

**COLECCION DE DOCUMENTOS IICA
SERIE COMPETITIVIDAD No. 13**

**ESTUDIO DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA
ATUNERA
DIAGNOSTICO DE LA CADENA PRODUCTIVA**

ARMANDO HERNANDEZ R.

República de Colombia



Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural



SANTAFE DE BOGOTA, MARZO DE 1999

CAMARA DE LA INDUSTRIA PESQUERA DE LA ANDI
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA
AGRICULTURA IICA

CONTENIDO

1. Introducción
2. Objetivos y metodología
3. Diagnóstico
 - 3.1 Extracción del recurso atunero
 - 3.1.1 Flota atunera
 - 3.1.2 Captura y desembarque
 - 3.2 Exportaciones
 - 3.3 Importaciones
 - 3.4 Caracterización de la industria atunera
 - 3.4.1 Regulaciones internacionales
 - 3.4.2 Situación de la industria nacional
 - 3.4.3 Visión estratégica de la cadena
 - 3.4.4 Perspectivas económicas
 - 3.4.5 Competencia internacional
 - 3.4.6 Estímulos y subsidios
 - 3.4.7 Análisis comparativo
 - 3.4.7.1 Eficiencia operativa y costos comparativos de la flota
 - 3.4.7.2 Eficiencia y costos de procesamiento
 - 3.5 Barreras al desarrollo atunero
 - 3.5.1 Obstáculos del entorno
 - 3.5.2 Problemas macroeconómicos
 - 3.5.3 Limitantes mesoeconómicos
 - 3.5.4 Dificultades microeconómicas
 - 3.6 Fortalezas y debilidades
 - 3.6.1 Fortalezas
 - 3.6.2 Debilidades
 - 3.6.3 Amenazas
 - 3.6.4 Oportunidades
4. Programas de apoyo al desarrollo de la industria atunera
5. Conclusiones
6. Anexo

1. INTRODUCCION

En el presente documento se consignan los resultados del estudio sobre el diagnóstico realizado en la industria atunera, que debido al importante desarrollo logrado y su dinámica participación en la generación de empleo y divisas, fue considerada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, como una de las actividades del subsector pesquero, en la que se requería adelantar un análisis de competitividad.

Para el efecto el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA y la Asociación Nacional de Industriales ANDI, suscribieron un contrato en el cual se diagnosticara la situación de la cadena atunera, así como se identificaran las condiciones en que opera esta actividad en países tales como Costa Rica, Ecuador, México y Venezuela, para así determinar las acciones que se deben emprender y establecer las estrategias que le permitan a las empresas colombianas, disponer de las condiciones necesarias para desarrollar las fases de pesca, procesamiento y comercialización de lomos y enlatados de atún.

Es importante anotar que el entorno internacional en el cual debe operar la industria atunera, es cada vez más complejo y que los países con mayor desarrollo pesquero donde le otorgan mayores facilidades a estas actividades tanto en el continente Latinoamericano como en Asia, son los principales competidores de esta cadena productiva, razón por la cual es indispensable analizar todos los factores limitantes que se presentan en el desarrollo atunero nacional.

Por tanto, en el documento se consignan los resultados en materia de capturas, desembarques, exportaciones, importaciones, caracterización de la industria, competencia externa, barreras, limitantes, fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas, medidas estratégicas, conclusiones y se anexa un proyecto de texto sobre el Acuerdo de Voluntades que podría ser suscrito entre las entidades del gobierno y las empresas atuneras.

El proceso para consolidar un Acuerdo de Competitividad en la cadena atunera, al igual que ocurre en otros sectores de la economía, debe ser gradual, integral y concertado, con el fin de superar los obstáculos que se identifican para el desarrollo de esta actividad y lograr así los efectos que son deseables por el gobierno, las empresas y en último término se obtengan los beneficios que requiere el país.

El análisis de la competitividad de la industria atunera colombiana es un aspecto que tiene gran importancia en la actual coyuntura nacional e internacional, por ello, es indispensable establecer un marco jurídico y administrativo adecuado y moderno acorde con las características de esta actividad productiva, que permita el ejercicio de la pesca en aguas jurisdiccionales y en alta mar, el procesamiento y comercialización de los productos atuneros.

Es necesario señalar que las operaciones atuneras, presentan presiones restrictivas derivadas de medidas ambientalistas adoptadas por países desarrollados, las cuales tienen un considerable impacto por el aumento en los costos de captura y

procesamiento del atún, así como una tendencia a reducir el precio final de venta de los productos elaborados.

La importancia de la industria atunera se fundamenta en la alta generación de empleo, considerable aporte de divisas y contribución efectiva para el mejoramiento de la balanza comercial del país, así como el aporte de un alimento rico en proteínas y de consumo popular. Es necesario anotar que el desarrollo futuro de esta industria depende del apoyo estatal, de la estructura de costos competitivos, y de la productividad en el uso de los recursos de capital y humanos disponibles.

No obstante el crecimiento alcanzado tanto en las capturas y en la capacidad de procesamiento, como en la expansión del mercado nacional e internacional, la cadena atunera requiere del concurso de las instituciones locales, regionales y nacionales que le permita a las empresas superar las restricciones existentes y continuar con la dinámica de desarrollo, ampliamente demostrada desde la constitución de esta actividad productiva en el país.

Los empresarios están conscientes que deben afrontar problemas de orden estructural y coyuntural propios del sector pesquero colombiano, sin embargo confían en que el gobierno les otorgue las condiciones requeridas para poder operar con la eficiencia que exigen las actuales condiciones nacionales e internacionales. En efecto, tratándose de una actividad orientada a la satisfacción de las necesidades de los mercados internacionales, la industria pesquera atunera, debe contar con un entorno favorable como el que se registra en otros países que tienen la condición de productores y exportadores de atún.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGIA

El objetivo general del estudio fue el de determinar las fortalezas y debilidades competitivas de la industria atunera, con el propósito de que en el marco de un Acuerdo de Competitividad entre el sector público y privado, se puedan lograr las condiciones de entorno favorables para mejorar la competitividad de esta industria, y que las empresas puedan desarrollar eficientemente la captura, proceso y comercialización de sus productos, permitiendo así adelantar programas productivos que incorporen los recursos pesqueros, las tecnologías de punta disponibles y la comercialización de la producción, y a la vez contribuyan a generar empleo, ingreso y divisas.

Por lo anterior, los objetivos específicos se orientaron a la realización de un análisis de la situación actual de la industria atunera, mediante la actualización del diagnóstico a fin de determinar y comparar las fortalezas, debilidades y oportunidades, tanto a nivel del país, como de los principales competidores de esta actividad productiva. Así mismo, determinar las estrategias que permitan definir con visión de futuro el desarrollo de esta industria y proponer los términos de un Acuerdo de Voluntades que fundamente la preparación de un Acuerdo de Competitividad donde se establezcan las acciones de corto, mediano y largo plazo, que deben llevarse a cabo, bajo compromisos del sector público y privado, para mejorar la competitividad de la cadena atunera nacional.

Para la preparación del estudio se realizaron reuniones de trabajo con los industriales, funcionarios del gobierno y del IICA, así como se recopilaron, tabularon y analizaron los datos materia de flota de bandera nacional y extranjera, capturas y desembarques de atún, exportaciones e importaciones de productos atuneros, utilizando las bases de información de DIMAR, INPA, INCOMEX, DIAN, DANE, CIAT y FAO.

Por otro lado, se preparó y distribuyó un cuestionario a ATUNCOL, ATUNEC, FRIGOGAN, VIKINGOS y MARCOL, y se realizaron reuniones de trabajo con participación de las empresas, con el propósito de obtener información que permita un mayor análisis sobre: situación financiera, abastecimiento de materia prima, producción de lomos, enlatados y de harina, capacidad instalada, días de operación, número de operarios por planta, comercialización nacional y externa, y costos de los principales insumos.

En el campo internacional se realizaron reuniones de trabajo con empresarios y funcionarios de los gobiernos de Ecuador, Costa Rica, México, y Venezuela, en la Jolla, California, Estados Unidos, y se adelantaron visitas de trabajo en Caracas, Cumaná, Guayaquil, Ensenada y Lima, donde se analizaron las condiciones de operación de las empresas atuneras con relación a las actividades de captura, procesamiento y comercialización, incluyendo la visión que tienen los empresarios y el gobierno de cada uno de estos países sobre el futuro de esta industria, y las regulaciones en materia de pesquerías de especies migratorias y transzonales, sanitarias, ambientales y comerciales.

Complementario a lo anterior, se han realizado búsquedas de información internacional de las bases de datos de CEPAL, FMI y OLADE, en materia de costos de energía, intereses y combustibles, salarios, tasa de inflación y tasa de evaluación. Igualmente, es importante indicar que en las reuniones realizadas con los Ministerios de Agricultura, Comercio Exterior y Salud sobre temas que tienen relación con la competitividad atunera, se han expuesto las dificultades que se deben superar en materia de abanderamiento de buques, condiciones de exportación, aspectos sanitarios, modificaciones del Estatuto de Pesca, gravámenes, subsidios y regulaciones internacionales.

3. DIAGNOSTICO

Con el fin de contar con una visión de la situación de la industria atunera nacional e internacional, se presenta un análisis sobre el aprovechamiento de los recursos marinos, en términos de captura, capacidad de la flota, desembarque, procesamiento, comercialización de la producción, estructura y características, fortalezas y debilidades de la cadena, que permita establecer las condiciones de operación y las medidas requeridas para lograr el desarrollo de ésta actividad productiva en forma sostenida y de manera concertada entre los sectores público y privado.

3.1 Extracción del Recurso Atunero

Para la operación de la industria atunera nacional, el suministro de materia prima en forma permanente y en los volúmenes suficientes de acuerdo con la capacidad de procesamiento instalada, es de fundamental importancia. Es necesario señalar que los recursos atuneros son transzonales y altamente migratorios, por ello su aprovechamiento es regulado por normas nacionales e internacionales, lo que naturalmente hace más complejo la realización de las faenas pesqueras y el desembarque del pescado.

La pesca de atún se realiza en la zona económica exclusiva colombiana y en aguas internacionales del Océano Atlántico y del Océano Pacífico Oriental OPO, de este último proviene la mayor parte de las capturas. Es importante señalar, que en el OPO existe actualmente un acuerdo internacional vinculante, para reducir la mortalidad incidental de delfines a menos de 5.000 ejemplares por año, programa que ha tenido un éxito sin precedentes a nivel mundial pues desde 1996 la mortalidad incidental de delfines ha sido menor de 3.000 ejemplares por año. La coordinación de éste Programa la realiza la Comisión Interamericana del Atún Tropical CIAT.

Es importante anotar, que la competitividad internacional para el suministro de materia prima esta asociada con el precio del atún congelado, el tamaño y la calidad del mismo, el costo de los servicios portuarios y de aprovisionamiento de los barcos de pesca, el precio del combustible, y los incentivos que dispongan los armadores.

3.1.1. Flota atunera.

Teniendo en cuenta los elevados costos que tienen los buques destinados a la pesca de atún, tanto para su adquisición como para su operación; la limitada capacidad de inversión de las empresas nacionales; la carencia de créditos especializados e imposibilidad de que las embarcaciones sirvan de garantía, por considerar las entidades financieras colombianas de alto riesgo la actividad de pesca; los elevados impuestos de renta, remesas e IVA que tienen los barcos en el país; las dificultades para el abanderamiento, registro, operación y normas especialmente sobre tripulación colombiana; y la carencia de estímulos a las actividades de captura, hace prácticamente imposible a corto plazo la expansión de una flota atunera nacional, mayor a la existente en la actualidad.

Además, es necesario señalar que en otros países de la región Latinoamericana con mayor desarrollo pesquero, tales como Ecuador, México y Venezuela, las condiciones son favorables ya que existen incentivos tributarios y subsidios al combustible y a la compra de insumos, que hace que los armadores atuneros vinculen a estas naciones sus embarcaciones. Por lo anterior, las empresas colombianas han desarrollado una estrategia que de manera efectiva y dinámica, permite la afiliación de barcos abanderados en otros países y por tanto se obtenga un abastecimiento regular de materia prima, para el funcionamiento de las plantas de procesamiento instaladas en tierra.

En la actualidad la competitividad de la industria nacional en esta fase del proceso productivo, esta asociada con los siguientes factores: el precio que se paga por tonelada de pescado, que en períodos de bajas capturas reduce considerablemente los márgenes de utilidad y limita el uso de las instalaciones; los servicios y facilidades

portuarias para el desembarque de la pesca, con excepción de Buenaventura; las excelentes relaciones comerciales y la información internacional disponible en cada empresa. El contar con un número reducido de barcos atuneros de bandera colombiana, y no garantizar una operación ágil y oportuna de la flota vinculada al país, por parte de las entidades del Estado, se limita indudablemente el crecimiento y permanencia de esta industria, en el país.

Según los registros de la CIAT para 1997, operan 189 barcos cerqueros que pescan el OPO atún aleta amarilla, barrilete y patudo, cuya capacidad total de acarreo es de 125 mil toneladas. El 89% de la flota atunera que realiza las faenas de pesca, esta conformada por embarcaciones mayores de 363 toneladas de capacidad de acarreo. Existen cerca de 19 barcos de carnada que tienen una capacidad de 10 mil toneladas.

Los atunes son capturados con redes de cerco en tres tipos de cardúmenes que están asociados con delfines, objetos flotantes y otros peces. El número de lances asociados con delfines, entre 1990 y 1997, fue en promedio por año de 7.925 con una captura media de atún aleta amarilla de 135.000 toneladas y de 1.300 toneladas de barrilete. Los lances sobre objetos flotantes, para el mismo período, fueron en promedio año de 2.307, con capturas promedias de 19.503, 38.973 y 13.954 toneladas de atún aleta amarilla, barrilete y patudo, respectivamente. Como se puede apreciar en las capturas asociadas con delfines, la especie principal la constituye el atún aleta amarilla, en tanto que sobre objetos flotante naturales o artificiales la conforma el barrilete, destacando que en este sistema de pesca se captura el mayor volumen de patudo, y que según las información disponible, la composición de la producción de atún aleta amarilla es de tallas pequeñas juveniles, lo cual afecta considerablemente la renovabilidad de ésta especie.

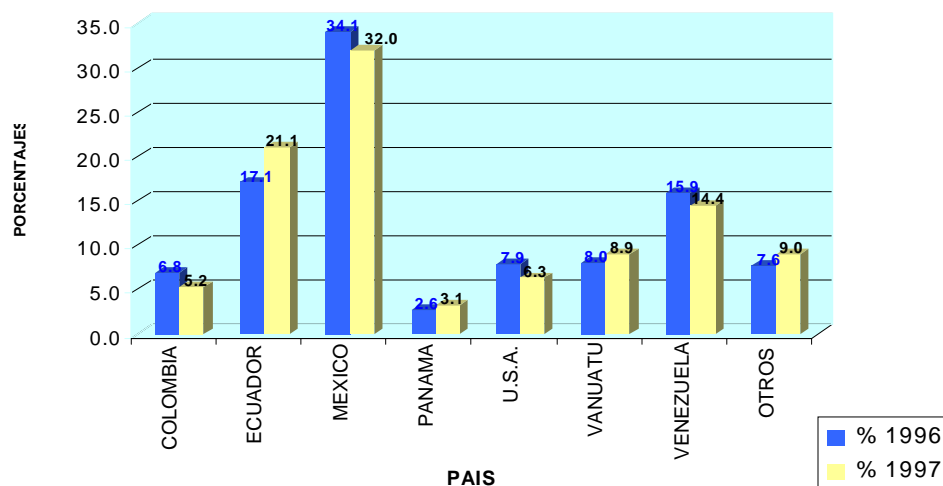
La flota atunera que realiza faenas de pesca en el OPO, está abanderada en siete (7) países según los informes de la CIAT, y presentó un incremento en el volumen de pesca entre 1996 y 1997 de 41.391 toneladas. Para estos años los barcos con bandera de México, Ecuador y Venezuela capturaron el 67.3% de la producción total, en tanto que las embarcaciones con bandera de Vanuatu, Estados Unidos, Colombia y Panamá pescan el 24.4%, y otros barcos de Belice, Honduras y España aportaron el 8.3% de las capturas. Es importante hacer notar que las variación de los volúmenes de pesca en los tres grupos de países señalados anteriormente no presentan cambios significativos, observándose una variación de tan sólo el 0.4% en los países con mayor flota y de 1.8% en los países del segundo grupo. En el cuadro No.1 y gráfico No.1, se presentan las capturas y la variación para los años indicados anteriormente.

CUADRO No. 1
CAPTURA DE ATUN EN EL OPO POR BANDERA DEL BARCO
1996 - 1997 (TONS)

BANDERA	1996	%	1997	%
COLOMBIA	28,933	6.8	24,640	5.2
ECUADOR	72,462	17.1	99,639	21.1
MEXICO	144,335	34.1	151,360	32.0
PANAMA	10,948	2.6	14,493	3.1
U.S.A.	33,489	7.9	29,933	6.3
VANUATU	33,872	8.0	41,890	8.9
VENEZUELA	67,075	15.9	67,894	14.4
OTROS	31,975	7.6	42,631	9.0
TOTAL	423,089	100.0	472,480	100.0

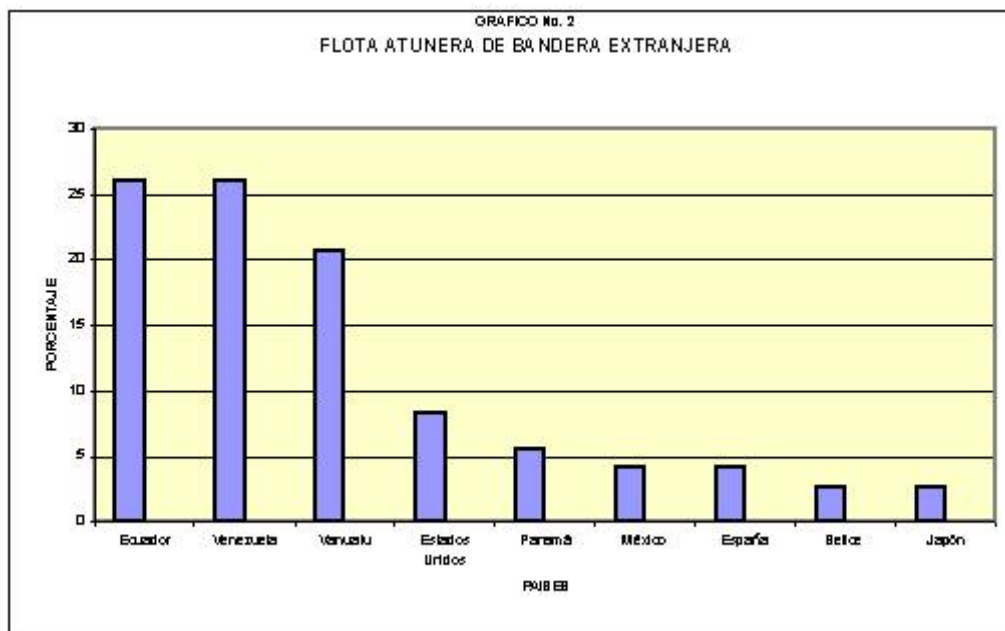
Fuente CIAT, Cálculos Cámara de la Industria
 Pesquera - ANDI

GRAFICO No 1.
FLOTA ATUNERA EN EL OPO SEGUN BANDERA



La flota atunera vinculada a las empresas colombianas que disponen de licencias integrales de pesca, para el período 1997 – 1998, esta representada en promedio por 78 embarcaciones de las cuales el 93.6% son de bandera extranjera y el 6.4% de bandera nacional. Con relación los barcos de otras naciones el 69.7% son de bandera de Venezuela, Ecuador y de Vanuatu, el 21.1% tiene bandera de los

Estados Unidos, España y Panamá, y el 9.2% de México, Belice y Japón, como se puede apreciar en el gráfico No.2. En promedio las empresas cuentan con 15 embarcaciones afiliadas, en un rango que varía entre 8 y 23 motonaves.



Las características de la flota atunera colombiana no se diferencian de la existente en la región, las embarcaciones presentan una potencia promedio de 2.818 HP, un tonelaje de registro bruto (TRB) promedio de 968 toneladas y un tonelaje de registro neto promedio (TRN) de 409 toneladas. Así mismo, los barcos cuentan con sistemas de navegación GPS, radar, comunicaciones VHF, equipos de detección de cardúmenes y el casco es de acero. La capacidad de acarreo de la flota nacional en 1997 es de 7.286 toneladas, con promedio por embarcación de 1.457 toneladas.

Por otra parte, los muelles pesqueros son privados y en general la infraestructura portuaria es adecuada y brinda los servicios necesarios en forma oportuna y en la calidad que exigen las operaciones, para asegurar el desarrollo de la actividad. Es necesario señalar que en el caso de Buenaventura, la infraestructura disponible es deficiente y no ofrece la seguridad requerida para esta clase de actividades.

3.1.2 Capturas y desembarque

El ejercicio de la pesca en el OPO, desde el año de 1982, no había tenido ninguna restricción con respecto a medidas de manejo de las poblaciones de atún, sin embargo a partir del 26 de noviembre y hasta el 31 de diciembre de 1998 fue impuesta una veda a la captura de atún aleta amarilla. Es necesario indicar que existe una reglamentación internacional para la operación de barcos cerqueros que realizan el esfuerzo de pesca sobre poblaciones de atún asociado con delfines, la

cual presenta actualmente ajustes en proceso de negociación, tomando en cuenta las decisiones que se adoptan en las reuniones intergubernamentales, en el marco del nuevo Acuerdo vinculante suscrito por once (11) países y ratificado en la actualidad por cuatro (4), para la protección de las poblaciones de delfines.

Además, es necesario anotar que fenómenos oceanográficos como El Niño reducen la vulnerabilidad de las poblaciones de atún y por tanto de las capturas, y en cierta medida el número de barcos, que deben incrementar los días de faena debido al alejamiento de las poblaciones de atún de las áreas tradicionales de pesca, con notorios efectos en el número de faenas por año y en el incremento en los costos de operación de las embarcaciones.

El Océano Pacífico Oriental se constituye en la principal área de pesca y prácticamente, contribuye con el 97.9% del total desembarcado en los países latinoamericanos, el 2.1% es aportado por el Océano Pacífico Occidental y el Océano Atlántico, incluido el Mar Caribe.

Como se indicó anteriormente, tres especies aportan el 98.3% de la producción desembarcada en la región. En la composición de las capturas el atún aleta amarilla constituye la principal especie con el 60.5%, barrilete con el 29.2% y patudo el 8.7% de la producción total. En el período 1993 – 1998 la captura promedio fue de 399.037 toneladas, con un rango que osciló entre 329.395 toneladas en 1993 y 472.480 toneladas en 1997. La captura anual media de aleta amarilla entre 1987 y 1998 fue de 254.292 toneladas, alcanzando su máximo valor en 1989 con 289.375 toneladas; la pesca de barrilete fue en promedio de 96.548 toneladas obteniéndose en 1997 el mayor volumen que fue superior al 90% al promedio de lo capturado en los últimos 15 años. Respecto al patudo las capturas promedio fueron de 18.806 toneladas, destacándose que el mayor desarrollo se obtuvo a partir de 1994 con 29.375 toneladas, el cual se ha aumentado en los últimos 5 años en forma significativa alcanzando el mayor valor en 1996 con 51.389 toneladas.

Los ciclos de captura dependen de las condiciones ambientales y del comportamiento de las poblaciones de atún, por ello la producción nacional presenta crecimientos notorios o una reducción tal como se puede observar en la producción pesquera para el período 1987-1998, reportada por el INPA. Al analizar el comportamiento de la producción colombiana se nota claramente que el atún constituye la principal pesquería nacional y que los volúmenes desembarcados inciden claramente en el comportamiento anual de la producción pesquera.

Si se observa el comportamiento de la producción pesquera colombiana se nota claramente la incidencia que tiene el atún en los volúmenes anuales de pesca, así como en la variación que se presenta. En el período 1990 – 1998 el atún representa en promedio el 36.4% de la producción, cuyo rango varió entre el 22.1% en 1994 y el 42.5% en 1997, del total de la producción nacional que incluye las capturas en aguas continentales, marítimas y la acuicultura.

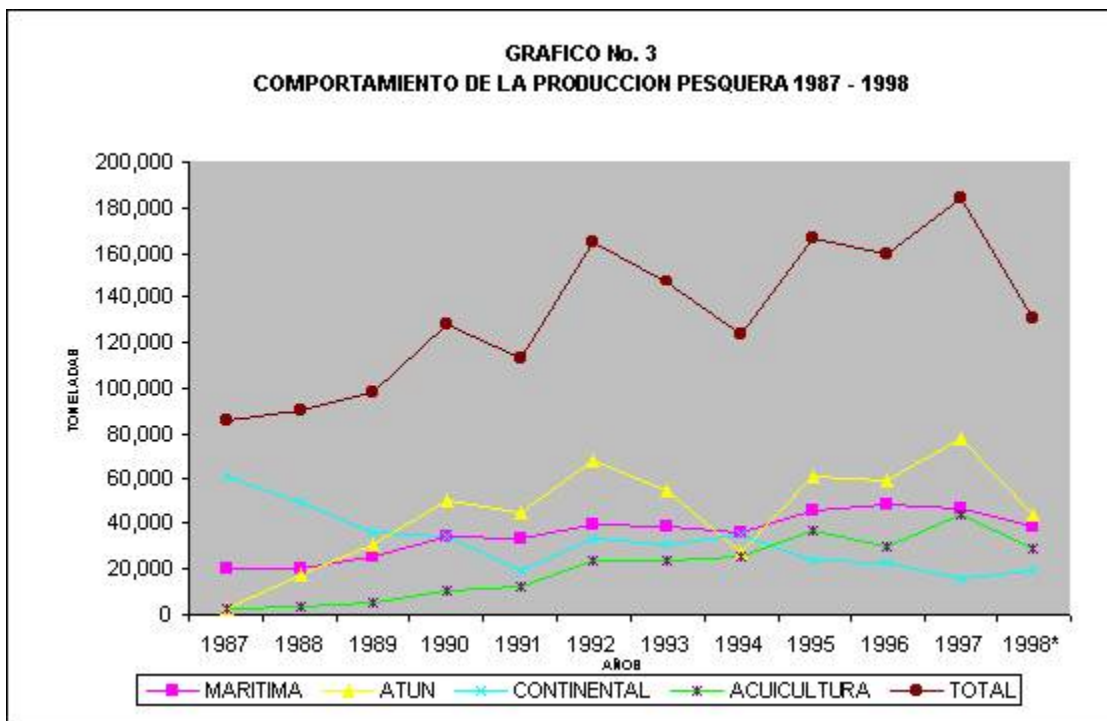
Las capturas marítimas para el período señalado anteriormente, fueron en promedio de 80.641 toneladas, correspondiendo al atún el 55.5%, con un promedio de 44.755 toneladas. Por lo anterior, es importante señalar el significativo aporte que tiene el

atún en la producción pesquera del país, tal como se puede observar en el cuadro No. 2 y en la gráfico No.3.

AÑO	MARITIMA	ATUN	CONTINENTAL	ACUICULTURA	TOTAL
1987	20,502	2,879	60,188	2,295	85,864
1988	20,431	17,497	48,693	3,392	90,013
1989	25,508	31,125	36,027	5,623	98,283
1990	33,935	49,816	33,935	10,400	127,858
1991	33,707	44,347	19,431	12,237	113,401
1992	39,281	67,623	33,759	23,932	164,595
1993	38,692	54,568	30,538	23,961	147,759
1994	35,800	27,282	34,983	25,642	123,707
1995	45,990	60,936	23,524	36,629	167,079
1996	48,083	58,743	23,058	30,002	159,886
1997	46,496	78,238	15,531	43,803	184,068
1998*	38,754	44,005	19,180	29,136	131,075

Fuente INPA, Cálculos Cámara de la Industria Pesquera.

*Dato Preliminar a Noviembre de 1998.



La producción pesquera proviene en un 91.6% del Océano Pacífico Oriental y el 8.4% del Atlántico, en donde en los años 1994 – 1996 se presenta un notable aporte y un crecimiento de las capturas de 11 veces. El abastecimiento de materia prima a las plantas en la década de los años 90 fue en promedio de 68.038 toneladas, siendo 1997 el año en que se registra una mayor producción de 78.238 toneladas, y el de menor producción fue 1994 con 27.282 toneladas.

La tasa de crecimiento de la pesca de atún, para el período 1987 - 1998 fue del 28.1%, al pasar de 2.879 toneladas a 44.005 toneladas en el último año registrado. Para este período, la pesca marítima creció a una tasa del 6% y la pesca continental decreció a una tasa del -10%

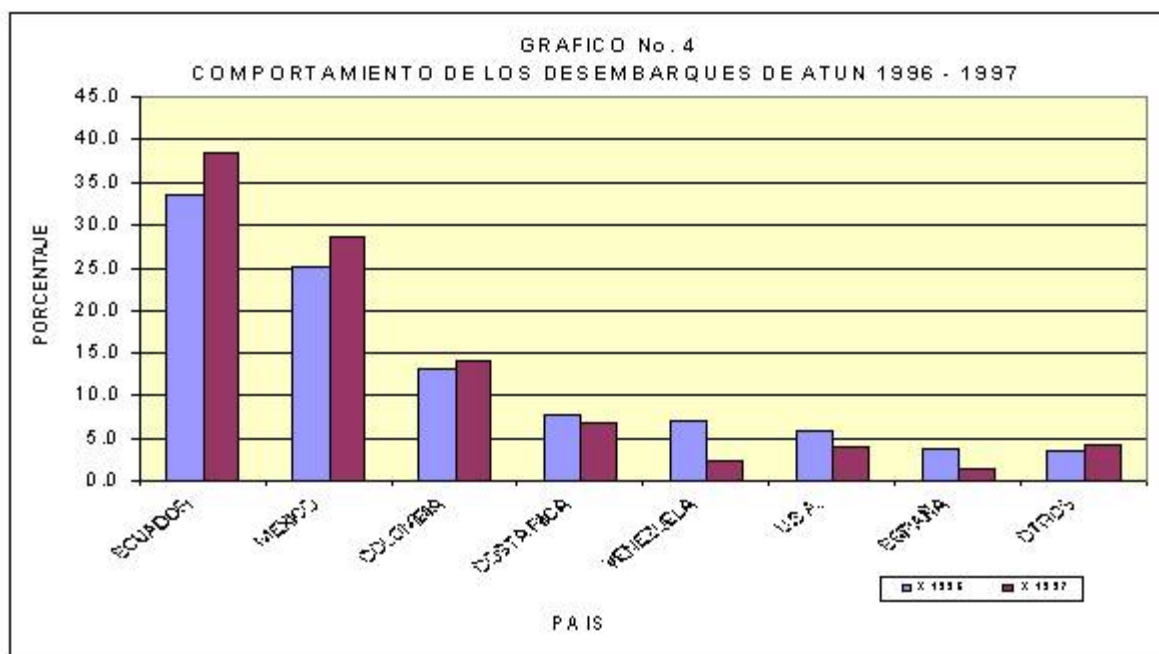
Con relación a los desembarcos, según los registros de la CIAT para 1996 y 1997, es necesario señalar que Ecuador, México y Colombia son los países que desembarcaron el 66.9% de las capturas y que un segundo lugar conformado lo conforman Costa Rica, Estados Unidos, Venezuela y España que desembarcaron el 19.3%, otros países como Perú, Italia, Japón y Portugal desembarcaron 3.8%. El comportamiento para los dos años mencionados, se puede observar en el cuadro No.3 , gráfica No.4.

Cuadro no3 y gráfica no.4

**CUADRO NO. 3
DESEMBARCOS DE ATUN POR PAIS 1996 - 1997
TONELADAS**

BANDERA	1996	%	1997	%
ECUADOR	142,285	33.6	183,648	38.6
MEXICO	106,949	25.2	136,402	28.7
COLOMBIA	56,176	13.2	67,993	14.2
COSTA RICA	32,564	7.7	32,308	6.8
VENEZUELA	30,179	7.1	11,045	2.3
U.S.A.	24,833	5.9	18,838	4.0
ESPAÑA	16,087	3.8	6,087	1.3
OTROS	14,901	3.5	19,585	4.1
TOTAL	423,974	100.0	475,906	100.0

Fuente: CIAT, Cálculo Cámara de la Industria Pesquera - ANDI



Con referencia a la clasificación por tamaño y composición de la pesca desembarcada en Colombia, según los registros del INPA, el 88.5% corresponde al atún aleta amarilla que presenta un peso mayor de 7 kilogramos, y en el caso del barrilete el 86% se clasificó entre 4 y 20 kilogramos. La composición por peso para el año de 1997 fue la siguiente:

CLASIFICACION PESO (KG)	ALETA AMARILLA PORCENTAJE	BARRILETE PORCENTAJE
Menor de 3	1.4	12.0
De 4 a 7	10.1	57.2
De 7 a 20	17.7	28.8
De 20 a 30	29.3	2
Mayor de 30	41.5	-

3.2 Exportaciones

La industria atunera al igual que el sector industrial pesquero, se caracteriza por orientar la mayor parte de su producción a la exportación y por ello es muy sensible a las decisiones macroeconómicas en materia de revaluación del peso, control de la inflación que repercute en el aumento de los costos de operación de los barcos y plantas de proceso, restricciones de crédito y altas tasas de interés, y por supuesto a las medidas para-arancelarias impuestas por los países desarrollados.

El comportamiento de las exportaciones de atún ha sido dinámico en la década de los años noventa, y en general las empresas han realizado acciones encaminadas a consolidar los mercados actuales, ante una competencia cada vez más creciente de los países que tiene condiciones ventajosas, dada su tradición pesquera y

experiencia, tanto en la producción de bienes atuneros, como en el abastecimiento de los mercados externos.

Los productos pesqueros forman parte de las exportaciones no tradicionales del país, cuya participación promedio para el período 1991 – 1997 fue del 3.4% y que son destinadas principalmente a los mercados de los Estados Unidos, los países de la Unión Europea y Japón. El crecimiento de las exportaciones totales del sector pesquero durante el período señalado ha sido de 3.8 veces. La mayor tasa promedio de crecimiento la registran las exportaciones de atún con el 73.7%, al pasar de 3.8 a 106 millones de dólares en siete años, en el caso particular del camarón la tasa fue del 18.9%, y los demás productos decrecieron a una tasa del - 38.1%, para el mismo período. El comportamiento de las exportaciones, se puede observar en el cuadro No.4 y gráfica No.5

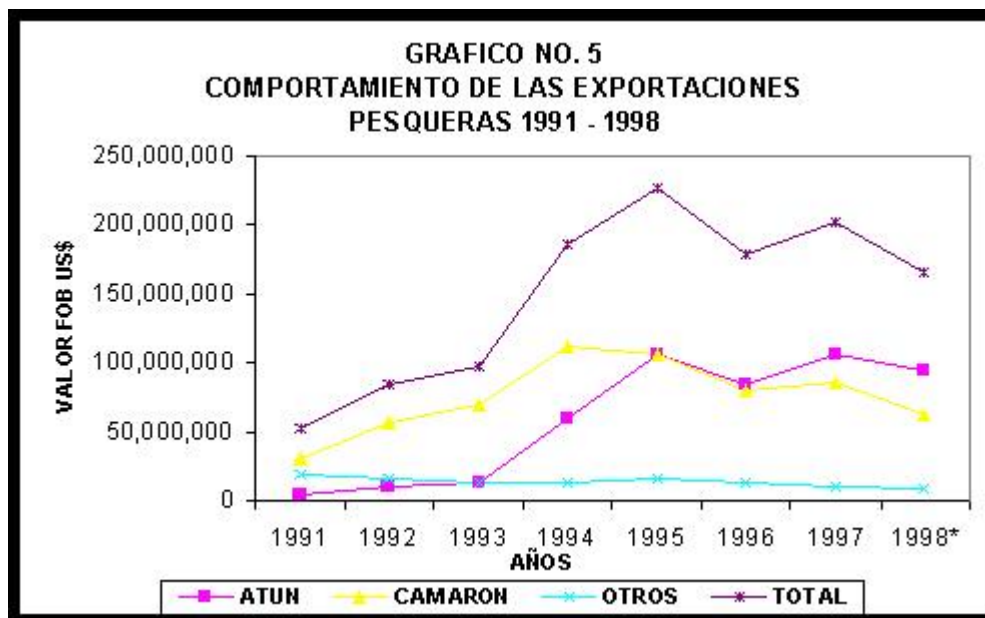
CUADRO N° 4

EXPORTACION DE PRODUCTOS PESQUEROS 1991 - 1998 (FOB US\$)

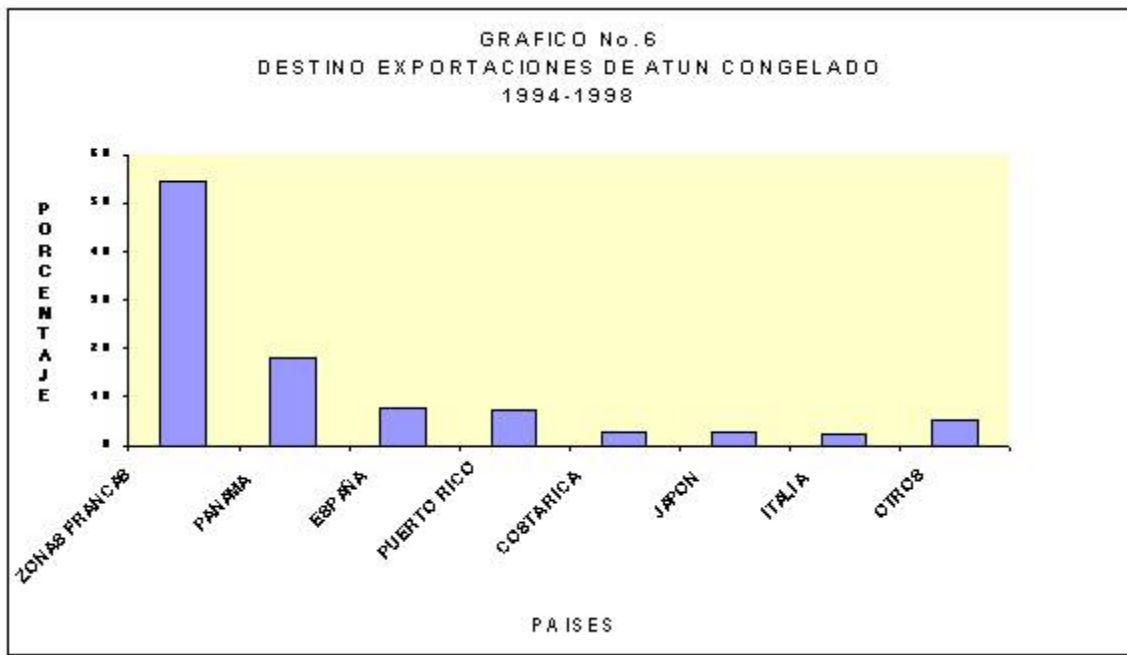
AÑO	ATUN	CAMARON	OTROS	TOTAL
1991	3,862,272	30,199,421	18,631,519	52,693,212
1992	10,147,907	57,052,978	16,667,660	83,868,545
1993	13,803,144	70,473,850	13,253,678	97,530,672
1994	59,835,759	112,637,256	12,901,161	185,374,176
1995	105,621,121	105,442,440	16,229,840	227,293,401
1996	84,572,507	80,237,716	13,413,967	178,224,190
1997	106,036,860	85,385,527	10,455,408	201,877,795
1998*	94,104,535	62,313,617	9,411,430	165,829,582

Fuente DIAN, Cálculos Cámara de la Industria Pesquera

*Dato Preliminar a Octubre de 1999



El comercio internacional de atún, registra el mayor crecimiento de todo el sector pesquero. La industria atunera exporta tres tipos de productos a saber: atún congelado, lomos de atún congelados empacados al vacío y conservas de atún. Con relación al atún congelado, es importante destacar que a partir de 1995 se ha mantenido el valor de las exportaciones con una contribución promedia de 49.7 millones de dólares y una tasa de crecimiento del 45.5%. Las zonas francas de Cartagena y Barranquilla registran el 54.7% del comercio de éste producto, y el restante 45.3% se destina en su orden a Panamá, España, Puerto Rico, Costa Rica, Japón e Italia, como se puede observar en el gráfico No.6



El atún procesado en lomos y enlatados en el país, ha tenido una marcada evolución a partir de 1994, en éste último quinquenio se exportó el 89.6% del total comercializado al exterior en la década de los años 90's. El destino de las exportaciones entre 1991 y octubre de 1998 fueron en un 83.7% a la Unión Europea, principalmente a Italia, Holanda, España, Francia y Reino Unido, constituyendo la U.E. el mercado más importante para la industria colombiana, ya que tiene ventajas arancelarias desde 1994, donde el producto nacional tiene cero arancel, que para otros países que no cuentan con un Sistema Generalizado de Preferencias deben pagar un arancel del 24%. El segundo mercado en importancia son los Estados Unidos, que no obstante el embargo impuesto para el atún aleta amarilla representa el 10.4% de las exportaciones, siguiendo en orden Puerto Rico con el 2.7%, países latinoamericanos como Venezuela, Chile, Ecuador, Brasil y Panamá con el 2.4%, y otros países como Japón y Australia con el 2.3%. En el gráfico No.7 se puede apreciar la participación de las exportaciones, para los principales destinos de este producto.



Como se indicó anteriormente las exportaciones de atún procesado se destinan principalmente al mercado de la Unión Europea, que en el período 1995 - 1998 fueron de 72.252.3 toneladas, con un valor de 241.4 millones de dólares, de la cuales el 95% corresponden a las empresas instaladas en la costa Atlántica y el 5% Litoral Pacífico. Según los registros a noviembre de 1998 del INCOMEX la distribución anual fue la siguiente:

AÑO	CANTIDAD (TON)	VALOR (US\$)
1995	15.717.7	43.923.007
1996	16.150.6	51.309.130
1997	20.608.2	69.531.900
1998	19.692.0	76.611.831

En el contexto mundial con base en la información disponible en la FAO, de 1994 a 1996, el mercado de atún fresco congelado y preparado o conservado, se ha mantenido con relativa estabilidad. Con relación a las exportaciones de atún congelado, cuyo promedio comercializado por más de 44 países es de 1.215.057 toneladas, de las cuales el 89.8% es abastecido por tres grupos de países, el primero conformado por Taiwan, Francia, España, y Corea aporta el 61.7%; el segundo exporta el 18.4%, y esta constituido por Japón, Colombia (4.3%), Indonesia, Singapur; y el tercero suministra el 9.7%, incluye a México, Islas Salomon, Ecuador, Ghana, Estados Unidos, y Filipinas. Es importante hacer notar la presencia de Colombia en el segundo grupo de países, no obstante la reciente iniciación de las actividades atuneras.

Las exportaciones de atún preparado y en conserva durante 1994 – 1996 fueron en promedio de 573.864 toneladas, comercializadas por más de 29 países. La tendencia de crecimiento que presenta el comercio global de éstos productos es 2.1% y el mercado internacional es atendido en un 97.1% por 19 países. Los cinco principales

exportadores con el 69:1% del total exportado durante el período indicado son: Tailandia, Filipinas, Cote Divoire, España e Indonesia. En segundo lugar con el 17.6% lo aportan Francia, Ecuador, Senagal, Colombia (2.8%), Madagascar y Mauricius. El tercer grupo de países contribuyen con el 10.4%, el cual comprende a los siguientes países: Seychelles, Costa Rica, Portugal, Salomon, Ghana, Fiji, Alemania y Países Bajos. Como se anotó anteriormente, Colombia ingresó al mercado del atún procesado con una excelente dinámica, gracias al esfuerzo realizado por las empresas, en un período de tiempo muy corto.

Por otra parte, los principales países importadores de atún fresco congelado son en su orden Tailandia (60.4%), Japón (12.0%), Estados Unidos (4.8%), España (3.5%), Italia (2.4%), Cote Divoire (2.2%), Singapur (1.7%), y Filipinas (1.3%), los cuales representan el 88.3% de las importaciones totales, las cuales vienen decreciendo entre 1994 y 1996 en un 48.1%, al pasar de 5.991.658 a 1.560.544 toneladas. Con relación al atún procesado en lomos congelados o en conserva, los diez principales importadores que reciben el 76.5% de la producción son en su orden: Estados Unidos (16.4%), Francia (15%), Reino Unido (14.1%), Alemania (8.3%), Italia (6.5%), Japón (5.6%), Bélgica (4.2%), España (2.2%) y Países bajos (2.2%). Las importaciones de productos procesados fueron en promedio de 590.786 toneladas y presentaron a nivel global un crecimiento del 2.7%.

Como se puede apreciar los países asiáticos son los principales productores de atún y por ello abastecen el mercado internacional de manera creciente. Tailandia cuenta con una industria que tiene experiencia y que dispone de infraestructura, apoyo económico, financiero y político del gobierno, lo que le ha permitido procesar anualmente cerca de 500.000 toneladas de atún y comercializar productos con alto valor agregado a precios competitivos. Filipinas, Indonesia y Corea han desarrollado ésta industria, aprovechando las condiciones propias de mano de obra barata, presencia de flota y de recursos pesqueros, apoyo de los gobiernos en materia de infraestructura, crédito y conocimiento de los mercados.

Por otra parte, es necesario tener presente que países como Italia, Francia y España, son importantes productores de conservas de atún, sin embargo, debido a los altos costos de mano de obra, adquieren lomos congelados para ser procesados en las plantas instaladas, con destino al consumo nacional y a la exportación. Igualmente, los Estados Unidos y Japón son productores de atún, que importan lomos y enlatados para atender la demanda de este producto.

Con relación a los principales países competidores en la región latinoamericana, es necesario indicar que la industria colombiana debe competir con países que tienen una amplia tradición en el sector atunero, como son: Costa Rica, Ecuador, México y Venezuela. Los niveles de desarrollo de estos países, se describen con mayor detalle en éste documento.

3.3 Importaciones

El país realiza importaciones de conservas de atún para abastecer parte de la demanda interna, la cual se estima en dos (2) millones de cajas de 48 unidades cada una. Es importante hacer notar que la participación de las importaciones es de

aproximadamente el 23% del total consumido, la cual por supuesto no incluye el contrabando.

El crecimiento de la importación de enlatados de atún entre 1991 y octubre de 1998 es de 9 veces, en los últimos cuatro años el valor CIF promedio ha sido de 15 millones de dólares. Los productos en el 93.1%, provienen de tres fuentes: Ecuador (69.6%), Zona Franca (13.1%) y Venezuela (10.4%).

En la actualidad el consumo de conservas de atún es de cerca de 93.6 millones de unidades, lo que significa un aporte al consumo per cápita de 2.6 latas en promedio año, de los cuales el 77% es abastecido por la industria nacional instalada en Barranquilla, Buenaventura y Cartagena. El consumo de atún en Colombia es inferior a otros países de la región como Ecuador (5 latas), Costa Rica (7 latas) y México (9 latas).

Es importante señalar que el atún procesado, es un alimento de consumo popular no suntuario, de un alto valor nutricional, que no presenta riesgos sanitarios y no requiere medios refrigerados para su conservación, por lo que las clases menos favorecidas lo consumen regularmente. La gran mayoría de las ventas se realizan directamente a la población de las ciudades grandes e intermedias, a través de los canales de comercialización establecidos en supermercados, tiendas populares y rurales. Así mismo, el valor nutricional es superior a otros productos sustitutos, tales como la carne de res y de pollo, como se puede apreciar en la siguiente tabla, sobre Composición de Alimentos Colombianos preparada por el ICBF.

ALIMENTO	PROTEINA (gr.)	GRASA (gr.)	FOSFORO (gr.)
Atún Enlatado	24.0	0.89	230
Carne de res Magra	21.5	6.5	215
Carne de Cerdo Magra	18.5	11.9	220
Pollo	20.2	10.2	200

Por otra parte, es necesario destacar que las conservas de atún fueron incluidas por el DANE, mediante código 16101-3 pescado enlatado, en la canasta familiar a partir de enero de 1999, y que según la información disponible los estratos 1, 2 y 3 consumen el 35% de la producción que es vendida en tiendas y pequeños supermercados. Los estratos 4, 5 y 6 consumen el 65% de la producción, dadas las ventajas que tiene este producto con relación a su calidad, fácil consumo y complemento a la dieta alimentaria de la población. Por ello, éste producto cumple una función social y tiene un potencial de consumo significativo, que se constituye en una alternativa comercial importante para las empresas enlatadoras de atún.

3.4 Caracterización de la industria atunera

Como se indicó anteriormente, el desarrollo de la industria atunera colombiana ha tenido un notorio crecimiento desde 1990, como resultado de un proceso de diversificación de la producción y del interés del sector privado, por aprovechar los recursos pesqueros migratorios disponibles en las aguas jurisdiccionales del país y en alta mar. Esta industria se caracteriza por ser una actividad muy sensible a los cambios en la política macroeconómica, a los efectos que tienen los acuerdos internacionales en materia comercial, ambiental y pesquera, así como a la competencia mundial y regional propia del proceso de globalización, que por su complejidad acentúa la incertidumbre y exige lograr niveles de productividad y competitividad, que permitan la permanencia de la producción atunera colombiana en el mercado externo.

La industria atunera tiene características económicas particulares, que inciden en el análisis integral de la misma. Estas características son por una parte, la presencia de una alta transabilidad nacional e internacional, tanto en los servicios que son requeridos, como en los productos que se procesan, los cuales deben cumplir con las exigencias específicas de cada país importador, así como con las normas internacionales que rigen los mercados. Por otra parte, presenta una movilidad relativa, lo que ocasiona cambios, de acuerdo con la conveniencia económica y operativa que perciban y que sea atractiva a los inversionistas en un momento determinado, según las exigencias técnicas, normativas y coyunturales en el ordenamiento pesquero y en el mercado externo.

Así mismo, las características propias de la cadena atunera que deben ser consideradas son las relacionadas con el aprovechamiento de los recursos vivos marinos, que son limitados en cantidad y que presentan variaciones espacio – temporales que no son controlables por los empresarios, al igual que las restricciones que se imponen en el campo internacional para aumentar la capacidad de captura, que inciden naturalmente en las posibilidades de ampliar la utilización de las plantas instaladas en tierra.

Es oportuno indicar que la industria atunera colombiana debe competir con compañías instaladas en países latinoamericanos como son principalmente Ecuador, Costa Rica, México y Venezuela, así como países asiáticos como Tailandia, Filipinas, Indonesia y africanos como Cote D'Ivoire y Senegal, donde existe tradición pesquera, mayor desarrollo y mejores condiciones de operación, ya que cuentan con una experiencia de más de 20 años en esta actividad.

3.4.1 Regulaciones internacionales.

La industria atunera se desarrolla en un contexto internacional, tanto en la fase de captura como en la comercialización de los productos elaborados, los cuales deben cumplir las normas ambientales y sanitarias establecidas por los Estados Unidos y la Unión Europea, lo que hace más compleja la operación de esta actividad y por ello se requiere el decidido apoyo de las entidades del gobierno, para lograr su crecimiento sostenido a corto, mediano y largo plazo.

Como un indicador de las regulaciones internacionales que se aplican directamente al desarrollo atunero nacional, se pueden señalar las consagradas en la Convención

sobre el Derecho del Mar, CONVEMAR, en materia de investigación, regulación de las capturas y sistemas de pesca; la protección de los recursos marinos según las decisiones adoptadas sobre el medio ambiente y desarrollo en la Declaración de Río y en la Convención sobre Biodiversidad, donde se contempla una serie de responsabilidades y derechos para la utilización sostenible y el disfrute de los recursos marinos en forma justa y equitativa; el Código de Conducta Responsable, que califica a la pesca como una fuente vital de alimento, empleo, recreación, bienestar y comercio, y establece directrices que aseguren la conservación y la ordenación de los recursos acuáticos vivos y su desarrollo sostenible; el Acuerdo sobre Peces Transzonales y Poblaciones Altamente Migratorias, en el cual se reitera la necesidad de velar por la conservación del recurso, la reducción y eliminación de la contaminación en el marco de criterios que permitan alcanzar un máximo rendimiento sostenible (MRS) y de un máximo rendimiento económico (MRE); el Convenio MARPOL, en materia de contaminación marina.

Igualmente, es necesario destacar los Acuerdos regionales suscritos en la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), para la protección de los delfines y la conservación de las poblaciones de atún, cuyas decisiones inciden en el desarrollo de la industria; los asuntos relacionados con el comercio internacional y el medio ambiente, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que es obviamente un tema importante, pues los países desarrollados le imponen a Colombia condiciones y sanciones que se adoptan unilateralmente para proteger intereses de carácter económico y comercial, que se deben cumplir pues de otra manera es imposible exportar la producción nacional.

En materia de barreras para-arancelarias, es indispensable reiterar que se presentan serias dificultades por la imposición de condiciones comerciales, basadas en criterios ambientalistas que defienden los intereses económicos de la competencia, y que no obstante los exitosos resultados obtenidos en los programas adelantados, las condiciones adoptadas unilateralmente no se modifican oportunamente. Sobre el particular es necesario señalar el embargo impuesto por los Estados Unidos al atún aleta amarilla, el cual ha tenido un significativo impacto en el desarrollo de la actividad atunera ya que afecta la economía del sector, no sólo por la limitación en el ejercicio de las faenas de pesca, si no por la dificultad de exportar los productos por la aplicación del concepto comercial dolphin safe, a uno de los principales mercados de atún en el mundo.

Es necesario por otra parte, hacer referencia a las disposiciones sanitarias y de aseguramiento de la calidad, particularmente la implantación y cumplimiento del Sistema de Análisis de Riesgos y Determinación de puntos Críticos de Control (HACCP), establecido en la normatividad de los Estados Unidos y la Unión Europea, que en ocasiones puede servir de barrera comercial aplicada por los importadores. Así mismo, existe una tendencia de imponer “sellos verdes”. que restringen indudablemente el acceso a los mercados internacionales.

3.4.2 Situación de la industria nacional.

En la actualidad operan en el país siete (7) empresas atuneras, de las cuales cinco (5) están localizadas en la Costa Atlántica: ATUNCOL, SEATECH, VIKINGOS,

ATUNEC, SUPERTUNA y FRIGOGAN, dos ubicadas en el Litoral Pacífico: CIMAR Y MARCOL, y próximamente iniciará actividades la Compañía Pesquera del Pacífico en la ciudad de Buenaventura. La inversión representada en flota y plantas en tierra, supera los 110 millones de dólares y generan 3.331 empleos directos y cerca de 13.324 empleos indirectos, para un total de 16.655 puestos de trabajo, si se tiene en cuenta la relación 1:5 que se utiliza internacionalmente, lo cual contribuye de manera significativa al desarrollo económico y la estabilidad social de regiones marginadas y zonas urbanas de ciudades como Barranquilla, Buenaventura y Cartagena.

La capacidad actual de procesamiento de las plantas es de 375 toneladas / día, de las cuales el 87% corresponde a la costa Atlántica y el 13% al Litoral Pacífico. La producción total instalada para la elaboración de lomos de las empresas nacionales es de 37.840 toneladas, y que actualmente se utiliza en cerca del 50%, con una producción anual promedia de 20.000 toneladas, la cual es posible de incrementar gradualmente, si las condiciones de pesca y comercialización así lo permiten.

Por otra parte, las plantas cuentan con una capacidad de frío de 16.300 toneladas, que es empleada para almacenar materia prima y producto congelado. Así mismo, se dispone de una producción anual promedia de tres (3) millones de cajas de 48 unidades cada una, es decir que se pueden colocar en el mercado 144 millones de latas. La conversión por tonelada de materia prima es de 70 a 75 cajas, la cual es similar a la lograda por las empresas instaladas en otros países de la región latinoamericana.

La producción de harina de pescado (atún), es de 7.440 toneladas que son vendidas en el mercado nacional, para la elaboración de alimentos concentrados para animales y constituye un subproducto de importancia para el ingreso de las compañías atuneras y para otros sectores de la economía colombiana.

Las empresas trabajan en promedio 240 días al año y en general obtienen un rendimiento total en el proceso productivo del 40%, el cual es semejante al que se presenta en los países competidores.

Las condiciones de financiamiento de la cadena atunera, presentan las mismas dificultades que tiene el subsector pesquero y la industria en general. Los elevados intereses, plazos y garantías, constituyen los factores restrictivos que sumados a la falta de información sobre los riesgos reales de esta actividad productiva por parte de las entidades de crédito, limita el flujo de recursos financieros a las empresas.

Teniendo en cuenta la orientación exportadora de la industria atunera, BANCOLDEX ha contribuido a su desarrollo mediante un financiamiento entre 1991 y 1997, al 80% de las empresas, por valor de 28.5 millones de dólares.

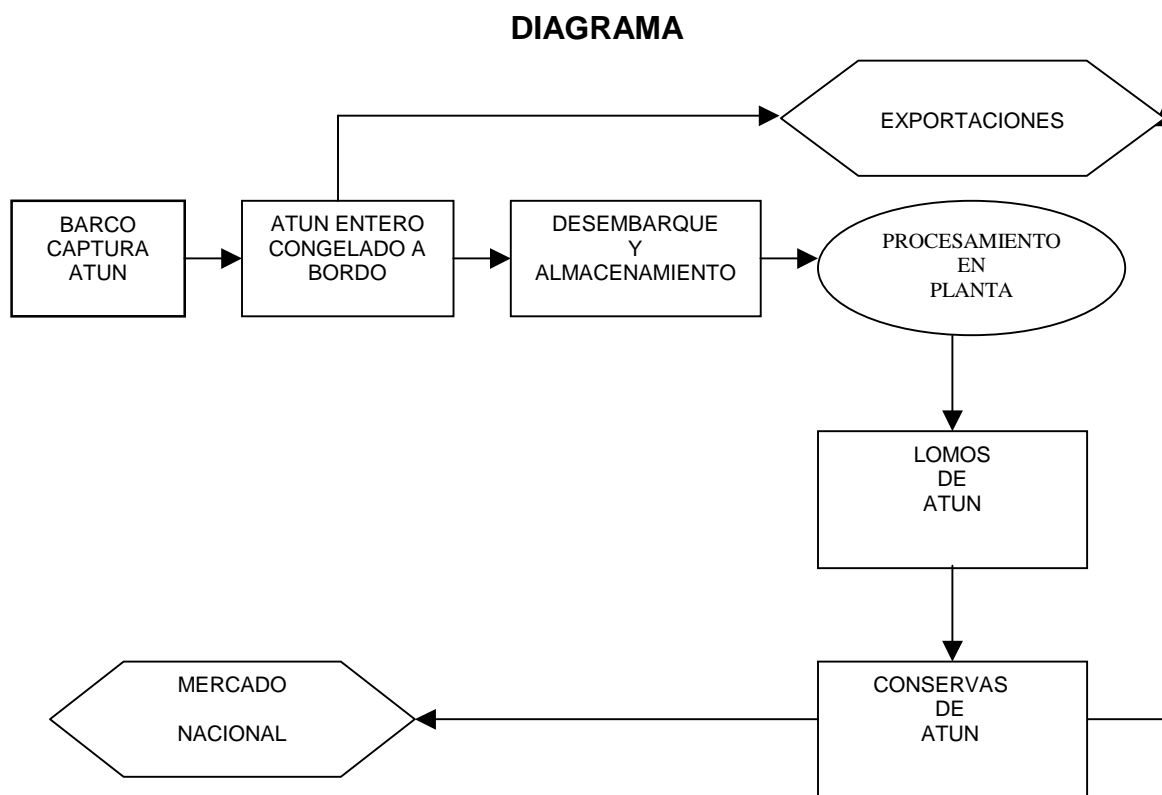
3.4.3 Visión estratégica de la cadena.

La cadena atunera requiere para su desarrollo y consolidación a mediano plazo de la ejecución de un conjunto de acciones que le permita ser competitiva, en los

mercados externos y nacionales, logrando a la vez el aprovechamiento sostenible de los recursos pesqueros existentes en aguas jurisdiccionales y en alta mar.

La cadena atunera esta conformada por tres tipos de productos: atún congelado, lomos congelados y conservas. El primero, según las disponibilidad de materia prima es exportado o desembarcado y almacenado en cuartos fríos disponibles en cada empresa, para ser procesados en las plantas instaladas en tierra. Con relación a los lomos, son precocidos, empaçados al vacío y congelados, son bienes intermedios con un significativo valor agregado, que no son de consumo directo, y son destinados a la exportación o a la preparación de conservas de atún. El tercer tipo de producto es el enlatado en unidades de 80, 100, 178, 184 y 3.000 gramos, presentaciones donde el valor agregado se incrementa nuevamente y son destinados a la exportación y al consumo nacional según la demanda que se presente.

Las líneas de producción del proceso de atún, teniendo en cuenta lo señalado anteriormente, se puede observar en el siguiente diagrama.



3.4.4 Perspectivas económicas

En el contexto internacional 1999 será un año de modesto crecimiento:2.2%, de acuerdo con los pronósticos del FMI. El impacto de las crisis de las economías asiáticas y rusa no se ha despejado plenamente, y en América Latina algunos países enfrentan serios desequilibrios macroeconómicos, que exigen políticas de ajuste, las cuales necesariamente reducen las perspectivas de crecimiento. En Estados

Unidos, a finales de 1998 la Reserva Federal redujo las tasas de interés, y en consecuencia, es de esperar que el dinamismo que ha observado ese país en la coyuntura reciente se extienda a 1999. Por su parte, en la Unión Europea, la adopción del sistema del Euro se ha traducido en una convergencia de las tasas de interés hacia los niveles de los países que actualmente tienen el menor costo del dinero. Esta tendencia, sumada a la estabilidad de las principales variables macroeconómicas asociados con el nuevo sistema monetario, crea las condiciones para un crecimiento sostenido hacia el futuro. Pero, el presente año podría calificarse como un año de transición y no se espera un crecimiento significativo en las economías de esta región.

En América Latina la situación es más compleja. En la mayoría de los países de la región se ha deteriorado la situación fiscal y cambiaria, debido a la reducción en el precio de los principales productos básicos. En Brasil y Ecuador, se optó por modificar el régimen cambiario, pasando de un sistema de bandas cambiarias a la flotación, lo que se tradujo en una brusca devaluación de las monedas de estos países. Esta política cambiaria se ha complementado con una política de austeridad fiscal. El resultado será, entonces, una contracción del producto. En el caso de Brasil el acuerdo que este país logró recientemente con el FMI, si bien implica una caída del PIB superior al 3%, despeja el panorama en términos financieros. Por su parte, en Ecuador persiste una gran incertidumbre debido a los problemas políticos que se suman a las dificultades económicas. En Venezuela, la persistencia de los bajos precios del petróleo se traduce en un deterioro fiscal, un menor crecimiento y en un déficit en la balanza de pagos. En este país se presenta un elemento adicional de incertidumbre ya que no se tiene claridad sobre el programa económico del gobierno. Con respecto a los demás países de América Latina, las dificultades, anteriormente reseñadas necesariamente afectan las proyecciones en el corto plazo, máxime si se tiene en cuenta que Brasil es la octava economía del mundo. El país que presenta una mayor vulnerabilidad en este sentido es Argentina que exporta el 30% hacia Brasil.

Con todo lo anterior es evidente que las perspectivas en materia de crecimiento para 1999 no son muy alentadoras: Estados Unidos continuará siendo el principal motor de crecimiento, Japón probablemente presente una reducción del PIB, en los países del Euro se tendrá un crecimiento ligeramente superior al 2% y en América Latina se prevé una desaceleración importante que incluso podría conducir a una caída del producto.

Sin lugar a duda, los últimos 3 años y posiblemente hasta finales del año 2000 la industria colombiana se desarrolla en medio de una crisis económica y financiera que por supuesto afecta la operación de las empresas atuneras, la cual se agrava por los efectos del fenómeno El Niño que como se indicó anteriormente incide en el alejamiento de las poblaciones y la duración de las faenas que realizan los barcos. La crisis económica mundial, como se señaló anteriormente, afecta a la industria por la reducción en la demanda y en los precios del mercado a nivel internacional. Así mismo, la falta de liquidez de las empresas es evidente lo que conlleva a realizar ajustes y reducción de gastos, ante un proceso inflacionario que deterioran la rentabilidad de las compañías.

La reactivación de la industria es compleja por los pasivos que tienen las empresas y la dificultad para el refinanciamiento de las deudas, ante la presencia de restricciones propias que tiene el sistema financiero y el déficit fiscal del gobierno. Por ello es importante recibir el apoyo de organismos internacionales y el estímulo a inversionistas extranjeros que faciliten la reactivación del sector. Es claro que en etapas de recesión la competitividad de la industria atunera, se ve afectada por el incremento de los precios de los insumos requeridos para su operación.

Las perspectivas sobre el mantenimiento y crecimiento de la actividad atunera dependerán de la capacidad de gestión de los empresarios, así como del apoyo del gobierno que permita solucionar los graves problemas que se afrontan, en medio de una crisis donde además de ser proactivos los industriales atuneros, el Estado debe establecer políticas que apoyen de forma real el proceso industrial atunero con medidas innovativas y no convencionales.

3.4.5 Competencia internacional

La industria atunera mundial captura cerca de 3.2 millones de toneladas que son procesadas y comercializadas en más de 40 países, esta circunstancia implica que los países consideren la ampliación de flotas para la pesca de atún, así como la construcción de nuevas plantas de procesamiento o el mejoramiento de las ya existentes, por lo que la competencia se aumenta considerablemente, no sólo para el suministro de atún congelado, sino por el incremento del atún procesado bien sea de lomos o de productos enlatados. Además, es necesario señalar que existe una demanda potencial insatisfecha de atún, no obstante la presencia de posibles reducciones en el consumo.

Lo anterior ha traído como consecuencia un aumento en los costos de materia prima y una reducción en los márgenes de utilidad de las empresas, afectando la rentabilidad de las compañías atuneras. El aumento de la producción conlleva a que los países productores promuevan en forma agresiva la comercialización de los productos y en más de las veces el establecimiento de precios de promoción que permitan aumentar el consumo, lo cual significa que las empresas colombianas deban en forma permanente analizar la situación de los mercados, para poder competir en un ámbito internacional cada vez más complejo, no sólo por las facilidades que se le otorgan a las empresas establecidas en los diferentes países, sino por las condiciones y preferencias que adoptan los países importadores.

Como se señaló anteriormente en los países asiáticos representan una competencia importante para las empresas nacionales, en este sentido Tailandia, Indonesia, Corea, Taiwan y Filipinas, que disponen de una apreciable capacidad de producción y el acceso a los mayores mercados del mundo, se constituyen en los principales competidores de la industria atunera instalada en el país, por ello un seguimiento continuo de las condiciones de la oferta provenientes del continente asiático es indispensable de realizar, no sólo a nivel gubernamental para la adopción de políticas y estrategias orientadas al fortalecimiento de las capacidades colombianas y de sus mercados, sino a nivel individual de cada empresa.

En América Latina, objeto principal del análisis que se realiza, existen seis (6) países que son los principales competidores en la región. Brasil que dispone de una capacidad instalada reducida que abastece el mercado interno y los países de Mercosur, y Perú que ha adoptado una estrategia para reconvertir sus embarcaciones y adaptar las plantas para el procesamiento de atún. Los empresarios y autoridades gubernamentales peruanas han manifestado el interés por aprovechar los recursos atuneros en razón a los problemas que han tenido con ocasión del fenómeno El Niño y la reducción en la pesca de especies tradicionales, que como es bien conocido representa para la economía de este país, uno de los principales rubros de su economía.

En Centroamérica, El Salvador, Nicaragua y Panamá han emprendido acciones para desarrollar su industria atunera, mediante la vinculación de flotas y el acondicionamiento de instalaciones en tierra, utilizando la infraestructura ya existente, lo cual hace prever que a mediano plazo estos países inicien una producción atunera que naturalmente será en el futuro una competencia adicional. El único país que cuenta con una amplia tradición en el sector atunero es Costa Rica, que tiene experiencia y cuenta con recursos marinos atuneros de significativa importancia dada su posición geográfica, dispone de tres (3) plantas de procesamiento con capacidad de proceso de 40.000 toneladas, que han sido acondicionadas recientemente para la exportación de lomos y enlatados de atún a Centroamérica y la Unión Europea. Este país ofrece condiciones ventajosas para el abastecimiento de materia prima, que no obstante las dificultades que se presentan para los desembarques de materia prima, tiene ventajas espacio-temporales dada la abundancia relativa de atún en su zona económica exclusiva, lo que le hace atractivo a los armadores el suministro de atún.

Con relación a México, la industria atunera posee una experiencia de 70 años, cuenta con la mayor flota atunera de la región y una importante capacidad de procesamiento que abastece el consumo interno y que le permite afrontar con éxito el embargo impuesto por los Estados Unidos. La flota atunera mexicana concentra sus operaciones en el Océano Pacífico Oriental y en el Océano Atlántico Occidental, está constituida por cerca de 103 embarcaciones, las cuales disponen de facilidades portuarias e infraestructura que garantiza la prestación de servicios y de mantenimiento. En 1997 se logró el máximo record de captura con 150.000 toneladas, lo que permitió un incremento en la producción de enlatados, que para este mismo año fue de 11 millones de cajas de 48 unidades, las cuales provienen en un 62 % de las plantas existentes en Sinaloa y el resto es aportado por la industria ubicada en Masatlan. Es importante considerar que existe una subutilización de la utilidad de la capacidad e infraestructura del proceso de las plantas ubicadas en el Litoral Pacífico, debido a que 7 plantas enlatadoras estaban inactivas entre 1995 y 1997, esta situación tiende a cambiar por la inversión de capital extranjero en razón a que se han identificado condiciones favorables en el mercado de exportación a los Estados Unidos y a la posibilidad de maquilar productos con destino a este país, dado en interés de los empresarios estadounidenses. Las exportaciones de atún enlatado en 1997 alcanzó un valor de 60 millones de dólares, lo que representó en volumen 46.000 toneladas de atún, que fueron destinadas a Singapur, Costa Rica, Panamá, Ecuador, España y Estados Unidos. Las importaciones para este mismo año fueron de 4.2 millones de dólares.

El importante desarrollo logrado en México dada la expansión del mercado interno, le ha permitido a la industria atunera fortalecerse y en un corto plazo, cuando el embargo sea levantado, podrá expandir el comercio de atún a los Estados Unidos en razón al tratado de libre comercio en América del Norte (TLC).

Referente a Venezuela, la flota atunera está constituida por 32 embarcaciones pesqueras 54 palangreras y 14 cañeras, cuya captura se exporta en un 60% y las restantes se emplean en la industria de transformación nacional. Las facilidades disponibles en puertos y muelles son apropiadas y en general presentan una buena infraestructura, lo que hace eficientes las operaciones. Existen 8 plantas procesadoras que cuentan con una capacidad instalada de 70.000 toneladas año, la cual varía entre 10 y 120 toneladas de lomos por empresa. La producción de atún en 1997 fue de 83.028 toneladas por un valor de 114.6 millones de dólares, logrando un crecimiento del 9,8% con respecto a 1996. Se exportaron productos atuneros por valor de 69.7 millones de dólares, que corresponden al 61% de la producción nacional. La importación de productos atuneros en 1997 fue de 4.6 millones de dólares.

El Ecuador tiene una amplia trayectoria de más de 50 años en el aprovechamiento de atún y dispone de infraestructura, personal calificado, tecnología y un amplio conocimiento del mercado. Además, cuenta con la segunda flota atunera de la región constituida por 38 embarcaciones cerqueras, cuya capacidad de acarreo aumento en los últimos cuatro años dada las políticas adoptadas por el gobierno para estimular su crecimiento. En éste país funcionan 10 empresas que disponen de una capacidad anual de procesamiento de cerca de 250.000 toneladas y que recientemente han sido modernizadas y ampliadas, con el fin de atender los mercados de los países andinos, Estados Unidos y la Unión Europea, donde cuentan con preferencias arancelarias. Las exportaciones de atún en conserva fueron de 77.2 millones de dólares y corresponden al 27.5% del total exportado para ese año. Es importante hacer notar que las exportaciones han tenido un rápido crecimiento, ya que hasta octubre de 1998 se comercializaron 85.5 millones de dólares. Los principales mercados son en su orden Chile, Colombia, Venezuela, Alemania, España y los Estados Unidos.

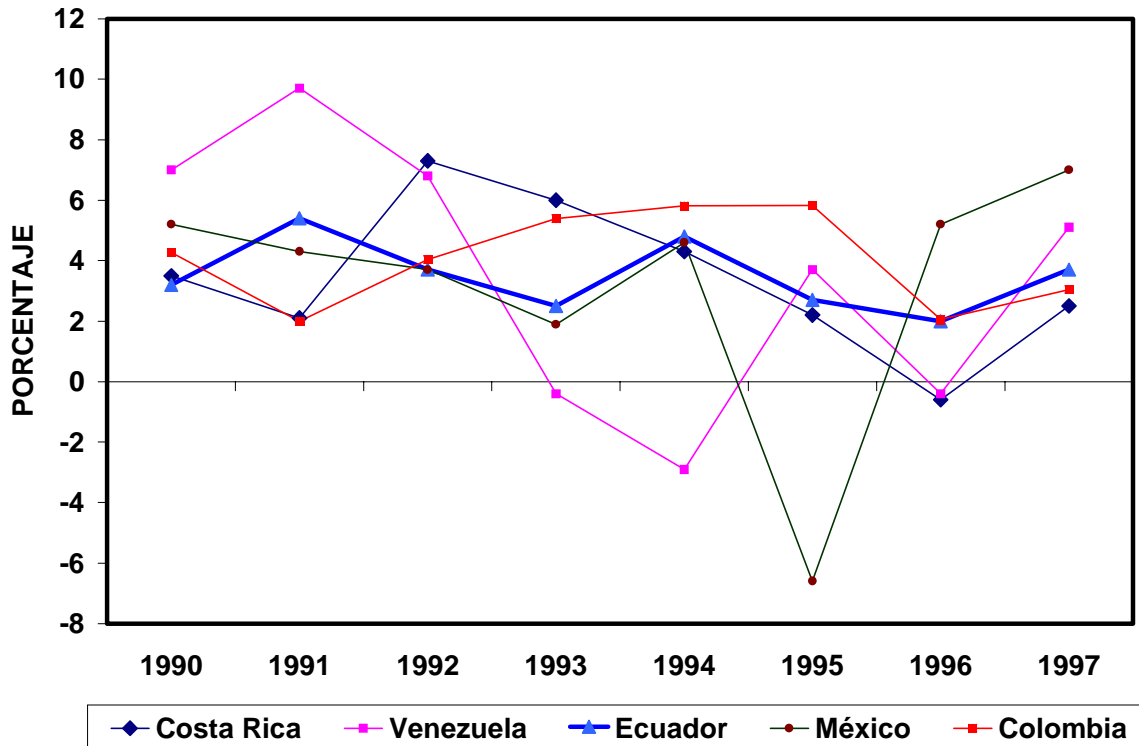
Como complemento a lo expuesto anteriormente, se consideró conveniente realizar un análisis de las principales variables macroeconómicas de los países productores de atún, en materia de crecimiento económico, devaluación, inflación y tasas de interés.

a) Crecimiento. En el período 1990-1997 el crecimiento en Colombia es relativamente alto frente a los demás países analizados. En efecto, el crecimiento promedio en Colombia en este lapso fue de 4.1%, frente a 3.4% en Costa Rica, 3.6% en Venezuela, 3.4% en Ecuador y 3.2% en México. También es de destacar que el crecimiento colombiano observó una mayor estabilidad que los demás países lo que contrasta con las caídas en el PIB en México en 1995 y en Venezuela en 1994 y el estancamiento en Costa Rica y Venezuela en 1996.

CRECIMIENTO PIB REAL

Año	Costa Rica	Venezuela	Ecuador	México	Colombia
1990	3.5	7	3.2	5.2	4.28
1991	2.1	9.7	5.4	4.3	2
1992	7.3	6.8	3.7	3.7	4.04
1993	6	-0.4	2.5	1.9	5.39
1994	4.3	-2.9	4.8	4.6	5.81
1995	2.2	3.7	2.7	-6.6	5.83
1996	-0.6	-0.4	2	5.2	2.05
1997	2.5	5.1	3.7	7	3.05
Promedio	3.4125	3.575	3.5	3.1625	4.05625

CRECIMIENTO ECONOMICO

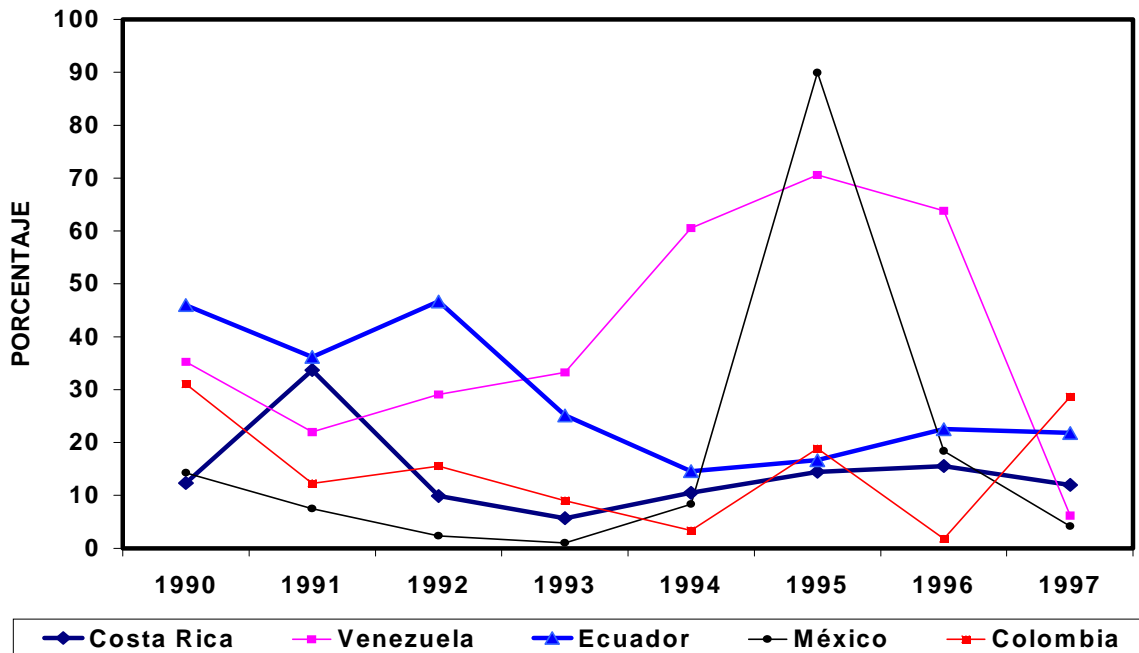


b) Devaluación. En el período 1990-1997 Colombia y Costa Rica enfrentaron coyunturas de mayor revaluación real a juzgar por la evolución de la tasa de cambio en estos países. Estos mismos países registraron una mayor estabilidad en el ritmo de devaluación en comparación con los demás países analizados. En particular, México y Venezuela registraron una significativa devaluación en 1995, la cual se reflejó en los precios.

DEVALUACION ANUAL

Año	Costa Rica	Venezuela	Ecuador	México	Colombia
1990	12.37	35.27	46.01	14.23	31.07
1991	33.69	22	36.2	7.47	12.29
1992	9.87	29.08	46.65	2.32	15.56
1993	5.69	33.29	25.1	0.97	8.99
1994	10.48	60.53	14.59	8.33	3.35
1995	14.43	70.59	16.69	89.94	18.81
1996	15.56	63.81	22.56	18.38	1.79
1997	11.99	6.15	21.82	4.14	28.67

DEVALUACION ANUAL

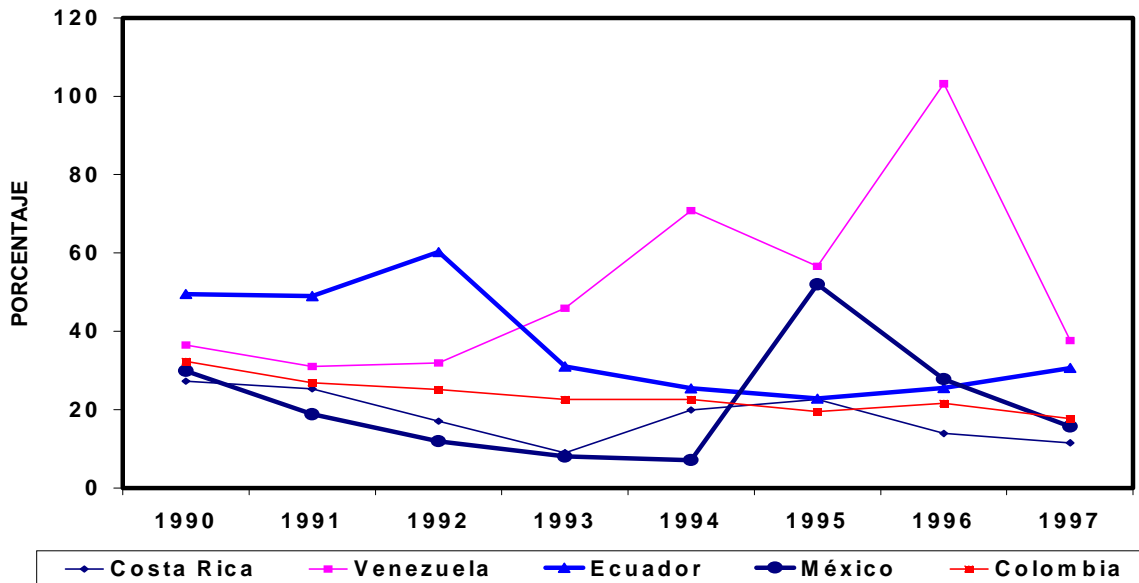


c) Inflación. En lo relacionado con el nivel de la inflación el comportamiento de los diferentes países es similar al del punto anterior, ya que México y Venezuela presentan los procesos inflacionarios más altos consecuencia en parte del impacto de la devaluación sobre el nivel general de precios. En Colombia la inflación mantuvo una tendencia decreciente al pasar de 32% a principios de la década de los noventa a 18% en 1997. También cabe destacar el caso de Costa Rica donde el crecimiento en los precios, pasó de niveles superiores al 30% en 1990, a 11.5% en 1997.

INFLACION ANUAL

Año	Costa Rica	Venezuela	Ecuador	México	Colombia
1990	27.3	36.5	49.5	29.9	32.37
1991	25.3	31	49	18.8	26.82
1992	17	31.9	60.2	11.9	25.14
1993	9	45.9	31	8	22.61
1994	19.9	70.8	25.4	7.1	22.6
1995	22.6	56.6	22.8	52	19.47
1996	13.9	103.2	25.5	27.7	21.64
1997	11.5	37.6	30.6	15.71	17.68
Promedio	18.3125	51.6875	36.75	21.38875	23.54125

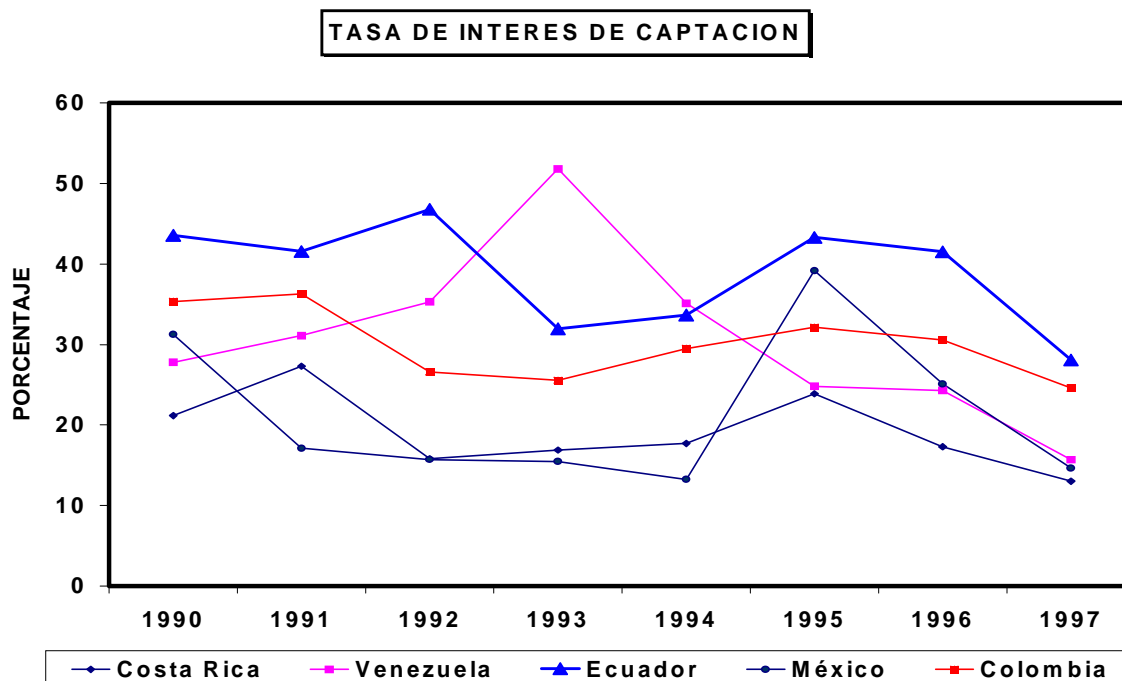
INFLACION ANUAL



d) Tasa de interés. Los intereses nominales se mantuvieron relativamente altos en todos los países durante el período evaluado, lo que se explica en parte por los niveles de inflación que presentaron estos países. Al considerar la tasa de interés real se encuentra que esta variable es relativamente alta en Colombia y Ecuador. En particular en Colombia el interés real promedio del período fue de 6.5%.

TASA DE INTERES DE CAPTACION

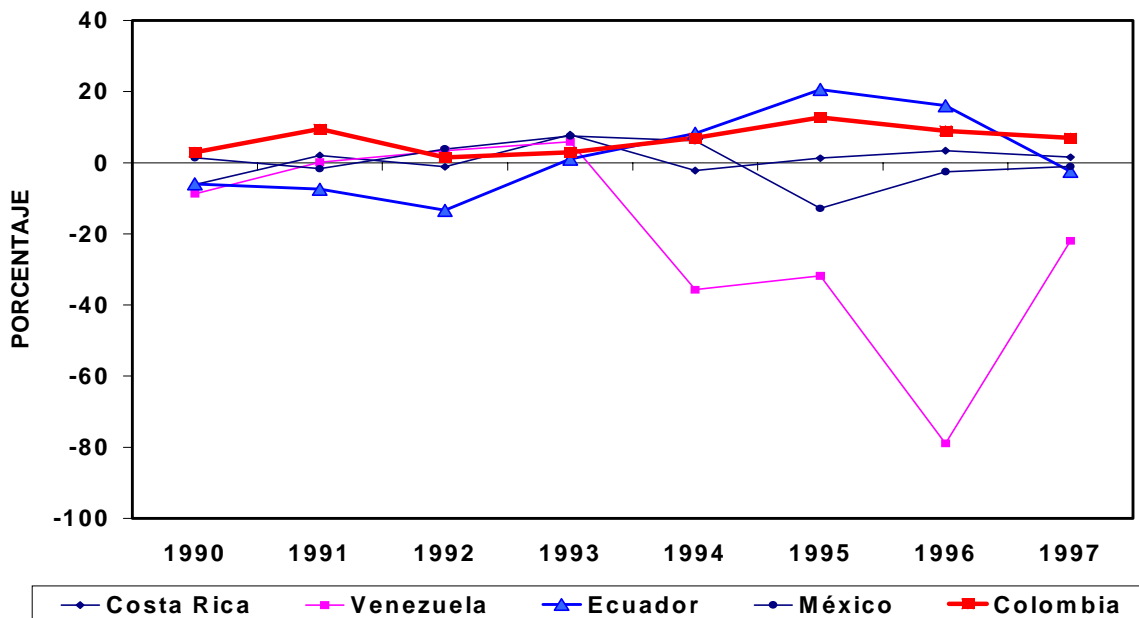
Año	Costa Rica	Venezuela	Ecuador	México	Colombia
1990	21.16	27.78	43.55	31.24	35.34
1991	27.32	31.1	41.54	17.1	36.27
1992	15.8	35.3	46.81	15.68	26.61
1993	16.9	51.8	31.97	15.46	25.55
1994	17.72	35.1	33.65	13.26	29.51
1995	23.88	24.8	43.31	39.18	32.15
1996	17.29	24.3	41.5	25.12	30.57
1997	13.03	15.7	28.09	14.64	24.6



TASA DE INTERES REAL

Año	Costa Rica	Venezuela	Ecuador	México	Colombia
1990	-6.14	-8.72	-5.95	1.34	2.97
1991	2.02	0.1	-7.46	-1.7	9.45
1992	-1.2	3.4	-13.39	3.78	1.47
1993	7.9	5.9	0.97	7.46	2.94
1994	-2.18	-35.7	8.25	6.16	6.91
1995	1.28	-31.8	20.51	-12.82	12.68
1996	3.39	-78.9	16	-2.58	8.93
1997	1.53	-21.9	-2.51	-1.07	6.92
Promedio	0.825	-20.9525	2.0525	0.07125	6.53375

TASA DE INTERES REAL



3.4.6 Estímulos y subsidios

El sector pesquero en general recibe subsidios y estímulos sectoriales, tanto en los países desarrollados como en aquellos países de menor desarrollo relativo. En el caso del Japón la industria recibe subsidios explícitos e implícitos mediante la destinación de fondos que favorecen a cooperativas, federaciones o asociaciones de pescadores para que puedan realizar las capturas, asegurar las embarcaciones y en general facilitar la operación de las actividades mediante préstamos con tasas subsidiadas y avales del gobierno, cuyo monto se estima en 800 millones de dólares anuales.

Los Estados Unidos tiene subsidios, no obstante su posición en la OMC, tales como rebaja al precio del combustible para embarcaciones pesqueras de cerco de 0.24 dólares por litro. La flota atunera que opera en aguas distantes del Pacífico, recibe apoyo a través de convenios de asistencia bilateral y en contrapartida reciben exoneración por el pago de licencias. Se estima que cerca de 45 barcos atuneros reciben apoyo por concepto de subsidio, el cual se calcula en cerca de 400 mil dólares por embarcación.

Los países de la Unión Europea mediante una política pesquera común, brindan apoyo para el mercadeo de los productos y subsidian la pesca a través de estímulos a la construcción de barcos, lo cual facilita la renovación de la flota atunera.

En Venezuela las actividades pesqueras gozan de las preferencias otorgadas a la actividad agrícola. Es del caso mencionar los subsidios que tienen los combustibles requeridos por los barcos atuneros y las exenciones de impuestos sobre la renta, que según el caso oscilan entre el 6 y el 25% del valor neto de los desembarcos de producción. Igualmente, tienen exención del impuesto sobre ventas al por mayor que

se aplica a las importaciones directas que realicen armadores y empresarios. Las empresas disponen de incentivos a las exportaciones que varían entre el 5 y el 15% según sea el caso.

Por otro lado, existe un régimen de admisión temporal con perfeccionamiento de activos y que son equivalentes a los aranceles vigentes, al igual que un régimen de exportación temporal que varía entre el 5 y el 15% del valor fijo de las importaciones, menos los costos en que incurra el beneficiario para realizar este proceso productivo.

México tiene implementado estímulos para la exoneración total del pago de impuestos arancelarios para insumos y bienes de capital provenientes de los Estados Unidos y Canadá contemplados en el NAFTA. Por otra parte, los empresarios gozan de una rebaja del 20% sobre las rentas y el precio del diesel tiene un descuento aproximado del 43% del precio comercial. Igualmente, parte se desarrollan convenios tarifarios para los puertos y un programa de modernización de la flota y otorga incentivos financieros a las empresas procesadoras, a través de fideicomisos con el Banco de México. El impuesto sobre la renta para las empresas atuneras es del 17% y de patrimonio del 2%, los permisos de pesca de atún se otorgan por concesión a 20 años sin ningún costo para el empresario.

Ecuador dispone de un sistema de redescuento de impuestos, que son cobrados sobre el 25% de las utilidades netas menos las prestaciones sociales pagadas, con el fin de mejorar la competitividad de las empresas en los mercados internacionales. Así mismo, dispone de créditos de fomento con bajas tasas de interés y plazos de 20 años, lo que ha permitido el desarrollo de la pesca. Las medidas para reducir el precio del combustible y el no pago de licencias de pesca, se reflejan en el notorio incremento de la flota atunera en los últimos años. La política dolphin safe adoptada por el gobierno, le permitió tener acceso al mercado de los Estados Unidos, además de tener preferencias arancelarias en la Unión Europea. Los empresarios en cada ejercicio fiscal tienen dos opciones para el pago de los impuestos, el 1% de los activos totales ó el 80% del impuesto pagado el año anterior, las personas jurídicas tienen una tarifa del 25%, sobre sus beneficios.

Costa Rica estableció incentivos para las descargas de atún, mediante el no cobro de licencias de pesca a los armadores que las realicen de manera continua y así garantizar el abastecimiento de materia prima a las plantas de proceso. Por otro lado, tiene incentivos fiscales del 12%, sobre las exportaciones.

En Colombia el único estímulo existente es el Certificado de Retribución Tributaria CERT, que actualmente es del orden de 4.5% del valor de las exportaciones. Por otra parte se cuenta con una exoneración del impuesto para importación de equipos e insumos pesqueros tales como redes, embarcaciones, motores, repuestos, equipos de refrigeración y materia prima para la fabricación de envases, la cual fue otorgada por un período de 10 años que se vence en el año 2000. Por otro lado, el impuesto de renta es del 35%, el de remesas del 9% y el IVA sobre las embarcaciones del 16%, lo cual refleja una clara desventaja para los empresarios nacionales.

No obstante que todos los países señalados anteriormente tienen regulaciones en materia ambiental, en Colombia la situación es crítica, pues además de catalogar

como delito penal las infracciones ambientales, se estableció el seguro ambiental y se impuso tasas retributivas, que no tienen en cuenta las características propias de la actividad atunera. Por otro lado, existen contraprestaciones por el uso de muelles pesqueros privados, que en otras naciones no tienen contribuciones, por ser considerados como infraestructura de apoyo asociadas al proceso productivo. Las dos anteriores condiciones aumentan los costos, hacen más complicadas las operaciones de las empresas y les resta competitividad.

Como complemento a lo tratado anteriormente, se considera oportuno incluir las tarifas generales relacionadas con el impuesto sobre la renta y ventas, vigentes a 1997 para los países analizados en el presente documento. En este sentido, se observa que Colombia tiene el más alto gravamen con respecto a la renta y que la diferencia de las tarifas impuestas sobre ventas, no es muy significativa, tal como se puede apreciar en la siguiente relación.

PAIS	IMPUESTO RENTA	IMPUESTO VENTAS
	%	%
Colombia	35	16
Costa Rica	30	16
Ecuador	25	10
México	34	15
Venezuela	15-35	16.5

Las condiciones tributarias existentes en Colombia, limitan por una parte la competitividad de las empresas y por otra, la inversión extranjera, que naturalmente tiene en cuenta esta mayor carga impositiva, cuando se analiza hacia cual país orientar sus recursos. Además, los constantes cambios en materia impositiva crean un clima de inseguridad, que afecta por igual al empresario nacional y la decisión de invertir en el país.

En el pasado la industria atunera colombiana recibió un gran impacto, que fue causado por la liberación de aranceles a los países andinos con mayor desarrollo pesquero, lo que en cierta medida retardo la diversificación de la producción sectorial al campo atunero. En las actuales circunstancias de negociación de los procesos de integración, es indispensable velar para que la estructura arancelaria sea coherente para toda la cadena, y por lo tanto no afecte la materia prima, bienes intermedios y de capital.

3.4.7 Análisis comparativo

Con el propósito de evaluar las condiciones de competitividad de la industria atunera colombiana, se efectuó un análisis sobre la situación de la flota, la operación de las plantas, los aspectos relacionados con el contexto económico imperante en los países competidores y los indicadores relevantes de costo, según la información disponible que es posible de comparar, ante una coyuntura como la que se presenta en los últimos años en el continente.

3.4.7 1 Eficiencia operativa y costos comparativos de la flota

Teniendo en cuenta la información de la CIAT para 1997, con relación a las variables relevantes tales como capturas, número de barcos cerqueros, capacidad de acarreo y número de tripulantes promedio, se elaboró un cuadro comparativo, donde es posible observar las relaciones de eficiencia de la flota atunera de Colombia, Ecuador, México y Venezuela.

La flota colombiana de acuerdo con los indicadores considerados, se encuentra próxima a los valores promedio de eficiencia, que para el conjunto de las embarcaciones son los siguientes: producción / barco 2.532 toneladas, producción / tripulante 120 toneladas, y producción / capacidad de acarreo 3.6 toneladas. Es conveniente anotar, que los indicadores incluyen todos los barcos registrados por la CIAT para el año de 1997 y que no es posible discriminarlos por clase de capturas, sin embargo como se puede apreciar en el cuadro No.5, las embarcaciones nacionales se encuentran en un rango de eficiencia aceptable.

CUADRO No. 5

**INDICE DE EFICIENCIA OPERATIVA 1997
PRODUCCION TONELADAS**

País	Barco	Tripulante	Capacidad-acarreo
Colombia	2.464	117	3.4
Ecuador	1.774	84	4.2
México	2.803	133	3.6
Venezuel	3.086	147	3.1

Fuente CIAT: Cálculos Cámara de la Industria
Pesquera de la ANDI

La flota venezolana tiene la mayor producción por motonave y tripulante, sin embargo presenta un índice bajo de acarreo, contrario a lo que ocurre con la flota ecuatoriana. Las embarcaciones mexicanas cuentan con indicadores que la ubican para el conjunto regional con mayor grado de competitividad. Como se indicó anteriormente, los barcos colombianos presentan indicadores que se encuentran dentro de los valores promedio.

Con relación a los ingresos y costos relativos de las operaciones de pesca, el análisis comparativo de la flota es complejo debido a las variaciones de volumen y composición de las capturas, precios promedio por tonelada, inversión en cada embarcación y costo de combustible, que se presenta en cada país. Con el propósito de establecer los beneficios netos, se determinó el nivel de ingresos, con base en un precio de 1.400 dólares por tonelada, lo que equivale al 100% de las ventas y se establecieron valores promedio de la estructura de costos de las faenas.

El análisis comparativo de costos e ingresos permite señalar, que el factor que más incide en los costos de las operaciones de la flota nacional es el combustible y en

menor proporción las reparaciones, mantenimiento y suministros. Los beneficios netos relativos son menores en el 4%, como se puede apreciar en el cuadro No.6, no obstante se encuentran en el rango de beneficios relativos obtenidos para éste tipo de operaciones a nivel internacional, los cuales que oscilan entre 14% y 27%.

CUADRO No.6

ESTRUCTURA RELATIVA DE COSTOS DE LA FLOTA

RUBRO	PROMEDIO REGIONAL	COLOMBIA
	%	%
Reparación y mantenimiento	21	21.5
Suministros	23.5	24
Combustible	11	14
Mano de Obra	20	20
Seguros	4	4
Costos de Capital	2	2
Costo Total	81.5	85.5
Beneficio Neto	18.5	14.5

3.4.7.2 Eficiencia y costos de procesamiento

El proceso de transformación realizado en las plantas atuneras, como se menciona anteriormente, es de dos tipos: lomos y conservas, que serán analizados desde el punto de vista de eficiencia y costos en esta parte del documento. Así mismo, es importante señalar que en las plantas han implementado el sistema HACCP, lo que les permite mantener el control sanitario y de calidad requerido para esta clase de productos.

En el caso del procesamiento de lomos, las empresas colombianas cuentan con tecnología y experiencia comparable a la que se presenta en los otros países de la región latinoamericana, lo que ha permitido a la industria nacional tener éxito en los mercados internacionales. Si se consideran los principales factores de eficiencia, se puede concluir que las empresas han logrado alcanzar los niveles de competitividad requeridos, tal como se puede apreciar en los siguientes indicadores.

INDICADOR	PROMEDIO REGIONAL	COLOMBIA
Descarga de atún	10-20 ton / hora	10-20 ton / hora
Rendimiento / ton	39% - 42%	40%
Operarios / ton	4 - 5	4.4

En la estructura de costos de los lomos congelados, la materia prima representa el mayor valor, seguida de la mano de obra, tal como se puede apreciar en la siguiente

relación, la cual es semejante a la que se presenta en los países analizados en este documento.

Rubro	%
Materia prima	79
Mano de obra	12
Suministros y empaques	6
Mantenimiento	3

Con relación a la eficiencia en las líneas de producción de conservas de atún y según las condiciones de los equipos instalados, la tecnología empleada y entrenamiento del personal vinculado, no se presenta comparativamente diferencias notorias, pues se alcanzan los niveles promedios, que tienen en la región un rango de 70 - 90 cajas por tonelada de materia prima, y en el país se obtienen entre 70 – 75 cajas por tonelada. La diferencia se presenta fundamentalmente en la cantidad de atún que contiene cada lata.

La tasa de penetración de las importaciones de conservas de atún para 1997 en Colombia fue del 29%, lo que indica que el mercado doméstico se abastece cada vez en menor proporción de las importaciones. La tasa de apertura de las exportaciones para el mismo año fue del 53.7%, lo que refleja la orientación de las empresas hacia el mercado internacional de conservas de atún.

La estructura de costos para el atún en conserva, refleja que las materias primas y el empaque, representan el 89% de valor, la cual es similar en términos generales en la región, tal como se puede observar en la siguiente tabla, la cual es similar, para los países atuneros de la región.

Rubro	%
Materias primas	67
Empaque	22
Mano de obra	6
Suministros	3
Mantenimiento	2

Al analizar la información disponible sobre costos comparativos en los diferentes países, detallados en el cuadro No.7, se puede concluir que el valor del combustible, salarios, energía, y tasas de interés, en general no presentan condiciones favorables para la industria colombiana. El Ecuador y Venezuela cuentan con costos unitarios son inferiores y por ello, tienen condiciones de producción más favorables que los hace más competitivos, con relación a los precios de insumos y servicios.

La información disponible indica que en esta materia, Colombia presenta mejores condiciones que Costa Rica. Es necesario anotar que si bien las recientes decisiones macroeconómicas adoptadas en los países pueden variar la estructura de los costos, el ambiente de los negocios incide en las empresas nacionales y

naturalmente las tendencias se mantienen, dadas las características internacionales propias de la actividad atunera.

CUADRO No. 7

COSTOS COMPARATIVOS 1997

País	Diesel US\$ 1/	Salario Mes 2/	Electricidad US\$/KWh 1/	Indice de Precios al Consumidor 3/	Tasa de Interés 2/
Colombia	37.8	137.7	8.8	17.0	42.0
Costa Rica	45.3	203.4	9.8	13.0	26.3
Ecuador	34.6	29.0	5.5	30.0	54.5
México	38.7	89.0	3.7	17.0	-
Venezuela	12.7	36.8	3.9	40.0	31.7

Fuentes:

1/: Sistema de información económica energética, organización Latinoamericana de energía - OLADE

2/: Estadísticas financieras internacionales, anuario 1997 FMI

3/: Estudio Económico de América Latina y El Caribe 1996-1997 - Síntesis - CEPAL

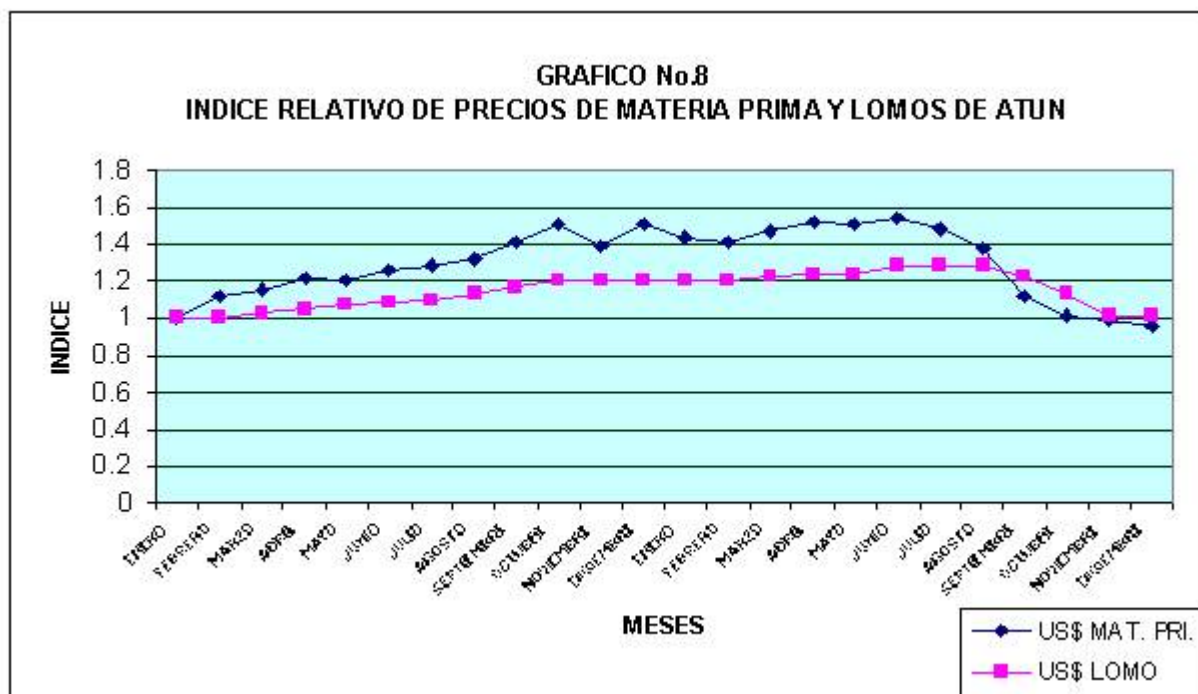
Es necesario igualmente, observar el comportamiento de los costos de materia prima, y los precios de venta de los lomos, para determinar su impacto en los márgenes de utilidad de las empresas. Es importante anotar que dada la naturaleza internacional de la actividad atunera, los costos de atún entero y los precios de los lomos congelados tienen un comportamiento similar en la región, con rangos relativos de variación que no se consideran muy amplios.

Entre 1996 y 1997 los costos de atún aleta amarilla con peso mayor de 10 kilogramos, se incrementaron en un 31.6%, al pasar en promedio de 926 a 1.354 dólares la tonelada, en tanto que el precio del lomo aumento tan sólo en el 9.3%, pues se vendió la tonelada en promedio para los dos años referidos entre 3.540 y 3.905 dólares respectivamente. Es fácil deducir que una diferencia entre el mayor costos de producción y los ingresos brutos del 22.3%, afectó considerablemente el balance de las empresas.

Las condiciones en 1998 mejoraron con relación al año anterior, pues el incremento de la materia prima fue del 3% y el precio del lomo de 7.9%, en promedio. Como se puede apreciar en los anteriores indicadores, la gestión empresarial de la industria atunera es difícil y compleja de manejar, pues las compañías en forma independiente, no controlan los precios internacionales de atún entero y de lomos congelados, que además estos últimos, constituyen la materia prima para la elaboración de las conservas de atún.

Como complemento a lo expuesto, se presenta gráficamente la evolución de los índices mensuales de precios relativos de atún aleta amarilla y lomos congelados, con base a enero de 1997. El comportamiento de los anteriores índices, permite concluir que los precios de la materia prima durante el período analizado, fueron superiores al precio de venta de los lomos congelados y que sólo hasta el último

trimestre de 1998, se mejoraron relativamente estas condiciones, lo que por supuesto se refleja en los estados financieros de las compañías.



3.4 Caracterización de la industria atunera

Como se indicó anteriormente, el desarrollo de la industria atunera colombiana ha tenido un notorio crecimiento desde 1990, como resultado de un proceso de diversificación de la producción y del interés del sector privado, por aprovechar los recursos pesqueros migratorios disponibles en las aguas jurisdiccionales del país y en alta mar. Esta industria se caracteriza por ser una actividad muy sensible a los cambios en la política macroeconómica, a los efectos que tienen los acuerdos internacionales en materia comercial, ambiental y pesquera, así como a la competencia mundial y regional propia del proceso de globalización, que por su complejidad acentúa la incertidumbre y exige lograr niveles de productividad y

3.5 Barreras al desarrollo atunero

El desarrollo atunero nacional depende de la abundancia del recurso pesquero y los sistemas de extracción empleados, la capacidad de procesamiento y calidad de los productos, por un parte y por otra, de las posibilidades de comercializar la producción en los mercados internacionales. En este contexto, existen una serie de limitantes que se originan en diversos factores macroeconómicos de la estructura actual del sector pesquero y de las condiciones microeconómicas, en la cual operan las empresas.

En términos generales, se han identificado limitantes relacionados con la carencia de investigaciones nacionales sobre aspectos biológicos pesqueros, tecnología de captura proceso y mercados; insuficiencia de recursos humanos debidamente calificados a nivel de especialistas, técnicos, operarios y tripulantes; reglamentación en algunos casos dispersa y en otros poco apropiada las características de la industria; falta de coordinación interinstitucional dado el número de entidades nacionales, regionales y locales que tienen injerencia en las empresas; dificultades relacionadas con el financiamiento, beneficios tributarios y estímulos que consulten la realidad de la industria atunera nacional.

Es necesario anotar que durante el estudio realizado se identificaron una serie de obstáculos que enfrenta la industria atunera colombiana, y que son necesarios de superar para lograr su desarrollo sostenido, a corto, mediano y largo plazo.

3.5.1 Obstáculos del entorno.

Con relación al entorno político, social y económico que enfrentan las empresas atuneras se pueden destacar las siguientes:

- Carencia de una política atunera específica, que señale reglas de juego claras, ya que por lo general se presenta un continuo cambio en las condiciones en que deben operar las empresas, que además de ser imprevisible, es discrecional y descoordinado entre las entidades, con consecuencias de inestabilidad que le son propias y que debe enfrentar la industria atunera.
- Es evidente que no existe un liderazgo institucional, que se origina en el alto número de entidades del Estado relacionadas con la industria atunera y en la falta de una estructura orgánica apropiada, que hace que la adopción de medidas sea difícil y por tanto limiten en forma considerable las oportunidades de competir, en una actividad productiva que tiene un alto contenido internacional en sus operaciones.
- Elevado número de trámites que fomentan la corrupción y propician la arbitrariedad de los funcionarios.
- Deficiencia en el sistema de capacitación de recursos humanos, que limita el mejoramiento de la productividad, la competitividad y el cambio tecnológico.

3.5.2 Problemas macroeconómicos.

Las medidas macroeconómicas afectan considerablemente la capacidad de operación y competitividad de las empresas atuneras, máxime si se tiene en cuenta su orientación exportadora y la necesidad de competir con productos atuneros elaborados en países con mayor desarrollo pesquero, tanto de la región Latinoamericana como de Asia. Es indudable que las empresas nacionales deben afrontar serias dificultades para poder operar en igualdad de condiciones con las

instaladas en otros países que le compiten. Los aspectos más relevantes que afectan a la industria atunera son los siguientes:

- El impacto causado por el régimen cambiario, ha sido significativo en los últimos años, en razón a la revaluación del peso.
- La inflación ha incidido sobre los costos de producción de manera significativa.
- Las condiciones de financiamiento, altas tasa de interés y carencia de créditos especializados, dificultan de manera notoria la operación de las empresas.
- El contrabando y falsificación que tienen las conservas de atún, presentan un impacto significativo en la industria nacional.
- Los impuestos y gravámenes que tiene la cadena productiva atunera, limitan la competitividad de las empresas, máxime si se tiene en cuenta la última reforma tributaria.
- La reciente constitución de las empresas atuneras, indudablemente es un factor que incide en el desarrollo de la industria, pues debido al corto tiempo de su instalación y operación, debilita en cierta medida el poder de negociación, especialmente en lo relacionado con los acuerdos comerciales internacionales.

3.5.3 Limitantes mesoeconómicos.

Los aspectos legales, las dificultades relacionadas con la infraestructura y la prestación de servicios en las zonas costeras, el acceso a los mercados, los escasos recursos humanos especializados disponibles, la carencia de un desarrollo tecnológico apropiado, las condiciones, normas ambientales y sanitarias existentes en el país, sin lugar a duda limitan el desarrollo de la industria atunera. Específicamente en este campo se han identificado las siguientes restricciones:

- El número de instituciones que están relacionadas con la industria atunera y la poca coordinación institucional existente entre ellas, dificulta la operación de las empresas. Además, la dispersión de normas y en más de las veces su superposición, aumentan considerablemente los problemas existentes para el funcionamiento de las empresas, así como la concertación permanente que deben realizar para lograr el desarrollo de la actividad atunera.
- La carencia de un sistema integrado de información estadística, precios y mercados, dificulta enormemente el señalamiento de políticas sectoriales, la evaluación de su impacto socioeconómico y la adopción de decisiones por parte de los empresarios.
- La existencia de prácticas desleales en el comercio de atún, así como el contrabando y la falsificación, obstaculizan el crecimiento del mercado y la estabilidad de las empresas.

- Las barreras para-arancelarios existentes en el comercio exterior de los productos atuneros, hacen compleja y costosa la comercialización de los productos, que debe estar soportada en certificados de origen, certificados dolphin safe y certificados sanitarios.
- Los elevados intereses existentes en el sistema financiero, así como los altos márgenes de intermediación limitan la operación de las empresas, lo que se hace más notorio si se tiene en cuenta que para los intermediarios financieros la actividad pesquera es de alto riesgo, ya que existe un desconocimiento sobre la industria y el otorgamiento de garantías, lo que es más evidente cuando se trata de la adquisición de buques atuneros.
- La capacitación y formación de personal técnico es deficiente y por lo general no responde a las necesidades de la industria, por lo que los esfuerzos que se realizan en la mayoría de los casos son prácticamente perdidos.
- El proceso de desarrollo e innovación tecnológica es prácticamente inexistente, lo que limita la competitividad en un proceso de globalización que exige el desarrollo de la industria atunera. Es notoria la escasa inversión en ciencia y tecnología, así como la desarticulación que existe con los programas nacionales, donde por la falta de tradición pesquera en el país y los altos costos que tienen las investigaciones, hace que prácticamente el sistema científico y tecnológico sea inexistente en la industria atunera.
- La normatividad vigente, así como la debilidad institucional de las entidades nacionales y regionales de control sobre el aprovechamiento de los recursos, los aspectos sanitarios y el medio ambiente, dificultan considerablemente la operación de las empresas.
- Es notoria la debilidad de la infraestructura de soporte al desarrollo de la industria y los altos costos energéticos, agua y combustible, la inseguridad, y las deficiencias portuarias en el caso de Buenaventura.

3.5.4 Dificultades microeconómicas

Es importante señalar el dinamismo empresarial que ha permitido el desarrollo actual de la industria atunera, la cual no obstante su reciente creación en la década de los años 90's, ha logrado un importante crecimiento. Entre los factores que se identifican como dificultades internas se podrían citar, además de la debilidad patrimonial, financiera y la escala de operación con relación con el suministro de materia prima, los siguientes:

- a) Producción. En este aspecto se pueden considerar tres restricciones principales a saber:
 - Limitado conocimiento sobre la abundancia relativa y comportamiento de los recursos pesqueros migratorios, en el mar territorial y Zona Económica

Exclusiva (ZEE), que incluye tanto aspectos biológico-pesqueros, como la tecnología de captura.

- Reducida flota atunera de bandera colombiana y existencia de condiciones que restringen la operación en forma ágil y económica de las embarcaciones. Las normas vigentes se orientan a reglamentar las operaciones de la flota con criterios que no facilitan el ejercicio de faenas pesqueras en la ZEE y aguas internacionales, no brindan condiciones atractivas para la inversión y la vinculación de armadores, tal como ocurre en los países con mayor desarrollo atunero. Los problemas que limitan las posibilidades de extracción son:
 - Normas inadecuadas para el abanderamiento de buques, acordes con las características internacionales de la industria.
 - Deficiencias en facilidades portuarias y de seguridad.
 - Exigencias de tripulación colombiana, imposible de cumplir a corto y mediano plazo.
 - Altos costos de combustible marino.
 - Elevados costos de operación, servicios, seguros y avituallamiento.
 - Excesiva tramitología y burocracia .
 - Tratamiento financiero y tributario inadecuados, dado el valor de cada buque atunero y la baja posibilidad que tienen para servir como garantía.
- Acuerdos y normas internacionales que regulan las faenas de pesca, los volúmenes estacionales y épocas de captura.

b) Proceso. Es necesario destacar que las empresas disponen de tecnologías convencionales para el procesamiento de atún y que es indispensable considerar acciones relacionadas con la reconversión industrial en algunos casos, así como la simplificación y eficiencia en los sistemas de control, que garanticen la permanencia de la producción en el mercado nacional y externo. Los principales problemas en esta materia son los siguientes:

- Inadecuada normalización y sistemas de control, pesquero, ambiental y sanitario, por parte de las entidades gubernamentales competentes y falta de coordinación en la aplicación de dichas medidas.
- Altos costos de energía, suministro de agua e insumos.
- Reducido apoyo para el mantenimiento del sistema de control de puntos críticos, HACCP.

- Altas tasas impositivas para uso de muelles pesqueros privados.
- Limitado acceso al crédito y altas tasas de interés.
- Falta de capacitación del personal asociado con el procesamiento a nivel técnico y operativo.
- Deficiencia en los sistemas de investigación y transferencia de tecnología, sobre nuevos métodos de procesamiento, con mayor valor agregado.

c) Comercialización. Es necesario resaltar que el conocimiento integral del mercado nacional y externo se constituye en una considerable restricción para el desarrollo de las empresas atuneras, lo que hace muy vulnerable este proceso. Se podrían destacar entre otros los siguientes problemas :

- Establecimiento de medidas comerciales restrictivas por parte de los países desarrollados, fundamentadas en criterios ambientales, como es el caso de la política "dolphin safe", para el aprovechamiento de atún aleta amarilla.
- Carencia de programas integrales de promoción para la ampliación de los mercados de atún y consolidación de los ya existentes .
- Competencia desleal en el mercado interno, entre los productos importados y la producción nacional.
- Inexistencia de un sistema de inteligencia de mercados, que permita conocer la tendencia de la demanda, condiciones de comercialización y reducida disponibilidad de recursos financieros, para la realización de esta actividad.
-

3.6 Fortalezas y debilidades

La evaluación de la industria atunera nacional, según las condiciones que se presentan y los elementos identificados en el diagnóstico realizado, permite señalar las siguientes fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

3.6.1 Fortalezas

- Presencia de un mercado nacional, donde las conservas de atún y la harina de pescado tienen una alta demanda y existe un potencial donde es posible aumentar el consumo.
- Existencia de un mercado internacional, en el cual se presenta una demanda insatisfecha de lomos y conservas de atún.

- Óptima calidad de los productos procesados en el país y conocimiento de los sistemas de comercialización, así como del mercado nacional y externo.
- Capacidad y condiciones de la infraestructura y equipos instalados en las plantas de proceso de atún.
- Mano de obra disponible, con capacidad de recibir entrenamiento en el corto plazo.
- Infraestructura portuaria disponible en la costa Atlántica y eficiencia en las descargas de pescado, que permite reducir el tiempo de duración de la misma.
- Seriedad y dinamismo empresarial, lo que permite el suministro regular de materia prima y el establecimiento de acuerdos comerciales para vender la producción.
- Creatividad de los empresarios para superar los múltiples obstáculos que se presentan en el país y en el campo internacional.
- Localización geográfica del país, que le permite a la industria disponer de zonas de pesca de atún en aguas jurisdiccionales y alta mar, así como tener acceso a los principales mercados para comercializar la producción.
- Preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea.

3.6.2 Debilidades

- Altos costos de operación tanto para la flota y las plantas de procesamiento especialmente en materia de energía, agua, y combustible, así como, de prestaciones sociales de la mano de obra.
- Tarifas portuarias y sobre costo para movilización de contenedores y tiempo de duración de las inspecciones en el preembarque y control antinarcóticos.
- Demoras en la devolución del CERT, lo cual tiene efectos negativos en los flujos de caja de las empresas.
- Limitado poder de negociación de los precios de venta de los productos elaborados.
- Alto número de entidades del Estado relacionadas con la industria atunera, debilidad institucional y falta de coordinación entre las entidades nacionales, regionales y locales, lo que hace muy compleja la operación de las empresas atuneras.
- Limitada capacidad de inversión en las empresas para adquirir embarcaciones atuneras y carencia de estímulos y numerosos trámites para que armadores extranjeros vinculen su flota al país. Es importante anotar que en otros países de la región ofrecen mayores ventajas para la vinculación de barcos atuneros.

- Dificultades financieras debido a los altos costos del crédito y al actual nivel de endeudamiento de las empresas.
- Reducido número de tripulantes colombianos con experiencia e idoneidad, así como carencia de tradición en el país, sobre este tipo de pesquerías.
- Deficiente infraestructura e inseguridad para el desembarco de materia prima en Buenaventura.
- Dispersión de normas y regulaciones, lo que hace difícil el funcionamiento de la industria.
- Carencia de investigaciones nacionales sobre el recurso atunero, sistemas de captura, y en materia de desarrollo tecnológico para el procesamiento de productos.
- Deficiencia en los programas de capacitación de recursos humanos a diferentes niveles.
- Carencia de un sistema de información de precios y mercados.
- Regulaciones ambientales nacionales, en materia de tasas retributivas y seguros.

3.6.3 Amenazas

- Medidas ambientales adoptadas de manera multilateral para la realización de las faenas de pesca, así como para el funcionamiento de las plantas de proceso y la comercialización de la producción.
- Imposición de normas sanitarias y requerimientos técnicos en la fase de procesamiento, que tiendan a proteger intereses comerciales de los países desarrollados.
- Restricciones comerciales de los países desarrollados sustentadas en problemas nacionales relacionados con los derechos humanos y el trabajo de los menores de edad.
- Eliminación del CERT con anterioridad a 2002 ó reducción gradual durante los próximos años.
- Suspensión de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea.
- Imposición de embargos unilaterales y bajo poder de negociación en los foros internacionales.
- Dificultades originadas en los efectos que causa la globalización y la recesión económica.

- Adopción de políticas de incentivos y mejores condiciones de operación de la industria en los países competidores.

3.6.4 Oportunidades

- Derecho al acceso a los recursos atuneros del Océano Pacífico Oriental y del Océano Atlántico.
- Presencia de un mercado nacional y externo, con potencial de consumo, dada la existencia de una demanda insatisfecha, tanto de productos intermedios como finales.
- Esfuerzo, dedicación, dinamismo y visión de futuro de los empresarios para desarrollar la industria atunera.
- Políticas nacionales relacionadas con el comercio exterior y mejoramiento del clima de los negocios en el país, según las determinaciones del gobierno.

4. Programas de apoyo al desarrollo de la industria atunera

Como se indica en el presente documento, los obstáculos de orden económico, financiero, legal e institucional, no han sido removidos para el crecimiento sostenido de la industria atunera, que ha tenido un significativo desarrollo y que cuenta con un importante potencial de crecimiento. La contribución al mejoramiento de las condiciones de calidad de vida de la población asentada en regiones marginales, así como la generación de empleo, alimento y divisas, ha sido ampliamente demostrada en éste informe.

Para solucionar la problemática que limita la expansión de la industria atunera, es necesario definir las políticas de largo plazo para el desarrollo integral de la cadena atunera; así como modificar y armonizar las normas que regulan el ejercicio de las actividades de pesca, proceso y comercialización de la producción, que le faciliten a la industria mejorar los factores de su competitividad

Teniendo en cuenta el diagnóstico elaborado, se presentan una serie de acciones estratégicas que deben analizarse de manera conjunta, entre las entidades públicas y la industria atunera con el apoyo de la Cámara de la Industria Pesquera de la ANDI, para superar las restricciones que impiden la expansión de la industria atunera. Las actividades que se consideran prioritarias se relacionan a continuación:

a) Plan de modernización y reconversión tecnológica.

La cadena atunera es una actividad intensiva en el uso de nuevas tecnologías, por ello, se considera que el apoyo decidido del gobierno a este factor determinante de la producción, facilitará el crecimiento de la productividad en el corto y mediano plazo. Por lo tanto, la modernización de las empresas debe evaluarse en forma permanente, a fin de propender por la incorporación de tecnologías de punta en la captura y proceso de atún, para la obtención de productos de consumo de alta demanda nacional e internacional. El desarrollo tecnológico de la industria, dependerá de la adopción de una adecuada política de financiamiento que soporte en forma real y oportuna el proceso de modernización y reconvención tecnológica.

Igualmente, es necesario constituir un fondo especial de investigaciones y capacitación, orientado al mejoramiento de los conocimientos sobre los recursos atuneros y tecnologías de procesamiento, que consulte la problemática y requerimientos de la industria atunera.

b) Fortalecimiento de la capacidad de la captura de atún.

Con el fin de obtener un abastecimiento oportuno y sostenido de materia prima, que garantice la operación de las plantas de procesamiento instaladas y solucione las dificultades de operación de la flota atunera de bandera nacional y extranjera, es necesario facilitar en Colombia el abanderamiento y la operación de estas embarcaciones, con el fin de permitirle a la industria competir en igualdad de condiciones con las existentes con otros países que aprovechan el recurso atunero. Es necesario incluir en el proyecto de Ley sobre la modificación del Estatuto de Pesca, aquellos aspectos que restringen las oportunidades de desarrollo de la flota atunera en materia de gravámenes, incentivos, tripulantes, costo diferencial de combustible, IVA impuesto a las embarcaciones de pesca, visas de trabajo y en general las restricciones relacionadas con la operación de los buques.

c) Muelles pesqueros.

Teniendo en cuenta las dificultades existentes originadas en el Estatuto Portuario, con relación a la operación de los muelles pesqueros privados, es necesario establecer un sistema especial para determinar las contraprestaciones que se le asignan a la infraestructura de apoyo al proceso atunero, acorde con las características de la industria nacional y lo señalado en el Plan de Expansión Portuaria, adoptado por el gobierno nacional.

d) Consolidación y ampliación de mercados.

En este campo es indispensable elaborar un plan estratégico con visión internacional, que permita solucionar los problemas comerciales existentes, para que de manera prospectiva, se consideren las restricciones que afectan las exportaciones de los productos atuneros, procesados en las plantas instaladas en tierra.

Con carácter prioritario se debe realizar un seguimiento y consolidar el mercado de atún a la Unión Europea, donde los productos colombianos se han exportado con éxito. Así mismo, es necesario adelantar acciones comerciales para incrementar las exportaciones a los Estados Unidos, teniendo en cuenta el significativo consumo de atún en este país .

En el proceso de negociación que se adelanta actualmente con MERCOSUR, se debe brindar especial atención a los productos atuneros, a fin de ampliar los mercados actuales y disponer de alternativas comerciales para los productos que se elaboren en el país, en condiciones similares a las otorgadas a los países de la CAN. Además, se requiere lograr la ampliación de los mercados de atún, a la Comunidad Andina de Naciones, Centro América, CARICOM, y a los países con importante demanda de estos productos, como es el caso de Canadá.

En razón a que el principal mecanismo de promoción de exportaciones de atún lo constituye el Certificado de Reembolso Tributario, se considera que es indispensable mantener CERT al nivel actual del 4.5% hasta el año 2001, cuando este estímulo deba terminarse según los acuerdos celebrados con la OCM. Es necesario por otro lado, estudiar un estímulo que reemplace al CERT, tal como ocurre actualmente en los países competidores de la industria atunera a nivel mundial.

Teniendo en cuenta las políticas del gobierno, se considera necesario que PROEXPORT conforme un programa especial, dirigido al fortalecimiento de las exportaciones de atún, como mecanismo que permita consolidar los mercados actuales y se logren al mismo tiempo nuevas alternativas de exportación, que le permita a la industria nacional continuar en forma sostenida su crecimiento comercial.

Por otra parte, es indispensable fortalecer la capacidad de negociación internacional en materia de aprovechamiento de atún, que realiza la flota vinculada al país y en especial lo relacionado con los acuerdos suscritos que son coordinados por la Comisión Interamericana del Atún Tropical. Igualmente, se considera de vital importancia la participación en eventos internacionales de promoción de los mercados y misiones técnicas, donde se tenga la oportunidad de ampliar los conocimientos que consoliden la capacidad nacional. Como resultado de estas acciones se logrará un aumento en los volúmenes de producción y por tanto el crecimiento de las exportaciones, en condiciones lo más favorablemente posible para la industria nacional y por ende para el país.

En el campo del comercio y medio ambiente, es necesario evaluar las barreras para-arancelarias impuestas en el campo comercial, ambiental, sanitario y técnico, con el objeto de eliminar o minimizar los obstáculos existentes, con el fin de mantener y consolidar de los mercados y por tanto el desarrollo de la industria atunera colombiana..

Entre las acciones prioritarias en materia de comercio exterior, es importante señalar aquellas tendientes a levantar el embargo primario impuesto por los

Estados Unidos al atún aleta amarilla, para lo cual es necesario que el Congreso de la República apruebe el Acuerdo sobre Protección de Delfines suscrito en 1998, así como, el ingreso de Colombia como miembro activo de la Comisión Interamericana del Atún Tropical, ya que ésta organización internacional, es el foro donde se discuten los principales problemas que afectan al sector atunero.

f) Sistema de información

La cadena atunera para su crecimiento requiere de la conformación de un sistema de información, que incluya los datos y estadísticas sobre las diferentes etapas del proceso productivo, con el fin de facilitar el análisis de su crecimiento, proyecciones, soporte a las negociaciones internacionales y toma de decisiones, tanto a nivel de las entidades del gobierno, como de los empresarios.

g) Coordinación interinstitucional y armonización de la legislación

Los avances de la industria atunera han estado acompañados por una serie de cambios en la organización institucional y en el marco legal, lo que hace necesario, establecer un sistema de coordinación interinstitucional eficiente, que permita armonizar las funciones de las diversas entidades vinculadas con esta industria. Este aspecto es fundamental importancia para concertar las medidas de producción y productividad, requeridas en el desarrollo de las actividades propias de la industria atunera.

Igualmente, es indispensable revisar las normas vigentes y establecer nuevas reglamentaciones sobre el ejercicio de la actividad atunera, con el fin de eliminar el impacto que tienen las actuales reglamentaciones en la gestión empresarial y clarificar las modalidades para su adecuada aplicación, lo que permitirá agilizar las operaciones y evitar distorsiones, que aumentan los costos de la operación empresarial, su eficiencia y por tanto su competitividad.

h) Acuerdo sectorial de competitividad.

El Ministerio de Agricultura, con la participación de los Ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior, Desarrollo, Hacienda, Defensa y Salud, de común acuerdo con los empresarios de la industria atunera y la Cámara de la Industria Pesquera de la ANDI, suscribirá un acuerdo de voluntades, para la realización de las acciones que permita la firma de un acuerdo de competitividad, que tome en consideración los diferentes eslabones de la cadena productiva. En este acuerdo deberán estar claramente identificados los recursos que posibilitaran su desarrollo y efectiva coordinación, especificando la participación de los sectores público y privado, según sea el caso.

5. Conclusiones

La industria atunera colombiana no obstante su reciente iniciación, ha adquirido experiencia y eficiencia en el desarrollo en este negocio internacional, y dispone de infraestructura, flota afiliada, capacidad y tecnología de procesamiento, calidad en los productos elaborados, recursos humanos y gerenciales proactivos, y mercados que se han venido consolidando gradualmente. Por ello, se espera que el gobierno contribuya de manera efectiva a la permanencia y crecimiento de la cadena productiva atunera, que ha demostrado un notorio dinamismo y un impacto en la generación de empleo y divisas.

El proceso de globalización determina la necesidad de fortalecer las instituciones relacionadas con la industria atunera, con el propósito de superar los problemas estructurales existentes y establecer un sistema de coordinación eficiente, que apoye oportunamente la operación que realizan las empresas.

El análisis realizado de la Industria atunera, permite concluir que es necesario revisar el Estatuto de Pesca, así como el Decreto 2324 de la DIMAR, para poder dar solución a los problemas legales que restringen las posibilidades de desarrollo del sector atunero, máxime si se tiene en cuenta la nueva estructura internacional existente para ordenación de la pesca y el manejo multilateral que tienen los recursos pesqueros altamente migratorios.

La industria atunera presenta ventajas comparativas dada la ubicación geográfica del país, la presencia de recursos pesqueros y la dinámica que han desarrollado los empresarios para afrontar los problemas estructurales y coyunturales, que se presentan en el ejercicio de esta actividad productiva y los problemas macroeconómicos que inciden en el desarrollo de la misma, máxime si se tienen en cuenta la circunstancias actuales de recesión que se presentan en el país.

La tendencia de la producción mundial y las condiciones nacionales indican la necesidad de atraer inversiones y apoyar a las empresas para que puedan tener la liquidez necesaria en sus operaciones. Existen evidencias que demuestran que los precios de la materia prima reducen las utilidades en el procesamiento de los productos, lo cual se agrava por la incidencia que tiene la inflación en los insumos utilizados por la industria. El análisis competitivo señala que existen dificultades en Colombia relacionadas con: impuestos, tasas retributivas y seguros ambientales, tasas de control sanitario, costo de licencias y carencia de incentivos, que reducen las posibilidades de desarrollar de manera sostenida la industria atunera.

Es necesario que conjuntamente los sectores público y privado analicen y concerten una política integral de desarrollo, que permita mejorar tanto el abastecimiento de materia prima y su procesamiento, como la comercialización de los productos ante medidas proteccionistas que son aplicadas por los países importadores de los bienes atuneros producidos en el país.

Un seguimiento continuo de las condiciones y decisiones internacionales es indispensable de realizar, por lo que se requiere de fortalecer el sistema de

intercambio de información y experiencias entre las entidades del gobierno, los empresarios y la Cámara de la Industria Pesquera de la ANDI, pues de otra manera la industria atunera perderá indudablemente la competitividad que ha venido gradualmente alcanzando en los últimos años.

Las posibilidades de crecimiento atunero en Colombia están ligadas a las políticas económicas que se adopten en el país, por ello, es urgente de formular un plan estratégico, que brinde atención prioritaria a los elementos nacionales e internacionales que inciden en el desarrollo de la industria, la cual debe contar de manera oportuna y efectiva con las condiciones necesarias que garanticen la permanencia de los productos atuneros en el mercado nacional e internacional.

En el ámbito nacional es indispensable entender el carácter sistemático de la competitividad, pues de otra forma será difícil competir en los mercados. Lo anterior significa que se debe fortalecer el sistema de capacitación de recursos humanos, iniciar programas de investigación tecnológica, contar con mayor apoyo del sistema financiero y de los programas institucionales, que le faciliten a las empresas mejoren su competitividad, pues de otra forma difícilmente podrá lograrse el crecimiento deseado, así como la permanencia de las compañías en un futuro cercano.

El papel del estado en el desarrollo atunero es de gran importancia, por ello se considera indispensable la creación de un ambiente favorable, tanto en lo económico como administrativo y legal, que permita el uso eficiente de los escasos recursos disponibles y se corrijan los problemas existentes, que por supuesto limitan el crecimiento de la industria atunera. En este contexto, un acuerdo de competitividad sectorial se constituye en una herramienta valiosa de trabajo para solucionar los problemas identificados y evaluar en forma sistemática los resultados.

ANEXO

PROPUESTA SOBRE LA DECLARACION DE VOLUNTADES PARA LA FORMULACION DE UN ACUERDO SECTORIAL DE COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA ATUNERA COLOMBIANA

INTRODUCCION.

Nosotros, quienes formamos parte del subsector privado de la industria atunera y el Gobierno Nacional, comprometidos en el desarrollo económico y social de esta industria, hemos acordado iniciar un proceso encaminado al fortalecimiento sostenible de la competitividad de todos los eslabones de la cadena, cuyo despegue implica dejar explícita la voluntad de participar en las tareas que conduzcan a la debida identificación de sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, a la concertación en torno a una visión del futuro del mismo y un plan de acción con compromisos de todas las partes señaladas, para lograr su continuidad, crecimiento y fortalecimiento en condiciones de competitividad.

Como copartícipes del destino de este país, cada uno en ejercicio de su papel social y económico, encontramos que el logro de ese objetivo requiere del desarrollo de una estrategia concertada, dentro de la cual se aporten los mecanismos y acciones

propios de la función que en la sociedad le compete a cada uno y que converjan al propósito común.

Entendemos perfectamente que si bien el camino del desarrollo en una economía de mercado, se da esencialmente en un marco de acciones individuales competitivas de los agentes económicos, lo cual corresponde a la lógica de la búsqueda de la rentabilidad del capital, no es menos cierto el reconocer que sólo en términos de una mínima racionalidad y convergencia de intereses sociales y económicos, se puede ejercer con seguridad y sostenibilidad, el derecho a percibir los réditos a la inversión comprometida en la actividad productiva.

Pensamos que la globalización de la economía, que crea nuevos escenarios y diferentes reglas de juego comerciales, coloca al empresario atunero colombiano ante un reto que debe asumir de manera decidida y coherente, para fortalecer las pocas o muchas ventajas competitivas que se puedan tener en el corto plazo, desarrollarlas y consolidarlas en el mediano y el largo plazo, mediante una estrategia concertada que disminuya el riesgo.

Consideramos que el instrumento dentro y a través del cual se debe concertar dicha estrategia es un acuerdo sectorial de competitividad, en la medida en que, por una parte, ofrece un escenario donde se comparten una visión estratégica de la cadena, y propósitos y acciones comunes, y por otra constituye un espacio de encuentro para discusiones y solución de diferencias en relación con su cumplimiento. Adicionalmente, el acuerdo de competitividad generaría compromisos para los actores participantes, facilitaría la respuesta de éstos y viabilizaría la creación de mecanismos, tanto para la evaluación permanente de su estructura y del cumplimiento de los compromisos como para el ajuste y reorientación, que de su contenido se consideren necesarios.

I. Aspectos de la realidad económica actual que generan la necesidad de un Acuerdo de Competitividad.

Los siguientes son aspectos de la realidad económica actual y en perspectiva que generan la necesidad de emprender un plan de acción concertado entre el sector público y privado para mejorar y consolidar la competitividad de esta cadena, elementos de juicio que pensamos determinan en gran medida el perfil de la estrategia a seguir:

1. Existe hoy una situación irreversible de internacionalización de la economía, que implica una globalización de la actividad económica de la mayoría de los países del mundo, quienes como Colombia, en desarrollo de una estrategia general de inserción en el mercado mundial, suscriben el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio OMC y otros protocolos multilaterales y por lo tanto se sujetan a las reglamentaciones que gobiernan el nuevo orden económico internacional.
2. Esta nueva situación implica para Colombia, impulsar su desarrollo económico y social en el marco de un esquema diferente de relaciones económicas, dentro del cual la condición básica es la apertura gradual de sus fronteras al intercambio

global de bienes y servicios. Quiere esto decir en el caso específico de la actividad atunera, que los compromisos asumidos, en relación con la reducción gradual de medidas proteccionistas, llevan inexorablemente al país a construir fortalezas sostenibles que permitan a ciertos productos competir con solvencia en el nuevo escenario de comercio multilateral.

3. Lo anterior significa que productos atuneros generados en empresas ubicadas en territorio colombiano, deben lograr su posicionamiento no sólo en mercados externos sino enfrentar la competencia local que conlleva la afluencia de sustitutos provenientes de la actividad productiva de otros países. El reto competitivo no está pues restringido solamente al mercado externo sino que el productor foráneo mismo comparte con el empresario colombiano porciones mayores o menores de la demanda local, sino a ampliar los horizontes de competencia en los mercados internacionales.
4. Sólo una estrategia concebida teniendo en cuenta los elementos arriba descritos, puede garantizar a esta cadena productiva condiciones para competir en una perspectiva de mercados abiertos. Los esfuerzos y compromisos de quienes hoy creemos en el futuro de la industria atunera nacional, puestos en función de encontrar soluciones con una perspectiva de corto, mediano y largo plazo, tiene que dar resultados en la medida en que nuestra actuación sea constante, coherente y transparente.

II Hacia donde nos debe conducir el acuerdo sectorial de competitividad.

La estrategia competitiva a la cual aspiramos y en cuyo desarrollo nos comprometemos, tiene un punto de partida, un objetivo final a mediano y largo plazo y continuidad en el tiempo.

1. Parte esa estrategia, del reconocimiento de algunas ventajas comparativas reveladas y otras competitivas creadas, validadas no ya bajo el esquema de protección permanente e incondicional, sino a través del impulso a la eficiencia técnica y económica y a la generación de un mayor valor agregado que contribuya a fortalecer y modernizar el conjunto de los eslabones de la cadena.
2. Como meta de mediano y largo plazo, el acuerdo sectorial de competitividad estará dirigido a lograr, mediante acciones planificadas de los actores, y el fortalecimiento sostenible de la industria atunera, en un nivel tal que garantice la competitividad de sus productos, tanto en el mercado interno como en el externo.
3. Debe tener una estructura operativa clara y consistente y en su contenido la fuerza de la razón y de la legalidad, como respuesta a temas fundamentales que permanezcan y a nuevos que surjan en el tiempo, todo lo cual le garantiza su viabilidad y estabilidad.

III Factores que determinan el desarrollo de la Competitividad.

Como fruto del análisis de la realidad colombiana, la cual se ha forjado históricamente a partir de nuestros logros pero también de nuestros errores pasados

y actuales, somos conscientes de la presencia de una serie de circunstancias que favorecen unas y limitan otras el proceso de fortalecimiento de ésta y otras cadenas productivas del país.

En el caso específico de la cadena atunera, aceptamos que existen condiciones fundamentales de naturaleza constitucional, jurídica, empresarial, institucional, financiera y de dotación de recursos humanos y naturales marinos, favorables a su desarrollo, como también que parte de la labor conjunta de los distintos agentes sociales y económicos en ella involucrados directa o indirectamente, debe ser dirigida a desarrollar su potencialidad, todo lo cual representa una fortaleza importantísima de la cadena.

Sin embargo, en aras de la transparencia que debe tener un proceso de concertación como el que nos proponemos, es preciso reconocer que en el entorno y en el interior de la cadena, existen igualmente debilidades expresadas en limitantes de distinta naturaleza y magnitud, que han influido negativamente, de una manera u otra en el desempeño de las actividad económica de esta y otras cadenas, y que lo seguirán haciendo, si con el esfuerzo y decisión del Estado, apoyado por la sociedad civil, no son eliminados unos y superados o corregidos otros.

Nos parece importante precisar, que existen cuatro niveles dentro de los cuales se presentan estos elementos que inciden en el desarrollo de la cadena:

- a. Nivel macro, donde actúan variables que dependen del comportamiento social y económico del país y sobre las cuales habría que actuar a mediano y largo plazo, tales como la asignación de recursos a la inversión social, la seguridad, el comportamiento de la tasa de cambio, las tasas de interés y la infraestructura, entre otras, teniendo en cuenta las especiales condiciones de ajuste económico y social a prever en el país para los próximos años.
- b. Nivel meso, que tiene que ver con el comportamiento histórico institucional, expresado en variables como, por una parte las debidas coherencia y continuidad, tanto en la definición de políticas como en la coordinación entre las diferentes agencias estatales; entre éstas y los agentes del sector privado y en el interior de éste, y por otra el desarrollo de escenarios e instrumentos apropiados para dirimir los conflictos que surjan en esas relaciones, elementos estos cuyo manejo es fundamental para hacer practicable y confiable el desarrollo de un acuerdo como el que nos proponemos.
- c. Nivel sectorial, que tiene que ver con el comportamiento concertado del sector público y el privado, que se refleje en acciones que no vayan en contravía del fortalecimiento del subsector en su conjunto, tales como, la forma de asumir equilibradamente las relaciones y negociaciones comerciales internas y con otros países, la lucha y toma de conciencia de todas las partes en relación con problemas sanitarios, con la sostenibilidad del medio ambiente y con la calidad de los insumos y productos, entre otros.
- d. Nivel micro, que tiene que ver con una visión empresarial de mediano y largo plazo, en virtud de la cual se toman decisiones e implementen acciones que

cambien significativamente las condiciones de la productividad en los distintos eslabones de la cadena que lo requieran y que tocan con aspectos tales como el desarrollo tecnológico a nivel de campo, fábrica y distribución; reordenamiento administrativo y financiero; manejo de calidad del producto, capacitación y desarrollo integral del recurso humano entre otros, visión esta que implica asumir los nuevos esquemas de la economía mundial.

En el marco de esta declaración de voluntades, es el deseo y el propósito unánime de sus signatarios, que cada uno de los agentes participantes, en el nivel y esfera de responsabilidades que social, económica y políticamente le competan, tome las medidas y promueva las acciones pertinentes que lleven a fortalecer los elementos positivos y a corregir los negativos que se contrapongan al logro de la competitividad.

IV. Temas a desarrollar para llegar al acuerdo de competitividad.

Las partes firmantes nos comprometemos a concertar acciones de corto, mediano y largo plazo en los siguientes temas y en otros que surjan en el proceso de analizar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la cadena: suministro y desarrollo de materias primas e insumos; capitalización y financiamiento; reconversión, modernización e incorporación de tecnología en la producción, transformación y distribución de sus productos; integración vertical entre la industria, la producción y la distribución a través de contratos de suministros de productos, servicios e información y otro tipo de vinculaciones a determinar e integración horizontal de los productores, industriales y comercializadores privilegiando la organización de estos en la cadena y/o complementación entre los distintos eslabones y ramas que la componen; desarrollo de los mercados interno y externo; desarrollo del recurso humano; manejo del medio ambiente. Estos temas se enmarcan dentro de políticas públicas y privadas de comercio, inversión y modernización, ciencia y tecnología, financiación, desarrollo de infraestructura básica para la producción, ambiental y de recursos humanos.

Para cumplir con el tratamiento y concertación en torno a los temas anteriores se propone las siguientes acciones:

1. En el menor tiempo posible la Cámara de la Industria Pesquera de la ANDI, en desarrollo del convenio suscrito con el IICA, utilizando toda la información disponible a nivel nacional e internacional consignada en el diagnóstico preparado, y en forma concertada presentará las estrategias para el fortalecimiento de las condiciones de competitividad, de tal manera que se pueda llegar a elementos de juicio para una eficiente estructuración del acuerdo, con perspectiva de mediano y largo plazo. Todas las partes estaremos dispuestas a prestar la máxima colaboración para completar este proceso.
2. Para la discusión y complementación del diagnóstico, así como para la identificación y precisión de acciones para fortalecer la competitividad de la industria atunera, las partes nos comprometemos, a participar en sesiones de presentación, ampliación y discusión de cada uno de los temas identificados en el numeral IV de esta declaración, hasta tener los términos en que deben ser tratados cada uno de esos temas en el acuerdo de competitividad.

3. Las partes nos comprometemos, a identificar y precisar acciones que en el campo de políticas estatales y empresariales, sea menester realizar, referidas a aspectos de Comercio, Inversión y Desarrollo Tecnológico, Infraestructura Básica, Mecanismos de Financiación, Ciencia y Tecnología, Formación de Capital Humano, Sanitarios y Manejo del Medio Ambiente y los Recursos Naturales Marinos. Consideramos que en este proceso concertado, se deben tomar decisiones que pueden implicar tanto la revisión y adecuación de instrumentos de política de Gobierno, como el desarrollo de mecanismos de inversión, innovación, reordenamiento administrativo y desarrollo integral del recurso humano por parte de los empresarios, así como llevar a cabo acciones que estén encaminadas al fortalecimiento de elementos de ventaja comparativa actuales y competitivas potenciales.

Entendemos que todo lo anterior debe ser realizado de manera tal que se ajuste, por una parte a las necesidades de la cadena productiva como un todo y por otra al interés público y a las normas políticas de carácter internacional a las cuales el Gobierno Nacional se ha comprometido, como también al contenido de la juridicidad fundamental que rige los principios constitucionales y legales de la República de Colombia.

4. Los abajo firmantes creamos el Comité de Competitividad de la Industria Atunera integrado por funcionarios de las agencias del Estado pertinentes y por representantes de la cadena atunera, coordinado por la Cámara de la Industria Pesquera de la ANDI, Comité que debe liderar el proceso del diseño de la estructura del Acuerdo y la puesta en marcha de un mecanismo operativo para su desarrollo, seguimiento y evaluación permanentes, suficientemente ágil y eficaz, de tal manera que se pueda establecer sus metas puntuales y adelantar, señalar, corregir y reorientar las acciones encaminadas al cumplimiento de esas metas. Con la presente declaración, se formaliza la creación del Comité de la Industria Atunera integrado por los firmantes.

En constancia de lo anterior, firmamos la presente Declaración a los días del mes de de 1999.