

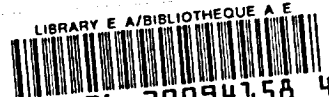
ESPAGNE

**Conseils à l'intention des exportateurs
canadiens de poisson
1993**

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20094158 4

DOCS
CA1 EA660 93S63 EXF
Spain : guidelines for Canadian
fish exporters 1993
32781751

ESPAGNE

**Conseils à l'intention des exportateurs canadiens de poisson
1993**

**DIRECTION DE L'AGRO-ALIMENTAIRE, DES PRODUITS DE LA PÊCHE
ET DES RESSOURCES**

Direction générale du marketing international
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa, Canada K1A 0G2
Tél: (613) 995-1712
Télec: (613) 943-1103

Août 1993

RÉSUMÉ

Le rapport intitulé *Espagne : Conseils à l'intention des exportateurs canadiens de poisson 1993* présente une vue d'ensemble du marché espagnol du poisson et des fruits de mer, et contient de l'information sur divers aspects de l'économie espagnole ainsi que sur les facteurs qui influencent l'importation des produits de la pêche sur ce marché. Le rapport comprend également des renseignements généraux, un bref exposé sur le marché espagnol du poisson et des fruits de mer, des renseignements sur le pays, les habitudes de consommation, le secteur intérieur de la pêche en Espagne, la distribution, l'accès au marché, la documentation, les contacts commerciaux, les importateurs, distributeurs et utilisateurs, ainsi que sur le transport; il renferme aussi des statistiques.

AVIS AUX LECTEURS

L'ambassade du Canada à Madrid a déterminé que le secteur de la pêche constituait un secteur prioritaire pour la promotion des exportations en 1993-1994. Le choix de l'Espagne comme marché prioritaire pour les produits de la pêche attire l'attention sur l'existence de possibilités particulières que les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer sont encouragés à explorer. Le présent document a été préparé en vue de fournir aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer des renseignements généraux sur le marché espagnol. Ce rapport indique des débouchés susceptibles d'intéresser les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer et fournit des renseignements sur les caractéristiques socio-économiques de l'Espagne, telles que la population, la superficie, le niveau de vie, la langue, les voyages d'affaires et la structure politique. Les renseignements relatifs au marché intérieur espagnol comprennent des données sur la demande, l'offre, les importations, les canaux de distribution, les possibilités de marketing, les industries intérieures, l'accès au marché, les transports et les habitudes de consommation en Espagne.

Le rapport décrit également divers éléments ayant trait à l'accès au marché, entre autres la documentation, les inspections, l'emballage, l'étiquetage, les conseils en matière de marketing et de réglementation. Une section du rapport traite des modes de transport en Espagne. Le rapport contient aussi des listes des principaux importateurs, distributeurs et utilisateurs de poisson et de fruits de mer en Espagne (p.), des centres du commerce international (p.) d'un bout à l'autre du Canada et des directions commerciales géographiques au ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur (p.); celles-ci serviront de points de contact pour les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer intéressés par le marché espagnol. De plus, une liste des principaux contacts commerciaux en matière de relations commerciales Canada-Espagne est fournie à titre de source de renseignements aux personnes intéressées à faire des affaires avec l'Espagne.

Au cours de la préparation de ces lignes directrices, on a pris soin de s'assurer de l'exactitude des renseignements fournis. **Il est cependant conseillé aux exportateurs canadiens avisés qui font le commerce du poisson et des fruits de mer de vérifier tous les renseignements pertinents auprès de leurs contacts commerciaux et de s'en tenir strictement aux exigences et aux règlements établis par les importateurs espagnols ainsi que par les autorités espagnoles.**

Le présent rapport fait partie d'une série de «Conseils par pays» en cours de préparation à la Direction de l'agro-alimentaire, des produits de la pêche et des ressources, Direction générale du marketing international, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Les questions concernant ce rapport ou d'autres rapports existants ou à venir devraient être adressées à la Direction de l'agro-alimentaire, des produits de la pêche et des ressources (TAA) au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario). [Tél. : (613) 995-1712, téléc. : (613) 943-1103.]

Gary G. Smith d'**INFI-GAR Economic Services** a effectué la recherche, compilé les résultats et rédigé l'ébauche du rapport.

TABLE DES MATIÈRES

ESPAGNE : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	1
CLIMAT SOCIAL	2
LE MARCHÉ DU POISSON ET DES FRUITS DE MER EN BREF	4
OBSERVATIONS DE LA MISSION	5
LES PÊCHES INTÉRIEURES	10
LA DISTRIBUTION	13
LES TRANSPORTS	14
L'ACCÈS AU MARCHÉ	15
CONTACTS COMMERCIAUX	18
IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS, UTILISATEURS	19
APPENDICE STATISTIQUE	24
DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES	29
CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL	30
BIBLIOGRAPHIE	31

ESPAGNE : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

GÉOGRAPHIE	Avec ses 504 750 kilomètres carrés (194 896 milles carrés), l'Espagne se classe au deuxième rang en Europe occidentale pour la superficie; elle est aussi le pays le plus montagneux après la Suisse.			
CLIMAT	Méditerranéen à l'est et au sud, et tempéré au nord-ouest. À Madrid, la période qui va du 15 juillet au 15 août est habituellement la plus chaude (>30 °C). Janvier est le mois le plus froid (0-8 °C); juillet, le mois le plus sec (11 mm de précipitations en moyenne), et octobre, le mois le plus humide (53 mm de précipitations).			
POPULATION	39,2 millions d'habitants (1992)			
PRINCIPALES VILLES	Madrid	3 288 000	Séville	684 000
	Barcelone	1 854 000	Saragosse	596 000
	Valence	792 000	Malaga	588 000
FUSEAU HORAIRE	L'Espagne a une heure d'avance sur le temps universel.			
MESURES	En Espagne, on utilise le système métrique mais aussi certaines mesures locales, comme la fanega (55,5 litres), la libra (460 grammes) et le quintal (100 libras).			
LANGUES	Le castillan, qui est la langue officielle, est compris partout en Espagne. Dans les régions, on parle aussi d'autres langues, dont le basque, le catalan et le galicien. Dans les affaires, l'anglais est la langue seconde.			
SYSTÈME JURIDIQUE	Le système juridique espagnol repose sur la Constitution du 6 décembre 1978. La législation comprend principalement quatre types de dispositions : des lois, des décrets-lois royaux, des décrets royaux et des arrêtés ministériels.			
RELIGION	La Constitution garantit la liberté religieuse; le catholicisme prédomine.			
ENSEIGNEMENT	Un système d'enseignement libre et universel existe dans toute l'Espagne. Dans les principales villes, une trentaine d'universités offrent une gamme étendue de cours.			
NIVEAU DE VIE	La structure sociale de l'Espagne repose sur une vaste classe moyenne, un petit nombre de personnes très riches et un grand nombre de pauvres. Le PIB par habitant est d'environ 8 000 \$US par année. Il existe une économie parallèle importante qui accroit, dans de nombreux cas, le niveau de vie général.			
MONNAIE	Le devise espagnole est la peseta (ptas). Depuis octobre 1990, la peseta représente 5,5 p. 100 du panier des monnaies constituant l'unité de compte européenne (ECU).			
CONGÉS	Le 1 ^{er} janvier, le Vendredi saint, le 1 ^{er} mai, le 15 août, le 12 octobre, le 1 ^{er} novembre ainsi que les 6, 8 et 25 décembre sont des jours fériés. Les autres jours fériés, dont le nombre peut atteindre 14 par année au maximum, varient selon la province.			

LE CLIMAT SOCIAL

HISTOIRE

L'Espagne a connu peu de périodes de stabilité politique au XIX^e et au début du XX^e siècles. En 1931, par suite de l'élection des républicains, le roi Alphonse XIII quitta le pays. Une période de turbulence s'ensuivit et, en 1936, la guerre civile éclata. Après trois années d'amertume et d'effusion de sang, elle se termina par la défaite de la Deuxième République. Le général Francisco Franco, leader nationaliste, dirigea par la suite l'Espagne jusqu'à sa mort, en 1975. Sous l'administration Franco, un parti politique, la Phalange (connu par la suite comme mouvement), et un système de syndicats englobant ouvriers et employeurs, les *sindicatos*, étaient autorisés, tandis que le parlement — les *Cortes* —, qui n'était pas élu au suffrage universel, jouissait de pouvoirs très limités.

POLITIQUE

L'Espagne est une monarchie parlementaire, qui repose sur le principe de la séparation des pouvoirs — législatif, exécutif et judiciaire. Outre le roi, le pouvoir exécutif comprend un président, un vice-président et des ministres. Le pouvoir législatif est représenté par les *Cortes*, qui se divisent en une chambre basse, le Congrès, et une chambre haute, le Sénat. Les membres de ces deux chambres sont élus au suffrage universel, et la province constitue l'unité électorale. L'État est organisé en municipalités, en provinces et en 17 communautés autonomes (à l'exclusion des enclaves de Ceuta et de Melilla). Dans l'administration de ses intérêts, chacune de ces entités jouit d'une marge d'autonomie déterminée. Chaque communauté, qui comprend au moins une province, a son propre système de gouvernement, doté d'un pouvoir exécutif et d'un pouvoir législatif.

ÉCONOMIE

L'Espagne a une économie de libre marché dans laquelle la propriété d'État des principales industries est moins importante que dans la plupart des autres pays industriels modernes. Certains services clés sont sous l'autorité directe de l'État, mais, en général, les industries que l'État serait enclin à nationaliser sont aux mains d'entreprises privées qui détiennent une licence de l'État. Les négociations relatives à l'entrée de l'Espagne dans la Communauté européenne ont commencé officiellement en février 1979 et se sont terminées en mars 1985. Le traité d'adhésion a été ratifié en juin 1985 et l'Espagne est devenue membre à part entière de la Communauté le 1^{er} janvier 1986, au même moment que le Portugal.

Les restrictions économiques imposées par le gouvernement espagnol depuis le milieu de l'année 1992 ont de sérieuses répercussions. La croissance du PIB espagnol est pour ainsi dire au point mort et le pays aura probablement connu en 1992 son plus bas taux de croissance depuis 1982, tout cela, en dépit d'une croissance relativement saine dans la première moitié de 1992. Voilà qui démontre à quel point le paysage économique a changé depuis le milieu de l'année. L'augmentation du fardeau fiscal et la généralisation du pessimisme économique ont annihilé la croissance de la consommation privée, de sorte que cet élément majeur du PIB est peut-être entré en 1993 dans une phase de contraction. L'investissement fixe, qui, à la fin des années 1980, a été l'autre stimulant important de la croissance espagnole, est également en déclin.

L'Espagne a réduit son déficit dans le commerce des marchandises à la fin de 1992, en raison principalement de l'affaiblissement de la demande intérieure. La dévaluation de la peseta n'a pas été suivie d'effets bénéfiques immédiats, mais les conséquences de la dévaluation se feront davantage sentir tout au long de l'année 1993. On s'attendait à un ralentissement prononcé à la suite des augmentations de taxes annoncées par le gouvernement espagnol en 1992, mais la détérioration générale du climat économique ne s'est pas concrétisée immédiatement. Toutefois, en octobre 1992, les importations de biens de consommation n'ont augmenté que de 10 p. 100, à comparer à octobre 1991, et le déficit commercial d'ensemble a été effectivement réduit de 15 p. 100.

LE MARCHÉ DU POISSON ET DES FRUITS DE MER EN BREF

L'Espagne est le plus gros consommateur de produits de la pêche de la Communauté européenne, sa consommation par habitant dépassant les 31 kilogrammes par année. Jusqu'à présent, l'Espagne a maintenu la plus importante flotte de pêche de la CEE. Même si celle-ci pourvoit à une grande partie des besoins intérieurs en produits de la pêche, l'Espagne doit néanmoins importer des quantités importantes de poisson et de fruits de mer pour répondre à la demande des consommateurs. De plus, l'Espagne est en train de perdre l'accès à de nombreux lieux de pêche étrangers, ce qui engendrera inévitablement un accroissement de la demande de produits de la pêche importés. Des statistiques publiées par le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de l'Espagne révèlent qu'en 1991, les Espagnols ont acheté pour 880 324,5 pesetas de produits de la pêche par habitant, ce qui représente 11,8 p. 100 de l'ensemble de la nourriture achetée pendant l'année.

Pour le poisson et les fruits de mer importés, l'Espagne représente un marché relativement stable et conservateur où la demande est bien établie, en raison de la grande variété d'espèces et de types de produits qui s'y consomment. Dans toutes les zones urbaines, les consommateurs espagnols sont bien servis par de nombreux petits magasins de poisson, de même que par les marchés locaux traditionnels (qui abritent des détaillants de toutes sortes d'aliments frais et congelés), et par un réseau étendu de chaînes d'alimentation modernes. On peut se procurer du poisson frais à chacun de ces points de vente. Des changements profonds dans les habitudes de consommation sont néanmoins survenus au cours des dernières années, car les Espagnols adoptent rapidement des habitudes alimentaires plus variées et leurs goûts se diversifient, comme dans d'autres pays d'Europe occidentale. L'augmentation du niveau de vie ainsi que la participation accrue des femmes au marché du travail ont contribué à l'accroissement de la demande de nouveaux produits et de nouvelles espèces, de même qu'à un accroissement de la demande de produits de la pêche préparés et de luxe.

Étant donné que les flottes de pêche espagnoles sont obligées de s'éloigner de plus en plus de leur port d'attache pour trouver des lieux de pêche viables, l'industrie de la transformation du pays se voit dans l'obligation d'accepter de plus grandes quantités de poisson et de fruits de mer congelés. Par conséquent, à mesure que les consommateurs espagnols s'habituent aux genres de produits congelés, la demande de produits de la pêche congelés, qui était faible, augmente. L'accroissement de la demande de poisson et de fruits de mer congelés crée de nouveaux débouchés pour de nombreux produits canadiens d'exportation congelés. De plus, la facilité avec laquelle on prépare les produits de la pêche pré-cuisinés allant au four à micro-ondes incite de nombreux consommateurs espagnols à utiliser de plus en plus de produits de la pêche à valeur ajoutée. Aussi le poisson et les fruits de mer provenant du Canada sont-ils actuellement fort en demande en Espagne et la demande est-elle en pleine croissance.

La morue et le merlu sont deux espèces très recherchées en Espagne, tout comme diverses espèces de poissons pélagiques et de céphalopodes. Les consommateurs espagnols ont depuis longtemps l'habitude de consommer des mets tels que la paella, qui est une combinaison de poisson blanc et de céphalopodes préparée sous forme de ragoût, et les papas, qui sont des amuse-gueule, et de nombreux plats traditionnels espagnols sont à la base de morue depuis des centaines d'années. Outre ces espèces, des produits tels que flet, la plie, le calmar, les pouces-pieds, la civelle, la queue de boudin, le homard, la crevette et le saumon gagnent en popularité auprès des consommateurs.

OBSERVATIONS DE LA MISSION

La mission de Madrid a de nouveau choisi les pêches ainsi que les produits et services de la mer comme domaine prioritaire des activités relatives au développement du marché d'exportation en 1993-1994. Chaque année, les missions canadiennes autour du monde fournissent, sous forme de tableaux synoptiques, des résumés de leur plan de travail pour l'exercice financier qui vient. Ces résumés ont pour but de fournir aux personnes engagées dans le processus de promotion des exportations à partir du Canada des moyens d'obtenir, sous forme condensée, des renseignements et des données sur le marché qui ont trait aux possibilités d'exportation, et ce, dès le début du processus de planification. On trouvera ci-dessous un résumé des propositions de l'ambassade du Canada à Madrid.

Données sur le marché	Il y a un an	Il y a deux ans	Année actuelle	Année prochaine
Taille du marché	2 522,49 M \$	2 988,48 M \$	3 526,00 M \$	3 878,00 M \$
Exportations canadiennes	8,47 M \$	15,70 M \$	17,00 M \$	15,00 M \$
Part du marché	0,33 %	0,52 %	0,48 %	0,39 %

L'ambassade du Canada à Madrid a estimé que le potentiel cumulatif des exportations de produits canadiens du secteur des pêches se situait entre 30 et 60 millions de dollars.

Principaux concurrents	
CEE	20 %
Maroc	3 %
Argentine	3 %
Chili	2 %
Islande	2 %

La mission de Madrid constate que la part de marché des exportations de poisson et de fruits de mer du Canada en Espagne est bien établie et qu'elle s'accroît. Parmi les facteurs importants qui contribuent au succès actuel des exportations canadiennes de produits de la mer, mentionnons : 1) le fait que les restrictions sur les importations ne constituent pas un obstacle important dans le secteur des pêches; 2) un marketing dynamique; 3) l'activité des foires commerciales; 4) la forte capacité du secteur au Canada; enfin, 5) un intérêt de plus en plus grand de la part des importateurs espagnols. Toutefois, au nombre des facteurs clés qui expliquent pourquoi les exportations de produits de la mer du Canada n'atteignent pas le potentiel du marché figurent : 1) le manque de promotion et de publicité; 2) des déficiences dans l'évaluation et la compréhension du système de distribution; 3) l'insuffisance dans l'exploration des possibilités du marché; enfin, 4) l'indifférence à l'égard des possibilités offertes par l'Espagne.

Pour l'exercice 1993-1994, la mission de Madrid a reçu l'autorisation de participer à la mission et à la foire suivantes : 1) une mission de visiteurs espagnols au Canada, à l'automne 1993, dans le but d'accroître les exportations canadiennes de produits de la pêche; 2) la foire de l'alimentation Alimentaria-International, qui se tiendra à Barcelone en mars 1994, l'objectif étant de sensibiliser davantage les Espagnols aux aliments canadiens.

La mission de Madrid a choisi dix produits de la mer qui, à son avis, offrent des perspectives intéressantes aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer. Ce sont :

- 1° la morue salée non séchée;
- 2° le flet, la plie et autres poissons similaires congelés;
- 3° la morue fraîche et la morue congelée, y compris les filets;
- 4° les blocs de poisson congelés;
- 5° le homard vivant et le homard congelé;
- 6° les pouces-pieds vivants;
- 7° le saumon en boîte;
- 8° le saumon frais et le saumon congelé;
- 9° la queue de baudroie congelée;
- 10° les crevettes congelées.

LE SAUMON

En matière de marketing, les initiatives prises par les fournisseurs norvégiens en Espagne au cours des dernières années ont été persistantes et couronnées de succès. Le produit est livré par camion (et non par voie aérienne) dans des conteneurs réfrigérés; il peut ainsi être vendu comme produit frais, ce qui comporte un avantage additionnel, puisque le saumon frais est importé à un tarif moindre que le saumon congelé. Sur le marché espagnol du saumon, la préférence va au saumon d'élevage norvégien; les producteurs de saumon espagnols le vendent soit en steak soit fumé. Les produits du saumon importés qui entrent sur le marché espagnol sont soumis aux tarifs suivants: saumon frais du Canada, 1,3 p.100, de la CEE, 0; saumon congelé du Canada, 6,2 p.100, de la CEE, 4,9 p.100; produits du saumon fumé du Canada, 13 p.100, de la CEE, 4,1 p.100; saumon en boîte du Canada, 11,6 p.100, de la CEE, 6,1 p.100.

LE HOMARD

Le gouvernement espagnol ne publie pas les quantités de produits de la pêche débarquées selon l'espèce, mais les pêcheurs espagnols prennent peu de homard, et leurs prises ne répondent qu'à une fraction de la demande. En Espagne, on préfère depuis toujours le homard du pays (un certain *Homarus*, mais il s'agit surtout de langoustes) provenant de la Galice, une région du nord-ouest de l'Espagne; vient ensuite la langouste importée du Royaume-Uni, de l'Irlande et de la France. En troisième lieu, dans l'ordre de préférence, vient la langouste du Maroc, suivie du homard nord-américain qui est de plus en plus reconnu et accepté. Du Portugal (des Açores), on importe surtout de la langouste, considérée de qualité inférieure. Le homard de Cuba vient au bas de la liste mais se vend bien en raison de son bas prix et du fait qu'on peut s'en procurer constamment. Les statistiques douanières espagnoles les plus récentes, qui sont celles de 1991, font état des importations suivantes : S.H. 0306.11 congelé (426 tonnes); 0306.12 congelé/en saumure (2 890 tonnes); 0306.22 vivant (955 tonnes); 1 605.3 chair/cuit (7 tonnes). La valeur CAF totale de l'ensemble des importations de homard en 1991 atteignait approximativement un million de dollars canadiens.

Le produit vivant livré par fret aérien est expédié à Madrid, à Bilbao ou à Barcelone. On évite maintenant à tout prix le transbordement dans d'autres aéroports européens, en raison des délais d'inspection, des coûts additionnels de l'inspection et des tests en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1993. Les importateurs espagnols représentent le premier maillon de la chaîne, puisqu'ils sont les principaux fournisseurs des grossistes, des points de vente au détail et des services de restauration, lesquels, en général, n'importent pas pour leur propre compte. Tous les importateurs espagnols d'aliments doivent être enregistrés auprès du ministère de la Santé et sont identifiés par leur numéro d'immatriculation. Les importateurs espagnols sont légalement responsables des marchandises qu'ils introduisent sur le marché espagnol en provenance de l'extérieur de la CEE.

La documentation accompagnant une cargaison doit comprendre un certificat émis par Pêches et Océans Canada, une facture commerciale indiquant les prix FAB et CAF, ainsi qu'un certificat d'origine estampillé par la Chambre de commerce du Canada ou le Consulat d'Espagne au Canada les plus rapprochés. La structure tarifaire qui s'applique aux produits du homard entrant en Espagne à partir du Canada s'établit comme suit : S.H. 0306.11.19 (24,5 p. 100); 0306.11.9 (22,8 p. 100); 0306.12.1 (8 p. 100); 0306.12.9 (15 p. 100); 0306.21.11 (21,9 p. 100); 0306.21.19 (24,5 p. 100); 0306.21.9 (22,8 p. 100); 0306.22.91 (7 p. 100); 0306.22.99 (8 p. 100); 1605.3 (20 p. 100). Une TVA de 6 p. 100 s'applique à tous les produits du homard. Habituellement, le paiement s'effectue contre remboursement ou par lettre de crédit irrévocable.

La mission considère qu'au cours des dernières années, les initiatives de commercialisation du homard canadien en Espagne, y compris la participation de certains exportateurs à la foire de l'alimentation Alimentaria International tenue à Barcelone en 1990 et en 1992, ont porté à tort sur le produit congelé et ce, sans aucun support publicitaire. On a vendu tellement peu de sacs à homard congelé qu'il sera nécessaire de faire de la publicité et de la promotion pour réaliser quelque progrès.

Les fournisseurs canadiens n'ont fait à peu près aucun effort pour mettre en marché les pinces de homard congelées qui, selon la mission, ont de bonnes chances de se vendre. Dans le moment, il n'existe guère de possibilités de commercialiser des produits cuits, refroidis ou congelés en conserve puisqu'ils ne correspondent pas aux habitudes actuelles de consommation. Des contacts commerciaux locaux informent la mission que c'est en garantissant à longueur d'année des livraisons rapides de homard vivant et en maintenant les fluctuations de prix au minimum (surtout en regard des barrières tarifaires élevées) que l'on trouvera des débouchés. Sur le marché local, on est peu ou pas sensible à la vente de homard vivant. Un important exportateur canadien de homard semble avoir surmonté les difficultés que présente la diminution du contenu en chair du homard vivant à certaines périodes de l'année, tandis qu'une autre entreprise canadienne a répondu activement aux demandes de l'Espagne. Autrement, en dépit des nombreuses demandes adressées par la mission aux fournisseurs canadiens, la réponse a été très faible. À ce que l'on sache à la mission, aucun exportateur canadien de homard n'a désigné d'agent ou de distributeur espagnol ou entrepris quelque campagne de publicité ou de promotion que ce soit; or il est pourtant nécessaire d'en faire, si le Canada veut augmenter la maigre part qu'il détient actuellement sur cet important marché.

LA MORUE

Les quantités débarquées par la flotte morutière espagnole continuent à décliner; pendant ce temps, l'offre de morue salée non séchée du Canada ne suffit pas à répondre à la demande, tandis que

l'Islande en fournit un approvisionnement continu. Le prix de la morue monte lentement sur le marché, mais les grossistes ont tendance à offrir en échange 50 pesetas de moins par kilogramme. En général, les grossistes ont des conditions de crédit de 90 jours pour leurs achats et reçoivent un rabais de 5 p. 100 qui compense pour le poids du sel. En Espagne, les importations de morue en provenance de l'extérieur de la CEE sont contingentées et ce contingent est réparti et rendu disponible sur une base trimestrielle. Sur le marché espagnol, les principaux concurrents du Canada pour la morue sont les îles Féroé, la Norvège et l'Islande.

LA CREVETTE

L'Espagne importe surtout des crevettes non décortiquées et non étêtées; quant aux produits cuits et décortiqués, les importateurs n'en veulent guère, généralement. La crevette d'eau froide ne joue qu'un rôle marginal sur le marché espagnol; le gros des importations de crevettes d'eau froide vient de l'Argentine. En Espagne, on consomme surtout des crevettes roses ou blanches, et on les consomme généralement cuites, avec la tête, en format petit ou de taille moyenne, à raison de 60 à 80 ou de 80 à 100 crevettes au kilo. On consomme surtout la crevette au restaurant (grillée, à l'ail ou en paella) ainsi que dans les bars, comme amuse-gueule. En Espagne, les produits de la crevette du Canada font face à une concurrence venant de l'Argentine, du Mozambique, du Sénégal, de l'Équateur, de l'Australie, de Cuba et de la Tunisie.

LES CÉPHALOPODES

L'Espagne a le plus haut taux de consommation de céphalopodes en Europe. Le consommateur achète généralement les céphalopodes frais ou réfrigérés, en vrac, soit chez le marchand de poisson, au restaurant ou chez le traiteur, ou pour les consommer à la maison. Les produits congelés, les produits éviscérés et prêts à utiliser de même que les mets préparés sont aussi des types de produits dont on a envie sur le marché espagnol. Les importateurs espagnols ont montré une préférence marquée à l'endroit des produits de céphalopodes congelés sur le bateau, par opposition aux produits congelés à terre. Les petits emballages ont généralement la préférence, parce qu'ils sont plus pratiques pour les restaurateurs et les traiteurs.

LE CALMAR

Les importateurs espagnols préfèrent généralement le *Loligo spp.*, qui commande des prix forts. Le *Loligo spp.* est importé entier, tout rond, non éviscéré ou en cornet. L'*Illex* est habituellement importé sous deux formes : entier, tout rond, non éviscéré pour fins de consommation directe, ou en cornet, soit non éviscéré, avec les nageoires et la peau, ou éviscéré et nettoyé, dépecé et sans plume. Les importateurs recherchent surtout les calmars de 14 à 18 cm et ceux de 18 à 23 cm pour la consommation à la maison; par contre, les calmars de 23 à 28 cm et ceux de plus de 28 cm sont surtout utilisés par le secteur de la transformation. Le marché espagnol préfère les emballages de 1 à 2 kg ou ceux de 5 à 10 kg.

LA SEICHE

L'Espagne importe surtout la seiche sous forme entière, ronde, non éviscérée, souvent congelée en blocs. De petites quantités de seiche sont vendues non transformées, surtout aux marchands de poisson. La majeure partie des arrivages est transformée décongelée, nettoyée; on en fait alors des filets qui sont congelés de nouveau. On importe peu de filets. On préfère la seiche de 200 à

400 grammes, mais on importe des seiches qui vont de 100 à 800 grammes. La seiche est généralement importée en paquets de 5 à 6 kg ou de 10 kg.

LA PIEUVRE

Les importateurs espagnols exigent surtout des pieuvres entières, non étêtées, nettoyées, éviscérées et congelées en blocs. Les importations se composent surtout de grosses pieuvres de 2,7 à 4,5 kg ou plus. La pieuvre est généralement importée par paquets de 5 à 6 kg ou de 10 kg.

CONSEILS AUX EXPORTATEURS

Une entrevue avec le délégué commercial chargé des produits de la pêche à notre ambassade en Espagne a permis de faire ressortir un certain nombre d'éléments utiles au marketing qui pourront servir aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer.

1. Il existe d'énormes possibilités pour les produits canadiens de la pêche en Espagne, surtout pour le homard, les pouces-pieds, la morue et le saumon.
2. Les exportateurs de saumon sont incités à s'intéresser au marché et à explorer les possibilités de vente en s'appuyant sur les débouchés existants. Les produits du saumon devraient être mis en marché comme des produits de luxe sur le marché espagnol et faire l'objet de vigoureuses campagnes de publicité.
3. Les exportateurs canadiens sont incités à se mettre en rapport avec l'ambassade du Canada à Madrid afin de s'assurer qu'ils ont une connaissance exacte du processus d'inspection actuel et de la logistique de l'entrée.
4. Des importateurs et utilisateurs finals espagnols ont indiqué qu'il existait, sur le marché espagnol, un marché limité pour des espèces canadiennes sous-utilisées.

LES PÊCHES INTÉRIEURES

L'industrie de la pêche en Espagne, qui constitue un élément fondamental de la structure socio-économique du pays, est l'une des principales sources de production alimentaire. Depuis la libéralisation de l'économie espagnole à la fin des années 1950, l'industrie espagnole de la pêche a connu une croissance exponentielle. La flotte espagnole est passée de l'obscurité au troisième rang mondial, derrière le Japon et la Russie, pour ce qui est de la capacité de traitement à bord et de l'avancement technologique. Toutefois, les prises ont diminué de façon spectaculaire depuis le milieu des années 1980, ce qui a entraîné une surcapacité de la flotte; aussi l'industrie a-t-elle cherché des moyens de s'assurer des lieux de pêche additionnels, tout en protégeant ses intérêts dans les zones existantes.

L'Espagne a été le premier pays européen à étendre le rayon de ses activités de pêche à l'hémisphère sud, à l'océan Atlantique, à l'océan Pacifique ainsi qu'à l'océan Indien. En conséquence, la flotte espagnole a été impliquée dans des disputes territoriales concernant les lieux de pêche dans les eaux canadiennes, au large des côtes de la Namibie, ainsi que dans les zones de pêche entourant les îles Falkland. Le déclin des stocks de poisson dans ces zones et ailleurs a forcé le gouvernement espagnol à chercher à conclure des ententes de pêche avec la Nouvelle-Zélande, l'Australie, le Chili, l'Afrique du Sud et l'Inde.

LES QUANTITÉS DÉBARQUÉES

Les données publiées dans *The Spanish Economy: Monthly Report* d'octobre 1992 indiquent que pour la quatrième année d'affilée, en 1991, la production dans le secteur des pêches est en proie à la récession, les prises étant nettement plus basses cette année-là qu'en 1990. Les débarquements de poisson de mer dans les ports espagnols ou la production des écloséries ont diminué de 12 p. 100 en 1991 tandis que la production totale des pêches a baissé de 2,1 p. 100. Ce sont les débarquements de poisson congelé et la production des étangs à poisson et des écloséries qui ont manifestement connu le rendement le plus bas; du côté du poisson frais et du poisson réfrigéré, le déclin des quantités débarquées n'a pas été aussi prononcé. Après avoir augmenté en 1989 et en 1990, les quantités débarquées de poisson congelé ont enregistré un déclin radical de 22,7 p. 100 en 1991. Le volume des quantités de poisson frais débarquées a diminué de 3,6 p. 100 au cours de 1990, mais des augmentations de prix du poisson frais ont entraîné une augmentation générale de 0,3 p. 100 de la valeur du poisson frais. Les zones de pêche les plus touchées par le déclin des quantités débarquées sont, selon la région : 1) le nord-ouest (-17,9 p. 100); 2) la région des îles Canaries (-12,9 p. 100); 3) la Cantabrique (-9,4 p. 100); 4) la côte Tramontane (-8,1 p. 100); enfin, 5) la région de l'Atlantique Sud (-2,7 p. 100). Le rendement négatif de la production de poisson peut être attribué à deux facteurs fondamentaux : le cadre législatif qui régit les opérations à l'échelle internationale, d'une part, et l'état de conservation des ressources halieutiques, surtout dans la région des eaux de la Communauté européenne, d'autre part.

LES ESPÈCES

Les statistiques les plus récentes sur les prises intérieures de l'Espagne proviennent de la FAO — l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture — et portent sur 1990. Dans les quantités prises par l'Espagne cette année-là, on comptait 213 espèces de poisson différentes. Les principales espèces capturées par l'Espagne étaient, par ordre d'importance : 1) la sardine européenne, *Sardina pilchardus* (231 786 tonnes métriques); 2) la moule bleue, *Mytilus edulis* (173 300 tonnes métriques); 3) le merlu du cap, *Merluccius capensis*, *Merluccius paradox* (155 000 tonnes métriques); 4) le thon à nageoires jaunes, *Thunnus albacares* (113 974 tonnes métriques); 5) la bonite, *Katsuwonus pelamis* (105 897 tonnes métriques).

LES EXPORTATIONS

Les exportations espagnoles de produits de la pêche ont augmenté de 5,9 p. 100 en 1991, et ce sont les mollusques et poissons en conserve qui ont connu l'augmentation la plus importante. Les ventes de crustacés à l'étranger n'ont augmenté que de 2,3 p. 100 en valeur, tandis que les ventes de poisson à l'étranger ont diminué légèrement. Comme dans le cas des importations, le gros des ventes à l'étranger se composait d'exportations de poisson. Le déficit commercial dans le secteur des pêches s'établissait à 204,97 milliards de pesetas en 1991, ce qui représente une augmentation de 25,1 p. 100 par rapport à 1990 et constitue un déficit encore plus important que celui de 1990. Les espèces les plus importantes que l'Espagne a exportées en 1991 étaient le thon (116 958 tonnes), la pieuvre (41 997 tonnes), les conserves (29 641 tonnes), le calmar (26 507 tonnes), la moule (18 724 tonnes), la morue (16 218 tonnes) et le merlu (14 517 tonnes).

LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION

L'Espagne possède plus de 170 conserveries de poisson et celles-ci ont une capacité de production qui dépasse les 350 000 tonnes métriques. Environ 87 p. 100 des produits de la pêche qui y sont transformés proviennent des pêches intérieures; le reste, qui se compose surtout de bonite et de thon à nageoires jaunes, satisfait à l'excès de la demande sur le marché intérieur. La transformation du poisson en Espagne procure 35 000 emplois, permanents ou continus mais non permanents. Selon les estimations, la production se répartit comme suit : huiles (72 p. 100), «escabeche» mariné (18 p. 100), sauce tomates et autres types de sauces (6 p. 100) et conserves dans l'eau (4 p. 100). L'intégration verticale dans le secteur de la transformation en Espagne n'est pas très poussée, puisque neuf conserveries seulement combinent la pêche à la transformation.

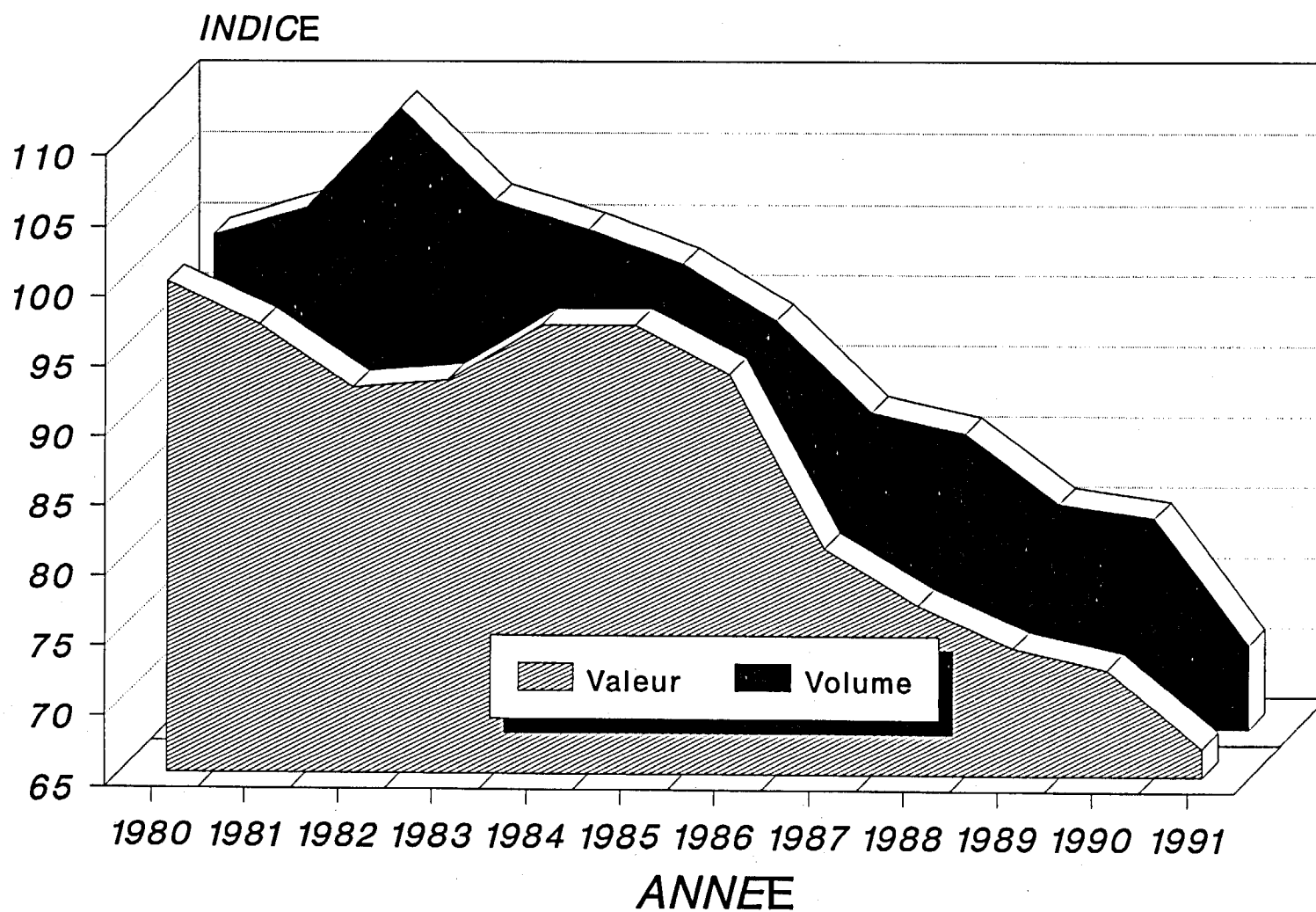
En Espagne, le secteur de la transformation des produits de la pêche en eau salée a une production totale de plus de 240 000 tonnes métriques à partir de 290 000 tonnes métriques de matière brute. L'industrie se compose d'environ 250 usines dont la capacité de production est estimée à 375 000 tonnes métriques. Pour la transformation de produits d'eau salée, on importe environ 30 p. 100 de produits congelés, 32 p. 100 de produits salés, et 35 p. 100 de produits fumés. Dans ce secteur, les profits sont actuellement à la hausse. Les principales espèces transformées par cette industrie sont : 1) le merlu et autres espèces semblables (34 p. 100); 2) le poisson blanc (24 p. 100); 3) diverses préparations (19 p. 100); 4) les tentacules de calmar, l'encornet nordique (13 p. 100); 5) les crustacés (7 p. 100); 6) les céphalopodes (2 p. 100); enfin, 7) la morue (1 p. 100).

L'AQUICULTURE

Au cours des dernières années, l'industrie espagnole de l'aquiculture a connu une croissance rapide et remarquable dans un large éventail d'espèces, mais les méthodes d'aquiculture sont devenues plus sélectives. On a procédé à d'importantes expériences biologiques visant à améliorer les méthodes d'élevage du turbot, de la sole, de la perche commune, de la brème, des mollusques (surtout des moules), ainsi que l'utilisation industrielle des algues. Des projets approuvés par la CEE et le gouvernement espagnol ont représenté plus de 2,7 milliards de pesetas d'investissements et plus de 1,2 milliard de subventions. L'accroissement de l'expérience en matière de gestion des stocks de poisson fait que l'on accorde de plus en plus d'importance à l'amélioration des conditions d'entreposage et d'alimentation. Si l'on se fie à l'évolution récente de la situation, il semble exister des possibilités pour les exportateurs canadiens d'aliments destinés à l'aquiculture. Après avoir connu un déclin au cours des deux années précédentes, la production dans les étangs à poisson et dans les écloseries a chuté de 25,4 p. 100 en termes réels en 1991. Toutefois, une augmentation moyenne des prix de 15 p. 100 a contribué à alléger l'effet de la baisse de volumes dans ce sous-secteur des pêches intérieures espagnoles.

DEBARQUEMENTS INTER., POISSON, ESPAGNE

Base: 1980=100



Source:Ministere des Peches de l'Espagne

LA DISTRIBUTION

Le carrefour de Madrid dessert principalement le centre, le sud et l'ouest de l'Espagne, tandis que Barcelone dessert le nord et l'est. Un certain chevauchement se produit à Saragosse, à Bilbao, à Valence ainsi que dans les îles Canaries. Barcelone couvre habituellement les îles Baléares de même que les villes de Ceuta et de Melilla, qui sont des enclaves en Afrique du Nord. Des caractéristiques régionales influencent les habitudes d'achat, ce dont tient compte un agent ou distributeur compétent dans la commercialisation de ses produits. Le pays basque, sur la côte nord-est de l'Espagne, et la Catalogne, qui comprend Barcelone, ont une longue tradition d'autonomie régionale, leur propre langue officielle et leurs propres usages. Il existe 15 autres communautés autonomes (qui ressemblent en gros aux provinces canadiennes) et celles-ci ont, à des degrés divers mais moindres, leur identité et leur culture. La vaste majorité des agents, distributeurs, filiales de sociétés étrangères ou entités régies par l'État qui constituent le bloc détenant le pouvoir économique dans le pays se trouvent à Madrid et à Barcelone. Dans l'alimentation au détail, en particulier, l'importance grandissante des magasins à succursales à gros volume d'affaires s'est également fait sentir en Espagne; ces chaînes ont leur siège social soit à Madrid ou à Barcelone. On peut réussir à vendre en Espagne en désignant un agent ou distributeur compétent ou en établissant une filiale efficace dans l'une des provinces.

COMMENT SE FAIT LE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL

Les grossistes (*mayoristas*) et les distributeurs achètent le poisson sur le quai, auprès d'intermédiaires ou d'importateurs, pour le vendre ensuite aux détaillants (*minoristas*), aux supermarchés ainsi qu'au grand public. Tout comme aux États-Unis et au Canada, les magasins d'usine qui vendent des produits tels que les aliments préparés et les boissons en caisse sont maintenant assez répandus dans la plupart des régions urbaines. Du côté du commerce de détail, outre la prolifération récente de magasins-entrepôts comme Pryca et Makro, il existe deux chaînes de magasins à rayons d'envergure nationale, El Corte Ingles et Galerías Preciados. Dans toute l'Espagne, les supermarchés sont rapidement en train de remplacer les magasins d'alimentation à propriété familiale, au moment où les couples qui travaillent et qui ont moins de temps pour faire leurs emplettes commencent à chercher un surcroît de commodité. Phénomène relativement nouveau, le franchisage est maintenant solidement établi dans le secteur de la restauration rapide, avec Kentucky Fried Chicken, McDonald's, Welcome, la Chicago Pizza Pie Factory, Burger King et d'autres, qui sont présents en grand nombre en Espagne et desservent principalement la jeunesse.

LES AGENTS OU DISTRIBUTEURS

De nombreux exportateurs de poisson ou de fruits de mer vendent leurs produits en Espagne par l'intermédiaire de distributeurs. Les agents et distributeurs ont généralement l'exclusivité et couvrent le pays tout entier. Bien que la majorité des distributeurs espagnols aient leur siège social à Madrid ou à Barcelone, nombre d'entre eux sont situés à Bilbao, à Valence ou dans d'autres villes espagnoles où peut être concentrée une industrie particulière. Les distributeurs ont habituellement des bureaux satellites, ce qui leur permet de desservir les autres parties du pays. La participation à des foires commerciales conduit souvent à la négociation de contrats avec un agent ou distributeur. En Espagne, la relation entre le commettant et l'agent est régie par le Code civil et par le Code commercial, que viennent compléter plusieurs décrets, en ce qui a trait aux agents commerciaux. D'un autre côté, les représentants de commerce sont régis par une loi qui place chaque représentant de commerce en particulier sous l'autorité des lois du travail. Les représentants de commerce sont définis comme étant des personnes physiques qui, aux termes d'une relation de travail particulière entre les parties contractantes, promeuvent les ventes ou les achats, sur la base d'un salaire ou d'une commission, au nom d'un commettant ou plus. Le commettant et son agent sont libres d'établir les conditions qu'ils veulent, y compris les clauses relatives à l'annulation de l'agence, pourvu que celles-ci n'enfreignent pas les lois, la morale ou l'intérêt public de l'Espagne.

LES TRANSPORTS

Comme on peut s'y attendre d'un pays qui reçoit plus de 50 millions de visiteurs par année, l'Espagne est bien servie sur le plan des liaisons internationales.

LE TRANSPORT AÉRIEN

L'Espagne dispose de 45 aéroports situés à proximité des grandes villes, dont 20 sont capables d'accueillir des vols internationaux. Trente-cinq compagnies aériennes d'envergure ont des vols réguliers sur Madrid, Barcelone et les autres villes importantes. La navigation aérienne, qui compte des vols réguliers entre les principales villes d'Espagne et les capitales d'Afrique du Nord, d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord, est bien organisée. Deux transporteurs aériens dominent l'aviation commerciale espagnole : IBERIA (Líneas Aéreas de España) et AVIACO (Aviación y Comercio). Iberia a des vols qui relient Toronto et Montréal à Madrid trois fois par semaine. À la fin des années 1980, le transport aérien attirait une part grandissante du trafic de marchandises que transportaient auparavant RENFE (les chemins de fer nationaux) et les compagnies de navigation espagnoles. La plupart des gens d'affaires utilisent IBERIA, la compagnie aérienne nationale, pour leurs voyages d'affaires intérieurs. Les vols nolisés sont également nombreux, surtout pendant la saison touristique.

LE TRANSPORT MARITIME

Les principales lignes de navigation font escale à Cadix, Carthagène, Barcelone, Bilbao, Tarragone, Valence, Algésiras, Séville, Huelva, La Coruña, Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas, Vigo, Gijón, Avilés, ainsi que dans d'autres ports offrant des services de conteneurs, de conteneurs à manutention horizontale et de transbordement. La traversée de l'océan entre la côte est du Canada et les principaux ports d'escale espagnols s'effectue en dix à quatorze jours en moyenne. Toutes les villes importantes du sud de l'Espagne ont des liaisons régulières, et parfois même quotidiennes, avec les îles Baléares, les îles Canaries et les villes enclavées de Ceuta et Melilla. L'étendue des côtes fait que l'on trouve aisément des bateaux à vapeur qui font du cabotage ainsi que des bacs, tant pour les passagers que pour le fret. En 1989, le transport des marchandises importées et exportées s'est fait à plus de 90 p. 100 par voie maritime.

LE TRANSPORT ROUTIER

Toutes les grandes villes d'Espagne sont reliées entre elles par des autoroutes (2 000 kilomètres); quant au reste du réseau autoroutier (20 000 kilomètres), il est bon mais quelque peu congestionné. En 1989, 90 p. 100 de tout le transport intérieur de marchandises (mesuré en tonnes/km) s'est effectué par camion. Des autoroutes à péage rattachent le nord et l'est de l'Espagne et relient Bilbao, Barcelone, Saragosse, Tarragone et Valence à la France. Les principales routes entre la France et l'Espagne passent par Irun-Bayonne et par Port Bou-Perpignan; celles qui vont vers le Portugal passent par Ciudad Rodrigo-Guarda et par Badajoz-Elvas.

LE TRANSPORT FERROVIAIRE

L'Espagne compte plus de 13 000 kilomètres de voies ferrées en exploitation, dont la moitié sont électrifiées. Les chemins de fer nationaux, RENFE, desservent la plupart des villes et offrent un bon service de fret. En 1987, le gouvernement espagnol a approuvé un important plan de rénovation et de modernisation du réseau, sur une période de treize ans, dont l'objet est d'améliorer le réseau ferroviaire et de le rendre conforme aux normes européennes les plus élevées d'ici l'an 2000. Les chemins de fer nationaux desservent la plupart des villes de façon peu coûteuse, mais la distance et le temps sont des facteurs qui empêchent généralement les gens d'affaires d'y recourir. Bien que le rail soit une méthode de transport des marchandises raisonnable, le camionnage a gagné en importance au cours des dix dernières années.

L'ACCÈS AU MARCHÉ

L'INSPECTION

Depuis le 1^{er} janvier 1993, les produits de la pêche qui entrent sur le territoire de la CEE sont soumis à la directive n° 675 de la CEE, laquelle contient des dispositions rigoureuses en matière d'inspection. Au départ, la mise en application de la directive a occasionné de sérieux problèmes dans le cas de certains produits entrant dans la CEE, en particulier le poisson et les fruits de mer exportés de la Norvège et de l'Islande qui approvisionnent le marché à cette époque de l'année. Compte tenu des problèmes initiaux soulevés par la directive n° 675 de la CEE, la Communauté européenne a suspendu temporairement la mise en application de la directive, jusqu'à la mise en place d'un équipement d'inspection de qualité supérieure. Le Canada ayant demandé qu'on lui accorde le droit de déroger à la directive n° 675 de la CEE, la CEE doit d'abord évaluer le Programme canadien de gestion de la qualité, et procéder notamment à l'inspection des opérations canadiennes de façon à déterminer si le Canada sera autorisé à déroger à la règle.

L'ÉTIQUETAGE ET L'EMBALLAGE

Les renseignements suivants doivent être affichés en espagnol sur les produits congelés ou emballés, mais ils peuvent aussi être en français ou en anglais : 1) la description du contenu; 2) la date d'emballage; 3) la conservabilité à l'étalage du produit; 4) le pays d'origine; 5) le nom et le numéro d'immatriculation de l'importateur; enfin, 6) un code à bâtonnets, qui est facultatif mais peut être exigé par l'importateur.

LA DÉCLARATION D'IMPORTATION

Avec l'avènement de la CEE, les licences d'importation ont été remplacées par des déclarations d'importation dont la préparation et le traitement reviennent à l'importateur. Les importateurs espagnols présentent leur déclaration d'importation au ministère de l'Industrie et du Commerce, ou à l'un ou l'autre de ses bureaux régionaux. La déclaration d'importation est accompagnée d'une facture *pro forma* en six exemplaires, sur laquelle sont indiqués le prix FAB, le coût du fret et celui de l'assurance, ainsi que le prix CAF. Si nécessaire, l'acheteur a le droit de préparer la facture en Espagne, en s'appuyant sur des renseignements fournis par le vendeur. Une fois acceptée, la déclaration d'importation est normalement valide pour six mois, mais sa validité peut être prolongée moyennant justification appropriée. L'expédition aux douanes espagnoles de produits de la pêche non accompagnés des licences ou déclarations d'importation appropriées provoque des délais considérables et peut entraîner des frais d'entreposage importants. Si, par exemple, les produits arrivent avant la préparation de la déclaration d'importation, l'importateur a 72 heures pour présenter sa déclaration avant qu'une amende de 5 p. 100 de la valeur des droits et taxes perçus ne s'applique.

LA DOCUMENTATION

Pour toutes les expéditions, les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer doivent présenter une facture commerciale, une lettre de transport ainsi qu'un certificat d'origine en trois exemplaires. De plus, des certificats particuliers peuvent être exigés pour des produits contingentés, des produits mis en marché par l'État ou des produits qui posent des problèmes particuliers en ce qui a trait à la santé ou à la sécurité. Selon la confirmation verbale d'un fonctionnaire chargé du service d'inspection des produits de la pêche au ministère de la Santé de l'Espagne, bien que la vérification des documents doive s'effectuer au premier point d'entrée dans la CEE, l'inspection vétérinaire, elle, peut se faire au point de destination final, à condition que cela soit stipulé dans la section appropriée du certificat d'inspection.

LA FACTURE COMMERCIALE

Normalement, deux exemplaires de la facture commerciale donnant tous les détails nécessaires à l'établissement de la valeur CAF sont suffisants. Quoiqu'il n'y ait pas de prescription particulière quant au contenu des factures commerciales, il est conseillé d'inscrire les renseignements suivants : 1) la date et le lieu d'expédition; 2) le marquage des colis et leur ordre numérique; 3) la description exacte des marchandises (p. ex. description commerciale d'usage, selon l'espèce, la quantité, la catégorie, le poids [brut et net] en unités métriques, l'accent étant mis de façon particulière sur les facteurs susceptibles d'avoir un effet sur la valeur du produit; 4) le prix convenu des marchandises, qui comprend le prix à l'unité et le coût total FAB usine, plus l'expédition, l'assurance et les autres frais; 5) les modalités de livraison et de paiement; enfin, 6) la signature d'un représentant autorisé de l'entreprise expéditrice.

LE CERTIFICAT D'ORIGINE

Tous les produits de la pêche exportés vers l'Espagne doivent être accompagnés d'un certificat d'origine. Les ambassades et consulats de l'Espagne émettent ces certificats et peuvent vendre des formules en blanc de certificats d'origine. Les certificats d'origine peuvent aussi être délivrés à l'exportateur par la chambre de commerce canadienne la plus proche. Dans le cas des marchandises exportées en Espagne via un pays tiers dans lequel un titre a été pris, un certificat d'origine peut être délivré dans le pays tiers par une chambre de commerce espagnole, un bureau commercial espagnol ou un bureau consulaire de l'Espagne. De plus, le directeur général des Douanes peut, là où les bureaux susmentionnés n'existent pas, autoriser une autorité ou une agence étrangère à délivrer un certificat d'origine.

Partout en Europe, les *INCOTERMES*, tels qu'ils ont été définis par la Chambre de commerce internationale, sont utilisés afin d'éviter les méprises quant aux responsabilités de l'acheteur et du vendeur. Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer qui en sont à leurs premières armes feraient bien de suivre les définitions et procédures spécifiées dans les publications intitulées *INCOTERMES* et *Guide aux INCOTERMES*, qu'ils pourront se procurer auprès d'**ICC Service S.A.R.L.**, au 1080, côte du Beaver Hall, suite 1730, Montréal (Québec) H2Z 1T2, tél. : (514) 866-4334. Ajoutons que la plupart des banques canadiennes peuvent fournir des renseignements à ce sujet.

LES CERTIFICATS DE SALUBRITÉ

L'Espagne exige des produits de la pêche exportés chez elle qu'ils soient accompagnés de certificats de salubrité délivrés par les organismes appropriés au Canada. Étant donné la complexité des règlements en matière de santé et de salubrité, les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer devraient aussi obtenir des renseignements de l'importateur avant l'expédition, ou directement de l'ambassade du Canada à Madrid. Toute la réglementation sanitaire espagnole actuellement en vigueur qui s'applique aux produits de la pêche importés a été établie par le décret royal n° 152/84, du 1^{er} août 1984. Les mesures traitent des «règlements techniques et sanitaires s'appliquant à tous les établissements de pêche ainsi qu'à tous les produits de la pêche et de l'aquiculture destinés à la consommation humaine». L'article 34 de la section VI du décret définit de façon spécifique l'ensemble des règles et règlements touchant l'importation du poisson et des produits de la pêche. L'Espagne exige un certificat de salubrité délivré par les autorités du pays d'origine pour toutes les expéditions de produits de la pêche venant de l'étranger qui sont importés chez elle. Le certificat requis doit attester clairement que les produits ont été soumis à l'inspection sanitaire nécessaire et qu'ils sont propres à la consommation humaine, en plus d'énumérer tous les additifs que les produits peuvent contenir.

LES LETTRES DE TRANSPORT

Mis à part le fait que la lettre de transport maritime doit indiquer le poids de la marchandise, en kilos, il n'y a pas de règlement qui précise la forme ou le nombre des lettres maritimes qui sont exigées de toute cargaison qui entre en Espagne. Normalement, la lettre de transport maritime indique : 1) le nom de l'expéditeur; 2) le nom et l'adresse du destinataire; 3) le port de destination; 4) la description des marchandises; 5) la liste du fret et des autres charges; 6) le nombre de lettres de transport maritime que comprend la série au complet; 7) l'accusé de réception à bord des marchandises destinées à l'expédition, daté et signé par le représentant du transporteur. Ces renseignements devraient correspondre à ceux qui se trouvent sur les factures et les colis. Les lettres de transport maritime libellées directement «à l'ordre de» sont acceptées. Dans le cas des chargements expédiés par avion, la lettre de transport aérien remplace la lettre de transport maritime.

LE BORDEREAU D'EXPÉDITION

Bien que le bordereau d'expédition ne soit pas requis, il est utile de l'inclure afin d'accélérer le dédouanement au port d'entrée. Sur ce bordereau devraient être indiqués le contenu détaillé de chaque caisse ou de chaque conteneur faisant partie du chargement, le poids brut et le poids net, ainsi que la valeur CAF de chaque marchandise. Notons en outre que, chaque fois que possible, la documentation requise devrait être acheminée séparément au destinataire avant le départ des marchandises, pour qu'elle puisse être présentée à la douane avec les documents de déclaration. Le fait d'insérer ces documents dans les colis expédiés entraînera des délais. De plus, les désignations et les descriptions figurant sur les documents devraient, chaque fois que possible, adopter les termes des tarifs extérieurs communs ou des tarifs nationaux du pays de destination et, si possible, être rédigées dans la langue de l'État membre vers lequel les marchandises sont expédiées. À l'exception de la France (qui exige une documentation en français seulement), les documents rédigés en français ou en anglais sont acceptables dans toute la Communauté. Les douanes espagnoles acceptent les documents en français.

LES DOUANES ET LE TRANSPORT

Dans toute l'Espagne, les douanes et installations d'entreposage sont convenables. Ces installations sont habituellement sécuritaires et étroitement surveillées. Les sociétés peuvent, à certaines conditions, être autorisées à procéder au dédouanement dans leurs propres locaux; les produits importés peuvent alors demeurer en entrepôt, pour un temps limité, sans être assujettis à des droits de douane, ce qui est avantageux.

LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE

Le gouvernement espagnol a décidé d'appliquer un taux de TVA de 3 p. 100. Ce nouveau taux, «super réduit», est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1993 et s'applique aux aliments de base. Le nouveau taux normal de 15 p. 100 (qui s'applique depuis août 1992) s'applique maintenant également à tous les produits et services soumis auparavant au taux supérieur de 28 p. 100, lequel a été aboli le 1^{er} janvier 1993. Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer devraient s'entendre avec les importateurs espagnols de leurs produits au sujet du taux de TVA applicable, avant l'expédition de leur cargaison.

CONTACTS COMMERCIAUX

CONTACTS CANADIENS EN ESPAGNE

Ambassade du Canada
Edificio Goya, Apartado 587
Calle Nunez de Balboa 35
28080 Madrid, Espagne
Tél. : (011-34-1) 431-4300
Télé. : (011-44-71) 431-2367

Bureau du commerce canadien
Travessera de les Corts 265, ent 1a
08014 Barcelone, Espagne
Tél. : (011-34-3) 410-6699
Télé. : (011-34-3) 410-7755

CONTACTS ESPAGNOLS AU CANADA

Ambassade d'Espagne
350, rue Sparks, suite 802
Ottawa (Ontario) K1R 7S8
Tél. : (613) 237-2193/4
Télé. : (613) 236-9246

Consulat général d'Espagne
3736, rue Parker
Burnaby (C.-B.) V5C 3B1
Tél. : (604) 299-7760
Télé. : (604) 255-2532

Consulat général d'Espagne
1025, boul. Buchanan
Winnipeg (Manitoba) R2Y 1N7
Tél. : (204) 831-6033

Consulat général d'Espagne
1200, rue Bay, suite 400
Toronto (Ontario) M5R 2A5
Tél. : (416) 967-4949
Télé. : (416) 925-4949

Consulat général d'Espagne
1, square Westmount, suite 1456
Montréal (Québec) H3Z 2P9
Tél. : (514) 935-5235
Télé. : (514) 935-4655

Consulat général d'Espagne
1525, rue Birmingham
C.P. 3550 sud
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3J3
Tél. : (902) 429-5680

Consulat général d'Espagne
87, rue Water
St. John's (T.-N.) A1C 5V6
Tél. : (709) 726-8000
Télé. : (709) 726-9891

Consulat général d'Espagne
1085, avenue de Bougainville
Québec (Québec) G1S 3B1
Tél. : (418) 688-9872

Consulat général d'Espagne
140, Point Drive, suite 6
Point McKay, nord-ouest
Calgary (Alberta) T3B 4W3
Tél. : (403) 283-9902

IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS, UTILISATEURS

Il n'est pas simple d'exporter directement en Espagne : il est hautement souhaitable de visiter l'Espagne afin de se renseigner à propos du marché et de rencontrer les importateurs, les utilisateurs finals, les distributeurs, les agents et les fonctionnaires de l'État chargés du commerce avec lesquels on pourrait être appelé à traiter. Les exportateurs doivent mettre sur pied un réseau de contacts en Espagne et établir d'étroites relations de travail avec plusieurs personnes clés. Compte tenu de l'évolution constante de la situation, la liste d'importateurs, de distributeurs et d'utilisateurs ci-dessous ne peut être ni éternelle ni complète. Aussi les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer feraient-ils bien de vérifier tous les renseignements pertinents auprès de leurs contacts commerciaux et de s'en tenir strictement aux prescriptions des importateurs et des autorités d'Espagne.

Ahumados Artesanos Mestanza
C/Aguilafuente, 117
28039 Madrid
Contact : Sra. D^a Ana Maria S.
Ribada
Tél./télé. : (91) 883-2472
Produits : anguille, morue, oeufs
de morue, saumon

Aimar, S.A.
Zona Portuaria, s/n
20110 Pasajes de San Pedro,
Guipuzcoa
Contact : Sr. D. Frutos Gómez
Frutos
Tél. : (943) 39-6540
Télé. : (943) 39-2842
Produits : homard congelé, flétan

Alfonso Garcia Lopez, S.A.
C/Poyo-La Seca
36994 Poyo, Pontevedra
Contact : Sr. D. Rafael P.
Giráldez
Tél. : (986) 77-0012
Télé. : (986) 77-1359

Aquarium Art
C/Sepúlveda, 31-6^o, 1^a
08015 Barcelona
Contact : Sr. D. Salvador
Chichiépsa
Tél. : (93) 771-7186
Télé. : (93) 426-7029
Produits : homard vivant

Arnoya Congelados, S.A.
Polig. Ind. del Tambre
Santiago de Compostela, La
Coruña
Contact : Sr. D. Alejandro
Domingo
Tél. : (981) 58-1482
Télé. : (981) 58-9265
Produits : palourdes, anguille,
hareng, thon, calmar, crabe,
queues de baudroie, aiglefin,
éperlan, flétan, crevettes, flet,
goberge, espadon, plie, pieuvre,
raie, turbot, saumon, morue,
pétoncles

Auxiliar Conservera, S.A.
Avda. Orillamar, 6
36208 Vigo,
Pontevedra
Contact : Sr. D. Carlos Alonso
Tél. : (986) 29-1858
Télé. : (986) 20-3097
Produits : thon, calmar, queues
de baudroie, aiglefin, éperlan
arc-en-ciel, flétan, espadon, flet,
plie, pieuvre, raie

Bacalaos Samper, S.A.
Nuestra Sra. del Pilar, 7
31620 Huarte-Pamplona,
Navarra
Contact : Sr. D. Gerard Negri
Tél. : (948) 33-0912
Télé. : (948) 33-1705
Produits : morue salée, séchée
ou non

Barcipeix, S.A.
Cefrusa, 2 Mercabarna
08040 Barcelona
Contact : Sr. D. Francisco Simó
Tél. : (93) 336-2013
Télé. : (93) 336-2106
Produits : palourdes, homard,
calmar, éperlan, queues de
baudroie, flétan, crevettes, oeufs
de morue, flet, espadon, plie,
pieuvre, turbot, saumon, surimi,
pétoncles

Benfumat, S.A.
Polígono Industrial Multindus
08980 San Feliu de Llobregat
Barcelona
Contact : Srta. Cristina Brosca
Tél./Télé. : (93) 666-7201
Produits : saumon frais ou
congelé

Cadamar-Camino Del Mar, S.A.
C/Zamora, 3
28100 Alcobendas, Madrid
Contact : Sr. D. José Luis Durán
Tél. : (91) 661-1357
Télé. : (91) 661-1341
Produits : palourdes, homard,
chair de crabe en boîte, pouces-
pieds, pétoncles....

Carlos Soto, S.A.
C/Reconquista, 1
36201 Vigo, Pontevedra
Contact : Sr. D. Carlos Soto
Tél. : (986) 43-3155
Télé. : (986) 43-4315
Produits : palourdes, calmar,
crevettes, espadon, flet,
pétoncles

China Arte, S.A.
C/Gerona, 3
28012 Madrid
Contact : Sr. D. Manuel Choy
Tél. : (91) 366-6403
Télé. : (91) 364-0275
Produits : saumon en boîte

Claudio Cabaleiro Villanueva
Almirante Felix Ozamiz, 30
36940 Cangas, Pontevedra
Contact : Sr.D. Claudio C.
Villanueva
Tél. : (986) 31-0366
Télé. : (986) 31-0372

Clavo Congelados, S.A.
Apartado 35
36650 Caldas de Reyes,
Pontevedra
Contact : Sr.D. Nicolás L. de la
Torre
Tél. : (98) 654-0111
Télé. : (98) 654-1261
Produits : thon, morue, calmar,
flétan, crevettes

Cobamar, S.A.
Elbarrena, s/n
20159 Zizurkil, Guipuzcoa
Contact : Sr.D. José T.R.
Guzmán
Tél. : (943) 691-991
Télé. : (943) 693-578
Produits : palourdes, thon,
morue, calmar, chair de crabe en
boîte, queues de baudroie,
aiglefin, flétan, crevettes, flet,
espadon, plie, turbot, saumon

Comercial Marisquera Catalana
Floridablanca, 146, 4 art.2.na
08011 Barcelona
Contact : Sr.D. Salvador C. Vega
Tél. : (93) 325-1391
Télé. : (93) 426-7029
Produits : palourdes, bigorneaux,
homard, crevettes, pouces-pieds,
pieuvre, pétoncles géants

Compesca, S.A.
Calvo Sotelo, 19
39002 Santander
Contact : Sr. D. Jamie Yilera
Tél. : (942) 212-362
Télé. : (942) 225-990
Produits : palourdes, morue,
homard, calmar, crabe, queues
de baudroie, aiglefin, éperlan,
flétan, crevettes, oeufs de
poisson, flet, goberge, pouces-
pieds, espadon, pétoncles,
requin, plie, pieuvre, turbot,
saumon

Congelados Balado, S.A.
Cánovas del Castillo, 10-1-Of.7
36202 Vigo, Pontevedra
Contact : Sr.D. Jesús R.
Rodríguez
Tél. : (986) 43-0422
Télé. : (986) 43-73230
Produits : thon, morue congelée,
flétan, espadon, flet, saumon
congelé

Conservacion de Alimentos, S.A.
Muelle Este
15006 La Coruña
Contact : Sr. D. Manuel Vilela
Tél. : (981) 29-3266
Télé. : (981) 29-3133
Produits : morue congelée,
calmar, crevettes, espadon, flet,
plie, pieuvre

Devimar, S.A.
Barranco San Pedro, s/n
43895 La Ampolla, Tarragona
Contact : Sr.D. Julián Albuja
Tél. : (977) 46-0055
Télé. : (977) 46-0505
Produits : palourdes, bigorneaux

Doroteo Sanjuan, S.A.
Pol. Ind. Allendeduero, Segovia,
s/n
09400 Aranda de Duero, Burgos
Contact : Sr. D. Javier Silva
Criado
Tél. : (947) 50-0500
Télé. : (947) 50-5050
Produits : morue, aiglefin,
éperlan

El Marques Del Ampurdan
Crtra. Nacional II, km. 758
17740 Vilafant, Girona
Contact : Sr. D. Luis
Casademunt
Tél. : (972) 673-039
Télé. : (972) 673-202
Produits : saumon frais/
congelé/en boîte, oeufs de
morue, autres espèces

Escuris, S.A.
Bayuca, s/n, aptdo. 10
15940 Puebla d. Caramiñal,La
Coruña
Contact : Sr.D. Luis E. Batalla
Tél./Télé. : (981) 83-0100
Produits : palourdes, thon,
morue, homard, calmar, queues
de baudroie, oeufs de poisson,
pouces-pieds, flet, pieuvre, raie,
pétoncles

Fabricantes Conserv. Reunidos
Apdo. 664, 36200 Vigo,
Pontevedra
Contact : Sr. D. José I. Madrifian
Tél. : (986) 41-2611
Télé. : (986) 42-4000
Produits : palourdes, thon,
morue, calmar, pieuvre,
pétoncles géants

Frigoríficos Berbes, S.A.

Avda. Orillamar, 73
36202 Vigo, Pontevedra
Contact : Sr. D. Miguel Cobas
Tél. : (986) 29-7700
Télé. : (986) 20-2818
Produits : palourdes, morue,
calmar, crabe, queues de
baudroie, flétan, oeufs de morue,
flet, plie, raie, turbot, saumon
congelé, pétoncles géants

Frime, S.A.

Mercat Central del Peix, cas. 80
08040 Mercabarna, Barcelona
Contact : Sr. D. Rafael García
Tél. : (93) 785-0449
Télé. : (93) 335-8198
Produits : thon, morue, calmar,
queues de baudroie, flétan,
crevettes, oeufs de morue,
saumon, flet, espadon, pieuvre,
raie

Frinova, S.A.

Polig. Ind. Las Gandaras-Parcela
9
36400 Porriño, Pontevedra
Contact : Sr. Gómara
Tél. : (986) 33-1401
Télé. : (986) 33-2755
Produits : thon, morue, calmar,
aiglefin, éperlan, crevettes, flet,
goberge, plie, saumon congelé

Frio Condal, S.A.

C/Foc, 69-73
08004 Barcelona
Contact : Sr. D. José Manuel
Múgica
Tél. : (93) 223-0162
Télé. : (93) 223-2987
Produits : morue congelée,
homard, queues de baudroie,
crevettes, flétan, espadon

Gil-Duño, S.A.

C/Girona, 100-6°, 2°
08009 Barcelona
Contact : Sr. D. Josep-Llus Gil
Tél. : (93) 207-0274
Télé. : (93) 207-7960
Produits : palourdes, morue,
bigorneaux, homard, crabe,
queues de baudroie, aiglefin,
crevettes, flet, pouces-pieds,
plie, espadon, pieuvre, turbot,
saumon, surimi, requin,
pétoncles, autres

Golden Foods, S.A.

Campo Abajo, 2
30565 Las Torres de Cotillas,
Murcia
Contact : Sr. D. Fulgencio Cano
Tél. : (968) 626-708
Télé. : (968) 627-899
Produits : palourdes, hareng,
thon, morue, bigorneaux,
homard, calmar, crabe, queues
de baudroie, aiglefin, éperlan,
flétan, crevettes, oeufs de
poisson, flet, goberge, espadon,
plie, pieuvre, raie, turbot,
saumon, surimi, requin

Hispamar

C/Orense, 68-4
28020 Madrid
Contact : Sr. D. Andres Umbría
Tél. : (91) 741-1141
Télé. : (91) 320-4422
Produits : morue, flétan, oeufs
de morue, espadon, pieuvre,
turbot

Hispatrade, S.A.

Marqués de Riscal, 11 Dpdo. 4°
28010 Madrid, Madrid
Contact : Sr. D. Agustín Pérez
Tél. : (91) 310-3924
Télé. : (91) 310-2782
Produits : morue, calmar, crabe,
queues de baudroie, crevettes,
oeufs de morue, espadon, flet,
turbot, pétoncles géants

Ibergalicia, S.A.

Santo Domingo, 6-entlo
36204 Vigo, Pontevedra
Contact : Sr. D. Manuel Castro
Tél. : (986) 47-2400
Télé. : (986) 42-5705
Produits : palourdes, morue
congelée, flétan, espadon

Iberica de Congelados, S.A.

Muelle Comercial de Bouzas, s/n
36208 Vigo, Pontevedra
Contact : Sr. D. Roberto Orozco
Tél. : (986) 207-215
Télé. : (986) 204-669
Produits : calmar, queues de
baudroie, crevettes, espadon,
flet, plie, turbot, pétoncles
géants

**Importadores Especializados,
S.A.**

C/Labrador, 4, 28004 Madrid
Tél. : (91) 467-6717
Télé. : (91) 468-1730
Produits : chair de crabe en
boîte, saumon en boîte, autres
espèces

Interaliment, S.A.

C/Girona, 6-4
08400 Granollers, Barcelona
Contact : Sra. D^a. Victoria M.
Sama
Tél. : (93) 879-6300
Télé. : (93) 870-6900
Produits : palourdes, homard,
queues de baudroie, éperlan,
flétan

J.S.V., S.A.

Pol. Ind. Ascoy, s/n
30530 Cieza, Murcia
Contact : Sr. D. Jesús S.
Barquero

Tél. : (968) 76-2145

Télé. : (968) 76-2291

Produits : thon, morue salée
séchée ou non, calmár, queues
de baudroie, flétan, crevettes,
espadon, flet, plie, turbot,
saumon congelé

La Balinesa, S.L.

24796 la Antigua, Leon

Contact : Sr. D. Jesus L. Velado

Tél. : (987-66-442

Télé. : (987) 666-422

Produits : saumon
frais/congelé

Manuel Barea, S.A.

Rafael Beca Mateos, 20 Aptdo.
13.358, 41007 Sevilla

Contact : Sr. D. Manuel Barea

Tél. : (95) 451-8722

Télé. : (91) 573-1036

Produits : morues, homard,
calmar, queues de baudroie,
aiglefin, oeufs de morue,
espadon, pieuvre, requin

Mareas, S.A.

Narvâez, 47-1D

28009 Madrid

Contact : Sr. D. Buenvventura

M. Lucas

Tél. : (91) 574-5935

Télé. : (91) 573-1036

Produits : palourdes, morue,
homard congelé, calmar, queues
de baudroie, éperlan, aiglefin,
crevettes, goberge, espadon,
saumon congelé, pétoncles
géants

Mariscos Arcade, S.L.

PQ Meira

36950 Moana, Pontevedra

Contact : Sr. Cabaleiro

Tél. : (986) 31-0372

Télé. : (986) 31-0372

Produits : bigorneaux, homard
congelé, crevettes, pétoncles
géants

Mariscos Veiro, S.L.

Coiran, 119

36967 Dena-Meano,

Pontevedra

Tél./Télé. : (986) 746-540

Produits : palourdes

Pasapesca, S.A.

Polig. Ind. Pratense

08820 El Prat de Llobregat,

Barcelona

Contact : Sr. D. Pascual

Martinez

Tél. : (93) 478-2848

Télé. : (93) 478-3673

Produits : morue, calmar, queues
de baudroie, aiglefin, crevettes,
oeufs de morues, flet, pieuvre,
turbot, saumon, surimi

Pescabarna, S.A.

Urgel, 240-250, 4°B-C

08036 Barcelona

Contact : Sr. D. Julio C.

Lopez

Tél. : (93) 410-0004

Télé. : (93) 410-6921

Produits : morue, calmar, queues
de baudroie, éperlan, flétan,
crevettes, raie

Pescados Amaro Gonzalez S.A.

Puerto Pesquero, s/n

03001 Alicante

Contact : Sr. D. Juan

Manuel P. Tora

Tél. : (965) 92-0626

Télé. : (965) 92-5175

Produits : thon, homard, calmar,
requin, queues de baudroie,
éperlan, oeufs de morue,
espadon, flet, plie, pieuvre, raie,
turbot, saumon, pétoncles

Pescados Videla, S.A.

Edif. Unifrisa

08040 Mercabarra, Barcelona

Contact : Sra. D.

Montserrat Videla

Tél. : (93) 263-2790

Télé. : (93) 263-2171

Produits : palourdes, bigorneaux,
homard, calmar, crabe, queues
de baudroie, éperlan, flétan,
crevettes, pouces-pieds, pieuvre,
surimi, requin, pétoncles géants

Pescafina, S.A.

Paseo de Rosales, 38

28008 Madrid

Contact : Sr. D. Rafael Marin

Tél. : (91) 542-2300

Télé. : (91) 247-4719

Produits : morue, calmar, queues
de baudroie, éperlan, fétan,
oeufs de morue, espadon, flet,
plie, pieuvre, raie, saumon
congelé surimi

Pescanorte, S.A.

C/Estacion, 28

20160 Lasarte, Guipuzcoa

Contact : Sr. D. Francisco

Javier Abad

Tél./Télé. : (943) 36-1683

Produits : anguille, hareng, thon,
morue, crabe, homard, calmar,
queues de baudroie, éperlan,
aiglefin, flétan, crevettes, flet,
goberge, espadon, plie, pieuvre,
raie, turbot, saumon, surimi,
pétoncles

Pipla, S.A.

Aptdo. 49

36600 Villagarcía Arosa,

Pontevedra

Contact : Sr. D. Antonio Rey

Tél. : (986) 50-0245

Télé. : (986) 50-0292

Produits : palourdes

Sabate Hijos, S.A.
 Mercado Central de Pescados,
 puestos 54-55
 08004 Barcelona
 Contact : Sr. D. Juan Sabate
 Tél. : (93) 336-7761
 Téléc. : (93) 336-7400
 Produits : homard vivant

Seafood Import, S.L.
 Edificio Bancos, of. 56-58
 08004 Barcelona
 Contact : Sr. D. Alonso
 Sanchez Mena
 Tél. : (93) 335-8914
 Téléc. : (93) 263-2725
 Produits : palourdes, thon,
 morue, homard, calmar, crabe,
 aiglefin, éperlan, flétan,
 crevettes, oeufs de poisson, flet,
 plie, pieuvre, raie, turbot,
 saumon, surimi, requin

Serpeska, S.A.
 Avda. de Andalucia, km.
 11,300
 28021 Madrid
 Contact : Sr. D. Manuel Bejarano
 Zafrá
 Tél. : (91) 795-2211
 Téléc. : (91) 797-8377
 Produits : thon, morue, calmar,
 queues de baudroie, éperlan,
 aiglefin, crevettes, flet, pouces-
 pieds, espadon, plie, pieuvre,
 saumon, autres

Sochar, S.L.
 APdo. 14
 36620 Villaneuva de Arosa,
 Pontevedra
 Contact : Sr. D. Carlos S.
 Miguens
 Tél. : (986) 56-1110
 Téléc. : (986) 55-5190
 Produits : palourdes, thon,
 morue, calmar, bigorneaux,
 homard, crabe, aiglefin, queues
 de baudroie, oeufs de morue,
 flet, espadon, pouces-pieds,
 turbot, pieuvre, saumon
 congelé/frais, pétoncles géants

**Sociedad Franco Espanola de
 Salazones, S.A.**
 Barrio Mendelu, s/n
 20280 Fuenterrabia, Guipuzcoa
 Contact : Srta. Maria Asuncion
 Tojal
 Tél. : (943) 641-004
 Téléc. : (943) 642-324
 Produits : morue salée séchée ou
 non

Supermar, S.A.
 Av. de Pasajes de S.
 Pedro, 41
 Aptdo. 1,
 20110 Pasajes S. Pedro,
 Guipuzcoa
 Contact : Sr. D. Eusebio Lazcano
 Tél. : (943) 39-8846
 Téléc. : (943) 39-8994
 Produits : morue salée séchée ou
 non

Talafood, S.L.
 Arrigunaga, 22-2º izq.
 48990 Algorta-Getxo, Vizcaya
 Tél./Téléc. : (94) 469-5007
 Produits : morue salée séchée ou
 non, morue congelée, flétan de
 l'Atlantique, flet, plie américaine

Ticas Inc.
 Pza. del Convento, 5, despacho
 3
 03700 Denia, Alicante
 Contact : Sr. D. Luis Alberto
 Vigil
 Tél. : (96) 642-1324
 Téléc. : (96) 642-1353
 Produits : roque de hareng, oeufs
 de morue

Vivero Miroto
 Augusto G. Besada, 17-4B
 36700 Tuy, Pontevedra
 Contact : Sr. D. Jesus Durán
 Pazo
 Tél. : (986) 63-0450
 Téléc. : (9869) 63-0450
 Produits : palourdes, anguille,
 bigorneaux, crabe, queues de
 baudroie, pouces-pieds, turbot,
 autres espèces

APPENDICE STATISTIQUE

INDICATEURS MACRO-ÉCONOMIQUES DE L'ESPAGNE

	1989	1990	1991	1992
PIB aux prix du marché (en milliards de ptas)	45,0	50,1	54,8	59,0
Croissance réelle du PIB (%)	4,8	3,6	2,4	1,4
Inflation des prix à la consommation (%)	6,8	6,7	5,9	5,9
Exportations FAB (en milliards de \$US)	43,3	53,9	60,0	65,0
Importations CAF (en milliards de \$US)	67,8	83,5	90,0	99,0
Compte courant (en milliards de \$US)	-10,9	-16,8	-16,0	-24,0
Réserve, or non compris (en milliards de \$US) déc.	41,5	51,2	65,8	52,3
Total de la dette extérieure (en milliards de \$US)	34,8	45,0	58,0	—

Source : Economist Intelligence Unit, Country Report, n° 1, 1993

COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'ESPAGNE (en millions de dollars)

Exportations	1990	1991	Importations	1990	1991
Machinerie, équip. de transport	21 611,3	24 658,1	Machinerie, équip. de transport	33 420,7	35 133,8
Aliments	6 393,9	7 206,3	Produits chimiques	8 663,7	9 289,8
Produits chimiques	4 662,0	4 775,1	Pétrole, produits pétroliers	9 168,3	8 610,1
Fer et acier	2 742,5	2 918,4	Instruments scientifiques, etc.	3 275,0	3 073,1
Pétrole, produits pétroliers	2 849,9	2 772,4	Poisson et prod. du poisson	2 358,6	2 718,4
Métalloïdes manufacturés	1 735,4	1 823,3	Fer et acier	2 587,3	2 431,7
Produits manufacturés en métal	1 671,2	1 597,7	Fil de textile, tissus et produits manufacturés en textile	2 050,1	2 349,7
Fil de textile, tissus et produits manufacturés en textile	1 497,2	1 523,1	Prod. manufacturés en métal	1 777,1	2 082,1
Chaussures	1 523,0	1 358,8	Papier, prod. manufacturés en papier	1 843,4	2 021,9
Total, incluant autres	55 632,3	60 166,5	Total, incluant autres	87 703,2	93 309,1

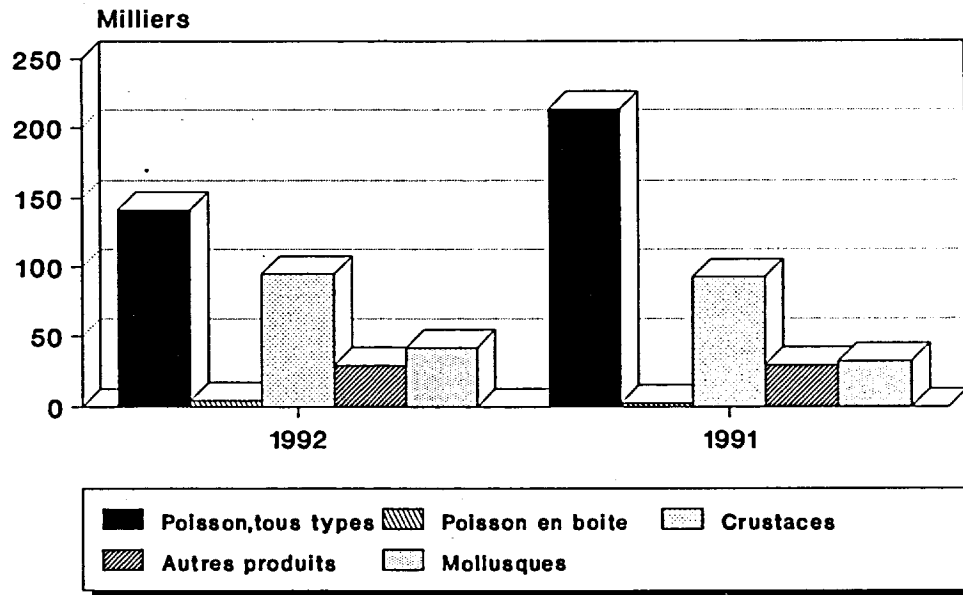
Source : Economist Intelligence Unit, Country Report, n° 1, appendice 2, 1993

DIRECTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DE L'ESPAGNE

	%	%		%	%
Exportations, FAB	1990	1991	Importations, CAF	1990	1991
CEE	69,4	70,9	CEE	59,2	60,0
France	20,6	20,0	Allemagne	16,5	16,2
Allemagne	13,5	15,9	France	14,7	15,2
Italie	10,7	11,3	Italie	10,2	11,3
Royaume-Uni	9,1	7,7	Royaume-Uni	6,8	7,5
États-Unis	5,9	4,9	États-Unis	8,4	8,0
Japon	1,1	1,0	Japon	4,5	4,7
Autres pays de l'OCDE	5,9	5,3	Autres pays de l'OCDE	6,4	6,2
OPEP	3,4	3,5	OPEP	7,4	7,2
Amérique latine	3,0	2,8	Amérique latine	4,2	4,1

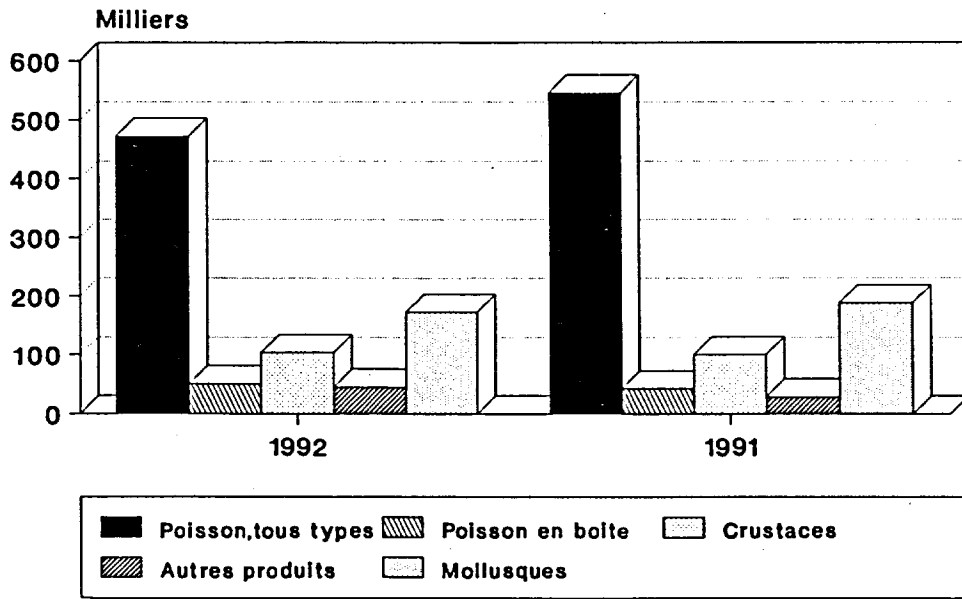
Source : Economist Intelligence Unit, Country Profile, p. 29-30, 1992/93

Exportations espagnoles de produits de la pêche (Quantite = TM)



Source:Ministere des Peches de l'Espagne

Importations espagnoles de produits de la pêche (Quantite = TM)



Source:Ministere des Peches de l'Espagne

APPENDICE STATISTIQUE

PRODUITS DE LA PÊCHE EXPORTÉS PAR L'ESPAGNE (Toutes destinations)

Groupe de denrées	1992	1992	1991	1991
	TM	000 ptas	TM	000 ptas
Poisson (tous types)	141 356	33 379 227	213 412	42 649 563
Crustacés	4 419	3 748 686	2 819	2 368 648
Mollusques	95 140	18 314 739	92 580	17 924 237
Poisson en boîte	29 521	14 945 965	29 641	14 983 881
Autres produits (huile, farine, etc.)	41 758	2 963 344	32 270	1 589 817
TOTAL	312 194	73 351 961	370 722	79 516 146

Source : Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de l'Espagne, Madrid.

PRODUITS DE LA PÊCHE IMPORTÉS PAR L'ESPAGNE (Toutes provenances)

Groupe de denrées	1992	1992	1991	1991
	TM	000 ptas	TM	000 ptas
Poisson (tous types)	472 360	152 363 119	545 521	149 312 611
Crustacés	103 729	71 209 695	100 614	69 861 575
Mollusques	173 071	45 252 549	188 629	43 191 067
Poisson en boîte	50 925	25 064 578	42 464	20 537 132
Autres produits (huile, farine, etc.)	45 561	2 831 682	28 173	1 583 901
TOTAL	845 646	296 721 623	905 401	284 486 286

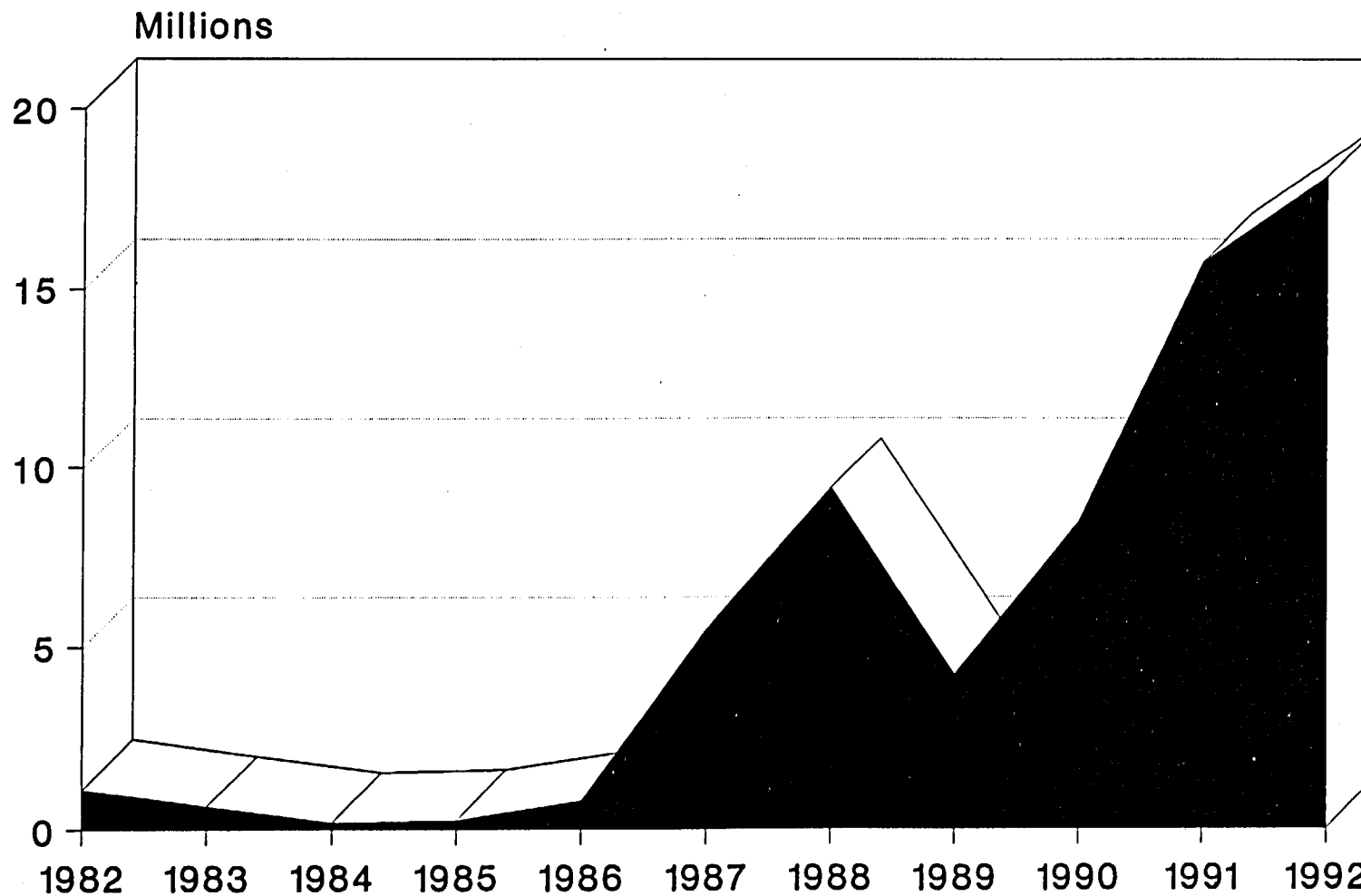
Source : Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de l'Espagne, Madrid.

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ESPAGNE (Groupements sommaires)

Description	\$CAN	1987	1988	1989	1990	1991
Poisson, entier ou habillé, frais ou congelé		417 000	393 000	127 000	248 000	496 000
Poisson, filets et blocs, frais ou congelés		114 000	111 000	---	57 000	26 000
Poisson, conservé, mais non en boîte	4 169 000	6 816 000	2 668 000	5 618 000	12 988 000	
Poisson, en boîte		172 000	287 000	410 000	---	119 000
Autre aliments provenant de la pêche, pour consommation humaine ou animale			711 000	1 445 000	2 571 000	2 282 000
TOTAL		5 583 000	9 714 000	4 650 000	8 494 000	15 911 000

Source : Statistique Canada, Exportations : Commerce de marchandises. Catalogue 65-202, annuel, 1991.

EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE LA PECHE VERS L'ESPAGNE (Cdn\$)



Source: Ambassade du Canada, Madrid

APPENDICE STATISTIQUE

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ESPAGNE (par produit)

S.H.	Description	Qté = Tonne	Valeur = \$CAN	1992 Qté	1992 Valeur	1991 Qté	1991 Valeur
	POISSON DE MER,						
	CONGELÉ/ENTIER/HABILLÉ/FILETS			---	---	8	62 000
0303.3120	Flétan, Pacifique, congelé/entier/habillé			---	---	16	22 000
0303.3990	Poisson plat, N.D.A., congelé/entier/habillé			76	71 000	---	---
0303.7800	Merlu, congelé/entier/habillé			15	48 000	---	---
0304.2021	Flétan du Groenland, filets/congelé			---	---	21	26 000
0304.9011	Morue, hachée, en blocs/grosses tranches/congelée			27	128 000	---	---
0305.3030	Morue, filets/salée			2 669	13 383 000	2 150	12 652 000
0305.6210	Morue, salée, séché ou non			---	---	45	228 000
0305.6231	Morue, très salée/teneur en humidité 45-50 %			24	141 000	---	---
0305.6233	Morue, très salée/teneur en humidité <43 %			---	---	15	28 000
0305.6290	Morue, salée/en saumure/N.D.A.			87	357 000	10	29 000
0305.6921	Merlu, salé/en saumure			9	26 000	---	---
0305.6923	Aiglefin, brosmes, salé/en saumure			14	37 000	35	129 000
0303.1010	Saumon, kéta, congelé/entier/habillé			16	54 000	---	---
0303.1040	Saumon, sockeye, congelé/entier/habillé			17	44 000	---	---
0303.1050	Saumon, rose, congelé/entier/habillé			---	---	11	13 000
0305.4230	Hareng, saur			---	---	---	---
	CRUSTACÉS, FRAIS/CONGELÉS/EN BOÎTE						
0306.1210	Homard, en saumure/congelé			32	258 000	---	---
0306.1290	Homard, N.D.A./congelé			38	650 000	2	36 000
0306.1900	Crustacés, N.D.A./congelés			2	4 000	---	---
0306.2210	Homard, vivant			91	1 273 000	67	821 000
0306.2900	Crustacés, N.D.A, non congelés			59	1 411 000	61	1 202 000
0307.2900	Pétoncles, congelés			1	12 000	---	---
0307.5900	Pieuvre, congelée			---	---	---	2 000
0307.9110	Palourdes, panopéas du Pacifique, vivants/frais			---	7 000	---	---
0307.9190	Mollusques, N.D.A., vivants/frais			---	---	2	51 000
1605.1010	Crabe, en boîte hermétiquement close			---	---	---	4 000
1605.3011	Homard, chair/cuit/congelé			4	173 000	1	25 000
1605.3019	Homard, chair/cuit/non congelé			---	8 000	---	5 000
	POISSON D'EAU DOUCE, CONGELÉ						
0303.7923	Éperlan, congelé/entier/habillé			121	221 000	136	283 000
0304.2091	Perche, filets/congelée			---	---	---	1 000
	PRODUITS DE LA PÊCHE DIVERS						
0305.2090	Poisson, N.D.A., foies/oeufs/salé			---	---	23	137 000
1604.1910	Poisson, N.D.A., précuit/congelé/non haché			47	188 000	---	---
1604.1990	Poisson, N.D.A., préparé/conservé/non haché			33	132 000	16	59 000
1604.2099	Poisson, N.D.A., préparé/conservé/haché			---	---	16	60 000
1212.2000	Algues marines			---	85 000	---	373 000
	TOTAL			3 383	18 710 000	2 635	16 248 000

Source : Ministère des Pêches et Océans, Unité statistique, 1993

**AFFAIRES EXTÉRIEURES ET COMMERCE EXTÉRIEUR CANADA
DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES**

Si vous voulez avoir des conseils et des renseignements à propos d'une région ou d'un pays en particulier, les délégués commerciaux des **Directions commerciales géographiques** sont à votre disposition pour vous aider. Ils ont leur bureau au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2 [Télec. : (613) 996-9103]. On trouve en outre plusieurs délégués et conseillers commerciaux à l'ambassade du Canada à Madrid.

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT ET DE LA TECHNOLOGIE AVEC L'EUROPE OCCIDENTALE (RWT)

Tél. : (613) 995-9401; Téléc. : (613) 995-6319

Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark (y compris le Groenland), Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE DE L'EST (PNC)

Tél. : (613) 992-7359; Téléc. : (613) 996-4309

Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Indochine, Taïwan

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE ET PACIFIQUE SUD (PST)

Tél. : (613) 996-0917; Téléc. : (613) 996-4309

Afghanistan, Australie, Bangladesh, Bhoutan, Brunei, Îles du Pacifique Sud, Inde, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Népal, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AVEC LE JAPON (PNJ)

Tél. : (613) 995-1281; Téléc. : (613) 943-8286

DIRECTION DU COMMERCE AVEC L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES (LGT)

Tél. : (613) 996-5546; Téléc. : (613) 943-8806

Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Argentine, Bermudes, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Équateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, pays des Antilles membres du Commonwealth, Pérou, Porto Rico, République dominicaine, Uruguay, Venezuela

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTI)

Tél. : (613) 991-5849; Téléc. : (613) 944-9119

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DU TOURISME AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTO)

Tél. : (613) 993-7343; Téléc. : (613) 944-9119

Atlanta, Buffalo, Boston, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphie, Princeton, San Juan, Washington

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AFRIQUE ET AU MOYEN-ORIENT (GBT)

Tél. : (613) 990-6593; Téléc. : (613) 990-7431/7

Afrique du Sud, Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Kenya, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, Principe, République centrafricaine, Sao Tomé, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Tanzania, Tchad, Togo, Tunisie, Zaïre, Zambie, Zimbabwe, Arabie saoudite, Égypte, Émirats arabes unis, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Oman, Qatar, Yémen, Syrie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN EUROPE CENTRALE ET DE L'EST (RBT)

Tél. : (613) 996-2858; Téléc. : (613) 995-1277

Albanie, Bulgarie, C.E.I., Hongrie, Mongolie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, Yougoslavie

CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada de même qu'Industrie, Sciences et Technologie Canada ont mis sur pied des Centres du commerce international d'un bout à l'autre du Canada, afin d'aider les exportateurs expérimentés ou non en leur fournissant des publications relatives à l'exportation, en recrutant des participants pour les foires et missions commerciales, en fournissant une vaste gamme de services aux entreprises en quête de conseils en matière d'exportation, de transfert technologique ou de coentreprises avec des investisseurs étrangers. Situés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), les centres, qui fonctionnent sous la direction d'AECEC, ont tous des délégués commerciaux en résidence. Les exportateurs sont invités à se mettre en rapport avec le centre du commerce international le plus rapproché, afin d'obtenir de plus amples renseignements. On peut aussi obtenir des conseils en matière d'exportation en s'adressant au Bureau d'information sur le commerce d'exportation d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à Ottawa; on peut établir la communication sans frais en composant le 1-800-267-8376; locaux: 993-6435.

TERRE-NEUVE

International Trade Centre
215 Water Street, Suite 504,
P.O. Box 8950,
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télé. : (709) 772-2373

NOUVEAU-BRUNSWICK

International Trade Centre
P.O.Box 1210,
Assumption Place
770 Main Street
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tél. : (506) 851-6452
Télé. : (506) 851-6429

MANITOBA

International Trade Centre
P.O.Box 981,
330 Portage Avenue, 8th Floor,
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4099
Télé. : (204) 983-2187

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

International Trade Centre
P.O. Box 1115,
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400,
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télé. : (902) 566-7450

QUÉBEC

Centre du commerce international
C.P. 247
Tour de la Bourse
800, Place Victoria, suite 3800
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télé. : (514) 283-8794

SASKATCHEWAN

Saskatoon
International Trade Centre
The S.H. Cohen Building
#119-4th Avenue South, 4th Floor,
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5315
Télé. : (306) 975-5334

Regina

International Trade Centre
1955 Smith Street
4th Floor,
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tél. : (306) 780-5020
Télé. : (306) 780-6679

COLOMBIE-BRITANNIQUE

International Trade Centre
P.O.Box 11610,
900-650 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télé. : (604) 666-8330

NOUVELLE-ÉCOSSE

International Trade Centre
P.O.Box 940, Station "M",
1801 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-4782
Télé. : (902) 426-2624

ONTARIO

International Trade Centre
Dominion Public Building,
4th Floor,
One Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Télé. : (416) 973-8161

ALBERTA

Edmonton
International Trade Centre
Room 540, Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Télé. : (403) 495-4507

Calgary

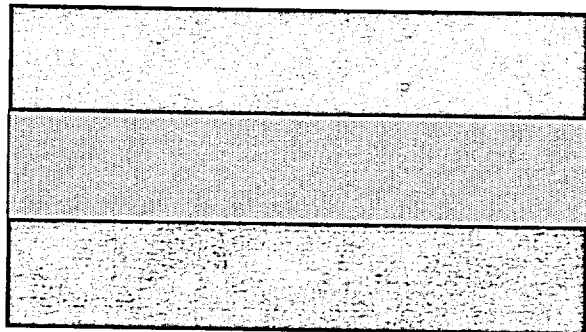
International Trade Centre
Suite 1100,
510-5th Street S.W.,
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télé. : (403) 292-4578

BIBLIOGRAPHIE

- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Espagne : Guide de l'exportateur canadien.* 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Étude mondiale sur la mise en marché du saumon.* Avril 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Examen des perspectives du marché mondial - Homard.* Mars 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Guide des marchés d'exportation des produits du poisson.* Juillet 1990.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Promotion des exportations, priorités, 1993-1994.* Janvier 1993.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur.** *Sommaire sectoriel 1993-1994 : Pêches, produits du poisson et services connexes.* Janvier 1993.
- Department of Fisheries and Oceans.** *Canadian Export Statistics.* Statistics Unit. 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Spain: Country Profile, 1992-93.* 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *Spain: Country Report.* No.# 1-4, 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *Spain: Country Report.* No.#1, 1993.
- Espagne.** **Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation.** Madrid. 1993.
- Fonds monétaire international.** *Statistiques financières internationales,* Volume XLV, n° 4, 1992.
- International Monetary Fund.** *Balance of Payments Statistics.* Volume 45, 1992.
- International Monetary Fund.** *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1992.
- International Monetary Fund.** *Government Finance Statistics.* Yearbook, Volume XVI, 1992.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** *Statistiques des pêches : Captures et quantités débarquées.* Annuaire, volume 70, 1990.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.** *Statistiques des pêches : Produits.* Annuaire, volume 71, 1990.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in Spain.* Information Guide, 1992.
- Statistique Canada.** *Exportations : Commerce de marchandises.* Catalogue 65-202, annuel, 1990.
- Statistique Canada.** *Exportations : Commerce de marchandises.* Catalogue 65-202, annuel, 1991.
- U.S. Department of Commerce.** *Marketing in Spain.* OBR 91-08, October 1992.

doc
CA1
EA660
93S63
EXF

.b 2545858 (E)
.b 254586X (F)



SPAIN
Guidelines for Canadian Fish Exporters
1993

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

SPAIN
Guidelines for Canadian Fish Exporters
1993

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 15 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

AGRI-FOOD, FISHERIES AND RESOURCES DIVISION

International Marketing Bureau
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Canada K1A 0G2
Tel: (613) 995-1712
Fax: (613) 943-1103

August 1993

43-267-465 (ce)
43-267-466 (ce) 6254586x
32 781751 (e)
32 63 8875 (F)

ABSTRACT

The report *Spain: Guidelines for Canadian Fish Exporters 1993* provides an overview of the Spanish market for fish and seafood products, including information on various aspects of the Spanish economy and factors influencing fisheries imports into that market. Other information in the report includes: basic data; the Spain seafood market in brief; country information; consumption habits; the domestic Spanish fishing industry; distribution channels; market access conditions; documentation; trade contacts; importers/distributors/users; transportation; and statistics.

NOTICE TO READERS

The Canadian Embassy in Madrid has identified the fisheries sector as a priority sector for export promotion in 1993/94. The identification of Spain as a priority market for seafood products points to the existence of particular opportunities which Canadian seafood exporters are encouraged to pursue. This document has been prepared with a view to providing Canadian fish and seafood exporters with basic information on the Spanish market. The report identifies market opportunities of potential interest to Canadian seafood exporters and provides data on the socio-economic characteristics of the Spanish economy, such as population, land area, standards, language, business travel and political structure. Information on the domestic Spanish market includes data on demand, supply, imports, distribution channels, marketing opportunities, domestic industries, market access, transportation, and consumption habits in Spain.

Various market access factors are identified in the report. They include documentation, inspections, packaging, labelling, marketing tips and regulations. A section of the report deals with modes of transportation in Spain. Lists of the major fish and seafood importers/distributors/users in Spain (p.17), International Trade Centres (p.27) across Canada and the Geographic Trade Divisions in External Affairs and International Trade Canada (p.26), are provided as contact points for Canadian seafood exporters interested in the Spanish market. In addition, a list of the major trade contacts for Canada-Spain trade relations are provided as a source of information for doing business with Spain.

Care has been taken to ensure the accuracy of the information in this guideline at the time of preparation. However, prudent **Canadian fish and seafood exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the requirements and regulations set by Spanish importers and authorities.**

This report is one in a series of "Country Guidelines" being prepared by the Agri-Food, Fisheries and Resources Division, International Marketing Bureau, External Affairs and International Trade Canada. Any questions about this report, or other current or upcoming country guidelines, should be directed to the Agri-Food, Fisheries and Resources Division (TAA) at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario. [Tel:(613) 995-1712, Fax:(613) 943-1103].

The report was researched, compiled, and drafted by Gary G. Smith of **INFI-GAR Economic Services.**

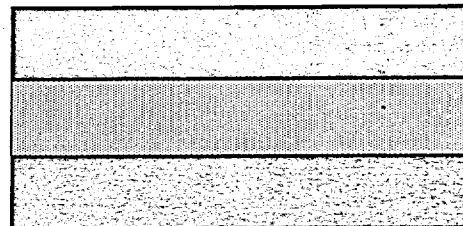
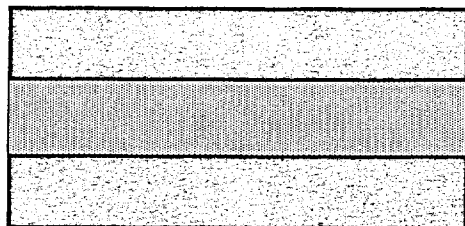


TABLE OF CONTENTS

SPAIN: BASIC DATA	1
SOCIAL CLIMATE	2
SEAFOOD MARKET IN BRIEF	3
POST OBSERVATIONS	4
DOMESTIC FISHERY	8
DISTRIBUTION	11
TRANSPORTATION	12
MARKET ACCESS	13
TRADE CONTACTS	16
IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS	17
STATISTICAL APPENDIX	21
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS	26
INTERNATIONAL TRADE CENTRES	27
BIBLIOGRAPHY	28

SPAIN: BASIC DATA

- GEOGRAPHY** Spain is the second largest country in Western Europe, covering an area of 504,750 square kilometres (194,896 square miles) and is the second most mountainous after Switzerland.
- CLIMATE** Mediterranean in east and south, and temperate in north west. In Madrid, the hottest period is usually July 15-August 15 (>30°C), coldest month is January (0-8°C). Driest month is July (11 mm avg.), and wettest month is October (53 mm).
- POPULATION** 39.2 million (1992)
- MAIN CITIES**
- | | | | |
|-----------|-----------|----------|---------|
| Madrid | 3,288,000 | Seville | 684,000 |
| Barcelona | 1,854,000 | Zaragoza | 596,000 |
| Valencia | 792,000 | Malaga | 588,000 |
- TIME** Spain is one hour ahead of GMT.
- MEASURES** The metric system is used. Some local measures include: fanega= 55.5 litres; libra= 460 grams; and quintal= 100 libras.
- LANGUAGE** Castilian Spanish, the official language, is understood throughout Spain. Other regional Spanish languages include Basque, Catalan and Galician. English is the second language of business.
- LEGAL SYSTEM** The Spanish legal system is based on the constitution of December 6, 1978. Legislation is of four main types: laws, royal decree-laws, royal decrees, and ministerial orders.
- RELIGION** Religious freedom is guaranteed by the constitution, and Roman Catholicism predominates.
- EDUCATION** A universal and free education system is available throughout Spain. In the principal cities, some 30 universities offer a wide range of courses.
- STANDARDS** Spain's social structure is based on a wide middle class, with a few very rich people and a large number of poor people. Per capita GDP is about US\$8,000 per annum. There is a substantial underground economy that increases, in many cases, the general standard of living.
- CURRENCY** The currency is the Spanish peseta (Ptas.). Since October 1990, the peseta has constituted 5.5% of the ECU basket.
- HOLIDAYS** Statutory holidays are as follows: January 1, Good Friday, May 1, August 15, October 12, November 1, December 6, December 8, and December 25. Other holidays vary according to the province, to a maximum yearly total of 14.

SOCIAL CLIMATE

HISTORY

In the 19th and early 20th centuries, there were few periods of political stability in Spain. In 1931, following the election of a Republican-Socialist popular front government, the King, Alfonso XIII, abdicated and left the country. A turbulent period ensued and in 1936 the Spanish Civil War broke out, lasting a bitter and bloody three years and ending with the defeat of the Second Republic. The nationalist leader, General Francisco Franco, subsequently ruled Spain until his death in 1975. Under Franco's rule one political party, the Falange (later known as the movement), was permitted, together with a state organised trade union system embracing workers and employers, the *sindicatos*; and a parliament, the Cortes, which was not elected by universal suffrage and enjoyed very limited powers.

POLITICS

Spain is a parliamentary monarchy, based on the principle of division of powers--legislative, executive and judiciary. The executive power comprises, apart from the King, a President, Vice-President and ministers. The legislative power is represented by the *Cortes*, which is divided between the Congress (lower house) and the *Senate* (upper house). Members of both houses are elected by universal suffrage, and the electoral unit is the province. The state is organized into municipalities, provinces and 17 autonomous communities (excluding the enclaves of Ceuta and Melilla). Each of these entities enjoys a defined degree of autonomy in the administration of its interests. Each community comprises one or more provinces and has a system of self-government with executive and legislative powers.

ECONOMY

Spain has a free market economy with less governmental ownership of principal industries than in most modern industrial countries. Certain key services are under direct governmental control, but generally those industries prone to nationalization are owned by private enterprises licensed by the state. Negotiations for Spain's accession to the EC opened formally in February 1979 and were concluded in March 1985. The treaty of accession was signed in June 1985 and Spain became a full member of the Community on January 1, 1986, at the same time as Portugal.

The Spanish government's economic clampdown since mid-1992 is having a pronounced impact. Spanish GDP growth has virtually come to a standstill and 1992 is likely to have seen the lowest level of growth since 1982. This is despite relatively healthy growth in the first half of 1992, demonstrating how the economic landscape has changed since mid-year. Tax increases and general economic pessimism have suppressed private consumption growth, so that this major component of GDP may have entered 1993 in a contractive phase. The other major stimulus to Spanish growth through the late 1980's, fixed investment, is also in decline.

Spain's merchandise trade deficit improved in late 1992, largely due to the weakening of domestic demand. Devaluation of the peseta did not have an immediate beneficial impact, but the effects of the weaker peseta will be more apparent through 1993. A pronounced slowdown had been expected following the Spanish government's tax increases in 1992 and the general deterioration in the economic climate did not immediately materialise. However, in October 1992 consumer goods imports grew by just 10% compared with October 1991, and the overall trade deficit actually narrowed by 15%.

SEAFOOD MARKET IN BRIEF

Spain is the European Community's largest consumer of fish products with a per capita consumption of over 31 kilograms per annum. To date, Spain maintains the largest fishing fleet in the EC which supplies a large portion of domestic fisheries requirements. However, the consumption demands require the importation of significant quantities of seafood products. In addition, Spain is losing access to numerous foreign fishing grounds which will inevitably create a larger demand for imported fisheries products. Statistics released by the Spanish Ministry of Agriculture, Fisheries and Food indicate that in 1991, Spaniards consumed 880,324.5 pesetas per capita of fish products in their food purchases which represented 11.8% of total food purchases for the year.

Spain is a relatively stable and conservative market for imported seafood, but with a well established demand for a large variety of species and product forms. Spanish consumers are well served in all urban areas by numerous small retail fish stores as well as the traditional local markets (which house retailers of all types of fresh and frozen foods), and a comprehensive network of modern supermarket chains. Fresh fish may be purchased through all of these outlets. Profound changes in consumption patterns have occurred in recent years and Spaniards are rapidly adopting the more varied eating habits and taste preferences evident in other western European countries. Increased living standards, combined with an increase in female participation in the workforce, has helped create a growing demand for new products and species, as well as greater demand for prepared and luxury seafood products.

As Spanish fishing fleets are forced to venture farther from home ports in search of viable fishing grounds, domestic processors are being pressured to accept a greater supply of frozen seafood products. As a result, a previous low demand for frozen seafood products in Spain is disappearing as more frozen product forms are gaining greater acceptance with Spanish consumers. An increased reliance on frozen seafood is creating new opportunities for many Canadian frozen export products. In addition, the ease of preparation for prepared and microwaveable seafood products is prompting many Spanish consumers to increase the use of value-added fisheries goods. As such, the demand for seafood products from Canada is currently strong and growing in Spain.

Cod and hake are two species which are in great demand in Spain, along with various species of pelagics and cephalopods. Spanish consumers have a long tradition of eating dishes such as paella which is a combination of whitefish and cephalopods prepared in stew form, and tapas which is a type of appetizer or snack, and many traditional Spanish dishes have called for cod for hundreds of years. In addition to these species, products like flounder, plaice, squid, gooseneck barnacles, baby eels, monkfish tails, lobster, shrimp and salmon are also developing greater acceptance by consumers.

POST OBSERVATIONS

The Post in Madrid has again selected fisheries, sea products and services sector as a priority area for export market development activities for 1993/94. Each year Canadian posts around the world provide summaries in synopsis form of their work-plans for the upcoming fiscal year. The purpose of the synopsis is to provide those engaged in the process of promoting exports from Canada the means to obtain condensed market data and information on export opportunities at an early stage in the planning process. Submissions from the Canadian Embassy in Madrid, Spain are summarized below.

Market Data	Two Years Ago	One Year Ago	Current Year	Next Year
Market Size	2522.49 \$M	2988.48 \$M	3526.00 \$M	3878.00 \$M
Canadian Exports	8.47 \$M	15.70 \$M	17.00 \$M	15.00 \$M
Market Share	0.33 %	.52 %	.48 %	.39 %

The Canadian Embassy in Madrid has estimated that the cumulative export potential for Canadian products in the fishery sector to be between \$30-\$60 million.

Major Competitors

EEC	20.00 %
Morocco	3.00 %
Argentina	3.00 %
Chile	2.00 %
Iceland	2.00 %

The Post in Madrid notes that the Canadian seafood export market share in Spain is well established and growing. Key factors contributing to the current successful Canadian fisheries exports include: 1) import restrictions are not a significant impediment in this sector; 2) aggressive marketing; 3) trade fair activity; 4) strong sectoral capability in Canada; and, 5) a growing interest on the part of Spanish importers. However, key factors for Canadian fisheries exports not reaching market potential include: 1) lack of promotion and advertising; 2) a limited appreciation and understanding of the distribution system; 3) market prospects have not been adequately explored; and, 4) an indifference to Spanish potential.

For fiscal year 1993/94, the mission in Madrid will carry out the following approved fairs and missions: 1) an outgoing fisheries mission from Spain to Canada in the fall of 1993 in an attempt to increase the export of Canadian fish products; and, 2) participation in Alimentaria-International Food Fair in Barcelona, March 1994, to increase awareness in Canadian consumer food items.

The Post in Madrid has identified 10 seafood products for which it believes there are good prospects for Canadian seafood exporters, as noted below.

1. Wet salted cod
2. Frozen flounder, plaice and similar
3. Fresh & frozen cod, including fillets
4. Frozen fish blocks
5. Live & frozen lobster
6. Live gooseneck barnacles
7. Canned salmon
8. Fresh & frozen salmon
9. Frozen monkfish tails
10. Frozen prawns and shrimp

SALMON

Marketing initiatives by Norwegian suppliers in Spain during recent years have been persistent and highly successful. Product is delivered by road transport (not by air) in refrigerated containers, which allow it to be sold as fresh, and has an additional advantage because fresh salmon is imported at a lower tariff rate than frozen. The Spanish market for salmon has given preference to farmed Norwegian salmon which is either sold as steaks, or smoked by Spanish salmon producers. Imported salmon products entering the Spanish market are subject to the following tariff rates: fresh salmon, Canada 1.3 percent, the EEC nil; frozen salmon, Canada 6.2 percent, and the EEC 4.9 percent; smoked salmon products, Canada 13 percent, and the EEC 4.1 percent; and for canned salmon, Canada 11.6 percent, and the EEC 6.1 percent.

LOBSTER

Fisheries landings by species are not published by the Spanish government, but the domestic lobster catch is small and only meets a fraction of demand. Traditional preference in Spain has been for domestic lobster (some *Homarus*, but mostly spiny) from the Galicia region in northwest Spain, followed by spiny lobster imported from the United Kingdom, Eire and France. Third in order of preference is spiny lobster from Morocco, then North American lobster for which there is a growing recognition and acceptance. Imports from Portugal (Azores) are mostly rock lobster, considered inferior in quality. Cuban lobster is at the bottom of the list, but sells well due to the low price and constant availability. The latest Spanish customs statistics are for 1991 and show the following imports: H.S.0306.11 frozen (426 tonnes); 0306.12 frozen/in brine (2890 tonnes); 0306.22 live (955 tonnes); and 1605.3 meat/cooked (7 tonnes). Total C.I.F. value for all imports of lobster in 1991 was approximately Cdn\$1 million.

For airfreight, live product is shipped to Madrid, Bilbao, or Barcelona. Trans-shipment through other European airports, is now being avoided at all costs, due to the inspection delays and added costs for inspection/testing introduced on January 1, 1993. Spanish importers represent the first link, as they are the main suppliers to wholesalers, retail outlets, and restaurant trade, which usually do not import for their own account. All Spanish food importers must be registered with the Ministry of Health and are identified by their registration number. Spanish importers are legally responsible for the goods they introduce into the Spanish marketplace from outside the EEC.

Documentation accompanying shipment must include a Fisheries and Oceans Canada certificate, a commercial invoice showing F.O.B. and C.I.F. prices, and a certificate of origin stamped by the nearest Canadian Chamber of Commerce or Spanish Consulate in Canada. The tariff structure for lobster products entering Spain from Canada are as follows: H.S. 0306.11.19 (24.5%); 0306.11.9 (22.8%); 0306.12.1 (8%); 0306.12.9 (15%); 0306.21.11 (21.9%); 0306.21.19 (24.5%); 0306.21.9 (22.8%); 0306.22.91 (7%); 0306.22.99 (8%); and 1605.3 (20%). All lobster products are subject to a 6% V.A.T. Usual payment conditions are C.A.D., or irrevocable letter of credit.

The Post feels that marketing initiatives for Canadian lobster in Spain in recent years, including participation of some exporters at Alimentaria International Food fair, held in Barcelona in 1990 and 1992, mistakenly concentrated on frozen product without any publicity support. Sales of popsicle packs have so far been modest, and advertising and promotional activities would be necessary to make any headway.

Canadian suppliers have made almost no effort to market frozen lobster claws for which the Post believes there is a good potential. At present, the prospects for marketing cooked, chilled or frozen canned products are remote as they do not conform to current consumer habits. Local trade contacts advise the Post that potential lies with guaranteeing year-round, prompt deliveries of live lobster with minimal price fluctuations (particularly in view of high tariff barriers). There is little or no public sensitivity to the sale of live lobsters in the local market. One large Canadian lobster exporter appears to have overcome problems with reduced meat content in live lobster at certain times of the year, and another Canadian company has actively addressed Spanish demands. Otherwise, in spite of numerous enquiries the Post has passed to Canadian suppliers, response has been very weak. No Canadian lobster exporter, as far as Post is aware, has appointed a Spanish agent or distributor, or undertaken any supportive publicity or advertising campaign which is required if Canada is to increase its currently meagre share of this important market.

COD

Landings by the Spanish cod-fishing fleet continue to fall, while offers from Canada for wet salted cod are inadequate to meet demand with Iceland providing a continuous supply. Market prices for cod are rising slowly, but wholesalers tend to counter-offer 50 pesetas less per kilogram. Wholesalers generally purchase with credit terms of 90 days and receive a discount of 5 percent to compensate for the weight of the salt. Spain has an annual quota for imports of cod from outside the EEC, and this quota is divided and made available on a quarterly basis. Principal competition to Canada for cod in the Spanish market comes from the Faroes Islands, Norway and Iceland.

SHRIMP

The majority of Spanish imports of shrimp are shell-on, head-on, while cooked and peeled products are not generally in demand by importers. Cold-water shrimp plays only a marginal role in the Spanish market, with Argentina supplying the bulk of Spanish cold-water shrimp imports. Shrimp consumption in Spain is mainly of the pink and white species, and consumption is generally head-on, cooked in medium to small sizes 60-80, and 80-100/kilogram. The majority of shrimp consumption in Spain occurs in restaurants (grilled, paella, garlic shrimp) and in bars as appetizers. Competition for Canadian shrimp products in Spain comes from Argentina, Mozambique, Senegal, Ecuador, Australia, Cuba and Tunisia.

CEPHALOPODS

Spain has the highest consumption rate of cephalopods in Europe. Cephalopods are generally sold fresh or refrigerated, loose to consumers through fish shops, the restaurant and catering trade, or for consumption at home. Frozen products, cleaned and ready-to-use products, and prepared dishes are also desired product forms in the Spanish market. Spanish importers have shown a marked preference for cephalopod products frozen on ship, as opposed to products frozen onshore. Smaller pack sizes are generally preferred because they are more practical for the restaurant and catering trades.

SQUID

Spanish importers generally prefer the *Loligo spp.* which commands premium prices. *Loligo spp.* is imported whole, round, ungutted or in tubes. *Illex* is usually imported in two forms: whole, round, ungutted for direct consumption; and, in tubes, either uncleaned, wings and skin on, or gutted and cleaned, skinless, boneless. Sizes 14-18 cm and 18-23 cm are particularly desired by importers for home consumption, whereas 23-28 cm and over 28 cm are primarily used by the processing sector. The Spanish market prefers 1-2 kg or 5-10 kg packs.

CUTTLEFISH

Spanish imports of cuttlefish are mainly comprised of the whole, round, ungutted form, largely block frozen. Small quantities of cuttlefish are sold unprocessed, largely to fishmongers. Most supplies are processed defrosted, cleaned, then made into fillets and re-frozen, with limited imports of fillets. Size preferences are for 200-400 gram, but imports are in the 100-800 gram range. Cuttlefish is usually imported in 5-6 kg or 10 kg packs.

OCTOPUS

Preferred Spanish requirements for imports are whole, head on, cleaned, gutted and block frozen. The bulk of imports are the larger 2.7-4.5 kg and over 4.5 kg sizes. Octopus is generally imported in 5-6 kg and 10 kg packs.

TIPS FOR EXPORTERS

During an interview with the Trade Officer responsible for fisheries in our Embassy in Spain, a number of helpful marketing issues were identified which can be of assistance to Canadian seafood exporters.

1. Tremendous opportunities exist for Canadian seafood products in Spain especially for lobster, gooseneck barnacles, cod and salmon.
2. Salmon exporters are encouraged to take an interest in the market and pursue sales avenues based on existing opportunities. Salmon products should be marketed as a luxury item in the Spanish market, backed-up with a strong promotional campaigns.
3. Canadian exporters are encouraged to touch base with the Canadian Embassy in Madrid to ensure accurate knowledge of the current inspection process and entry logistics.
4. Spanish importers and end-users have indicated that there is a limited market for Canadian under-utilized species in the Spanish market.

DOMESTIC FISHERY

The fishing industry in Spain is a fundamental element in the socio/economic structure of the country and is one of the major sources of food production. Since the liberalization of the Spanish economy in the late 1950's, the growth of the Spanish fishing industry has been exponential. The Spanish fishing fleet has increased from obscurity to third in the world behind Japan and Russia in terms of T.R.B. power and technological advancement. However, catches have decreased dramatically since the mid-1980's resulting in overcapacity for the fleet, and the industry has searched out ways to secure additional fishing grounds, as well as protecting their interests in existing zones.

Spain was the first country in Europe to extend the radius of its fishing activities to the Southern Hemisphere, the Atlantic Ocean, the Pacific and Indian Oceans. As a result, the Spanish fleet has been involved in territorial disputes over fishing grounds in Canadian waters, waters off the coast of Namibia, and in the fishing areas around the Falkland Islands. Declining stocks in these areas and others have forced the Spanish government to seek fishing agreements from New Zealand, Australia, Chile, South Africa and India.

LANDINGS

Data published in *The Spanish Economy: Monthly Report* for October 1992 indicate that for the fourth consecutive year in 1991, production in the fisheries sector showed a recessive performance with a significant drop compared with 1990. Landings for sea fish at Spanish ports or produced in hatcheries fell by 12% in 1991, with total fisheries production declining by 2.1%. The worst performance was evident for landings of frozen fish and production in fish ponds and hatcheries, while fresh and refrigerated fish did not show as dramatic a decrease in landings. Frozen fish showed a drastic decrease for 1991 with a decline of 22.7% in landings, after having shown increases for 1989 and 1990. Landing for fresh fish fell by 3.6% in volume over 1990, but increases in prices for fresh fish led to an overall increase of 0.3% in value terms. By fishing region, the areas most heavily affected by the decreases in landing volumes are as follows: 1) North-west (-17.9%); 2) Canary Islands region (-12.9%); 3) Cantabria (-9.4%); 4) Tramontane coast (-8.1%); and, 5) the South Atlantic region (-2.7%). The negative performance in fish production may be attributed to two basic factors. On the one hand, the legal framework which regulates operations at the international level and on the other hand, the state of conservation of fish resources, especially in the area of European Community waters.

SPECIES

The most recent statistics for the Spanish domestic catch are Food and Agriculture Organization (FAO) data for 1990. Nominal landings for that year indicate approximately 213 different species accounted for within the national catch. Leading species in order of magnitude for Spain included: 1) European pilchard, *Sardina pilchardus* (231,786 metric tonnes); 2) blue mussel, *Mytilus edulis* (173,300 metric tonnes); 3) cape hakes, *Merluccius capensis*, *Merluccius paradox* (155,000 metric tonnes); 4) yellowfin tuna, *Thunnus albacares* (113,974 metric tonnes); and, 5) skipjack tuna, *Katsuwonus pelamis* (105,897 metric tonnes).

EXPORTS

Spanish exports of fishery products showed an increase of 5.9% in 1991, with the biggest growth appearing for molluscs and fish preserves. Sales of crustaceans abroad grew by only 2.3% in value,

while sales of fish abroad fell slightly. As in the case of imports, the bulk of sales abroad was made up of fish exports. The foreign balance in the fisheries sector in 1991 showed an even greater deficit than in 1990, growing to 204.97 billion pesetas and increasing by 25.1% over 1990. The most important export species for 1991 Spanish exports were tuna (116,958 tonnes), octopus (41,997 tonnes), conserves (29,641 tonnes), squid (26,507 tonnes), mussels (18,724 tonnes), cod (16,218 tonnes), and hake (14,517 tonnes).

PROCESSING SECTOR

Spain possesses over 170 canneries with a production capacity of over 350,000 metric tons. Approximately 87 percent of fisheries products processed are of domestic origin, with the remainder comprising of largely skipjack and yellowfin tuna to accommodate excess demand in the domestic market. Employment in the domestic processing sector is over 35,000 permanent and non-permanent continuous jobs. Production has been broken down to estimates of oils (72 percent), marinated "escabeche" (18 percent), tomato and other types of sauces (6 percent), and water-packed (4 percent). Vertical integration in the Spanish processing sector is not extensive as only 9 canneries combine harvesting with processing.

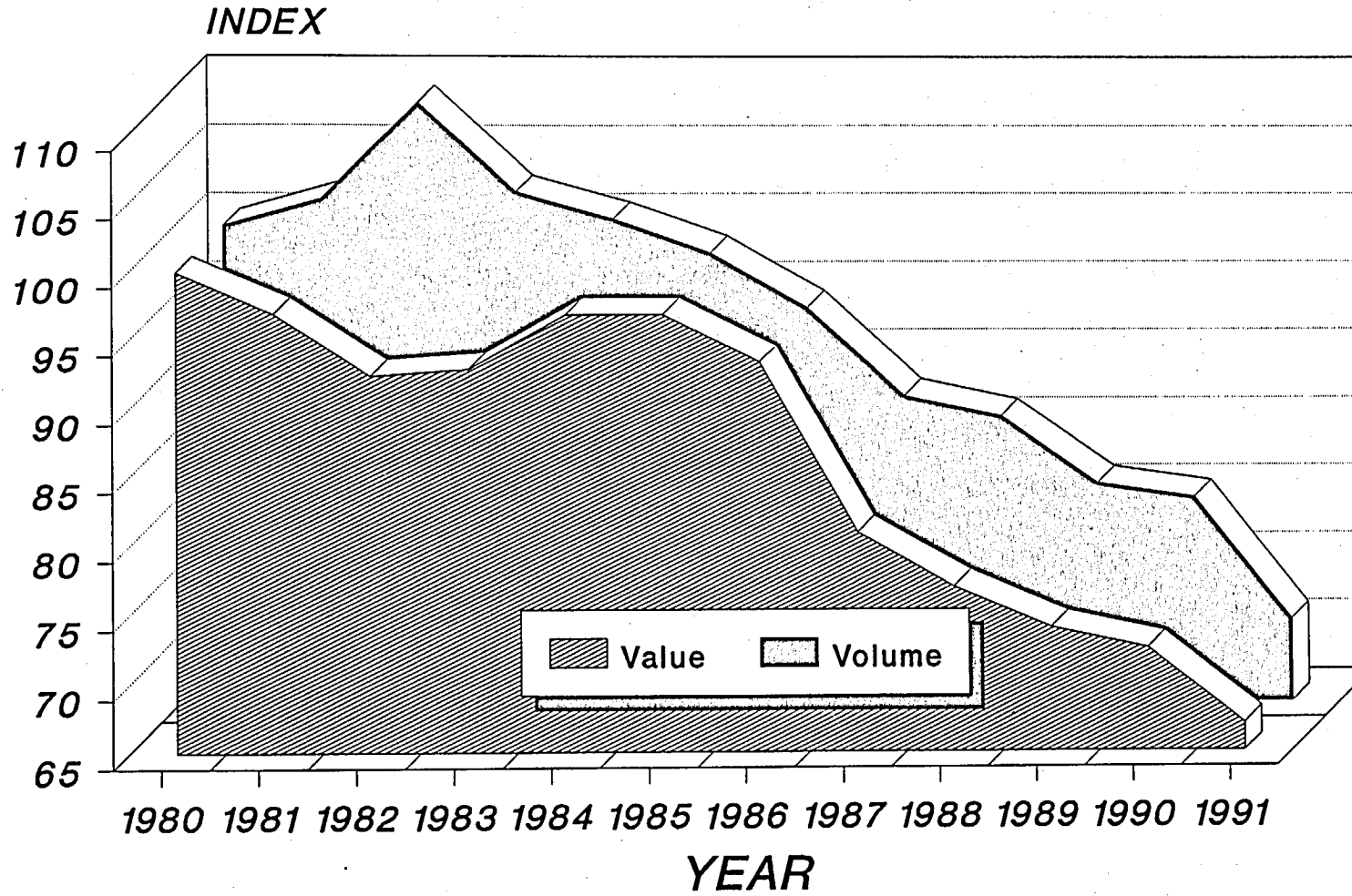
The Spanish salt-water processing sector has a total output of over 240,000 metric tons from over 290,000 metric tons of raw material. The industry is comprised of approximately 250 factories with an estimated production capacity of 375,000 metric tons. Salt-water processing imports approximately 30 percent of frozen products, 32 percent of salted products, and 35 percent of smoked products. Rising profits are currently enjoyed by this sector. Major species processed by this industry include: 1) hake and similar species (34 percent); 2) whitefish (24 percent); 3) various preparations (19 percent); 4) squid fingers, short-fin squid (13 percent); 5) crustaceans (7 percent); 6) cephalopods (2 percent); and, 7) cod (1 percent).

AQUACULTURE

In recent years, the growth in the Spanish aquaculture industry has been rapid and notable for a wide variety of species, but aquaculture methods have become more selective. Major biological experiments have been carried out on improving farming methods for turbot, sole, common bass, bream, molluscs (especially mussels), and the industrial use of algae. Projects approved by the EEC and the Spanish government have represented over 2.7 billion Pesetas in investment and over 1.2 billion in grants. As more experience has been acquired with broodstock management, an increasing importance has been attached to improving storage and feeding conditions. Based on recent developments, opportunities appear to exist for Canadian aquaculture feed exporters. Production in fish ponds and hatcheries showed a drop of 25.4% in real terms for 1991 which followed declines over the previous two years. However, there was an average increase in prices of 15% which helped to alleviate the effect of decreased volumes in this sub-sector of the Spanish domestic fishery.

SPANISH FISH CATCH LANDED

Base: 1980=100



Source: Spanish Ministry of Fisheries

DISTRIBUTION

The Madrid hub principally serves the central, southern, and western parts of Spain, while Barcelona serves the north and east. Some overlapping occurs in Zaragoza, Bilbao, Valencia, and the Canary Islands. Barcelona usually encompasses the Balearic Islands and the enclave cities of Ceuta and Melilla in North Africa. Regional characteristics influence buying patterns. A competent agent or distributor takes this into account when marketing his products. The Basque country, on Spain's northeast coast, and Catalonia, which includes Barcelona, have long traditions as autonomous regions with their own official languages and customs. There are 15 other autonomous communities (roughly analogous to Canadian provinces) with varying, but lesser degrees of self-identification and culture. Madrid and Barcelona contain the vast majority of agents, distributors, foreign firms' subsidiaries, or government controlled entities that make up the economic power bloc of the country. The growing importance of high volume chain stores, particularly in retail foodstuffs, has also been felt in Spain, with the headquarters in either Madrid or Barcelona. Sales success in Spain can be achieved by appointing a competent agent or distributor, or by establishing an effective subsidiary in one of the provinces.

WHOLESALE/RETAIL CHANNELS

Wholesalers (*mayoristas*) and distributors buy fish at the dock, from middlemen or from an importer, and then sell to the retailers (*minoristas*), supermarkets and the general public. Similar to the U.S. and Canada, discount warehouses for commodities such as case-goods of processed foods and beverages, are now quite prevalent in most urban areas. On the retail side, in addition to the recent proliferation of no-frills retailers such as Pryca and Makro, there are two chains of department stores with national coverage, El Corte Ingles and Galerias Preciados. Supermarkets are rapidly replacing family-owned retail food stores throughout Spain, as working couples find less time for shopping and are beginning to seek more convenience. Franchising, a relatively new phenomenon, is now firmly entrenched in the fast food sector, with Kentucky Fried Chicken, McDonalds, Welcome, the Chicago Pizza Pie Factory, Burger King and others represented in considerable number in Spain, largely catering to the younger generation.

AGENTS/DISTRIBUTORS

Many seafood exporters sell their products in Spain through distributors. Agents and distributors are generally exclusive, covering the entire country. Although a majority of Spanish distributors have their head offices in Madrid or Barcelona, many are located in Bilbao, Valencia, and other Spanish cities where a particular industry may be concentrated. Distributors usually have sub-offices, enabling them to cover other parts of the country. Participation in trade events often leads to contracting with an agent or distributor.

The principal-agent relationship in Spain is regulated by the Civil and Commercial Codes, complemented, in regards to commercial agents, by several decrees. On the other hand, commercial representatives are governed by a law which places individual commercial representatives under the scope of the labour laws. Commercial representatives are defined as natural persons that under a special labour relationship between the contracting parties, promote sales or purchases, on either a salary or commission basis, for one or more principals. The principal and agent are free to stipulate whatever terms they agree upon, including provisions for the cancellation of the agency, provided that it does not violate Spanish law, morals, or public policy.

TRANSPORTATION

Spain's international transportation links are well developed, as might be expected of a nation that receives over 50 million visitors a year.

AIR

Spain has 45 airports located next to major towns and cities, with 20 airports capable of receiving international flights. Thirty-five major airlines have regular flights to Madrid, Barcelona and other principal cities. Air travel is well organized with regular flights between Spain's main cities with the capitals of North Africa, Western Europe and North America. Two airlines dominate Spanish commercial aviation, IBERIA (Líneas Aéreas de España) and AVIACO (Aviación y Comercio). Iberia has flights three times a week through Toronto, Montreal and Madrid. During the late 1980's, air transport attracted an increasing share of the freight traffic previously carried by RENFE (the national railroad) and by Spanish shipping companies. Most business people use IBERIA, the national airline, for domestic business travel. Charter flights are also numerous, especially during the tourist season.

MARINE

Major shipping lines call at Cadiz, Cartagena, Barcelona, Bilbao, Tarragona, Valencia, Algeciras, Seville, Huelva, La Coruña, Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas, Vigo, Gijón, Avilés, and others with container, roll-on/roll-off, and break bulk service. Ocean transit time from the Eastern seaboard of Canada averages 10 days to two weeks to most Spanish ports of call. All major cities in the south of Spain have regular, sometimes daily, schedules to the Balearic Islands, the Canary Islands, and the enclave cities of Ceuta and Melilla. With an extensive coastline, coastal steamers and ferries for both passengers and freight are readily available. Marine transport accounted for over 90 percent of imported and exported goods traffic in 1989.

ROADS

Super-highways (2,000 kilometres) connect all of Spain's major cities, and the rest of the highway system (20,000 kilometres) is good, but somewhat congested. In 1989, 90 percent of all inland freight (measured in ton-km) was carried by road. Super-highways, with tolls, connect Northern and Eastern Spain, and connects Bilbao, Barcelona, Zaragoza, Tarragona and Valencia with France. The principal routes between Spain and France are through Irun-Bayonne and Port Bou-Perpignan; and to Portugal, via Ciudad Rodrigo-Guarda and Badajoz-Elvas.

RAIL

Spain has over 13,000 kilometres of railway track in operation, of which half is electrified. The national railroad, RENFE, provides service to most cities and offers good service for freight. Spain's government approved a major thirteen-year renovation and modernization plan in 1987 aimed at improving the railway network up to the best European standards by the year 2000. The national railroad provides inexpensive service to most cities, but distance and time factors usually preclude business people from using the system. Although rail is a reasonable method for transporting freight, trucking has been gaining a greater share over the past decade.

MARKET ACCESS

INSPECTION

As of January 1, 1993, fisheries products entering the EC are subject to EC Directive #675 which contains stringent provisions with respect to inspection. Initial implementation of the directive caused serious problems for some products product entering the EC, particularly fisheries products exported from Norway and Iceland which supply the market during this time of year. Because of the initial problems experienced under EC Directive #675, the European Community has temporarily stopped enforcing the directive until higher quality inspection equipment can be put into place. Canada has asked to be granted a derogation from EC Directive #675. The EC must first evaluate the Canadian Quality Management Program (QMP), which will include inspection of Canadian operations, in order to determine if Canada will be granted a derogation.

LABELLING/PACKAGING

Frozen or packaged goods must display the following information in Spanish, but can also be displayed in English or French: 1) description of contents; 2) packaging date; 3) shelf life of the product; 4) country of origin; 5) the name and registration number of the importer; and, 6) a code bar is optional but may be requested by the importer.

IMPORT DECLARATIONS

With the advent of the EEC, import licences have been replaced with import declarations which the importer will prepare and process. Spanish importers submit import declarations to the Ministry of Industry and Commerce, or to any of its regional offices. The import declaration is accompanied by a *pro forma* invoice in sexduplicate, which includes the F.O.B. price, the freight and insurance costs, and the C.I.F. price. If necessary, the buyer is permitted to prepare the invoice in Spain, based upon information supplied by the seller. The import declaration, once accepted, is normally valid for six months, but may be extended if adequate justification is provided. Fisheries products shipped to a Spanish Customs area without proper import licenses or declarations are subject to considerable delay and may run up substantial demurrage charges. For example, if goods arrive prior to the import declaration having been prepared, 72 hours are allowed for declaration prior to the imposition of a 5 percent fine on the value of duties and charges levied.

DOCUMENTATION

Canadian seafood exporters are required to present one commercial invoice, one bill of lading and triplicate copies of a certificate of origin for all shipments. In addition, special certificates may be required for items which are under quotas, items traded by the state, or products which pose particular health or safety problems. An official responsible for the inspection service of fish products at Spanish Ministry of Health has confirmed verbally that while documentary verification must be carried out at the first point of entry into the EC, veterinary inspection is acceptable at final destination provided this is stated in the appropriate section of the inspection certificate.

COMMERCIAL INVOICE

Normally, two copies of the commercial invoice giving full particulars necessary to establish the C.I.F. value are sufficient. Although no special form of contents are prescribed for the commercial invoice, it is advisable to include the following: 1) date and place of shipment; 2) markings of the packages and their numerical order; 3) exact description of the goods (e.g. customary commercial description

according to kind, quantity, grade, weight [gross and net] in metric units, with special emphasis on factors that may affect value; 4) agreed upon price of the goods, including unit cost and total cost F.O.B factory, plus shipping, insurance and other charges; 5) delivery and payment terms; and, 6) the signature of a responsible official from the shippers' firm.

CERTIFICATE OF ORIGIN

A certificate of origin must accompany all seafood products exported to Spain. Spanish Embassies and Consulates will issue these certificates and may sell official Certificate of Origin blank forms. Certificates of origin may also be issued to the exporter by the nearest Canadian Chamber of Commerce. For goods exported to Spain through a third country, in which title has been taken, a certificate of origin may be issued in the third country by a Spanish Chamber of Commerce, Spanish Commercial Offices, or a Consular Office of Spain. In addition, the Director General of Customs may empower a foreign authority or agency to issue a certificate of origin when none of the above mentioned offices exist.

Throughout Europe, INCOTERMS, as established by the International Chamber of Commerce, are used to avoid misunderstandings over the responsibilities of the buyer and seller. First-time Canadian fish and seafood exporters would be well-advised to follow the definitions and procedures specified in the publications' *INCOTERMS* and *Guide to INCOTERMS* available from the **ICC Service S.A.R.L.** located at 1080 Beaver Hall Hill, Suite 1730, Montreal, Quebec, H2Z 1T2, tel:(514) 866-4334. In addition, the major Canadian banks can provide information pertaining to this topic.

HEALTH CERTIFICATES

Health certificates from the appropriate agencies in Canada are required for fisheries exports to Spain. Owing to the complexity of sanitary and health regulations, Canadian seafood exporters should also obtain information from the importer prior to the shipment, or directly from the Canadian Embassy in Madrid. All current Spanish health regulation in force covering imported fish and fishery products were established by Royal Decree No.#152/84 on the 1st of August 1984. The measures deal with "technical and sanitary regulations for all fishery establishments and for fishery and aquaculture products intended for human consumption". Section VI, Article 34 of the Decree specifically defines all the rules and regulations affecting imported fish and fisheries products. A health certificate issued by the authorities of the country of origin is required for all consignments of foreign seafood products imported into Spain. The required certificate must clearly state verification that the products have undergone the necessary health inspection and are fit for human consumption, in addition to stating any additives which the products may contain.

BILL OF LADING

There are no regulations specifying the form or number of bills of lading required for any particular shipment entering Spain, except that it must indicate the weight in kilos. A bill of lading customarily shows: 1) name of the shipper; 2) name and address of the consignee; 3) port of destination; 4) description of the goods; 5) listing of the freight and other charges; 6) number of bills of lading in the complete set; 7) date and signature of the carriers' official, acknowledging receipt on board of the goods for shipment. This information should correspond with that shown on the invoices and packages. Bills of lading direct of "to order" are accepted. For air cargo shipments, the "way-bill" replaces the bill of lading.

PACKING LIST

Although not required, a packing list is useful in expediting customs clearance at the port of entry. Such a list should describe, in detail, the contents of each case or container included in the shipment giving the net and gross weights, together with the C.I.F. value of each commodity. As an additional note, wherever possible, the required documentation should be forwarded separately to the consignee prior to the departure of the goods for submission to Customs with the entry documents. Enclosing them in the package being shipped will cause delay. In addition, whenever possible, designations and descriptions on documents should be in terms of the Common Customs Tariffs or the national tariffs of the country of destination, and when feasible, in the language of the member state to which the goods are consigned. With the exception of France (which requires French documentation only), English or French documents are acceptable throughout the Community. English documentation is acceptable for Spanish customs.

CUSTOMS AND STORAGE

Customs and storage facilities are adequate throughout Spain. These facilities are usually secure and strongly controlled. Companies, under certain conditions, may be authorized to establish customs clearance on their own premises, with the advantage that the imported goods can remain in the storage facilities, for a limited period of time, without giving rise to any liability to customs duties.

VALUE-ADDED TAX

The Spanish government has decided to apply its "super-reduced" V.A.T. rate at 3 percent. The new rate came into effect on January 1, 1993, and applies to basic foodstuffs. The new standard rate of 15 percent (applicable since August 1992) will now also apply to all goods and services previously subject to the top 28 percent rate, which was abolished from January 1, 1993. Canadian seafood exporters should check with Spanish importers of their products to ensure that the appropriate V.A.T. rate is understood before shipments are transported.

TRADE CONTACTS

CANADIAN CONTACTS IN SPAIN

Canadian Embassy
Edificio Goya, Apartado 587
Calle Nunez de Balboa 35
28080 Madrid, Spain
Tel:(011-34-1) 431-4300
Fax:(011-44-71) 431-2367

Canadian Trade Office
Travessera de les Corts 265, ent 1a
08014 Barcelona, Spain
Tel:(011-34-3) 410-6699
Fax:(011-34-3) 410-7755

SPAIN CONTACTS IN CANADA

Embassy of Spain
350 Sparks Street, Suite 802
Ottawa, Ontario K1R 7S8
Tel:(613) 237-2193/4
Fax:(613) 236-9246

Consulate General of Spain
3736 Parker Street
Burnaby, B.C. V5C 3B1
Tel:(604) 299-7760
Fax:(604) 255-2532

Consulate General of Spain
1025 Buchanan Boulevard
Winnipeg, Manitoba R2Y 1N7
Tel:(204) 831-6033

Consulate General of Spain
1200 Bay Street, Suite 400
Toronto, Ontario M5R 2A5
Tel:(416) 967-4949
Fax:(416) 925-4949

Consulate General of Spain
1 Westmount Square, Suite 1456
Montreal, Quebec H3Z 2P9
Tel:(514) 935-5235
Fax:(514) 935-4655

Consulate General of Spain
1525 Birmingham Street
P.O. Box 3550 South
Halifax, Nova Scotia B3J 3J3
Tel:(902) 429-5680

Consulate General of Spain
87 Water Street
St. John's, Nfld. A1C 5V6
Tel:(709) 726-8000
Fax:(709) 726-9891

Consulate General of Spain
1085 de Bougainville Avenue
Québec, Quebec G1S 3B1
Tel:(418) 688-9872

Consulate General of Spain
140 Point Drive, Suite 6
Point McKay, North-West
Calgary, Alberta T3B 4W3
Tel:(403) 283-9902

IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS

Direct exporting to Spain is not simple. A visit Spain, to learn about the market, and meet with potential importers, end-users, distributors, agents, and government trade officials is highly desirable. Exporters must develop a network of contacts on the Spanish side and establish close working relationships with several key individuals. In light of constantly evolving circumstances, the following list of importers, distributors and users cannot be timeless or exhaustive, Canadian fish and seafood exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the specifications set by Spanish importers and authorities.

Ahumados Artesanos Mestanza

C/Aguilafuente, 117

28039 Madrid

Contact: Sra. D^a Ana Maria S. Ribada

Tel/Fax:(91) 883-2472

Product: eel, cod, cod roe, salmon

Aimar, S.A.

Zona Portuaria, s/n

20110 Pasajes de San Pedro,

Gulpuzcoa

Contact: Sr. D. Frutos Gómez Frutos

Tel:(943) 39-6540

Fax:(943) 39-2842

Product: frozen lobster, halibut

Alfonso Garcia Lopez, S.A.

C/Poyo-La Seca

36994 Poyo, Pontevedra

Contact: Sr. D. Rafael P. Giráldez

Tel:(986) 77-0012

Fax:(986) 77-1359

Aquarium Art

C/Sepúlveda, 31-6º, 1ª

08015 Barcelona

Contact: Sr. D. Salvador Chichiepsa

Tel:(93) 771-7186

Fax:(93) 426-7029

Product: live lobster

Arnoya Congelados, S.A.

Polig. Ind. del Tambre

Santiago de Compostela, La Coruña

Contact: Sr. D. Alejandro Domingo

Tel:(981) 58-1482

Fax:(981) 58-9265

Product: clams, eel, herring, tuna, squid, crab, monkfish tails, haddock, smelt, halibut, shrimp, flounder, pollock, swordfish, plaice, octopus, skate, turbot, salmon, cod, scallops

Auxiliar Conservera, S.A.

Avda. Orillamar, 6

36208 Vigo,

Pontevedra

Contact: Sr. D. Carlos Alonso

Tel:(986) 29-1858

Fax:(986) 20-3097

Product: tuna, squid, monkfish tails, haddock, rainbow smelt, halibut, swordfish, flounder, plaice, octopus, skate

Bacalaos Samper, S.A.

Nuestra Sra. del Pilar, 7

31620 Huarte-Pamplona,

Navarra

Contact: Sr. D. Gerard Negri

Tel:(948) 33-0912

Fax:(948) 33-1705

Product: dry/wet salted cod

Barcipeix, S.A.

Cefrusa, 2 Mercabarna

08040 Barcelona

Contact: Sr. D. Francisco Simó

Tel:(93) 336-2013

Fax:(93) 336-2106

Product: clams, lobster, squid, smelt, monkfish tails, halibut, shrimp, cod roe, flounder, swordfish, plaice, octopus, turbot, salmon, surimi, scallops

Benfumat, S.A.

Polígono Industrial Multindus

08980 San Feliu de Llobregat

Barcelona

Contact: Srta. Cristina Brosca

Tel/Fax:(93) 666-7201

Product: fresh/frozen salmon

Cadamar-Camino Del Mar, S.A.

C/Zamora, 3

28100 Alcobendas, Madrid

Contact: Sr. D. José Luis Durán

Tel:(91) 661-1357

Fax:(91) 661-1341

Product: clams, lobster, canned crab meat, gooseneck barnacles, scallops

Carlos Soto, S.A.

C/Reconquista, 1

36201 Vigo, Pontevedra

Contact: Sr. D. Carlos Soto

Tel:(986) 43-3155

Fax:(986) 43-4315

Product: clams, squid, shrimp, swordfish, flounder, scallops

China Arte, S.A.

C/Gerona, 3

28012 Madrid

Contact: Sr. D. Manuel Choy

Tel:(91) 366-6403

Fax:(91) 364-0275

Product: canned salmon

Claudio Cabaleiro Villanueva

Almirante Felix Ozamiz, 30

36940 Cangas, Pontevedra

Contact: Sr.D. Claudio C. Villanueva

Tel:(986) 31-0366

Fax:(986) 31-0372

Clavo Congelados, S.A.

Apartado 35

36650 Caldas de Reyes, Pontevedra

Contact: Sr.D. Nicolás L. de la Torre

Tel:(98) 654-0111

Fax:(98) 654-1261

Product: tuna, cod, squid, halibut, shrimp

Cobamar, S.A.

Elbarrena, s/n
20159 Zizurkil, Guipuzcoa
Contact: Sr.D. José T.R. Guzmán
Tel:(943) 691-991
Fax:(943) 693-578
Product: clams, tuna, cod, squid,
canned crab meat, monkfish tails,
haddock, halibut, shrimp, flounder,
swordfish, plaice, turbot, salmon

Comercial Marisquera Catalana

Floridablanca, 146, 4 art.2.na
08011 Barcelona
Contact: Sr.D. Salvador C. Vega
Tel:(93) 325-1391
Fax:(93) 426-7029
Product: clams, periwinkles, lobster,
shrimp, gooseneck barnacles,
octopus, sea scallops

Compesca, S.A.

Calvo Sotelo, 19
39002 Santander
Contact: Sr. D. Jamie Yilera
Tel:(942) 212-362
Fax:(942) 225-990
Product: clams, cod, lobster, squid,
crab, monkfish tails, haddock, smelt,
halibut, shrimp, roe, flounder, pollock,
gooseneck barnacles, swordfish,
scallops, shark, plaice, octopus,
turbot, salmon

Congelados Balado, S.A.

Cánovas del Castillo, 10-1-Of.7
36202 Vigo, Pontevedra
Contact: Sr.D. Jesús R. Rodríguez
Tel:(986) 43-0422
Fax:(986) 43-73230
Product: tuna, frozen cod, halibut,
swordfish, flounder, frozen salmon

Conservacion de Alimentos, S.A.

Muelle Este
15006 La Coruña
Contact: Sr. D. Manuel Vilela
Tel:(981) 29-3266
Fax:(981) 29-3133
Product: frozen cod, squid, shrimp,
swordfish, flounder, plaice, octopus

Devimar, S.A.

Barranco San Pedro, s/n
43895 La Ampolla, Tarragona
Contact: Sr.D. Julián Albuja
Tel:(977) 46-0055
Fax:(977) 46-0505
Product: clams, periwinkles

Doroteo Sanjuan, S.A.

Pol. Ind. Allendeduero, Segovia, s/n
09400 Aranda de Duero, Burgos
Contact: Sr. D. Javier Silva Criado
Tel:(947) 50-0500
Fax:(947) 50-5050
Product: cod, haddock, smelt

El Marques Del Ampurdan

Crtra. Nacional II, km. 758
17740 Vilafant, Girona
Contact: Sr. D. Luis Casademunt
Tel:(972) 673-039
Fax:(972) 673-202
Product: fresh/frozen/canned
salmon, cod roe, other species

Escuris, S.A.

Bayuca, s/n, aptdo. 10
15940 Puebla d. Caramiñal, La Coruña
Contact: Sr.D. Luis E. Batalla
Tel/Fax:(981) 83-0100
Product: clams, tuna, cod, lobster,
squid, monkfish tails, cod roe,
gooseneck barnacles, flounder,
octopus, skate, scallops

Fabricantes Conserv. Reunidos

Apdo. 664, 36200 Vigo, Pontevedra
Contact: Sr. D. José I. Madrián
Tel:(986) 41-2611
Fax:(986) 42-4000
Product: clams, tuna, cod, squid,
octopus, sea scallops

Frigorificos Berbes, S.A.

Avda. Orillamar, 73
36202 Vigo, Pontevedra
Contact: Sr. D. Miguel Cobas
Tel:(986) 29-7700
Fax:(986) 20-2818
Product: clams, cod, squid, crab,
monkfish tails, halibut, cod roe,
flounder, plaice, skate, turbot, frozen
salmon, sea scallops

Frime, S.A.

Mercat Central del Peix, cas. 80
08040 Mercabarna, Barcelona
Contact: Sr. D. Rafael García
Tel:(93) 785-0449
Fax:(93) 335-8198
Product: tuna, cod, squid, monkfish
tails, halibut, shrimp, cod roe, salmon
flounder, swordfish, octopus, skate

Frinova, S.A.

Polig. Ind. Las Gandaras-Parcela 9
36400 Porriño, Pontevedra
Contact: Sr. Gómara
Tel:(986) 33-1401
Fax:(986) 33-2755
Product: tuna, cod, squid, haddock,
smelt, shrimp, flounder, pollock,
plaice, frozen salmon

Frio Condal, S.A.

C/Foc, 69-73
08004 Barcelona
Contact: Sr. D. José Manuel Múgica
Tel:(93) 223-0162
Fax:(93) 223-2987
Product: frozen cod, lobster, monkfish
tails, shrimp, halibut, swordfish

Gil-Duño, S.A.

C/Girona, 100-6º, 2ª
08009 Barcelona
Contact: Sr.D. Josep-Llus Gil
Tel:(93) 207-0274
Fax:(93) 207-7960
Product: clams, cod, periwinkles,
lobster, crab, monkfish tails, halibut,
shrimp, flounder, gooseneck, plaice,
barnacles, swordfish, octopus, turbot,
salmon, surimi, shark, scallops, others

Golden Foods, S.A.

Campo Abajo, 2
30565 Las Torres de Cotillas, Murcia
Contact: Sr.D. Fulgencio Cano
Tel:(968) 626-708
Fax:(968) 627-899
Product: clams, herring, tuna, cod,
periwinkles, lobster, squid, crab,
monkfish tails, haddock, smelt,
halibut, shrimp, roe, flounder, pollock,
swordfish, plaice, octopus, skate,
turbot, salmon, surimi, shark

Hisparmar

C/Orense, 68-4
28020 Madrid
Contact: Sr. D. Andres Umbría
Tel:(91) 741-1141
Fax:(91) 320-4422
Product: cod, halibut, cod roe,
swordfish, octopus, turbot

Hispatrade, S.A.

Marqués de Riscal, 11 Dpdo. 4º
28010 Madrid, Madrid
Contact: Sr. D. Agustín Pérez
Tel:(91) 310-3924
Fax:(91) 310-2782
Product: cod, squid, crab, monkfish
tails, shrimp, cod roe, swordfish,
flounder, turbot, sea scallops

Ibergalicia, S.A.

Santo Domingo, 6-entlo
36204 Vigo, Pontevedra
Contact: Sr. D. Manuel Castro
Tel:(986) 47-2400
Fax:(986) 42-5705
Product: clams, frozen cod, halibut,
swordfish

Iberica de Congelados, S.A.

Muelle Comercial de Bouzas, s/n
36208 Vigo, Pontevedra
Contact: Sr. D. Roberto Orozco
Tel:(986) 207-215
Fax:(986) 204-669
Product: squid, monkfish tails, shrimp,
swordfish, flounder, plaice, turbot, sea
scallops

Importadores Especializados, S.A.

C/Labrador, 4, 28004 Madrid
Tel:(91) 467-6717
Fax:(91) 468-1730
Product: canned crab meat, canned
salmon, other species

Interalimint, S.A.

C/Girona, 6-4
08400 Granollers, Barcelona
Contact: Sra. Dª. Victoria M. Sama
Tel:(93) 879-6300
Fax:(93) 870-6900
Product: clams, lobster, monkfish
tails, smelt, halibut

J.S.V., S.A.

Pol. Ind. Ascoy, s/n
30530 Cieza, Murcia
Contact: Sr.D. Jesús S. Barquero
Tel:(968) 76-2145
Fax:(968) 76-2291
Product: tuna, dry/wet salted cod,
squid, monkfish tails, halibut, shrimp,
swordfish, flounder, plaice, turbot,
frozen salmon

La Balinesa, S.L.

24796 La Antigua, Leon
Contact: Sr. D. Jesús L. Velado
Tel:(987) 666-442
Fax:(987) 666-422
Product: fresh/frozen salmon

Manuel Barea, S.A.

Rafael Beca Mateos, 20
Apto. 13.358, 41007 Sevilla
Contact: Sr. D. Manuel Barea
Tel:(95) 451-8722
Fax:(91) 573-1036
Product: cod, lobster, squid, monkfish
tails, haddock, cod roe, swordfish,
octopus, shark

Mareas, S.A.

Narvéez, 47-1D
28009 Madrid
Contact: Sr.D. Buenaventura M. Lucas
Tel:(91) 574-5935
Fax:(91) 573-1036
Product: clams, cod, frozen lobster,
squid, monkfish tails, smelt, halibut,
shrimp, pollock, swordfish, frozen
salmon, sea scallops

Mariscos Arcade, S.L.

PQ Meira
36950 Moaña, Pontevedra
Contact: Sr. Cabaleiro
Tel:(986) 31-0372
Fax:(986) 31-0372
Product: periwinkles, frozen lobster,
shrimp, sea scallops

Mariscos Veiro, S.L.

Coirón, 119
36967 Dena-Meaño, Pontevedra
Tel/Fax:(986) 743-540
Product: clams

Pasapesca, S.A.

Polig. Ind. Pratense
08820 El Prat de Llobregat, Barcelona
Contact: Sr.D. Pascual Martínez
Tel:(93) 478-2848
Fax:(93) 478-3673
Product: cod, squid, monkfish tails,
halibut, shrimp, cod roe, flounder,
octopus, turbot, salmon, surimi

Pescabarna, S.A.

Urgel, 240-250, 4ºB-C
08036 Barcelona
Contact: Sr.D. Julio C. Lopez
Tel:(93) 410-0004
Fax:(93) 410-6921
Product: cod, squid, monkfish tails,
smelt, halibut, shrimp, skate

Pescados Amaro Gonzalez, S.A.

Puerto Pesquero, s/n
03001 Alicante
Contact: Sr.D. Juan Manuel P. Tora
Tel:(965) 92-0626
Fax:(965) 92-5175
Product: tuna, lobster, squid, shark,
monkfish tails, smelt, shrimp, cod roe,
swordfish, flounder, plaice, octopus,
skate, turbot, salmon, scallops

Pescados Videla, S.A.

Edif. Unifrisa
08040 Mercabarna, Barcelona
Contact: Sra. Dª Montserrat Videla
Tel:(93) 263-2790
Fax:(93) 263-2171
Product: clams, periwinkles, lobster,
squid, crab, monkfish tails, smelt,
halibut, shrimp, gooseneck barnacles,
octopus, surimi, shark, sea scallops

Pescafina, S.A.

Paseo de Rosales, 38
28008 Madrid
Contact: Sr. D. Rafael Marín
Tel:(91) 542-2300
Fax:(91) 247-4719
Product: cod, squid, monkfish tails,
smelt, halibut, cod roe, swordfish,
flounder, plaice, octopus, skate,
frozen salmon, surimi

Pescanorte, S.A.

C/Estacion, 28
20160 Lasarte, Guipuzcoa
Contact: Sr. D. Francisco Javier Abad
Tel/Fax:(943) 36-1683
Product: eel, herring, tuna, cod, crab,
lobster, squid, monkfish tails, smelt,
haddock, halibut, shrimp, flounder,
pollock, swordfish, plaice, octopus,
skate, turbot, salmon, surimi, scallops

Pipla, S.A.

Aptdo. 49
36600 Villagarcia Arosa,
Pontevedra
Contact: Sr. D. Antonio Rey
Tel:(986) 50-0245
Fax:(986) 50-0292
Product: clams

Sabate Hijos, S.A.

Mercado Central de Pescados,
puestos 54-55
08004 Barcelona
Contact: Sr. D. Juan Sabate
Tel:(93) 336-7761
Fax:(93) 336-7400
Product: live lobster

Seafood Import, S.L.

Edificio Bancos,
of. 56-58
08004 Barcelona
Contact: Sr.D. Alonso Sanchez Mena
Tel:(93) 335-8914
Fax:(93) 263-2725
Product: clams, tuna, cod, lobster,
squid, crab, haddock, smelt, halibut,
shrimp, roe, flounder, plaice, octopus,
skate, turbot, salmon, surimi, shark

Serpeska, S.A.

Avda. de Andalucia, km. 11,300
28021 Madrid
Contact: Sr. D. Manuel Bejarano Zafra
Tel:(91) 795-2211
Fax:(91) 797-8377
Product: tuna, cod, squid, monkfish
tails, smelt, halibut, shrimp, flounder,
gooseneck barnacles, swordfish,
plaice, octopus, salmon, others

Sochar, S.L.

Apdo. 14
36620 Villaneuva de Arosa,
Pontevedra
Contact: Sr.D. Carlos S. Miguens
Tel:(986) 56-1110
Fax:(986) 55-5190
Product: clams, tuna, cod, squid,
periwinkles, lobster, crab, haddock,
monkfish tails, cod roe, flounder,
swordfish, gooseneck barnacles,
turbot, octopus, frozen/fresh salmon,
sea scallops

Sociedad Franco Española de Salazones, S.A.

Barrio Mendelu, s/n
20280 Fuenterrabia, Guipuzcoa
Contact: Srta. María Asunción Tojal
Tel:(943) 641-004
Fax:(943) 642-324
Product: dry/wet salted cod

Sotomayor Brokers & Asociados

Coruña, 24 7-H
36211 Vigo, Pontevedra
Contact: Sr. D. José M. Sotomayor
Tel:(986) 211-114
Fax:(986) 210-359
Product: clams, eel, herring, tuna,
cod, lobster, squid, canned crab
meat, halibut, shrimp, roe, swordfish,
gooseneck barnacles, octopus,
salmon

Supermar, S.A.

Av. de Pasajes de S. Pedro, 41
Aptdo. 1,
20110 Pasajes S. Pedro, Guipuzcoa
Contact: Sr. D. Eusebio Lazcano
Tel:(943) 39-8846
Fax:(943) 39-8994
Product: dry/wet salted cod

Talafood, S.L.

Arrigunaga, 22-2º izq.
48990 Algorta-Getxo, Vizcaya
Tel/Fax:(94) 469-5007
Product: dry/wet salted cod, frozen
cod, Atlantic halibut, flounder,
American plaice

Ticas, Inc.

Pza. del Convento, 5,
despacho 3
03700 Denia, Alicante
Contact: Sr. D. Luis Alberto Vigil
Tel:(96) 642-1324
Fax:(96) 642-1353
Product: herring roe, cod roe

Vivero Miñoto

Augusto G. Besada, 17-4B
36700 Tuy, Pontevedra
Contact: Sr. D. Jesús Durán Pazo
Tel:(986) 63-0450
Fax:(986) 63-0450
Product: clams, eel, periwinkles, crab,
monkfish tails, gooseneck barnacles,
turbot, other species

STATISTICAL APPENDIX

SPAIN MACROECONOMIC INDICATORS

	1989	1990	1991	1992
GDP at market prices (Pta'000 bn)	45.0	50.1	54.8	59.0
Real GDP growth (%)	4.8	3.6	2.4	1.4
Consumer price inflation (%)	6.8	6.7	5.9	5.9
Exports fob (US\$bn)	43.3	53.9	60.0	65.0
Imports cif (US\$bn)	67.8	83.5	90.0	99.0
Current account (US\$bn)	-10.9	-16.8	-16.0	-24.0
Reserves excl. gold (US\$bn) Dec.	41.5	51.2	65.8	52.3
Total external debt (US\$bn)	34.8	45.0	58.0	—

Source: Economist Intelligence Unit, Country Report, No.#1, 1993

SPAIN FOREIGN TRADE

	\$ mn			\$ mn	
	1990	1991		1990	1991
Exports			Imports		
Machinery & transport equip.	21,611.3	24,658.1	Machinery & transport equip.	33,420.7	35,133.8
Foodstuffs	6,393.9	7,206.3	Chemicals	8,663.7	9,289.8
Chemicals	4,662.0	4,775.1	Petroleum & products	9,168.3	8,610.1
Iron & steel	2,742.5	2,918.4	Scientific instruments, etc.	3,275.0	3,073.1
Petroleum & products	2,849.9	2,772.4	Fish & products	2,358.6	2,718.4
Non-metallic mineral manufact.	1,735.4	1,823.3	Iron & steel	2,587.3	2,431.7
Metal manufactures	1,671.2	1,597.7	Textile yarn, cloth & manufact.	2,050.1	2,349.7
Textile yarn, cloth & manufact.	1,497.2	1,523.1	Metal manufactures	1,777.1	2,082.1
Footwear	1,523.0	1,358.8	Paper & manufactures	1,843.4	2,021.9
Total, including others	55,632.3	60,166.5	Total, including others	87,703.2	93,309.1

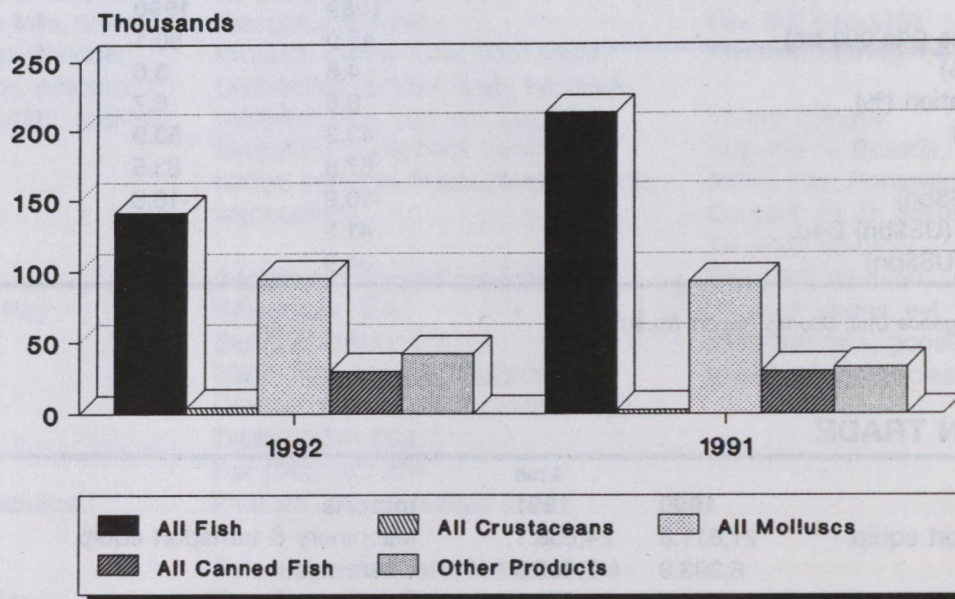
Source: Economist Intelligence Unit, Country Report, No. 1, Appendix 2, 1993

SPAIN DIRECTION OF TRADE

	%			%	
	1990	1991		1990	1991
Exports, fob			Imports, cif		
EC	69.4	70.9	EC	59.2	60.0
France	20.6	20.0	Germany	16.5	16.2
Germany	13.5	15.9	France	14.7	15.2
Italy	10.7	11.3	Italy	10.2	10.0
United Kingdom	9.1	7.7	United Kingdom	6.8	7.5
United States	5.9	4.9	United States	8.4	8.0
Japan	1.1	1.0	Japan	4.5	4.7
Other OECD	5.9	5.3	Other OECD	6.4	6.2
OPEC	3.4	3.5	OPEC	7.4	7.2
Latin America	3.0	2.8	Latin America	4.2	4.1

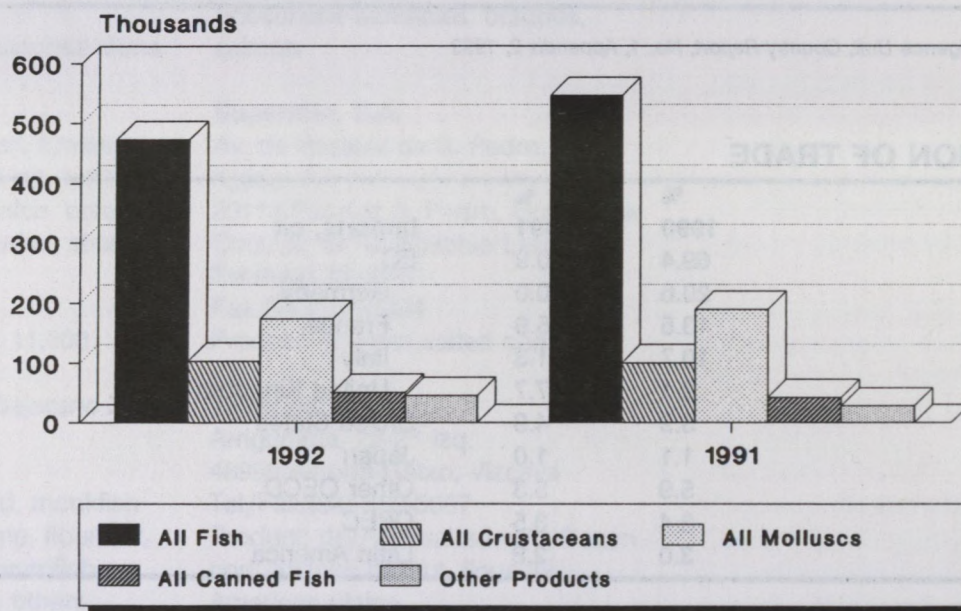
Source: Economist Intelligence Unit, Country Profile, p.29-30, 1992/93

SPAIN FISHERIES EXPORTS Quantity (Metric Tonnes)



Source: Spanish Ministry of Fisheries

SPAIN FISHERIES IMPORTS Quantity (Metric Tonnes)



Source: Spanish Ministry of Fisheries

STATISTICAL APPENDIX

SPAIN FISHERIES EXPORTS (All Destinations)

Commodity Group	1992	1992	1991	1991
	MT	,000 Psta	MT	,000 Psta
All Fish	141,356	33,379,227	213,412	42,649,563
Crustaceans	4,419	3,748,686	2,819	2,368,648
Molluscs	95,140	18,314,739	92,580	17,924,237
Canned Fish	29,521	14,945,965	29,641	14,983,881
Other Products (Oil, Flour, etc.)	41,758	2,963,344	32,270	1,589,817
TOTALS	312,194	73,351,961	370,722	79,516,146

Source: Spanish Ministry of Agriculture, Fisheries & Food, Madrid.

SPAIN FISHERIES IMPORTS (All Sources)

Commodity Group	1992	1992	1991	1991
	MT	,000 Psta	MT	,000 Psta
All Fish	472,360	152,363,119	545,521	149,312,611
Crustaceans	103,729	71,209,695	100,614	69,861,575
Molluscs	173,071	45,252,549	188,629	43,191,067
Canned Fish	50,925	25,064,578	42,464	20,537,132
Other Products (Oil, Flour, etc.)	45,561	2,831,682	28,173	1,583,901
TOTALS	845,646	296,721,623	905,401	284,486,286

Source: Spanish Ministry of Agriculture, Fisheries & Food, Madrid.

CANADIAN EXPORTS TO SPAIN (Summary Groupings)

Description	Cdn\$	1987	1988	1989	1990	1991
Fish, whole or dressed, fresh or frozen		417,000	393,000	127,000	248,000	496,000
Fish, fillets and blocks, fresh or frozen		114,000	111,000	---	57,000	26,000
Fish, preserved, except canned		4,169,000	6,816,000	2,668,000	5,618,000	12,988,000
Fish, canned		172,000	287,000	410,000	---	119,000
Other fishery foods and feeds		711,000	2,107,000	1,445,000	2,571,000	2,282,000
TOTAL		5,583,000	9,714,000	4,650,000	8,494,000	15,911,000

Source: Statistics Canada, Exports: Merchandise Trade. Catalogue 65-202 Annual, 1991

STATISTICAL APPENDIX

CANADIAN EXPORTS TO SPAIN (By Product)

H.S.C.	Description	Qty=Tonne	Value=Cdn\$	1992 Qty	1992 Value	1991 Qty	1991 Value
SEAFISH, FROZEN/WHOLE/DRESSED/FILLETS							
0303.3120	Halibut, Pacific, frozen/whole/dressed			---	---	8	62,000
0303.3990	Flatfish, nes, frozen/whole/dressed			---	---	16	22,000
0303.7800	Hake, frozen/whole/dressed			76	71,000	---	---
0304.2021	Greenland Turbot, fillets/frozen			15	48,000	---	---
0304.9011	Cod, minced, blocks/slabs/frozen			---	---	21	26,000
0305.3030	Cod, fillets/cured			27	128,000	---	---
0305.6210	Cod, green/wet, salted			2,669	13,383,000	2,150	12,652,000
0305.6231	Cod, heavy salted/M.C. 45-50%			---	---	45	228,000
0305.6233	Cod, heavy salted/M.C. <43%			24	141,000	---	---
0305.6290	Cod, salted/brined/nes			---	---	15	28,000
0305.6921	Hake, salted/brined			87	357,000	10	29,000
0305.6923	Haddock, Cusk, salted/brined			9	26,000	---	---
0303.1010	Salmon, Chum, frozen/whole/dressed			14	37,000	35	129,000
0303.1040	Salmon, Sockeye, frozen/whole/dressed			16	54,000	---	---
0303.1050	Salmon, Pink, frozen/whole/dressed			17	44,000	---	---
0305.4230	Herring, bloaters			---	---	11	13,000
SHELLFISH, FRESH/FROZEN/CANNED							
0306.1210	Lobster, in brine/frozen			32	258,000	---	---
0306.1290	Lobster, nes/frozen			38	650,000	2	36,000
0306.1900	Crustaceans, nes, frozen			2	4,000	---	---
0306.2210	Lobster, live			91	1,273,000	67	821,000
0306.2900	Crustaceans, nes, not frozen			59	1,411,000	61	1,202,000
0307.2900	Scallops, frozen			1	12,000	---	---
0307.5900	Octopus, frozen			---	---	---	2,000
0307.9110	Clams, Geoduck, live/fresh			---	7,000	---	---
0307.9190	Molluscs, nes, live/fresh			---	---	2	51,000
1605.1010	Crab, in ATC			---	---	---	4,000
1605.3011	Lobster, meat/cooked/frozen			4	173,000	1	25,000
1605.3019	Lobster, meat/cooked/not frozen			---	8,000	---	5,000
FRESHWATER FISH, FROZEN							
0303.7923	Smelt, frozen/whole/dressed			121	221,000	136	283,000
0304.2091	Perch, fillets/frozen			---	---	---	1,000
MISCELLANEOUS FISHERY PRODUCTS							
0305.2090	Fish, nes, livers/roes/cured			---	---	23	137,000
1604.1910	Fish, nes, pre-cooked/frozen/not minced			47	188,000	---	---
1604.1990	Fish, nes, prepared/preserved/not minced			33	132,000	16	59,000
1604.2099	Fish, nes, prepared/preserved/minced			---	---	16	60,000
1212.2000	Seaweeds, algae			---	85,000	---	373,000
TOTALS				3,383	18,710,000	2,635	16,248,000

Source: Department of Fisheries and Oceans, Statistics Unit, 1993.

**EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS**

If you are seeking advice and information about a specific area or country, Trade Commissioners in the **Geographic Trade Divisions** are available to assist you. They are located at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2 [Fax:(613) 996-9103]. In addition, there are several Trade Commissioners and Commercial Officers at the Embassy of Canada in Madrid.

WESTERN EUROPE TRADE, INVESTMENT AND TECHNOLOGY DIVISION (RWT)

Tel:(613) 995-9401; Fax:(613) 995-6319

Austria, Belgium, Cyprus, Denmark (incl. Greenland), Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom

EAST ASIA TRADE DIVISION (PNC)

Tel:(613) 992-7359; Fax:(613) 996-4309

China, Hong Kong, Indochina, South Korea, Taiwan

ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST)

Tel:(613) 996-0917; Fax:(613) 996-4309

Afghanistan, Australia, Bangladesh, Bhutan, Brunei, India, Indonesia, Malaysia, Myanmar, Nepal, New Zealand, Philippines, Singapore, South Pacific Islands, Sri Lanka, Thailand

JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ)

Tel:(613) 995-1281; Fax:(613) 943-8286

LATIN AMERICA AND CARIBBEAN TRADE DIVISION (LGT)

Tel:(613) 996-5546; Fax:(613) 943-8806

Argentina, Bermuda, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Commonwealth Caribbean, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, French West Indies, Guatemala, Haiti, Honduras, Mexico, Netherlands Antilles, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela

UNITED STATES TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (UTI)

Tel:(613) 991-5849; Fax:(613) 944-9119

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO)

Tel:(613) 993-7343; Fax:(613) 944-9119

Atlanta, Buffalo, Boston, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphia, Princeton, San Juan, Washington

AFRICA AND MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GBT)

Tel:(613) 990-6593; Fax:(613) 990-7431/7

Algeria, Angola, Benin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Ethiopia, Equatorial Guinea, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guineau-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Morocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Principe, Rwanda, Sao Tomé, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zaire, Zambia, Zimbabwe, Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Oman, People's Democratic Republic of Yemen (South), Qatar, Saudi Arabia, Syria, United Arab Emirates, Yemen Arab Republic (North)

CENTRAL AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT)

Tel:(613) 996-2858; Fax:(613) 995-1277

Albania, Bulgaria, C.I.S., Czechoslovakia, Hungary, Mongolia, Poland, Romania, Yugoslavia

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

External Affairs and International Trade Canada and Industry, Science and Technology Canada established International Trade Centres (ITCs) across Canada to assist first-time and experienced exporters by providing export publications, recruiting participants for trade fairs and missions, providing a wide range of services to companies seeking export counselling, technology transfer or joint ventures with foreign investors. Co-located with the regional offices of Industry, Science and Technology Canada (ISTC), the centres operate under the guidance of EAITC and all have resident Trade Commissions. For further information exporters are encouraged to contact the ITC nearest you. Export counselling is also available through External Affairs and International Trade Canada's Info Export Office in Ottawa which can be reached toll free at 1-800-267-8376; local callers: 993-6435.

NEWFOUNDLAND

International Trade Centre
215 Water Street, Suite 504,
P.O. Box 8950,
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel:(709) 772-5511
Fax:(709) 772-2373

NEW BRUNSWICK

International Trade Centre
P.O.Box 1210,
Assumption Place
770 Main Street
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel:(506) 851-6452
Fax:(506) 851-6429

MANITOBA

International Trade Centre
P.O.Box 981,
330 Portage Avenue, 8th Floor,
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel:(204) 983-4099
Fax:(204) 983-2187

P.E.I.

International Trade Centre
P.O.Box 1115,
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400,
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel:(902) 566-7400
Fax:(902) 566-7450

QUEBEC

International Trade Centre
P.O.Box 247,
Stock Exchange Tower
800 Place Victoria, Suite 3800,
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel:(514) 283-8185
Fax:(514) 283-8794

SASKATCHEWAN

Saskatoon
International Trade Centre
The S.H. Cohen Building
#119-4th Avenue South, 4th Floor,
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel:(306) 975-5315
Fax:(306) 975-5334

Regina

International Trade Centre
1955 Smith Street
4th Floor,
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel:(306) 780-5020
Fax:(306) 780-6679

BRITISH COLUMBIA

International Trade Centre
P.O.Box 11610,
900-650 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tel:(604) 666-0434
Fax:(604) 666-8330

NOVA SCOTIA

International Trade Centre
P.O.Box 940, Station "M",
1801 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel:(902) 426-4782
Fax:(902) 426-2624

ONTARIO

International Trade Centre
Dominion Public Building,
4th Floor,
One Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel:(416) 973-5053
Fax:(416) 973-8161

ALBERTA

Edmonton
International Trade Centre
Room 540, Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tel:(403) 495-2944
Fax:(403) 495-4507

Calgary

International Trade Centre
Suite 1100,
510-5th Street S.W.,
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel:(403) 292-6660
Fax:(403) 292-4578

BIBLIOGRAPHY

- Department of Fisheries and Oceans.** *Canadian Export Statistics.* Statistics Unit. 1993.
- Economist Intelligence Unit.** *Spain: Country Profile, 1992-93.* 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *Spain: Country Report.* No.# 1-4, 1992.
- Economist Intelligence Unit.** *Spain: Country Report.* No.#1, 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Export Promotion Priorities, 1993/94.* January 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Fish Product Export Opportunity Guide.* July 1990.
- External Affairs and International Trade.** *Sectoral Synopsis: Fisheries, Sea Products and Related Services, 1993/94.* January 1993.
- External Affairs and International Trade.** *Spain: A Guide for Canadian Exporters.* 1992.
- External Affairs and International Trade.** *World Lobster Marketing Survey.* March 1993.
- External Affairs and International Trade.** *World Salmon Marketing Survey.* April 1992.
- Food and Agriculture Organization.** *Fishery Statistics: Catches and Landings.* Yearbook, Volume #70, 1990.
- Food and Agriculture Organization.** *Fishery Statistics: Commodities.* Yearbook, Vol. 71, 1990.
- International Monetary Fund.** *Balance of Payments Statistics.* Volume 45, 1992.
- International Monetary Fund.** *Direction of Trade Statistics.* Yearbook, 1992.
- International Monetary Fund.** *Government Finance Statistics.* Yearbook, Volume XVI, 1992.
- International Monetary Fund.** *International Finance Statistics.* Volume XLV, No.#4, 1992.
- Price Waterhouse.** *Doing Business in Spain.* Information Guide, 1992.
- Spanish Ministry of Agriculture, Fisheries & Food.** Madrid. 1993.
- Statistics Canada.** *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1990.
- Statistics Canada.** *Exports: Merchandise Trade.* Catalogue 65-202, Annual, 1991.
- U.S. Department of Commerce.** *Marketing in Spain.* OBR 91-08, October 1992.