

# Boletín de Información Agraria y Pesquera de Estados Unidos y Canadá

Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación  
Embajada de España en Washington, D.C.

## BOICOT A LOS PRODUCTOS PESQUEROS CANADIENSES



### CONTENIDO:

Boicot al pescado canadiense	1
Comercialización en EE.UU. de clementinas surafricanas	2
La prohibición de venta directa de vino, inconstitucional	2

La mayor ONG de defensa de los derechos de los animales de los EEUU, *The Humane Society*, anunció un boicot a los productos pesqueros canadienses en los EEUU, en protesta por la caza de focas.

*The Humane Society* está contactando con los principales distribuidores de productos pesqueros, así como con restaurantes y con el comercio al por menor para pedirles que dejen de comprar productos canadienses. Asimismo, a mediados de abril habían recogido más de 100.000 firmas de consumidores estadounidenses y canadienses que se comprometían a sumarse al boicot.

Esta campaña está obteniendo ya algún eco. Así, la cadena de supermercados "Whole Foods", especializada en productos ecológicos y que posee 169 establecimientos en los EEUU, se ha adherido al boicot, al igual que la cadena de restaurantes de pescados "Legal Sea Foods", que controla 31 restaurantes en la costa este, si bien ha restringido su boicot al pescado procedente de la provincia de Terranova, que es donde tiene lugar la mayor parte de la caza de focas. Otros grupos como la cadena "Red Lobster", con 648 restaurantes, no se han adherido pero se han dirigido al Ministerio canadiense de Pesca y Océanos para transmitir su preocupación por la situación.

*The Humane Society* ha explicado que esta medida se ha tomado como última alternativa, después de que fracasasen los intentos de que el gobierno canadiense reconsiderara su posición. Explican que aplican el boicot a los productos pesqueros

porque la mayoría de los que se dedican a la caza de focas son pescadores. Para llevar a cabo el boicot, la asociación ha elaborado un desplegable del tamaño de una tarjeta de visita en el que enumera una serie de especies que normalmente se importan de Canadá, y recomiendan evitarlos si no se obtienen garantías de que el pescado es de un origen diferente. Aseguran que la entrada en vigor en los EEUU de la norma que exige el etiquetado del país de origen, facilitará esta decisión.

Entre las especies que figuran en la tarjeta están el pez espada, atún, langostinos, bogavante, vieiras, arenques, cangrejo de las nieves, sardinas, platija, caballa, ostras, lenguado y perca.

Si esta iniciativa llegara a tener éxito, podría causar un serio perjuicio al sector pesquero canadiense, por la gran dependencia del mercado estadounidense. Canadá exportó en 2004 a los EEUU 374.074 toneladas de productos pesqueros, por valor de 2.823 millones de dólares canadienses; lo que supone el 34% de su producción pesquera, y el 63% de las exportaciones. La caza de focas supone unos ingresos anuales de 16,5 millones de dólares, y significa aproximadamente entre el 25 y el 35% de los ingresos de los pescadores que se dedican a esta actividad, según fuentes del Ministerio canadiense de pesca. En 2005 la cuota autorizada de captura de focas fue de 319.517 unidades, de una población que se estima en más de 5 millones.

VISITE NUESTRO SITIO  
WEB EN  
[WWW.MAPAUSA.ORG](http://WWW.MAPAUSA.ORG)

**COMERCIALIZACIÓN DE CLEMENTINAS SURAFRICANAS EN LOS EE.UU.**

Sunkist Growers Inc., cooperativa estadounidense formada por productores básicamente californianos, ha llegado a un acuerdo con una compañía surafricana productora de cítricos para vender estas frutas procedentes de Sur África en los Estados Unidos. La compañía todavía no tiene definido el volumen total pero espera vender clementinas, y naranjas navel y valencia durante los meses de Junio a Octubre.

Aunque no es la primera vez que la compañía ha importado cítricos de Sur África durante el verano, si es la primera vez que dicha fruta será comercializada bajo la etiqueta de la marca Sunkist. El presidente de Sunkist ha comentado que este acuerdo permitirá a la compañía el ofertar este tipo de producto en el mercado durante todo el año. Los primeros envíos de clementinas se prevé lleguen a EE.UU. el 6 de junio y de naranjas navel el 20 del mismo mes.

Este acuerdo no afectará a las ventas españolas de clementinas en los Estados Unidos, puesto que la producción surafricana se realiza en contra estación, durante los meses de verano. Sin embargo, no deja de resultar al menos curioso que una cooperativa de productores cítricos se este decantando abiertamente por comercializar cítricos no producidos por sus propios socios, y se dedique más a la compra y distribución de producto en el mercado, en lo que parece un intento de ganar un cierto control del mismo.

PUBLICADO POR LA

**CONSEJERÍA DE AGRICULTURA,  
PESCA Y ALIMENTACIÓN**

EMBAJADA DE ESPAÑA EN WASHINGTON, D.C.

2375 Pennsylvania Ave., NW

Washington, D.C. 20037

Teléfono: (1) 202-728 2339

Fax: (1) 202-728 2320

Correo electrónico:

info@mapausa.org

**DECLARADA INCONSTITUCIONAL LA PROHIBICIÓN DE VENTA DIRECTA DE VINO**

El Tribunal Supremo de los EEUU promulgó el pasado 16 de mayo una sentencia largamente esperada por los intereses vinícolas, según la cual los estados no pueden prohibir la venta directa de vino entre la bodega y el particular cuando éstos se encuentran en estados diferentes, siempre que esté autorizada la venta directa dentro del propio estado.

Esta sentencia puede suponer un respaldo importante para las pequeñas bodegas que no pueden permitirse el mantenimiento de un distribuidor en todos los estados, y que a partir de ahora podrán vender directamente a sus clientes en determinados estados. Por el contrario, los grandes grupos que controlan la mayor parte del mercado del vino en los EEUU defendían la situación anterior, por la que era obligatorio –en determinados estados- vender a través de un mayorista con licencia para ello.

Esta situación arranca de la abolición en 1933 de la "Ley Seca" que prohibía la venta y el consumo de alcohol en los EEUU. Ante la dificultad para encontrar una solución que satisficiera a todos los estados, se optó por una enmienda constitucional que devolvió a éstos la competencia exclusiva de la regulación del alcohol. A partir de este momento, cada estado inició un camino diferente, y adoptó una legislación más o menos liberal, conformando un sistema totalmente heterogéneo en la actualidad. Así, hay estados en los que la Administración ostenta la exclusividad en la distribución (e incluso en algunos casos la venta al por menor) de las bebidas alcohólicas, mientras que en otros la distribución se realiza a través de entidades privadas que deben disponer de una licencia para ello.

En lo que se refiere a las ventas directas, la situación es igualmente heterogénea. Hay 15 estados que prohíben la venta directa a los consumidores, y que no se verán afectados por la sentencia porque no discriminan entre productores de dentro y de fuera del estado. Otros veintisiete estados permiten, con más o menos restricciones, la venta directa. El problema surgía en ocho estados que permitían la venta directa dentro del propio estado, pero no desde fuera del mismo: Nueva York, Michigan, Connecticut, Massachussets, Florida, Ohio, Indiana y Vermont.

Los recurrentes defendieron que esta situación era discriminatoria para las bodegas de otros estados, por lo tanto proteccionista hacia las bodegas locales, y contraria al principio constitucional de no discriminación y libre comercio entre estados. Quienes defendían esta situación alegaron que el comercio del alcohol era una situación excepcional recogida como tal en la Constitución, que otorga todo el poder a los estados, y que esta diferencia de trato no tiene un fin proteccionista sino que persigue asegurar la recaudación de impuestos y evitar el acceso de los menores a las bebidas alcohólicas. De los 9 jueces del Tribunal, 5 consideraron que la plena competencia de los estados para regular la distribución y el consumo de bebidas alcohólicas, puede y debe llevarse a cabo sin discriminar en el origen del producto.

De todas formas, habrá que esperar a ver la reacción de estos estados para evaluar las consecuencias prácticas de la sentencia, ya que simplemente podrían prohibir totalmente la venta directa, tanto desde dentro como desde del estado.