63	
(Código 0307390000) congelado, seco, salado o salmuera			
RÍA AUSTRAL S.A.	4.306.066	61,35	1
CONSERVAS Y CONGELADOS DE PUERTO MONTT S.A.	948.398	13,51	3
Total exportación Chile	7.018.875	74,86	

Fuente: elaboración propia a partir de Prochile.

La expansión del sector mejillonero chileno se prolongó de forma muy intensa en la segunda mitad de la década. Las cantidades exportadas de mejillón crecieron entre 2005 y 2008 a una tasa media de variación anual acumulativa de un 26,43%, mientras que su valor lo hizo a un 34,92%. El crecimiento fue impulsado por la entrada de nuevas empresas y la inauguración de nuevas plantas, aunque no evitó que coyunturalmente se produjera un exceso de capacidad. Buena muestra es que, en 2007, las seis mayores factorías de procesado emplearon menos del 50% de su capacidad, salvo en el caso de Toralla que ascendió al 58,1% (Espinosa, 2009; Díaz, 2010; Clúster del Mejillón, 2010). Una infrautilización de las plantas producto no de un aumento de la competencia, que al generar un desequilibrio entre oferta y demanda provoca un exceso de capacidad instalada y caída de precios, sino de un cuello de botella a causa de la insuficiente oferta de materia prima, en buena medida por falta de semilla. De ahí la preocupación de las nuevas sociedades creadas para asegurarse la materia prima con la obtención de semilla e incluso la creación de hatcheries. Buen reflejo de este estrangulamiento productivo un encarecimiento de los precios a lo largo de la cadena productiva que se mantuvo hasta finales de 2008; en palabras de un representante de los procesadores: “el *boom* fue demasiado grande. Los precios eran irreales”. (AQUA, mayo 2007; García, 2009).

El crecimiento de la mitilicultura chilena se interrumpió en 2009: las exportaciones cayeron un 15% y su valor un 28%. La demanda de las plantas procesadoras se retrajo, provocando que gran parte de los choritos permanecieran en el agua, lo que originó múltiples problemas a los productores. Sin duda, los principales factores explicativos de este comportamiento fueron la crisis financiera internacional y la caída de la demanda de los principales mercados de exportación, que hizo deprimir los precios. Pero, además, según Cristián Maino, gerente de la Asociación de Mitilicultores, otros factores agravaron la contracción de la demanda: por un lado, el desplome de Pladimega en España, “que funcionaba como plataforma vendedora de mejillones y mantenía el valor del molusco en niveles elevados y al quedar todos los productores desprovistos de este sistema de venta, el precio se derrumbó en más de un 50%, convirtiéndose en una competencia difícil de superar por el producto chileno”; por otro, los cambios en las pautas de consumo de los mercados europeos motivados por la crisis, con una fuerte caída de la demanda de hostelería y restauración (García, 2009). Sin embargo, en 2010, pese al terremoto y el tsunami que afectó los cultivos y las plantas de procesado, las exportaciones superaron a las de 2008, creciendo aún más al año siguiente. Visto en conjunto, el balance del sector entre 2007 y 2011 fue muy positivo, pues aunque se ralentizó el ritmo de crecimiento de las exportaciones continuó

siendo muy elevado; la tasa media de variación anual fue un 18,42% en el caso de las cantidades y un 20,74 en el del valor, lo que permitió que se volvieran a duplicar en el período como lo habían hecho en el quinquenio anterior.

Tabla 12.- Las diez primeras empresas exportadoras de mejillón en Chile

DIEZ PRINCIPALES EXPORTADORES	Cantidad (Tms)					Valor (Millones Us \$ FOB)				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
BLUE SHELL S.A	1.757	5.640	5.519	5.807	8.527	4.471	15.611	11.196	12.519	21.722
SOC. COMERCIAL RIA AUSTRAL LTDA	3.287	4.293	2.369	2.931	3.605	7.464	11.564	5.737	6.174	8.884
CIA PESQUERA CAMANCHACA S.A	4.297	3.969	3.680	2.163	5.560	9.569	10.948	10.430	4.156	13.020
TORALLA S.A	4.882	3.180	2.539	3.010	4.998	13.740	10.589	6.489	7.275	15.470
PESQUERA SAN JOSE S.A	1.413	3.298	2.626	3.883		3.776	10.173	6.204	9.056	
SOC. PESQUERA PACIFICO AUSTRAL LTDA	3.114	2.795	2.200			6.967	7.513	4.823		
FYS CHILE S.A.	834	2.647	1.973	3.009	4.754	1.769	6.984	4.176	6.401	12.154
SUDMARIS CHILE S.A.	1.198	2.128	1.567	2.413		2.795	6.237	3.424	5.291	
CONS. Y CONGELADOS DE PUERTO MONT	1.241	981				4.869	5.652			
PACIFIC GOLD S.A.	1.924	2.838	2.973	3.610	5.332	3.559	5.571	5.526	6.723	10.186
PESQUERA TRANS. ANTARTIC LTDA.				2.020	3.272				9.351	16.903
SAINT ANDREWS SMORY DELICACIES S.A			2.463	4.544	6.281			4.706	8.721	14.612
INMUEBLES CATALUÑA LTDA.					4.037					9.954
SOUTH PACIFIC CORP					5.214					13.628
TOTAL EXPORTACIONES	35.015	45.499	38.572	47.734	68.869	85.849	131.882	94.361	107.118	182.450
Exportadores españoles dentro de los diez	12.001	16.741	12.400	16.777	29.193	32.313	50.400	27.598	41.720	85.087
Exportadores españoles dentro de los diez respecto al total (%)	34,27	36,79	32,15	35,15	42,39	37,64	38,22	29,25	38,95	46,64

Fuente: elaboración propia a partir de www.directorioaqua.com

Tal como se puede ver en el cuadro, y a pesar de que el ranking varia si se establece en base a las cantidades o al valor de las exportaciones, al estar condicionado por los precios de los distintos productos que integran el mix exportador de cada una de las sociedades, no cabe duda que entre 2007 y 2011 las empresas españolas se mostraron como destacados actores en el sector. La entrada de nuevas firmas, con la apertura de plantas cada vez más modernas y de mayor capacidad, impulsaba las exportaciones al alza, al tiempo que relegaba a puestos secundarios a compañías muy asentadas. Fue el caso de Toralla, pionera y líder del sector hasta 2007, cuando se vio desplazada por Blue Shell, que desde entonces pasó a encabezar el ranking. También Conservas y Congelados de Puerto Montt desapareció del grupo de cabeza y Ría Austral quedó arrinconada al último puesto, aunque se compensó con la entrada de otras

dos empresas españolas; TransAntartic e Inmuebles Cataluña. Con todo, a pesar de los cambios en la clasificación, el peso de las empresas españolas no sólo se mantuvo sino que se incrementó considerablemente desde 2007, pasando del 34 al 42% o del 37 al 46% del total, dependiendo se aluda a peso o a valor.

Tabla 13.- Empresas españolas entre las quince mayores exportadoras de mejillón en conserva y procesado de Chile (Año 2011)

(Código 1605907000) conserva y procesado			
Empresa	Monto Dólares FOB	% del total	Puesto en el ranking exportador
BLUE SHELL S.A.	21.721.877	11,95	1
PESQUERA TRANS ANTARTIC LIMITADA	16.529.039	9,09	2
TORALLA S.A.	15.470.182	8,51	3
FYS CHILE S.A.	12.154.449	6,68	7
INMUEBLES CATALUÑA LTDA.	10.021.425	5,51	9
RÍA AUSTRAL S.A.	8.883.641	4,89	10
EXPORTADORA PAQUITO CHILE LIMITADA	6.323.121	3,48	12
CONSERVAS Y CONGELADOS DE PUERTO MONTT S.A.	5.246.399	2,89	13
Total exportación Chile	181.834.250	52,99	
(Código 0307390000) congelado, seco, salado o salmuera (Año 2010)			
INMUEBLES CATALUÑA LTDA.	264.266	20,43	2
EXPORTADORA PAQUITO CHILE LTDA.	259.522	20,06	3
ALIMENTOS BILBAO LTDA.	26.269	2,06	11
Total exportación Chile	1.293.768	42,52	

Fuente: elaboración propia a partir de Prochile

Los datos utilizados se refieren al conjunto de las exportaciones de mejillón, sin diferenciar tipos o calidades. Sin embargo, tal como señalamos anteriormente la crisis alteró de forma sustancial las pautas de demanda; el mejillón en conserva y procesado experimentó un rápido crecimiento, el congelado se derrumbó. Las empresas que habían liderado este segmento lo abandonaron, concentrándose en las producciones más valorizadas. De hecho, si en 2010 tres empresas españolas se situaban entre las quince mayores exportadoras de congelado, con dos de ellas aportando el 40% del total, en 2011 ya no quedaba ninguna. Por el contrario, las ocho principales firmas españolas situadas entre las quince primeras exportadoras de mejillón en conserva y procesado aportaron el 53 % del valor total; una importancia aún mayor considerando que fueron sesenta las empresas exportadoras.

6. Empresas, productos y mercados

Como hemos visto, la presencia de empresas con capital español contribuyó directamente al desarrollo del sector mitilicultor chileno, generando a lo largo de la última década un considerable y creciente flujo de importaciones de mejillones y del conjunto de bivalvos que, a pesar de haberse detenido en los años 2009-2010, a causa de la crisis económica internacional se volvió a recuperar con fuerza en 2011. Las firmas españolas cuya actuación a lo largo de la década hemos detectado en Chile ascienden a 18, aunque pertenecen a sólo 10 grupos empresariales. Tres de ellos (Dani, Noly, Baqué) son originarios del mediterráneo español, vinculados a la industria conservera de vegetales o especias, y los seis restantes de capital o participación relevante de empresarios gallegos.

Las fuentes estadísticas disponibles aportan una detallada información sobre estas firmas. Así, partiendo de fuentes de aduanas, el portal del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile ofrece desde 2002 para cada empresa el valor de sus exportaciones en dólares USA FOB, diferenciando productos vendidos y países de destino; es decir, permite conocer anualmente su “mix exportador” (tipos de bivalvos, forma de procesado, etc.) y los mercados a los que se orienta. Esto nos ha permitido elaborar un conjunto de “radiografías” donde se reflejan los últimos diez años de la trayectoria de las empresas señaladas.

En el siguiente cuadro se resume la información disponible. Cada columna está asignada a una empresa, mientras en las filas se recogen para cada año los siguientes datos: la primera, las exportaciones expresadas en valores corrientes; la segunda, el porcentaje que el mejillón en sus distintas preparaciones (congelado, conservado, preparado, etc.) representa sobre la exportación total, el resto corresponde casi por completo a bivalvos de playa (almejas, navajas, navajuelas, machas, etc.), destacándose en azul y rojo aquellos casos más significativos, en los cuales las ventas de mejillones superan el 90% del total; la tercera, las ventas efectuadas por cada una de las empresas en el mercado español, y, la cuarta, el porcentaje de dichas ventas sobre sus exportaciones totales. Ya indicamos que la información se ofrece en términos de valor, en miles de dólares USA FOB, y aunque su conversión a euros presenta múltiples dificultades más adelante ofrecemos una estimación de su equivalencia en la moneda europea.

Tabla 14.-. Exportaciones de moluscos bivalvos de las principales empresas con capital español establecidas en Chile (miles de dólares corrientes USA FOB) (2002-2011)

		NOLY	DANI	RIA AUSTRAL	TORALLA	MASCATO	DALCAHUE	BAQUÉ	JEALSA	PAQUITO	FYS CHILE	Total 10 firmas
2002	Exportación	7.731	6.403	1.941	5.212	781	2.466	1.505				26.039
	(% mejillón)	34,4	1,1	98	100	19	27	97				54
	Exp. a España	7.300	6.403		1.152	166	2.386	357				17.764
	(% total)	94	100	0	22	21	97	24				68
2003	Exportación	10.713	9.289	2.935	5.195	722	3.702	2.603				35.159
	(% mejillón)	15,4	1	100	100	24	14,6	95,4				50
	Exp. a España	9.940	9.289		563	41	3.405	0				23.238
	(% total)	93	100	0	11	6	94	0				66
2004	Exportación	11.884	12.436	4.202	8.864	527	2.379	3.987	142			44.421
	(% mejillón)	29,2	0	99	100	1	21,6	96,8	23			46
	Exp. a España	10.544	12.436	476	881	42	2.379	2.468	23			29.249
	(% total)	89	100	11	10	8	100	62	16			66
2005	Exportación	13.240	12.468	5.071	7.874	983	3.084	3.635	4.329			50.684
	(% mejillón)	30,7	2,3	100	100	76	15,2	100	4			54
	Exp. a España	13.101	12.468	3.194	1.448	602	3.084	2.400	3.500			39.797
	(% total)	99	100	63	18	61	100	66	81			79
2006	Exportación	15.091	11.160	7.939	13.278	482	3.567	3.801	5.266	31		60.615
	(% mejillón)	41,1	1,2	100	100	57	11,6	95,5	18,2	0		47
	Exp. a España	14.683	11.160	4.426	3.985	113	3.567	2.270	4.556	0		44.760
	(% total)	97	100	56	30	23	100	60	87	0		74

Fuente: elaboración propia a partir <http://www.prochile.cl/servicios/estadisticas/exportaciones.php>

Tabla 14 (Continuación).- Exportaciones de moluscos bivalvos de las principales empresas con capital español establecidas en Chile (miles de dólares corrientes USA FOB) (2002-2011)

		NOLY	DANI	RIA AUSTRAL	TORALLA	MASCATO	DALCAHUE	BAQUÉ	JEALSA	PAQUITO	FYS CHILE	Total 10 firmas
2007	Exportación	16.324	12.961	7.464	13.740	4.489	3.701	1.491	6.008	1.167	1.769	69.114
	(% mejillón)	29,9	0	100	100	100	30,4	95,2	7,2	100	100	66
	Exp. a España	14.914	12.822	4.268	3.985	1.640	3.105	616	5.426	629	63	46.987
	(% total)	91	99	57	26	37	84	41	90	54	4	69
2008	Exportación	16.553	11.339	11.564	10.589	15.745	4.046	1.779	11.371	3.897	6.984	93.867
	(% mejillón)	34,3	5,9	100	100	99,8	40,8	96,3	32,2	100	100	71
	Exp. a España	16.177	11.115	4.671	4.164	3.320	3.833	1.208	10.549	1.880	1.045	57.962
	(% total)	98	98	40	39	21	95	68	93	48	15	62
2009	Exportación	14.279	9.335	5.737	6.489	11.201	1.990	1.940	12.481	2.841	4.175	70.468
	(% mejillón)	46,6	5,1	100	100	100	31,2	70,6	58,1	88	100	70
	Exp. a España	14.279	9.225	3.049	3.155	3.432	1.990	1.435	11.250	2.217	639	50.701
	(% total)	100	99	53	49	31	100	74	90	78	15	72
2010	Exportación	9.175	15.659	6.174	7.368	13.689	818	3.552	16.976	3.349	6.444	83.204
	(% mejillón)	22,7	27,1	100	100	91,5	33,9	89,1	55	100	100	72
	Exp. a España	8.811	14.102	2.380	3.348	4.004	818	1.859	14.647	1.393	330	51.692
	(% total)	96	90	39	45	29	100	52	86	42	5	62
2011	Exportación	10.311	20.992	8.884	15.470	23.260	2.633	4.433	24.617	6.677	12.154	129.431
	(% mejillón)	50,9	48,4	100	100	93,4	57,4	97,5	67,1	100	100	81
	Exp. a España	8.166	17.556	4.188	9.031	5.011	2.356	3.366	21.420	3.963	784	75.841
	(% total)	79	83	47	58	22	89	76	87	59	6	59

Fuente: elaboración propia a partir <http://www.prochile.cl/servicios/estadisticas/exportaciones.php>.

Aunque la lectura del cuadro puede resultar un tanto farragosa, no por ello las conclusiones obtenidas de este cúmulo de datos estadísticos dejan de ser interesantes. Una revisión a la evolución de las ventas nos permitirá establecer las pautas generales que enmarcan el comportamiento de estas empresas. En 2002 las exportaciones totales de los 10 grupos empresariales rondaban los 26 millones de dólares, que significaban una cifra similar en euros, en 2008 alcanzaron casi los 94 millones de dólares, en torno a 72 millones de euros; aunque la crisis provocó una caída de ventas, 70 millones de dólares en 2009 y 83 en 2010, la recuperación fue muy intensa: en 2011, las exportaciones alcanzaron los 129 millones de dólares, alrededor de 97 millones de euros. En conjunto se puede afirmar que las ventas dirigidas a España siguieron una evolución similar y experimentaron un fuerte crecimiento, de 19 a casi 77 millones entre 2002 y 2011.

Ahora bien, la composición de las exportaciones varió a lo largo del tiempo. Si hasta 2005, los moluscos ‘de playa’ (almejas, navajas y similares) tenían una participación muy importante, por el peso en el total de las empresas pertenecientes a los grupos Dani y Noly, orientadas al envasado de estas especies para el mercado español, desde entonces el mejillón se convirtió en la principal especie exportada, con una importancia creciente: en 2005 alcanzó el 54 % del valor total, en 2008-2010 superó el 70%, llegando en 2011 al 81%.

Los factores que empujaron la expansión del chorito fue la creciente implicación de las empresas españolas en esta especie, bien por la incorporación de nuevas firmas especializadas en el mejillón, caso de Paquito o FYS Chile, o por la reorientación hacia él de importantes empresas ya existentes. El caso más llamativo fue el de Trans Antartic, del grupo Jealsa, cuyas exportaciones de mejillón pasaron de representar un modesto 7% en el total del grupo en 2007 al 32% en 2008 y el 58% en 2009, alcanzando el 67% en 2011. Otro tanto sucedió con el grupo Dani, que después de muchos años centrado en los moluscos de playa e ignorando el mejillón, reorientó rápidamente su actividad hacia el mejillón: en 2010 ya representaba el 27% del valor de sus exportaciones y el 48% en 2011. En definitiva, la preferencia que las empresas españolas muestran en sus exportaciones hacia el chorito desde 2006 radicó en la cada vez mayor presencia de firmas de origen gallego especializadas en este producto así como en la decisión de otras ya existentes de orientarse hacia la misma especie. Sin duda, la acentuación de esta tendencia en los últimos años deriva, por un lado, de los efectos de la crisis económica que ha frenado la demanda de ‘mariscos caros’, y, por otro, del ya visto enfrentamiento entre los productores gallegos de mejillón y las firmas conserveras, por el control del mercado. Estos cambios también se reflejaron en los productos exportados (ver cuadro p.10); así, mientras los bivalvos de playa (almejas, navajas, navajuelas, machas,

etc.) se han mantenido en la conserva, los mejillones han derivado desde el formato de congelado, predominante hasta 2006, hacia la exportación en conserva hermética y no hermética (IQF, pasteurizados, etc) actualmente hegemónicas.

De la misma forma, los mercados de destino de las exportaciones de bivalvos de las empresas españolas en Chile han cambiado a lo largo de la última década. Si en el anterior cuadro se aprecia con bastante claridad como durante buena parte de los 2000 España ha absorbido entre el 60 y el 70% de sus ventas, también se puede observar el cambio experimentado en los últimos dos años, con una caída del porcentaje de ventas realizadas en España, llegando en 2011 al 59%, y el aumento paralelo de las efectuadas a otros países europeos menos afectados por la crisis. Un cambio que no tendría por qué ser duradero.

En este sentido, no cabe duda de dicho comportamiento estuvo determinado por las estrategias productivas y comerciales de las diferentes empresas. Hasta 2005 los grupos Noly y Dani estaban centrados claramente en el mercado español, al que suministraban sobre todo bivalvos de playa, mientras que el murciano Baqué o los gallegos Toralla, Ria Austral y Mascato comercializaban básicamente mejillón con destino a diferentes países europeos, siendo el mercado español uno más. A partir de 2006, aunque dichas empresas mantuvieron sus pautas anteriores aparecieron nuevos actores, con variadas estrategias comerciales: FYS Chile se centró exclusivamente en el mejillón, pero sus principales mercados estaban fuera de España; el grupo Paquito, también especializado en el chorito, repartía sus ventas a mitades entre España y otros países europeos, mientras Trans Antarctic, del grupo Jealsa, que optara en un principio por la exportación de bivalvos de playa hacia el mercado español, mantuvo ese destino pero no el producto, al volcarse desde 2008 en el mejillón.

Este panorama experimenta con la crisis, especialmente desde 2009, un claro punto de inflexión. En su conjunto las empresas de capital español han exportado más mejillón que antes, también y tal como hemos visto sus exportaciones hacia España se han incrementado considerablemente; sin embargo, en términos relativos sus envíos se han reducido aumentando al tiempo los dirigidos hacia otros mercados europeos. También muestra que aquellas especies de marisco más ‘caras’ (almejas, navajas, etc.), que fueron protagonistas iniciales en el desplazamiento de las empresas gallegas a Chile, encuentran cada vez más dificultades para su colocación en el mercado español, por la gravedad de una crisis que contrae la capacidad de compra de los consumidores.

7. Conclusiones

En las últimas décadas los cambios en el sistema alimentario mundial derivados de la globalización también alcanzaron a las producciones acuícolas y a su industria procesadora. Las transformaciones en la distribución, con el surgimiento de empresas de grandes dimensiones, junto a las innovaciones en empaquetado, logística y transporte, se asociaron con la liberalización de los mercados para mundializar la propia actividad productiva. El desarrollo de la gran distribución, liderando o estimulando la formación de cadenas de valor globales, dio lugar a un aumento del tamaño de las empresas y a procesos de integración vertical cada vez más intensos; a partir de entonces la totalidad de la cadena producción-comercialización determinará la competitividad de los productos.

Si los cambios afectaron inicialmente a la pesca congelada y a su industria procesadora no tardaron en influir sobre la industria conservera, que reestructuró y globalizó su cadena de valor, primero, en la producción de túnidos y, posteriormente, en otras especies de pescado y mariscos. El importante sector mejillonero gallego, abastecedor tradicional de la conserva, se vio bruscamente enfrentado a una competencia exterior que lo marginaba de la primera fase de la cadena de producción global. Un reto que provocó una profunda crisis y le obligó a reorientar su estrategia, a dirigir su oferta hacia la venta en fresco y a iniciar un proceso de redefinición aún en marcha.

Esta situación contrastaba con la de la producción mejillonera chilena, fuertemente estimulada por diversas empresas transformadoras gallegas que encontraron en los fiordos australes un espacio adecuado para el establecimiento de sus centros de cultivo y de sus plantas de procesado. Sin embargo, su desarrollo se alejó de las pautas técnicas y organizativas mantenidas durante décadas por la mitilicultura gallega. La competencia en unos mercados cada vez más globalizados y la necesidad de reducir costes hizo aumentar los volúmenes de producción a fin de conseguir las imprescindibles economías de escala, lo que estimuló la introducción de nuevas técnicas productivas y la mecanización de los procesos, animando la integración vertical de la cadena, desde la producción de semilla y el engorde hasta el procesado y la comercialización. Este modelo empresarial, caracterizado por la gran escala de producción y exigencias elevadas de capital, se alejó tanto de la trayectoria seguida por el sector en Galicia como en la mayoría de los demás países productores. Orientada hacia los mercados de EE.UU., Europa o el Sudeste Asiático, ampliados sucesivamente por las rebajas arancelarias, descenso del coste de transporte, etc., la actividad mitilicultora chilena no tardó en atraer capitales nacionales e internacionales de algunas sociedades familiares pero también de grandes conglomerados relacionados con la acuicultura, la pesca y la conserva,

que buscaban rentabilizar sus capacidades organizativas y de distribución diversificándose hacia el mejillón.

La nueva industria mejillonera de Chile mostró una gran capacidad adaptativa, tanto para anticipar las exigencias de los mercados de los países desarrollados, con modernas formas de consumo y estándares de calidad más elevados, como para transformar rápidamente procesos y productos a fin de aumentar su competitividad. Frente al congelado en bloque o la tradicional conserva hermética, características de la industria en un primer momento, las nuevas formas de congelado y de procesado, más valorizadas y adaptadas mejor al consumo de los países desarrollados, ganaron rápidamente terreno. Sin embargo, la crisis económica iniciada en 2007-2008 forzó a nuevos cambios; la exportación se concentró en el mejillón, relegando a un segundo plano aquellas producciones de ciertos moluscos de playa (navajas, almejas, etc.) más caras pero menos demandadas ahora por los consumidores, y aumentaron las exportaciones de conservas, tanto las tradicionales herméticas como las de los nuevos formatos. Sin duda, una capacidad de adaptación que permitió a las firmas españolas mantenerse en los primeros puestos del ranking de empresas exportadoras de mejillón de Chile.

Aunque los estrategias de este proceso fueron ciertas compañías de conservas y congelados aliadas con algunos empresarios del sector mejillonero, cuando comenzó el avance toda una tropa de medianas, pequeñas y muy pequeñas empresas de fabricantes de maquinaria para el cultivo del mejillón y la industria alimentaria, automatismos, frío, ingeniería, plásticos, cuerdas, comercializadores, etc., se puso también en movimiento; incluso los centros de investigación científica marina y la propia Administración participaron aportando conocimiento y fondos. Un conjunto de novedades que cabría contemplar como una nueva mutación del sistema productivo de las Rías Bajas, especializado tradicionalmente en la producción de proteínas marinas y con una ya larga experiencia de internacionalización. Una transformación cuyo análisis reviste el máximo interés pero que por fuerza debe quedar fuera de este trabajo. El desafío está abierto y el futuro dirá si la actividad mejillonera gallega será capaz de sobrevivir a los embates de la marea globalizadora.

Bibliografía

Agra, C. (2008), “Comercialización de los moluscos en atmósfera protectora”, *X Foro dos recursos e da acuicultura das rías galegas*, O Grove, 255-268.

ANFACO-CECOPECA (2012), “Datos de producción y comercio exterior del sector industrial y transformador, conservero y semiconservero de productos de la pesca y la acuicultura el año 2011, *Industria Conservera*, Enero/Febrero 2012, 94, 24-34.

Bagnara Vivanco, M. y Maltrain Donoso, G. (2008), “Descripción del sector mitilicultor en la región de Los Lagos, Chile: evolución y proyecciones”, En A. Lovatelli, A. Farias e I. Uriarte (eds). *Estado actual del cultivo y manejo de moluscos bivalvos y su proyección futura: factores que afectan su sustentabilidad en America Latina*, Taller Técnico Regional de la FAO. 20–24 de agosto de 2007, Puerto Montt, Chile. *FAO, Actas de Pesca y Acuicultura*, 12, Roma, FAO, 189-198.

Bayliff, W., DE Leiva, J.I., y Majkowski, J. (2005), *Management of tuna fishing capacity: conservation and socioeconomics, Second meeting of the Technical Advisory Committee of the FAO Project, 15-18 march 2004*, Madrid, Spain. FAO.

Briz, J., De Felipe, I. Briz, T. (2010), “La cadena de valor alimentaria. Un enfoque metodológico”, *Boletín Económico del ICE*, 2983, Febrero, 45-54.

Caballero Miguez; Garza; Varela Lafuente (2009), “The institutional foundations of economic performance of mussel production”, *Marine Policy*, 22, 288-296.

Caballero, G., Varela M. M. y M. Pérez (2010), “The experience of the mussel sector in Galicia: The natural, institutional and economic environment”, *McGevin, Lauren E. (ed): Mussels: Anatomy, Habitat and Environmental Impact*, Nova Publishers, NY.

Carmona, X. (coord.) (2011), *Las familias de la conserva. El sector de las conservas de pescado a través de sus sagas familiares*, Diputación de Pontevedra- Fundación Cluster de Productos del mar ANFACO-CECOPECA.

Carmona, X. y Nadal, J. (2005), *El empeño Industrial de Galicia. 250 años de historia A Coruña*, Fundación Barrié de la Maza.

CETMAR (2006), *Plan estratéxico da industria conservería galega 2007-2013*.

CETMAR (2008), *Plan estratéxico do sector dos produtos do mar conxelados de Galicia. Visión 2013*.

CLUSTER DEL MEJILLON DE CHILE (2010), *La industria del mejillón (2)*

COMISION NACIONAL DE LA COMPETENCIA (CNC) (2011), Resolución Expediente S/0107/08, Plataforma del mejillón.

COMISION NACIONAL DE LA COMPETENCIA (CNC) (2012), Resolución Expediente S/0349/11, ANFACO.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2011), “Dictamen sobre el tema «La situación y desafíos de la flota atunera tropical de la Unión Europea» (Dictamen exploratorio) (2011/C 48/05)”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 48/21, 15-2-2011.

De Felipe, I., Briz, T. y Briz, J. (2012), “Las redes de cadenas de valor como instrumento de análisis del sistema alimentario”, *Cuadernos de Estudios Agroalimentarios*, 4, Noviembre, 13-27.

Diagnóstico económico y social de la acuicultura en Chile FIP N° 2002-24. Informe final, II vols. <http://www.fip.cl/FIP/Archivos/pdf/informes/inffinal%202002-24.pdf>

Díaz, E. (2010), *Mitílicos en la región de los Lagos. Condiciones de trabajo en la industria del chorito*, Dirección del Trabajo, Santiago de Chile.

Dios, J.R. (2008), “A Denominación de orixe protexida mexillón de Galicia”, *X Foro dos recursos e da acuicultura das rías galegas*, O Grove, 239-244.

Espinosa, C.J. (2009), “Estrategia de globalización a nuevos mercados en comercio del chorito Pesquera San José, S.A.” Tesis para optar al grado de magíster en gestión para la globalización, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Departamento de Ingeniería Industrial, Santiago de Chile.
http://www.cybertesis.uchile.cl/tesis/uchile/2009/espinoza_c/sources/espinoza_c.pdf

FAO (2006), COMITÉ DE PESCA-SUBCOMITÉ SOBRE COMERCIO PESQUERO, Estrategia sobre productos básicos Santiago de Compostela (España), 30 de mayo – 2 de junio de 2006, COFI:FT/X/2006/9, www.fao.org.

Fernández, A. (2008), “Cultivar ríos y mares: la acuicultura española en el siglo XX”, *AREAS*, 27, 81-95.

Fernández, A. (2005), “De la roca a la cuerda. 60 años de industria mejillonera en Galicia (1946-2005)”, VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica, Santiago.
http://www.usc.es/estaticos/congresos/histec05/b6_fernandez.pdf

Fernández Polanco, J.M. (2012), *El mercado de acuicultura en el siglo XXI. Presente, pasado y tendencias de futuro*, Marcial Pons, Fundación Matín Escudero, Madrid.

Figueroa, A. (2008), “Crisis del mejillón en Galicia”.
http://www.madrimas.org/blogs/ciencia_marina/2008/08/13/98648

Franco Leis, M. (2006), “A Mitilicultura en Galicia: unha actividade de éxito e con futuro”, *Revista de Economía de Galicia*, 15, 1, 251-256.

Fundación Observatorio Español de la Acuicultura (FOESA), (2011), *Informe de la Acuicultura Española*, Madrid.

-- (2010), *Informe de la Acuicultura Española*, Madrid.

García, X. (2009), “Mitílicos. Punto de inflexión”, *Especiales Aqua*, 24-VI-2009.

García-Negro, M.C. (2010a) (coord.), *Economía pesqueira. Achegas desde un curso universitario*, Sotelo Branco, Santiago de Compostela.

García-Negro, M.C. (2010b), “O crecemento económico do sector pesqueiro galego. Unha proposta nova proposta de análise das súas características estruturais”, en García-Negro, M. (2010a), 109-162.

Garza, M.D. (coord.) (2007), *La actividad pesquera mundial. Una revisión por países*, Netbiblo, A Coruña.

González Laxe, F. (2003), *Los marcos normativos y la posición competencia de los sistemas de cultivos de moluscos*, Documento de Trabajo 5/2003, Instituto Universitario de Estudios Marítimos, Universidade de A Coruña.

ICEX, *Directorio de empresas españolas en Chile*, varios años.

Labarta, U. (2000), *Desarrollo e innovación empresarial en la acuicultura: una perspectiva gallega en un contexto internacionalizado*, CIEF, Fundación Caixagalicia, A Coruña.

Labarta, U. (1984), “El paradigma del mejillón”, *El País*, 20-VII-1984.

Labarta, U. (coord.) (2004), *Bateiros, mar, mejillón*, CIEF, Fundación Caixagalicia, A Coruña.

Labarta, U. y Corbacho, E. P. (2004), *La industria del mejillón: mercados internacionales, productos y países*, CIEF, Fundación Caixagalicia, A Coruña.

Langreo, A. (2012), “La estrategia de la gran distribución y su incidencia en la cadena de producción”, *Cuadernos de Estudios Agroalimentarios*, 4, Noviembre, 29-46.

Maneiro Cadillo, J. (2010), “Situación y perspectivas del sector mejillonero en Galicia”, *Anuario FOESA*, 19-26.

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MARM), (2011), *Estudio de la Cadena de Valor y Formación de precios del mejillón fresco de acuicultura*, <http://www.magrama.gob.es/es/estadistica/temas/observatorio-de-precios-origen-destino-en-alimentacion/default.aspx>

Meixide, A. (dir.) (2011), *A economía galega. Informe 2010*, Fundación Caixagalicia, A Coruña.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2005), *Libro blanco de la pesca*, <http://www.magrama.es/es/pesca/temas/la-pesca-en-espana/el-libro-blanco-de-la-pesca/default.aspx>

MERCASA (2011), *El estado de la alimentación en España*, http://www.munimerca.es/mercasa/alimentacion_2011/index2.html

Mumtaz, A. (2011), “Mitilicultura 2010. La industria se levanta”, *Aqua*, 147, mayo.

Noel, J. (2011), *Regard géographique sur la mondialisation halieutique. "L'altermondialisation et les formes de résistance des pêches artisanales"*, Thèse de doctorat en Géographie, Université de Nantes. ([http://tel.archives-ouvertes.fr/docs/00/58/00/42/PDF/these_doctorat_geographie_julien_noel .pdf](http://tel.archives-ouvertes.fr/docs/00/58/00/42/PDF/these_doctorat_geographie_julien_noel.pdf))

Núñez Gamallo, R. (2006), "As empresas conserveiras e o mercado mundial de atún", *Revista de Economía de Galicia*, 15, 1, 149-168.

Observatorio de la Deuda en la Globalización (2006), *Pescanova en Chile. Impactos españoles sobre el sector de la pesca en Chile*, Cátedra UNESCO de Sostenibilidad. Universitat Politècnica de Catalunya. www.odg.cat/documents/enprofunditat/Deute.../Pescachile_es.pdf

Parada. G. (2010), Tendencias de la acuicultura mundial y las necesidades de innovación de la acuicultura chilena. Informe para el Consejo Nacional de Innovación Para la Competitividad. http://biblioteca.cnice.cl/media/users/3/181868/files/18813/G_Parada_ACUI_final.pdf.

Pérez, C. (2007), "Un canasto colmado de frutos del mar", *Aqua*, mayo.

ProChile (2009a), Información Comercial Estudio de mercado mejillones en conserva – España, Madrid. www.prochile.cl.

ProChile (2009a), Estudio de mercado cholgas y choritos en conserva – Francia, París. www.prochile.cl.

ProChile (2006a), Perfil de Mercado Productos de Mar con Valor Agregado - Reino Unido Londres, Resumen ejecutivo. www.prochile.cl

ProChile (2006b), Perfil de Mercado – Alemania ProChile Hamburgo, PRODUCTO: Mejillones Resumen ejecutivo. www.prochile.cl

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Unión Europea Productos del mar chilenos con valor agregado. Mercados: Alemania, Francia, Reino Unido http://www.prochile.cl/documentos/pdf/estudiosue_prochile/productos_del_mar.pdf

Ramírez, E., Modrego, F., Macé, J.C., y Yáñez, R. (2009), Caracterización de los actores de Chiloé Central, Documento de Trabajo N° 55, Programa Dinámicas Territoriales Rurales Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural

Rodríguez Rodríguez, G. (2008a), *Economía de los cultivos de mejillón en Galicia*, Netbiblo, A Coruña.

Rodríguez Rodríguez, G. (2008b), "El poder compensador de las cooperativas frente a las prácticas restrictivas de la competencia. Las relaciones entre la mitilicultura y la industria conservera en Galicia", CIRIEC-España, *Revista de economía pública, social y cooperativa*, 60, abril, 283-208.

Saavedra Gallo, G. (2011), Perspectivas culturales del desarrollo en las costas australes de Chile. Aproximación antropológica a las persistencias y transformaciones de las economías de pesca artesanal en el litoral de Aisén, Memoria para optar al grado de Doctor, bajo la

dirección del Doctor Alfredo Macías Vázquez, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Madrid.

Sálamo, P. (2006), “España no comercio internacional/global dos produtos da pesca”, *Revista de Economía de Galicia*, 15, 1, 125-148.

Schmidt, C (2003), “Globalisation, Industry Structure, Market Power and Impact on Fish Trade. Opportunities and Challenges for Developed (OECD) Countries”, Paper prepared for the FAO Industry and Expert Consultation on International Trade, Rio de Janeiro, Brazil, 3-5 December

Sinde Cantorna, A. (2000), *Estrategias de crecimiento y formas de integración en la empresa pesquera gallega*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo nº 2002, Madrid. (<ftp://ftp.funep.es/phe/hdt2002.pdf>.)

Sineiro García, F., González Laxe, F., Santiso Blanco, J.A., (2005), *La industria alimentaria en Galicia*, Fundación Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

Varela Lafuente, M.M. (coord.), (2003), *La pesca gallega en el escenario internacional*, CIEF, Fundación Caixagalicia, A Coruña.

Varela, M, Garza, M.D., Iglesias, C., Otero, M., Surís, J.C., Comparada A.B., (1997), *Impacto en el sector pesquero gallego de las nuevas tendencias comerciales*, Fundación Caixagalicia, A Coruña.

Vera Avila, W. (2005), *Identificación y estudio de cluster exportadores regionales*. Región de Los Lagos, Ministerio de Relaciones Exteriores, ProChile.