

Encuentro de los Mares

La industria conservera ante el reto del abastecimiento: calidad&volumen

Mesa redonda

Rosa Lafuente

Conservas Paco Lafuente (Villanova de Arousa)

José María Vázquez

Conservas Herpac (Barbate)

El valor añadido de la pequeña industria conservera como arma frente al gran empresario y la falta de apoyo institucional

No es fácil para la pequeña industria conservera hacerse valer, ni a la hora de recibir ayudas ni a la de llegar al consumidor. Sin embargo, siguen apostando por ese “valor añadido” que pueden aportar al mercado. Un ejemplo son Conservas Paco Lafuente (Villanova de Arousa) y Herpac (Barbate), Galicia y Andalucía, las dos comunidades que más tiran del carro en el sector. Así lo exponía el crítico gastronómico Carlos Maribona en la última jornada del I Encuentro de los Mares, destacando el liderazgo de España como primer productor de conservas de la UE y tercero del mundo, así como la evolución “de la cantidad a la calidad” y la importancia de la exportación, a la que se destina más de la mitad de la producción. Datos que le servían a Maribona para introducir la mesa redonda ‘La industria conservera ante el reto del abastecimiento: calidad y volumen’, que moderaba con Rosa Lafuente (Paco Lafuente) y José María Vázquez (Herpac).

¿Se puede competir desde la pequeña empresa? Lafuente se mostró convencida de que sí, aunque el camino sea más complicado: “El consumidor es más reducido, pero mejorará. Cada vez exige más calidad”, consideraba, recordando las conservas son “alimentos reales” sometidos a un proceso de elaboración sencillo frente a productos que encontramos en los supermercados cuya lista de ingredientes son casi “media novela”. “La conserva es marisco o pescado, agua, sal y aceite”, justificaba. Es más, destacaba como ventaja su prolongada fecha de consumo preferente (4 años para el marisco y 6 para los pescados) y aún más, que la mayoría “mejora con el tiempo”, como esa fabada casera de un día a otro. “Hicimos una cata de almejas y la mejor fue la que tenía diez años, estaba más confitada. Las reacciones entre los líquidos de cobertura y el producto hacen que mejoren”, explicaba Lafuente. Coincidió con ella José María Vázquez, convencido de que la calidad artesanal que ellos pueden aportar es un “valor añadido. A su juicio, “hay que enseñar a escoger las conservas” y exigir que sea una conserva transparente en cuanto a información del producto. “Solo podemos convencer desde el conocimiento”, advertía Lafuente, y puso como ejemplo cómo le costó introducir en el mercado la zamburiña, que

ha duplicado su venta. Vázquez no ha probado con nuevas especies de pescado, pero sí quiso incidir en la variedad de sus productos: “No solo hacemos latas de atún, hacemos latas con diferentes partes del atún: de ventresca, lomo, solomillo y tarantelo”. Aunque Herpac también trabaja con salazones y ha “conseguido” que se reconozca la mojada como conserva.

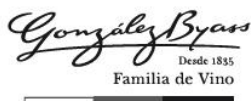
¿Problemas de abastecimiento? “Hace treinta años comprábamos toda la sardina que queríamos en el Atlántico, ahora tenemos que recurrir al Mediterráneo”, reconocía Lafuente, subrayando que hay un cambio generacional en las cofradías de pescadores que se preocupan por “mejorar la producción y la calidad”. “Eso a nosotros nos da tranquilidad”, añadió la empresaria, que apostó por posicionar el producto en sitios referentes para hacer frente a las grandes empresas. “Somos muy pequeños para compararnos con él resto del sector”, apuntaba Vázquez con cierta sensación de desventaja. No en vano, ambos se quejaron de la falta de apoyo institucional a la industria conservera en general, y las pequeñas empresas en particular. “A veces nos dan envidia otros sectores, nos vendemos fatal, nos encontramos huérfanos de ayuda”, lamentó Lafuente, como su colega de Herpac: “Hay ayudas, sobre todo a maquinaria, pero a las pequeñas empresas nos cuesta la vida llegar a ellas, y las que dan, hay que pagarlas por adelantado”, apostilló.

PROMOTORES:



vocento

PATROCINADORES/COLABORADORES:



VICTORIA
MÁLAGA 1928

makro



Pilsa
hospitality solutions

M A T I Z
www.restaurantematiz.es

DES
GARÇONS®
DE CAFE



**málaga
cádiz**

16 al 19 de junio
de 2019

www.encuentrodelosmares.com

FB: @encuentrodelosmares

IG: @encuentrodelosmares

TW: @encuentromares

Más información de prensa:

Lucía Vaquero

lucia@grupgsr.com – 628 555 464