

## Perfil

## El nombre propio de Conxemar

Desde 1998 es el "alma mater" de la Feria Internacional Conxemar, situada entre las tres más importantes del mundo. Nieto e hijo de armadores vigueses,

José Luis Freire imprime a su trabajo un ritmo frenético difícilmente igualable. A comienzos de otoño, desde hace 15 años, se abren las puertas de su gran obra: un evento que no solo ha logrado promocionar las exportaciones, sino la visita de miles de profesionales de todo el mundo. La implicación y el compromiso de Vigo con la feria es, en su opinión, decisiva para alcanzar el éxito.



# Conxemar merece más apoyo de la Administración central

Al contrario que otros países europeos, España sigue transformando su producción pesquera

• PESCA INTERNACIONAL. A pesar de algunos augurios, Conxemar se consolida como el encuentro comercial de referencia para la industria del congelado y los productos del mar en España y en Europa y se confirma como uno de las principales ferias del mundo para este sector. ¿Cuáles considera que son las claves de esta resistencia en un contexto de crisis económica y de una agresiva competencia?

• JOSÉ LUIS FREIRE. *Conxemar es una feria del sector organizada por el sector para el sector. Esto es fundamental y así lo aprecian expositores y visitantes. Es muy importante la identificación que todos nuestros asociados de todas las regiones de España sienten con nuestra feria y su apoyo.*

*Por otra parte, la confianza en Conxemar que la FAO ha renovado por segundo año es un aval*

*que cualquier profesional sabe muy bien el valor que tiene.*

PI. La internacionalización es una de las claves para la superación de la crisis económica. ¿Considera que desde las Administraciones y desde la propia sociedad se valora suficientemente el esfuerzo realizado en este sentido por parte de la industria de extracción, transformación y comercialización de los productos del mar en Galicia?

• J.L.F. *Conxemar es una asociación nacional no solo gallega y nuestra feria es una buena muestra de ello. En este sentido creemos que no se ha valorado lo suficiente lo que la feria representa a la hora de favorecer las exportaciones a nivel nacional. No solo consigue promocionar las exportaciones, sino que miles de profesionales vengan a España y gasten sus*



divisas aquí, lo cual es doblemente beneficioso para el país. Apreciamos la participación con un stand del MAGRAMA pero creemos que el esfuerzo tan importante que supone la organización de una feria como Conxemar, que figura entre las tres más importantes del mundo, merece mayor apoyo económico de la Administración central. Sí estamos satisfechos y agradecidos de la asistencia al congreso y a la feria del Ministro Arias Cañete, el secretario general de Pesca, Carlos Domínguez y otras autoridades del MAGRAMA y valoramos mucho el apoyo que nos han dado

desde el primer momento para hacer posible que la FAO nos de su apoyo para el congreso mundial, que se celebra el día anterior a la inauguración de la feria.

También queremos manifestar nuestro agradecimiento al apoyo de la Xunta de Galicia, que siempre nos ha apoyado y en esta edición al apoyo muy importante del Concello de Vigo. Permítame decir aquí lo que estas ayudas representan para todos los profesionales de primer nivel, tanto de la Junta Directiva como del Comité de Feria, que colaboran de una forma desinteresada en la organización de la feria, un apoyo moral muy importante.

“ *Conxemar es una feria del sector organizada por el sector para el sector. Esto es fundamental* ”

“ *La FAO ha renovado su confianza en la feria por segundo año. Se trata de un aval de gran valor* ”

“ *España posee una industria que cumple con los más altos estándares y debe hacer valer esto* ”



## The World's Leader Fishing Port



# Port of Vigo

Port Authority of Vigo

P.I. Son muchas las amenazas que en este momento se ciernen sobre los negocios relacionados con los productos del mar. Me gustaría que analizara con nosotros algunas de ellas:

– La reforma de la Política Pesquera Común

• J.L.F. *Por primera vez, se establece un Consejo consultivo de mercados, a petición de la industria, que tratará los temas específicos de nuestro sector, lo que permitirá incidir en los intereses del comercio y la industria europea y española. Es algo que veníamos*

*solicitando desde hace tiempo.*

*No obstante, sigue habiendo una escasa referencia a las actividades y al empleo de la industria transformadora, así como a la internacionalización de las empresas pesqueras. Además, seguimos echando de menos un planteamiento adecuado para la mejora del conocimiento científico, técnico y económico del sector.*

– La Organización Común del Mercado y las consecuencias

“ *No es fácil mantener la posición de la industria. La competencia de los países emergentes es muy fuerte* ”

“ *No existe un planteamiento adecuado para mejorar el conocimiento científico, técnico y económico* ”

sobre el consumo de medidas como la de incluir el arte de pesca en la etiqueta del pescado.

• J.L.F. *El resultado de la reforma ha sido muy positivo respecto a las tesis defendidas por CONXEMAR, especialmente:*

• *En materia de etiquetado. Se ha conseguido que la fecha de captura sea voluntaria y, en los productos procesados, no sea necesario indicar una serie de informaciones para cada uno de los ingredientes.*

• *En eco-etiquetado. El nuevo texto obliga a la Comisión a presentar posibles opciones para establecer un plan de eco-certificación y los requisitos mínimos para una ecoetiqueta europea.*

• *En las ayudas a la industria se ha conseguido que se incluyan actividades fundamentales como la innovación de productos y procesos e incluso innovación en la gestión empresarial. Sin embargo, estamos preocupados de la financiación de esas ayudas en el Fondo Europeo Marítimo Pesquero (FEMP) que se está negociando con más retraso.*

*Respecto a la obligatoriedad de indicar el arte de pesca en la etiqueta (cuestión por la que pregunta), Conxemar se ha opuesto a este punto. Algunas ONG's están haciendo campañas contra determinadas artes de pesca, por lo que la inclusión de esta información podría avivar aún más la polémica,*



condicionando la decisión de compra del consumidor, sin que exista realmente una base técnica en todos los casos que permita demonizar unas artes de pesca frente a otras.

– Valore el creciente proteccionismo de los mercados exteriores en países como Rusia o China, que impone nuevas barreras a las importaciones.

• J.L.F. *Hasta ahora, la UE ha impuesto sus requisitos para la importación de productos de países terceros, sin embargo la exportación a esos países de productos de la pesca se limitaba al cumplimiento de la normativa de la UE ya que*

*los altos estándares en materia de seguridad alimentaria y trazabilidad garantizaban que el producto llegase en óptimas condiciones.*

*A medida que las barreras arancelarias van cayendo, muchos países recurren a las denominadas barreras no comerciales. La seguridad alimentaria se está convirtiendo, en muchos casos, en una barrera que dificulta y encarece la exportación.*

*El cada vez menor peso del mercado de la UE y su pérdida de hegemonía en el contexto internacional, unido al empuje de ciertas economías emergentes no nos permite ser optimistas a me-*

*dio plazo, por lo que solo cabe forjar una buena imagen del país de cara a nuestros clientes.*

*España posee una industria que cumple con los más altos estándares y debe ser rigurosa y hacer valer esto ante otros países.*

P.I. La industria vive momentos de incertidumbre, acrecentada por situaciones como la que atraviesa Pescanova, la principal multinacional española del sector. ¿Cuál cree que va a ser la evolución de la industria en los próximos meses?

• J.L.F. *Nuestra industria se ha visto desde hace bastantes años obligada a competir a nivel internacional y en condiciones*

“ *La seguridad alimentaria se está convirtiendo, en muchos casos, en una barrera que dificulta la exportación* ”



survitecgroup

**CUANDO SE  
REQUIERE LO  
MEJOR...**

**SURVITEC SUMINISTRA LOS  
EQUIPOS DE EMERGENCIA**

**BARCELONA**

barcelona@survitecgroup.com

**ALGECIRAS**

algeciras@survitecgroup.com

**Survitec Group  
Survitec Service and Distribution**

Av. Juan Carlos I, 40

08908 L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona

Tel: +34 902 488 388 / Fax: +34 93 289 53 66

[www.survitec-sd.com](http://www.survitec-sd.com) / [www.survitecgroup.com](http://www.survitecgroup.com)

difíciles, especialmente la falta de financiación y lo caro de la misma.

Muchos armadores e industrias europeas se han limitado a enviar a China o al sudeste asiático sus capturas y reimportar los productos terminados. En cambio, en España se sigue transformando aquí y por eso nuestras industrias son las que facturan más de la UE y, por esa razón, somos los mayores contribuyentes en las dos asociaciones europeas del sector (transformación y comercialización).

Esperamos mantener nuestra posición en el futuro pero no es fácil. La competencia de los países emergentes es muy fuerte.

Necesitamos que, por parte de las autoridades, se comprenda que la fabricación en un país conlleva la pérdida de muchas ventajas para ese país, como se está viendo hoy en día.

P.I. Las políticas de austeridad no favorecen la recuperación del consumo ni el acceso a la financiación que necesitan las empresas. ¿Cuáles cree que deben ser las claves, desde el punto de vista de la industria alimentaria, para la recuperación de la economía?

• J.L.F. Mejorar la competitividad de las empresas y en especial de las pymes. Para ello, es necesario:

- Establecer medidas urgentes que resuelvan la falta de financiación que está estrangulando a las empresas.
- Reducir las cargas administrativas que pesan



“ *Es necesario establecer medidas que resuelvan la falta de financiación que estrangula a las empresas* ”

“ *Nuestra industria se ha visto obligada a competir a nivel internacional y en condiciones difíciles* ”

sobre la actividad de las empresas y en especial las de los puertos, que suponen un freno a la competitividad. La implantación de la ventanilla única debe ser el primer paso de muchos para agilizar los trámites y reducir los costes administrativos de las empresas.

- Garantizar un sistema de contingentes arancelarios que asegure el abastecimiento de materia prima y permita mantener nuestro tejido industrial, evitando

una deslocalización de la industria.

- Consolidar la reforma laboral.
- Una reforma energética que liberalice el sector e introduzca una mayor competencia.
- Mejorar la educación con una universidad más en contacto con las empresas.
- La Formación Profesional debería permitir la participación de las asociaciones profesionales, que son las que mejor conocen las necesidades de sus asociados. ⚓