

PLAN ESTRATÉGICO
da industria **conserveira galega**
2007-2013

Documento elaborado polo Centro Tecnolóxico do Mar - Fundación CETMAR, en virtude do convenio asinado entre esta entidade e a Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos con data 13 de outubro de 2006.



Actuación financiada polo Instrumento Financeiro de Orientación da Pesca (IFOP)



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE PESCA
E ASUNTOS MARÍTIMOS



PLAN ESTRATÉXICO
da industria **conserveira galega**
2007-2013



1. INTRODUCCIÓN	5
I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DA INDUSTRIA CONSERVEIRA EN GALICIA	5
II. SITUACIÓN ACTUAL DA INDUSTRIA CONSERVEIRA GALEGA	8
2. DIAGNOSE ESTRATÉXICA.....	11
2.1. ANÁLISE DO CONTORNO.....	11
2.1.1. CONTEXTO: A PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE.....	11
I. PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE EN ESPAÑA	11
II. PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE EN EUROPA	16
III. PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE NO RESTO DO MUNDO	18
2.1.2 GOBERNANZA	20
I. PAPEL DAS ADMINISTRACIÓNS.....	20
II. MARCO NORMATIVO	22
1. LEXISLACIÓN EN MATERIA DE SEGURIDADE ALIMENTARIA.....	22
2. NORMATIVA SOBRE ETIQUETADO	25
3. NORMATIVA RELATIVA Á COMERCIALIZACIÓN	30
4. NORMATIVA AMBIENTAL	31
5. NORMATIVA LABORAL.....	36
III. INCENTIVOS E MECANISMOS DE APOIO PÚBLICOS E SECTORIAIS	38
1. FONDO EUROPEO DA PESCA.....	40
2. AXUDAS DOUTRAS INSTITUCIÓNS.....	44
3. CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN.	44
2.1.3. CONTORNO TECNOLÓXICO.	46
I. INFRAESTRUTURAS TECNOLÓXICAS	46
II. TENDENCIAS	49
1. A CALIDADE. SISTEMA DE TRAZABILIDADE E SEGURIDADE ALIMENTARIA.	50
2. MEDIO AMBIENTE.....	53
3. TIC	59
2.2 ANÁLISE DO SECTOR EN GALICIA.....	60
2.2.1. O TECIDO EMPRESARIAL E A PRODUCCIÓN CONSERVEIRA EN GALICIA.....	60
I. CARACTERÍSTICAS DO TECIDO	60
II. ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN SECTORIAL.....	65
III. PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICOS.....	66
2.2.2. O MERCADO.....	69
I. O PRODUTO	69
II. A COMPETENCIA.....	74
III. TENDENCIAS SOBRE CONSUMO INTERNO	77



IV. DISTRIBUCIÓN	85
V. INTERNACIONALIZACIÓN.....	91
1. INVESTIMENTO NO EXTERIOR.....	91
2. COMERCIO INTERNACIONAL	95
2.2.3 EMPREGO	106
2.2.4. SITUACIÓN FINANCEIRA DO SECTOR	114
2.2.5. SITUACIÓN TECNOLÓXICA GALEGA.....	122
I. INFRAESTRUTURA TECNOLÓXICA.....	122
II. TENDENCIAS	123
2.3 RESUMO DE FACTORES CRÍTICOS E ANÁLISE DAFO	128
I. FACTORES CRÍTICOS	128
II. ANÁLISE DAFO	130
3. VISIÓN DO SECTOR NO HORIZONTE DO 2013.	138
4. LIÑAS DE ORIENTACIÓN ESTRATÉXICA.....	139
5. ESTRATEXIA E INDICADORES DE SEGUIMENTO E AUTOAVALIACIÓN.....	148
ANEXO I: LISTADO DE EMPRESAS CONSERVEIRAS GALEGAS.....	151
ANEXO II: RELACIÓN DA NORMATIVA APLICABLE AO SECTOR CONSERVEIRO.....	154
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	167

1. INTRODUCCIÓN

I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DA INDUSTRIA CONSERVEIRA EN GALICIA

A preocupación por evitar o deterioro dos alimentos remóntase á época do Imperio Romano. Dende entón buscáronse distintos métodos de conservación que alongasen a vida dos alimentos, tales como a salgadura, o afumado, as conservas, etc. A industria conserveira moderna nace en 1795 cando o francés Nicolás Appert empeza a usar o método de esterilización a través da calor, consistente en pór a ebulición na auga os alimentos pechados nun recipiente de cristal.

O sistema de Appert esténdese rapidamente e é perfeccionado en 1810 polo inglés Peter Durand que patenta a caixa de folia de lata soldada en substitución do fráxil cristal. En 1851 Raymond Chevallier-Appert, sobriño de Nicolás Appert, inventa o autoclave (un recipiente hermeticamente pechado que permite levar o seu contido a altas presións e temperaturas), co que se optimiza o proceso tradicional e se consegue unha esterilización perfecta a alta temperatura.

A industria alimentaria nacida en Francia no século XVIII, e baseada fundamentalmente nas sardiñas en aceite, esténdese por toda Europa, cara ao sur e cara ao norte, aparecendo numerosas fábricas de conservas en Portugal e no noroeste de España, tuteladas ao principio polos industriais franceses que trataban de facer fronte á escaseza de sardiña na costa francesa.

A primeira fábrica de conservas herméticas de peixe en Galicia foi creada en 1836¹, pero a súa verdadeira constitución como sector industrial iníciase ao redor de 1880, coincidindo coa crise pesqueira que obriga aos fabricantes a crear factorías de capital mixto en Galicia e Portugal. Dende os seus comezos a industria conserveira galega atópase marcada pola extrema dependencia da sardiña como única especie enlatada e das exportacións como principal destino do seu produto.

No século XX prodúcese o auxe do sector conserveiro galego grazas, en boa medida, ás distintas guerras acontecidas neste período (primeira e segunda Guerra Mundial e a Guerra Civil española) que requiren o envío de alimentos ás tropas. En concreto, pódense indicar dous períodos chave no crecemento do número de establecementos fabrís.

¹ Carmona Badía, J. e Fernández González, A: "Demografía e Estrutura Empresarial na Industria Galega de Conservas de Peixe do Século XX". Congreso "A pesca na economía española, séculos XVIII-XX".

A primeira etapa de esplendor da creación de empresas conserveiras arrinca en 1904 e culmina en 1910. A aparición de numerosos establecementos conserveiros obedece ás facilidades existentes nesa época para a súa instalación (facilidade para a creación de fábricas próximas ao mar, acceso aos recursos mariños, man de obra e accesibilidade á maquinaria) pero sobre todo, débese aos bos resultados económicos das primeiras empresas conserveiras. As factorías concéntranse fundamentalmente nas Rías Baixas, concretamente en Vigo e nas comarcas do Morrazo e do Barbanza, chegando a superar o centenar e véndose favorecidas polo crecemento da produción e das exportacións. É precisamente en 1904 cando se crea a Unión de Fabricantes de Conservas da Ría de Vigo, que en definitiva constituíu a primeira etapa da historia da actual Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO).

O segundo período no que se concentra un maior número de empresas vai dende 1939 ata 1949, alcanzándose o máximo de toda a historia do sector. Aínda que xa en 1941 se observa unha redución na produción debida á falta de materia prima, os problemas de subministro de folla de lata e aceite e á intervención estatal. Nesta segunda etapa o maior número de empresas concéntrase nos portos do norte (Celeiro, Ortigueira, Cedeira e Coruña) e no sur da ría de Arousa (Cambados e Illa de Arousa).

Así mesmo, ao longo do século XX existen dúas crises relevantes no sector que levan á desaparición de numerosas empresas. A primeira prodúcese en 1909 coincidindo coa crise da sardiña. Existe unha dependencia case total da sardiña e ante a súa escaseza os prezos comezan a se disparar, producíndose o peche masivo de empresas (unha de cada tres empresas existentes desaparecen entre os anos 1905 e 1915). A segunda etapa de crise prodúcese ao redor da metade do século, coincidindo coa introdución de medidas liberalizadoras que afectan a un sector caracterizado pola súa atomización empresarial, a debilidade financeira e polo seu atraso tecnolóxico. Prodúcese unha importante paralización da industria e o inicio dun proceso de readaptación ao mercado, que se acentúa a partir da década dos sesenta. Dende 1959 desapareceron tres cuartas partes das empresas conserveiras e comézase a perfilar a dirección que nos próximos anos vai seguir o sector co fin de se consolidar e gañar competitividade.

A reestruturación do sector prodúcese a través de dúas vías principais. Por unha parte desenvólvense estratexias de crecemento interno co fin de abandonar a especialización nunha única especie, como era a sardiña. Tratábase de introducir

novas especies como o bonito e o mexillón, aínda que fosen consideradas como secundarias, eliminando así a dependencia exclusiva da pesca de baixura e abrindo a porta a outras pesqueiras de media e longa distancia. Neste sentido cabe destacar a introdución da flota de Burela na captura do atún na costeira do cantábrico. Unha segunda liña desenvolvida por outro grupo de empresas baseábase na integración cara atrás, coa adquisición de flotas propias para garantir o acceso á materia prima ou ben mediante fórmulas de cooperación para a provisión colectiva do atún (por exemplo a creación en 1965 de FACORE, Fabricantes de Conservas Reunidos).

Xa nos anos oitenta, época na que as plantas en funcionamento en España eran 373, prodúcese unha reorientación do produto cara ao atún e unha forte concentración empresarial, acentuada na última década dos noventa.

Unha parte do sector pasou da produción de sardiña á de atún, recuperando así o volume de exportacións e o forte dinamismo do sector (as conservas de atún foron o principal produto exportado por España na década dos 90, converténdose no motor de vendas no exterior). Inicialmente a transformación de atún centrábase no atún recibido en bruto nas factorías, ben vía importacións ou a través dos buques con base en portos galegos. Con todo, nos últimos anos obsérvase unha tendencia no incremento da transformación de lombos de atún e a consecuente redución das importacións de atún bruto enteiro (cunha redución dun 40% entre 1991 e 2003)².

A reducida dimensión do sector no seu conxunto sumado á tamén reducida dimensión empresarial das firmas conserveiras e a consecuente atomización do mercado, convertéronse nun obstáculo para o desenvolvemento competitivo do sector ante os paradigmas do mercado globalizado. Por iso, nos anos oitenta foron xurdindo iniciativas empresariais para aumentar a súa dimensión e facer fronte aos novos retos do mercado de xeito máis sólido. É a finais da década dos noventa cando os procesos de concentración empresarial se realizan intensamente.

Un grupo de empresas, máis numeroso e de menor dimensión, centradas en procesos de produción artesanal e pouco mecanizados, optaron pola diferenciación do produto, aínda que os seus niveis de produción non podían competir cos das empresas grandes e as economías de escala na produción eran practicamente inexistentes. Noutros casos, este grupo de empresas opta pola colaboración coas grandes empresas, traballando para elas nalgunhas especialidades ou ben nalgunhas

² MEGAPESCA et al.: *La rama atunera Europea. Balance económico, perspectivas e análises dos impactos da liberalización do comercio*. Informe final, novembro de 2005. Fisheries Partnership Agreement Fish 2003/02.

puntas da súa produción. Este tipo de empresas atopábanse con enormes dificultades para crecer e para garantir unha rendibilidade mínima da súa actividade.

En definitiva, cómpre destacar que a nota que máis define o sector conserveiro galego durante o século pasado é a reducida dimensión das empresas; característica aínda presente na actualidade xa que a maior parte das empresas galegas pertencen ao grupo das pequenas e medianas empresas. Isto implica que a pesar dos esforzos realizados por algunhas empresas para gañar dimensión empresarial, estes aínda son insuficientes, o que demostra que aínda queda moito camiño por andar no proceso de reestruturación do sector.

A pesar dos momentos difíciles, o sector conseguiu consolidar a súa posición xa non só ante o mercado español senón tamén a nivel europeo e mundial, realizándose grandes esforzos para adaptarse ás novas esixencias dun mercado máis globalizado e liberalizado.

II. SITUACIÓN ACTUAL DA INDUSTRIA CONSERVEIRA GALEGA

A industria conserveira de peixes e mariscos converteuse nun dos sectores estratéxicos de Galicia, destacando polo seu importante peso económico e social. Trátase dunha industria de grande tradición e dinamismo que nos últimos anos vén a experimentar grandes cambios co obxectivo de adaptarse ás esixencias dun mercado cada vez máis globalizado.

Na actualidade as empresas galegas do sector dominan o mercado español e son o maior referente na Unión Europea. A relevancia do sector no conxunto da actividade económica galega obsérvase nos datos de produción española de conserva de peixes e mariscos que no 2006 alcanzou as 325.671 toneladas por un valor superior aos 1.181 millóns de euros. En relación coa totalidade da produción española de conservas de produtos do mar, **a produción galega representa o 80% do total producido**, de aí a importancia do sector en Galicia, cun volume total da produción no ano 2006 de 267.050 toneladas, valoradas en 945.046.000 euros.

Fig. 1.- Datos de producción e comercio exterior en Galicia e peso sobre España.

	Volume TM	Valor Miles de Euros
	2006	
Produción	267.050	945.046
<i>%Galicia s/España</i>	80%	78%
Exportación	104.778	338.596
<i>%Galicia s/España</i>	79%	71,90%
Importación	74.974	224.514
<i>%Galicia s/España</i>	48,59%	46,40%

Fonte: Elaboración propia a partir datos fornecidos por ANFACO

Fig. 2.- Datos de emprego en Galicia e en España.

	Galicia	España
Cifra de empregos	12.050	15.512

Fonte: Elaboración propia a partir datos fornecidos por ANFACO

A industria conserveira crea un importante número de empregos, tanto directos como indirectos, e en moitos casos, converteuse no **principal motor económico de determinadas zonas litorais galegas**. Estamos ante unha actividade industrial de gran transcendencia socioeconómica en Galicia que ademais xera un importante efecto de arrastre sobre outros sectores.

En termos xerais o sector conserveiro galego caracterízase pola **reducida dimensión da súa estrutura empresarial** dun número aínda importante de empresas o que dificulta a posta en marcha das iniciativas necesarias para ser competitivos e facer fronte aos novos retos. Ante esta situación xorde a **tendencia á concentración**, tanto nas empresas como na actividade comercializadora, podéndose afirmar que como ocorre no conxunto das empresas pertencentes á industria agroalimentaria decrecen en número e, en cambio, aumenta o número de produtos que se introducen no mercado.

Pola súa banda, a produción das conserveiras galegas concéntrase basicamente en tres especies: o atún, o atún branco e a sardiña, **destacando como debilidade do**

sector a excesiva dependencia de determinadas especies para a elaboración dos seus produtos, tendo en conta o problema da escaseza dos recursos pesqueiros e as dificultades de acceso aos caladoiros. Algunhas empresas galegas con dimensión suficiente para asumir este tipo de investimentos optaron por trasladar a primeira transformación da materia prima a países terceiros, mentres que nas instalacións galegas se realiza (nestes casos) a transformación máis sofisticada, a de maior elaboración ou a de produtos delicatessen. No entanto, a maioría das empresas galegas son de pequena dimensión polo que non poden desenvolver operacións deste tipo e concentran todas as súas operacións en Galicia. En canto a outros produtos como a conserva de mexillón e demais moluscos cabe destacar a proximidade da materia prima, que goza de gran prestixio e calidade, aínda que o sector tamén se ve obrigado a realizar importacións, da devandita materia prima.

O sector galego da conserva goza de gran **prestixio e tradición a nivel mundial**, destacando sobre todo, pola imaxe de calidade das conservas galegas. As empresas galegas teñen un **bo posicionamento en canto á calidade** dos seus produtos. Con todo, para consolidar o seu liderado e manter a súa posición no mercado a longo prazo deben intensificar os esforzos orientados a introducir novos produtos, diferenciados e con alto valor engadido, para o que deberán fomentar a innovación nas súas empresas e as campañas de promoción comercial, adaptándose así en maior medida ás tendencias do mercado e alcanzando maiores cotas.

O borrador do **Plan Estratégico Nacional do Fondo Europeo da Pesca** diseña as prioridades estratéxicas para o sector da industria transformadora, na que se inclúe ao sector conserveiro. A través deste plan, a Administración do Estado pretende alcanzar un desenvolvemento sostible da transformación e comercialización dos produtos pesqueiros.

Establécese que para incrementar o valor engadido do produto final e para mellorar a competitividade das empresas do sector é necesario desenvolver unha estratexia baseada na calidade do produto, a innovación, a seguridade e o respecto ao medio ambiente, que xunto á mellora da estrutura empresarial permitirá que o sector se manteña no mercado, conservando a súa posición de liderado e contribuíndo á creación de postos de traballo.

2. DIAGNOSE ESTRATÉXICA

2.1. ANÁLISE DO CONTORNO

2.1.1. CONTEXTO: A PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE

I. PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE EN ESPAÑA

A produción española de conservas de produtos do mar nos últimos dez anos experimentou un **incremento do 42%**, pasando dun **volumen** total producido no ano 1996 de 229.329 toneladas a 325.671 toneladas no ano 2006³, cun **incremento no valor dun 81%**⁴, o que en termos de valor de produción no ano 2006 ascende a 1.181.308 miles de euros. O prezo medio das conservas de peixe e marisco españolas situouse en 3,63 euros/quilo, un 2,8% máis que no exercicio anterior.

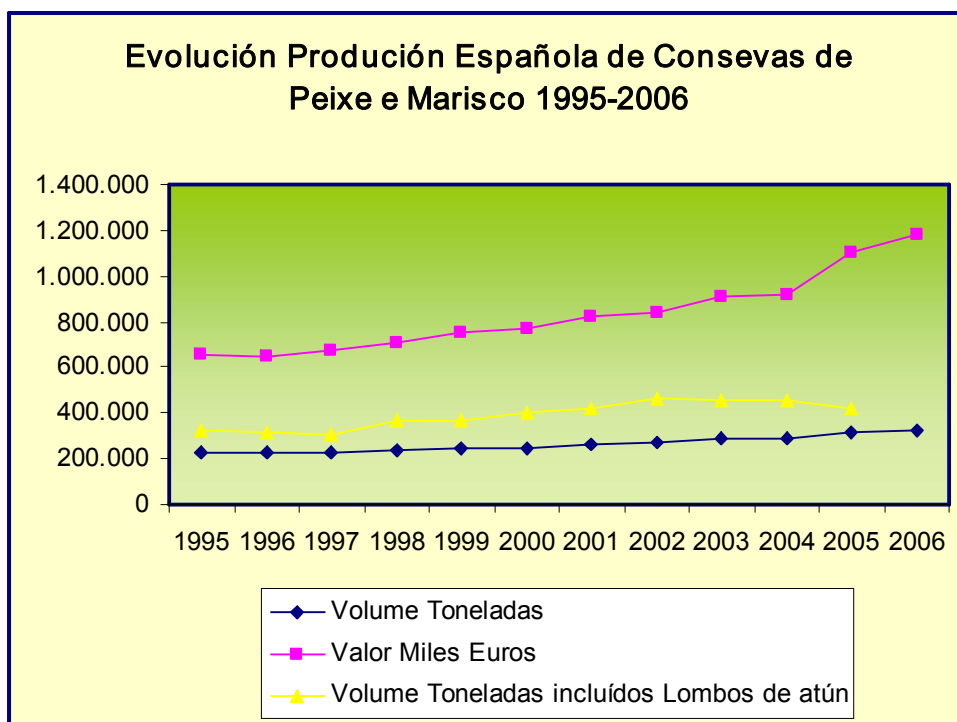
Dende o punto de vista evolutivo a produción española de conservas e semiconservas de peixes e mariscos seguiu nos últimos once anos unha traxectoria ascendente en xeral en todas as súas especies, pero especialmente en relación co atún.

Fig. 3.-Evolución da produción española de conservas durante o período 1995-2006.

	TONELADAS	MILES DE EUROS	TONELADAS incluídos lombos de atún
1995	225.241	659.545	319.445
1996	229.329	651.419	312.093
1997	230.884	674.480	310.602
1998	234.453	709.813	366.496
1999	240.652	752.317	364.105
2000	246.906	770.317	398.472
2001	260.280	820.091	418.912
2002	268.929	836.546	467.487
2003	284.673	905.953	451.079
2004	292.514	920.258	452.928
2005	311.197	1.099.774	421.481
2006	325.671	1.181.308	

³ Os datos de produción de conservas de peixes e mariscos obtivéronse a partir das informacións facilitadas por ANFACO, as cales non inclúen as cantidades producidas de lombos de atún que son importadas pola industria conserveira española. Como se observará os datos obtidos da base de datos Fishstat da FAO se inclúen dentro da produción de conservas de peixes e mariscos aos lombos de atún, de aí a diferenza de datos cando se analiza a produción a nivel nacional, europeo e mundial.

⁴ O cálculo desta porcentaxe realízase a partir dos datos nominais do valor de produción anual.



Fonte: ANFACO e Fishstat da FAO

Continuando a tendencia dos últimos anos, durante o 2006 produciuse un aumento na produción de conserveas e semiconserveas de peixes e mariscos, tanto en volume como en valor, situándose nun 4,7% en volume e un 7,4% en valor. En xeral todos os produtos rexistraron un aumento, excepto do polbo, navallas, berberecho e as luras en conserva que viron reducida a súa presenza.

En canto á repartición por especies, destaca o atún como produto estrela, que representa o 64,3% do total producido (o 59% corresponde a conserveas de atún, o 3,8% ao atún branco e o 1,1% a conserveas de atún con vexetais). Entre as especies de túnidos que se utilizan, o atún listado (Skipjack tuna) representa a metade das capturas de atún e é a especie máis importante para a industria conserveira de atún en todo o mundo (practicamente o 80% da produción mundial utilízase para conserva). A segunda especie máis utilizada pola industria conserveira é o coñecido como atún claro (Yellowfin). Tamén se utiliza para as conserveas de atún a especie denominada patudo (Bigeye Tuna). Pola súa banda, o atún branco, tamén chamado bonito do norte, é unha especie migratoria que se transforma fundamentalmente en fresco e que se caracteriza pola súa alta concentración en grupos nos meses de verán no Cantábrico. Outras especies de atún utilizadas pola industria conserveira son o atún de aleta negra, o atún do sur, o atún vermello e o atún tongol.

A este grupo de especies séguenlle as sardiñas en conserva que, do 2005 ao 2006, aumentou o seu volume de produción nun 0,5%, mentres que en valor viuse incrementado nun 3%. Así as sardiñas representan do total da produción o 8,8% do volume e o 8,2% do valor. A maior distancia atópanse outras especies como a xarda cun incremento do 5,2% respecto ao ano anterior e que representan o 4,4% da produción de conservas de peixes e mariscos. A produción de conservas de mexillón, que supón o 4,4% da produción total española de conservas de peixe e marisco, tamén experimentou un incremento nun 8% en volume e nun 7% en valor.

Cabe destacar tamén outras especies que experimentaron un descenso na produción como o polbo, que descendeu un 3% en volume; as luras cunha redución dun 5,6% en volume e nun 3,4% en valor; os berberechos que descendieron nun 4,8% en volume respecto do ano anterior; e as ameixas que experimentaron un descenso na súa produción dun 2,6% en volume aínda que rexistraron un incremento en valor do 16%. A diferenza do ano anterior, a produción de navallas aumentou en volume nun 5,9% e o seu valor nun 5,9%.

En relación co grupo das demais conservas (surimi, ovas, zamburiñas, xurelo, etc.), o seu volume de produción descendeu en máis do 3%, representando a produción destes produtos en conserva o 9,1% do volume e o 8,2% do valor.

En relación ás semiconservas de anchoa, no ano 2006 producíronse un total de 11.971 toneladas valoradas en 84.646 miles de euros, representando do total producido o 3,7% do volume e o 7,7% do valor. Con respecto ao exercicio anterior produciuse un lixeiro incremento do 5,5%.

Fig. 4.- Producción por especies de conservas de peixe e marisco en España (2005-2006)

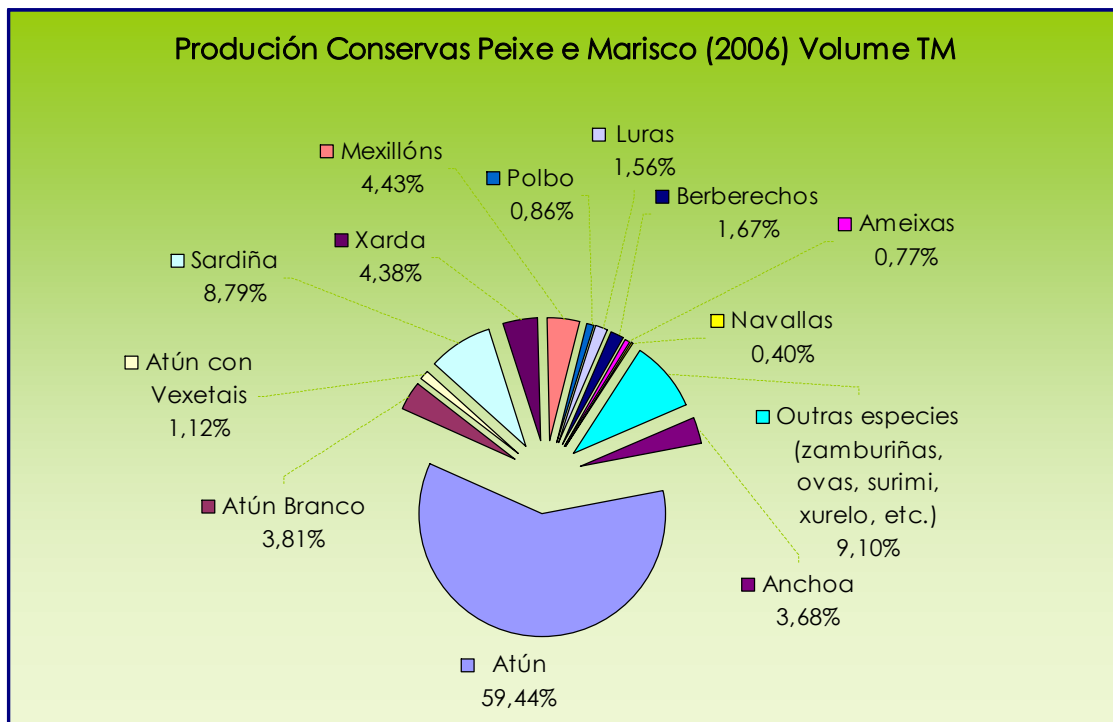
Producción Conservas Peixe e Marisco por Especies (2005-2006)				
	2005		2006	
	Volume TM	Valor Miles Euros	Volume TM	Valor Miles Euros
Atún	180.409	415.917	193.579	469.986
Atún Branco	12.291	90.953	12.414	97.320
Atún con Vexetais	3.300	16.566	3.663	19.879
Sardiña	28.485	85.243	28.627	87.800
Xarda	13.551	56.591	14.256	57.949
Mexillóns	13.350	88.377	14.418	88.377
Polbo	2.889	19.178	2.802	19.600
Luras	5.379	20.073	5.078	19.390
Berberechos	5.710	90.702	5.436	88.888
Ameixas	2.571	21.031	2.504	24.396
Navallas	1.279	18.546	1.298	19.640
Outras especies (zamburiñas, ovas, surimi, xurelo, etc.)	30.636	94.972	29.625	97.251
TOTAL	299.850	1.018.148	313.700	1.096.662

Producción Semiconservas Anchoa (2005-2006)				
	2005		2006	
	Volume TM	Valor Miles Euros	Volume TM	Valor Miles Euros
TOTAL PRODUCCIÓN	11.347	81.626	11.971	84.646

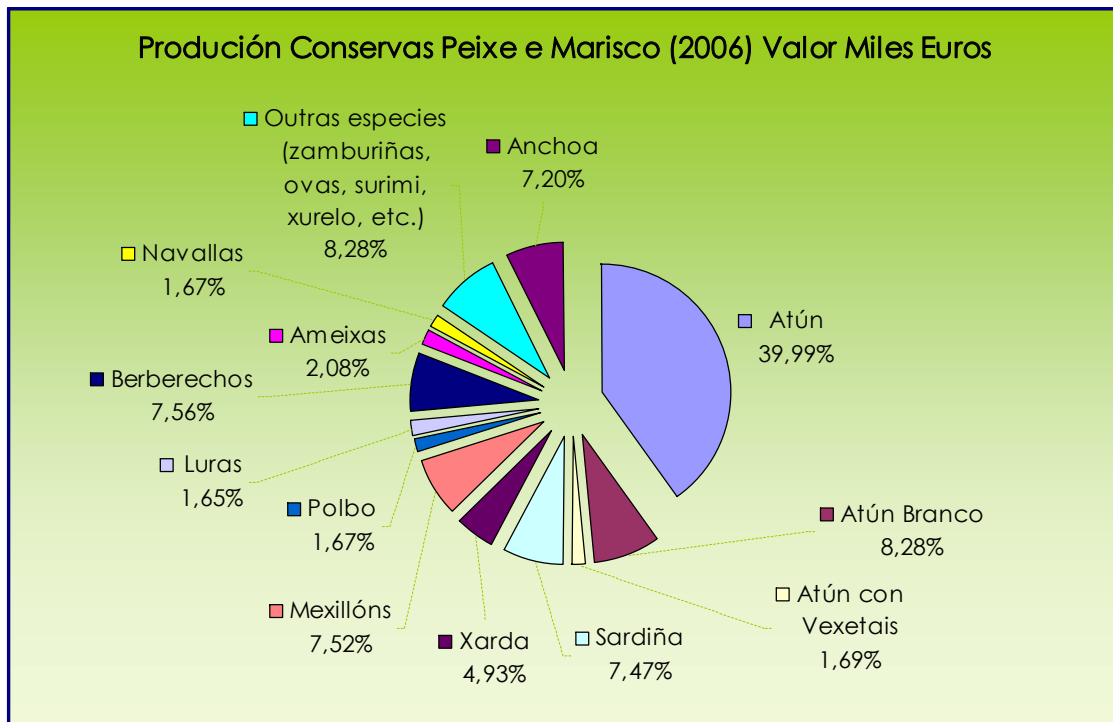


Producción Total Conservas Peixe e Marisco (2005-2006)				
	2005		2006	
	Volume TM	Valor Miles Euros	Volume TM	Valor Miles Euros
TOTAL PRODUCCIÓN	311.197	1.099.774	325.671	1.181.308

Fonte: ANFACO



Fonte: ANFACO



Fonte: ANFACO

II. PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE EN EUROPA

No mercado da Unión Europea, España ocupa o primeiro lugar como país produtor de produtos do mar en conserva. No ano 2005 a produción total de conservas de peixes e mariscos na Europa dos vintecinco, ascendía a 955.791 miles de toneladas⁵, o que representa un 20,5% do total da produción mundial (4.654.396 toneladas).

⁵ Datos obtidos da base de datos Fishstat da FAO na que se inclúen nos índices de produción aos lombos de atún.

Fig.5.- Producción de conservas nos países da UE

País	2005	2005s/total Mundial	2005s/total UE-25
España	421.481	9,1%	44,1%
Italia	104.932	2,3%	11,0%
Francia	72.869	1,6%	7,6%
Letonia	71.979	1,6%	7,5%
Dinamarca	50.788	1,1%	5,3%
Polonia	50.568	1,1%	5,3%
Portugal	44.182	1,0%	4,6%
Bélxica	26.441	0,6%	2,8%
Alemaña	22.050	0,5%	2,3%
Suecia	19.133	0,4%	2,0%
Estonia	16.749	0,4%	1,8%
Países Baixos	16.262	0,4%	1,7%
Irlanda	14.655	0,3%	1,5%
Grecia	8.141	0,2%	0,9%
Reino Unido	4.411	0,1%	0,5%
República Checa	3.767	0,1%	0,4%
Lituania	3.071	0,1%	0,3%
Finlandia	1.760	0,04%	0,2%
Eslovenia	1.582	0,03%	0,2%
Hungría	970	0,02%	0,1%
TOTAL UE-25	955.791	20,5%	100%
TOTAL MUNDIAL	4.654.396	100%	

Fonte: Fishstat da FAO

Da produción europea cabe destacar, xunto con España, a Italia e Francia como os principais produtores de conservas de peixes e mariscos, salientando tamén a produción de Letonia que é un dos países recentemente incorporados á UE. Non obstante, España segue marcando a diferenza a nivel europeo dende o punto de vista da produción, alcanzando case a metade da produción europea.

Fig. 6.- Evolución da produción de conservas de peixes e mariscos na Unión Europea durante o período comprendido entre os anos 2000-2005 (vol. tm).

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005
España	398.472	418.912	467.487	451.079	452.928	421.481
Italia	90.139	100.606	108.698	79.081	105.686	104.932
Francia	81.449	89.604	82.603	80.840	75.465	72.869
Letonia	78.563	93.440	95.678	61.073	56.684	71.979
Dinamarca	39.021	53.531	50.137	51.570	54.396	50.788
Polonia	56.310	52.290	50.296	49.833	54.088	50.568
Portugal	44.678	38.236	38.013	40.270	38.315	44.182
Bélxica	13.589	15.125	19.218	24.523	27.232	26.441
Alemaña	18.760	22.796	20.070	17.796	19.251	22.050
Suecia	54.368	58.252	69.842	64.929	26.583	19.133
Estonia	32.973	35.569	23.042	24.412	21.872	16.749
Países Baixos	18.406	20.915	16.529	18.982	18.559	16.262
Irlanda	14.188	18.485	16.209	22.914	19.592	14.655
Grecia	4.505	4.104	3.368	4.469	8.745	8.141
Reino Unido	9.563	8.290	5.577	5.115	5.571	4.411
República Checa	3.246	3.430	3.251	3.618	3.603	3.767
Lituania	4.342	5.398	7.863	5.074	4.811	3.071
Finlandia	730	400	400	1.200	1.200	1.760
Eslovenia	2.058	2.154	1.789	1.556	1.633	1.582
Hungría	850	860	1.050	1.100	1.320	970
TOTAL UE25	966.210	1.042.397	1.081.120	1.009.434	997.534	955.791
TOTAL MUNDIAL	3.927.762	4.023.645	4.445.456	4.480.072	4.517.867	4.654.396

Fonte: Fishstat da FAO

III. PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE PEIXE NO RESTO DO MUNDO

Durante o ano 2005 o total da produción mundial de conservas de peixe e marisco alcanzou a cifra de 4.654.396 toneladas. Existe case un centenar de países que producen produtos do mar e da acuicultura en conserva, con todo, pouco máis do 50% da produción mundial prodúcese en apenas cinco países: Tailandia, China, España, Estados Unidos e Federación de Rusia.

Tailandia é o primeiro produtor do mercado mundial de conservas cunha produción que chega ás 1.039.753 toneladas no 2005. O segundo lugar a nivel mundial ata vai pouco era ocupado por España, sen embargo, dende o ano 2004 China incrementa a

súa produción considerablemente e desprazando a España ao terceiro lugar no ranking mundial. China é un dos países emerxentes no sector que, ademais, está a piques de dar o paso para converterse no primeiro país produtor de produtos en conserva (basta con observar o importante incremento na produción chinesa dende o 2003 (392.806) ata o 2005 (554.100).

Pese ao forte peso destes dous países asiáticos, a industria conserveira española continúa no máis alto da lista de produtores de conservas a nivel mundial cunha produción de 421.481 toneladas no 2005, o que vén a constatar a relevancia do sector conserveiro español. Con relación aos Estados Unidos cabe destacar que a principios dos anos oitenta era o principal produtor de conservas de peixes e mariscos (17% de peso sobre o total), con todo, foi perdendo peso paulatinamente ata representar un 7,8% da produción.

Fig. 7.- Evolución da produción mundial de conservas de peixes e mariscos (vol. tm):

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2005 s/total
Tailandia	834.005	852.811	887.048	966.176	1.027.459	1.039.753	22,3%
China	207.086	254.302	255.344	392.806	474.767	554.100	11,9%
España	398.472	418.912	467.487	451.079	452.928	421.481	9,1%
EEUU de América	456.921	389.456	431.944	389.198	343.513	363.885	7,8%
Fed. de Rusia	146.277	173.680	178.783	202.083	195.327	255.999	5,5%
México	120.527	123.197	164.080	154.491	153.240	147.729	3,2%
Ecuador	79.949	94.682	105.738	119.721	107.946	136.170	2,9%
Marrocos	81.685	91.029	104.892	120.258	122.274	132.159	2,8%
Indonesia	74.926	71.042	84.930	86.233	115.278	112.313	2,4%
Chile	112.166	108.248	286.467	114.087	115.595	108.564	2,3%
Xapón	137.322	111.951	107.965	113.542	109.686	106.512	2,3%
Italia	90.139	100.606	108.698	79.081	105.686	104.932	2,3%
Francia	81.449	89.604	82.603	80.840	75.465	72.869	1,6%
Letonia	78.563	93.440	95.678	61.073	56.684	71.979	1,5%
Irán (R. Islámica)	23.395	41.310	43.617	52.032	61.485	69.753	1,5%
OUTROS	1.004.880	1.009.375	1.040.182	1.097.372	1.000.534	956.198	20,5%
TOTAL MUNDIAL	3.927.762	4.023.645	4.445.456	4.480.072	4.517.867	4.654.396	100%

Fonte: Fishstat da FAO

A produción mundial de atún en conserva:

A distribución mundial da produción de atún experimentou un cambio completo marcado pola desconcentración de capturas e das fábricas de conserva de atún. As novas zonas emerxentes na produción de conserva atópanse no sueste asiático (Tailandia, Filipinas e Indonesia), América do sur, África (Costa do Marfil, Senegal e Ghana) e a rexión do océano Índico occidental (Illas Seychelles, Illa Mauricio e Madagascar). Esta situación contribuíu a atenuar o dominio de Estados Unidos e Xapón, mentres que a Unión Europea mantén un nivel de desenvolvemento regular, o que sitúa o seu volume de actividade a nivel dos principais produtores.

Máis do 70% do atún pescado a nivel mundial transfórmase en conserva e a produción realízase principalmente a partir do material bruto. No entanto, cada vez é maior a tendencia á utilización de lombos de atún para a súa posterior transformación, principalmente nos países desenvolvidos, xa que permite reducir custos de explotación das fábricas. Segundo os datos do 2002⁶, os principais países produtores de atún en conserva son Tailandia, España e Estados Unidos. A nivel da Unión Europea os principais países produtores de conserva en atún son España (251.000 toneladas), Italia (72.000 toneladas) e Francia (43.000 toneladas).

Tailandia é o maior produtor mundial de atún en conserva cunha produción de 269.400 toneladas no ano 2002. A industria tailandesa do atún en conserva desenvolveuse en só dez anos e está orientada esencialmente cara á exportación (Estados Unidos, Oriente Medio e a Unión Europea). En cambio, non foi capaz de desenvolver un mercado interno preparado para absorber a súa capacidade produtiva. As conserveiras tailandesas son fundamentalmente pequenas e medianas empresas, salvo o grupo Thai Union, propietario, entre outros, de "Chicken of the Sea". Outros países asiáticos con peso no sector das conservas de atún son Xapón (62.000 toneladas), Filipinas (80.000), Irán (42.500 toneladas) e Indonesia (38.000 toneladas).

No continente americano os principais produtores de atún en conserva son Estados Unidos (248.100 toneladas) e México (71.800 toneladas).

2.1.2 GOBERNANZA

I. PAPEL DAS ADMINISTRACIÓNS

A industria conserveira galega é un sector estratéxico do cal dependen unha importante cifra de empregos directos, indirectos e, ata, inducidos. As distintas

⁶ MEGAPESCA et al.: *La rama atunera Europea. Balance económico, perspectivas e análises dos impactos da liberalización do comercio*. Informe final, novembro de 2005. Fisheries Partnership Agreement Fish 2003/02.

Administracións públicas estableceron medios económicos e técnicos para o mellor desenvolvemento da actividade industrial do sector. Neste sentido, o apoio ofrecido pola Administración vai dirixido á prestación de servizos técnicos, o asesoramento e o apoio á promoción comercial, o asesoramento xurídico e o financiamento de proxectos (de investimento, de innovación, de consolidación empresarial, etc.), todo iso co fin de garantir a posición de liderado e relevancia do sector conserveiro no mercado.

En definitiva, **o papel das Administracións Públicas é crítico á hora de facer unha aposta determinante para favorecer unhas condicións de contorno adecuadas ao desenvolvemento industrial. No caso do sector conserveiro e no contexto da economía Galega, faise especialmente importante a colaboración entre administracións de cara a favorecer mecanismos que propicien a continuidade desta industria na nosa comunidade en condicións de rendibilidade, sustentabilidade e mantemento do emprego aos niveis que o ven facendo dende hai anos.**

Dado o carácter atomizado do sector é preciso **fomentar a cooperación** entre as empresas para que planifiquen e xestionen o seu futuro de xeito conxunto. Para iso cobra especial importancia a constitución de entidades asociativas xuridicamente recoñecidas representativas do sector, aos efectos da súa colaboración e interlocución coa Administración na toma de decisións que poidan afectar aos intereses que representan. O asociacionismo é unha fórmula adecuada para aglutinar esforzos en defensa de intereses comúns.

No marco comunitario estase propiciando cada vez con maior interese o asociacionismo da industria alimentaria, impulsándose a creación de Organizacións Interprofesionais compostas por asociacións empresariais representativas en canto á produción, transformación e comercialización. **Actualmente existe unha única organización interprofesional no ámbito do sector pesqueiro e está vinculada coa industria conserveira. Trátase da Organización Interprofesional do Atún -INTERATUN,** que é a primeira organización interprofesional constituída e recoñecida formalmente polo Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación no ámbito do sector pesqueiro.

Esta organización engloba aos armadores de buques atuneiros e á industria transformadora e comercializadora de atún, estando representada nela as organizacións OPAGAC e ANABAC-OPTUC⁷ pola parte armadora, e ANFACO e a Federación Nacional de Asociacións de Fabricantes de Conservas, Semiconservas e

⁷ OPAGAC: "Organización de produtores asociados de grandes atuneros congeladores"; ANABAC-PTUC: "Organización de produtores de tñidos y congelados"

Salgaduras de Peixes e Mariscos por parte da industria de transformación e comercialización. As Organizacións Interprofesionais teñen as mesmas potestades que as Organizacións de Produtores, polo que dispoñen dunha serie de instrumentos para garantir un mellor equilibrio entre a oferta e a demanda, así como a realización dunha importante actividade de promoción dos seus produtos.

INTERATUN nace co obxecto de representar e defender os intereses da industria atuneira dende o punto de vista dos diferentes subsectores que integran a organización.

II. MARCO NORMATIVO

Neste apartado identifícase a lexislación máis relevante aplicable á industria do sector da conserva, prestando especial atención naquelas áreas temáticas que suscitan unha maior problemática derivada da súa aplicación (Ver no anexo II a relación da normativa que incide de xeito máis directo no sector conserveiro).

1. LEGISLACIÓN EN MATERIA DE SEGURIDADE ALIMENTARIA

Co fin de protexer a saúde do consumidor e asegurar a aplicación de boas prácticas no comercio dos alimentos establecéronse unha serie de normas alimentarias. Actualmente, o dereito alimentario está marcado polas directrices da política comunitaria na materia, chegándose a configurar a seguridade alimentaria como un dos obxectivos prioritarios da Unión Europea, sobre todo, por mor da crecente importancia da protección aos consumidores e as sucesivas crises alimentarias que se produciron recentemente (vacas tolas, gripe aviaria, etc.).

As conservas de peixes e mariscos, do mesmo xeito que os demais produtos alimenticios, están sometidas a unha serie de normas técnicas e sanitarias co fin de asegurar que a súa produción e comercialización se axustou á normativa vixente.

Tras a elaboración do Libro Branco de Seguridade Alimentaria (12 de xaneiro de 2000), no que se recollen as bases para o establecemento dun novo marco xurídico en materia de seguridade alimentaria, apróbase o **Regulamento (CE) nº 178/2002, do Parlamento Europeo e do Consello, de 28 de xaneiro de 2002, polo que se establecen os principios e os requisitos xerais da lexislación alimentaria, créase a Autoridade Europea de Seguridade Alimentaria e fíxanse os procedementos relativos á seguridade alimentaria**. Trátase do principal referente normativo na materia e prevalece sobre os restantes textos normativos do ámbito alimentario. No mesmo defínense os principios xerais da lexislación alimentaria e o seu obxectivo último pretende garantir un alto nivel de protección da saúde humana e animal.

Os principios fundamentais establecidos neste Regulamento son os seguintes:

- ❖ O **carácter global** da cadea alimentaria, afectando o control a todas as etapas da cadea.
- ❖ A **análise do risco**: determinación do risco, xestión do risco e comunicación dos riscos ao público en xeral.
- ❖ Os explotadores das empresas alimenticias asumen a **responsabilidade** que lles corresponde.
- ❖ Asegurar a **trazabilidade** dos produtos en todas as etapas da cadea alimenticia.
- ❖ Dereito dos cidadáns a recibir información clara e precisa (principio de **transparencia**).

O **Regulamento 178/2002** define a **trazabilidade** como a posibilidade de atopar e de seguir o rastro, a través de todas as etapas de produción, transformación e distribución, dun alimento, un penso, un animal destinado á produción de alimentos ou unha sustancia, destinados a ser incorporados en alimentos ou pensos ou con probabilidade de selo. Dende o 1 de xaneiro de 2005, as empresas do sector alimentario están obrigadas a pór en práctica sistemas que permitan asegurar a trazabilidade dos alimentos, polo que, dende esa data, cada unha das instalacións deberá levar un control estrito dos pasos dun alimento durante toda a cadea de produción, de modo que se poida coñecer con exactitude a súa orixe e os detalles do proceso.

As empresas do sector conserveiro deberán de ter implantado un sistema de trazabilidade que permita atopar e seguir o rastro en todas as etapas do proceso dun ingrediente destinado á produción de conservas, ou unha sustancia a ser incorporada ou con probabilidade de selo. O sistema de trazabilidade perfilouse como unha ferramenta esencial e imprescindible, que pode e debe supor unha mellora na xestión do risco alimentario e do custo asociado ao mesmo, xa que acelera a localización dun produto en caso de detectarse algún problema. Polo tanto, a trazabilidade ademais de ser unha ferramenta que permite garantir a seguridade alimentaria, tamén poderá servir de soporte a unha mellora na xestión dos procesos de produción, xestión e comercialización.

Así mesmo, o Regulamento 178/2002 crea unha **rede de alerta comunitaria** para a xestión de crise e situacións de urxencia na que participan os Estados membros, a Comisión e a Autoridade Europea de Seguridade Alimentaria. A través do sistema de alertas alimentarias facilítase ás Administracións unha ferramenta efectiva para intercambiar información relativa ás medidas tomadas para asegurar a seguridade

alimentaria dos consumidores da Unión Europea. Así, cando os alimentos presentan riscos no mercado actívase de xeito inmediato a alerta a través dos distintos Estados membros que permita verificar que un produto determinado cumpre coas esixencias da normativa alimentaria.

No ano 2004 prodúcese a reforma da regulación comunitaria en materia de hixiene alimentaria, coñecida como “paquete de hixiene”, que refunde a lexislación relativa á hixiene dos produtos alimenticios e ás cuestións veterinarias, e cuxa entrada en vigor produciuse en xaneiro de 2006. Créase unha política de hixiene única co obxecto de ser transparente e aplicable a todos os operadores de alimentos, que inclúe instrumentos eficaces que tratan de garantir, de modo integrado, a inocuidade e a aptitude dos alimentos en todas as fases da cadea alimentaria, dende o lugar de produción primaria ata a súa posta no mercado, “do mar ao prato”.

O novo **Regulamento (CE) nº 852/2004 sobre hixiene dos produtos alimenticios** aplícase aos operadores de empresa alimentaria que desempeñen a súa actividade en calquera das fases de produción, transformación e distribución de alimentos e ás exportacións, sen prexuízo doutros requisitos máis específicos en materia de hixiene alimentaria.

O fabricante é considerado como o principal responsable da inocuidade alimentaria, obrigado a establecer ao longo de toda a cadea alimentaria sistemas de prevención e control sanitario para os alimentos. En concreto, establécense unha serie de obrigacións baseadas nunha serie de requisitos estruturais e hixiénico-sanitarios, tanto con carácter xeral (para o conxunto dos produtos alimentarios) como específicos para o que o Regulamento (CE) nº 852/2004 remítese ás disposicións do **Regulamento (CE) nº 853/2004, norma que recolle as disposicións relativas á hixiene dos produtos da pesca.**

Todas as empresas que producen e comercializan produtos da pesca no mercado comunitario deben obedecer ao disposto nesta **normativa sanitaria** que rexe a produción e comercialización dos produtos da pesca. Pola súa banda, os establecementos que producen peixe e produtos da pesca deben estar autorizados para iso, e posteriormente, ser inspeccionados regularmente, pola autoridade competente do Estado membro. Esta autorización de actividade (aceptación sanitaria) baséase particularmente na implantación dun sistema de control interno denominado APPCC (Análise de Perigos e Puntos de Control Crítico), así como nas condicións xerais de hixiene do establecemento.

A normativa comunitaria establece que os operadores de empresa alimentaria deberán crear, aplicar e manter un procedemento ou procedementos permanentes baseados nos principios da **Análise de Perigos e Puntos de Control Crítico**, co fin de controlar todos os perigos relacionados coa produción alimenticia. Os principais riscos en materia de conservas de peixes están relacionados coa presenza potencial de histamina na carne, metais pesados ou a presenza de toxina botulínica nas conservas.

Cabe facer mención do capítulo IV do Regulamento (CE) nº 852/2004, que establece as condicións de hixiene dos produtos alimenticios importados e exportados, na medida en que posúe gran importancia como parámetro para controlar a entrada de produtos procedentes de terceiros países. Neste sentido establécese que os operarios das empresas alimentarias que importen ou exporten estes produtos deberán cumprir coas obrigacións establecidas no capítulo II do Regulamento.

A seguridade ou inocuidade dos alimentos son criterios de máxima importancia e prioridade tanto para as industrias do sector, que deben cumprir os requisitos legais, como para as Administracións Públicas, que deben de establecer os límites de seguridade.

A **garantía de cumprimento destas normas para o conxunto dos produtos que se comercialicen en Europa, é especialmente relevante para o sector conserveiro dada a ameaza que para o sector supón a introdución neste mercado de produtos fabricados en mercados de orixe que non sempre ofrecen as mesmas garantías de seguridade e sen embargo compiten no mercado interior con prezos aos que o sector conserveiro galego e estatal non pode facer fronte.**

2. NORMATIVA SOBRE ETIQUETADO

Para facilitar a trazabilidade os produtos comercializados na Unión Europea ou que poden chegar a selo, deben etiquetarse ou identificarse adecuadamente. Neste sentido o artigo 18.4 do Regulamento (CE) 178/2002 dispón que "os alimentos ou os pensos comercializados ou con probabilidade de comercializarse na Comunidade deberán estar adecuadamente etiquetados ou identificados para facilitar a súa trazabilidade mediante a documentación ou información pertinentes, de acordo cos requisitos pertinentes de disposicións máis específicas". As etiquetas son unha ferramenta básica para garantir o sistema de trazabilidade, sendo moi útiles para a identificación do produto nas súas distintas fases: produción, almacenamento, distribución e venda.

En canto á etiquetaxe dos produtos en conserva, a Directiva 2000/13/CE do Parlamento Europeo e do Consello, de 20 de marzo, relativa á harmonización das lexislacións dos Estados membros en materia de etiquetaxe, presentación e publicidade dos produtos alimenticios, establece as mencións que de xeito obrigatorio debe conter a etiquetaxe, considerando dende aspectos básicos como a denominación da venda, a lista de ingredientes, a referencia do fabricante e a data límite de consumo ata cuestións como mención á orixe do produto ou instrucións sobre o modo de emprego.

Así mesmo, esta directiva prohíbe de forma xeral o uso de información que poida inducir a erro ao comprador ou que atribúa propiedades medicinais aos alimentos.

Para o caso das conservas de atún e bonito, o Regulamento (CEE) 1536/1992, polo que se aproban normas comúns de comercialización para conservas de atún e bonito, establece normas específicas para a súa etiquetaxe. Deste xeito, a denominación que figura nos preemballaxes de conservas de atún e de bonito debe indicar:

- ❖ O tipo de peixe utilizado (atún, incluído o atún claro, ou bonito).
- ❖ A presentación baixo a que se comercializa o peixe (enteiro, en anacos, en faragullas), a designación do medio de cobertura utilizado (aceite de oliva, aceite vexetal, etc.).
- ❖ A especificidade da preparación culinaria (no caso de ensaladas de atún).
- ❖ En ningún caso, a denominación de venda pode incluír a asociación das palabras “atún” e “bonito”. Os Estados membros poden impor condicións adicionais ao etiquetado.

Etiquetaxe de produtos con propiedades nutricionais e saudables:

O Regulamento (CE) nº 1924/2006, de 20 de decembro, relativo ás declaracións nutricionais e de propiedades saudables nos alimentos, aplicable a partir do 1 de Xullo de 2007, pretende complementar as normas xerais da Directiva 2000/13/CE, e establecer disposicións específicas relativas ao uso de declaracións nutricionais e de propiedades saudables nos alimentos que vaian fornecerse como tales aos consumidores. Esta normativa cobra especial importancia xa que cada vez é maior o número de produtores que fabrican os seus produtos cunha ampla gama de nutrientes e outros ingredientes como vitaminas, minerais (incluídos os oligoelementos), aminoácidos, acedos graxos esenciais, fibras, etc.

A modo de exemplo, para a produción de conservas de peixe ou marisco baixas en sodio/sal deberase estar ao disposto no Regulamento sobre os niveis de sodio ou sal que debe conter un alimento para poder declaralo como alimento con baixo contido en sodio/sal (menos de 0,12 gr. de sodio ou sal por 100 gr. ou 100 ml.). Para o caso dos produtos light ou lixeiros, a declaración na que se afirme que un produto é lixeiro deberá cumprir as mesmas condicións que as establecidas para o termo “contido reducido” (unha redución de contido como mínimo do 30% en comparación cun produto similar). Ademais a declaración de lixeiro deberá estar acompañada por unha indicación da característica ou características que fan que o alimento sexa lixeiro.

A estes produtos hai que engadir as cuestións previstas para os produtos fabricados de forma natural, con alto contido en vitaminas, en proteínas e en fibra, entre outros.

Etiquetaxe ecolóxica:

A actual normativa europea sobre a etiquetaxe ecolóxica, o Regulamento (CEE) nº 2092/91 do Consello, de 24 de xuño de 1991, sobre a produción agrícola ecolóxica e a súa indicación nos produtos agrarios e alimenticios, exclúe do seu ámbito de aplicación as conservas de peixe e marisco. Non obstante, o pasado 11 de xuño de 2007, o Consello de Ministros de Agricultura da UE aprobou o novo Regulamento sobre a produción e etiquetado de produtos ecolóxicos. Este regulamente endurece a regulamentación comunitaria e establece de forma máis explícita os obxectivos, principios e normas de produción da agricultura ecolóxica. Como importante novidade **acadouse que as conservas de peixe e marisco poidan incluír na parte principal da etiqueta os termos utilizados na agricultura ecolóxica, permitindo dar un maior valor engadido ás conservas españolas.**

O novo Regulamento será aplicable a partir do 1 de xaneiro de 2009 e constitúe unha boa oportunidade para o sector, na medida en que a través da etiquetaxe ecolóxica se poderá valorizar as conservas españolas fronte ás de terceiros países e, sobre todo, tendo en conta que a maior parte das exportacións galegas van dirixidas ao mercado comunitario.

En relación coa etiquetaxe ecolóxica haberase de ter en conta a produción de conservas de atún co distintivo **“dolphin safe”** que supón que a pesca do atún foi realizada sen risco para os golfinhos, permitindo ao consumidor diferenciar se o atún comprado implicou a morte accidental de golfinhos durante a súa pesca ou calquera lesión.

Ante a falta dunha norma comunitaria ao respecto, o **Real Decreto 942/2001, de 3 de agosto**, polo que se establece o programa de seguimento e verificación do atún capturado na área do Acordo relativo ao Programa Internacional para a Conservación dos Golfiños (APICG), establece unha serie de medidas legais para conseguir o equilibrio entre o consumo seguro de atún, a conservación do medio ambiente, o respecto cara a outras especies e a sustentabilidade.

Denominacións de orixe protexidas (DOP):

O feito de que o mexillón de Galicia goce da denominación de orixe protexida supón un beneficio non só para o sector produtor senón potencialmente tamén para a **industria conserveira** que se aprovisiona de parte desta materia prima para a produción de conservas de mexillón (o 60% do mexillón galego vai destinado á industria transformadora).

O mexillón é un produto moi interesante no negocio das empresas conserveiras xa que presenta un mercado bastante amplo, permite un nivel de vendas elevado e é un produto de prezos e marxes atractivas. Son fundamentalmente as pequenas e medianas empresas as que concentran unha maior facturación deste produto, xa que as grandes empresas centran o seu negocio na produción de grandes cantidades de atún, produto de altísima rotación pero de moi baixas marxes de beneficio.

Dende o ano 2001, a través da **Orde de 2 de Agosto de 2001**, do Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación, o mexillón galego goza dunha protección transitoria á denominación de orixe protexida, mentres se tramita a solicitude para o seu recoñecemento oficial por parte da Unión Europea. O pasado 28 de decembro de 2006 publicouse no Diario Oficial da Unión Europea, o Regulamento da Denominación de Orixe Protexida Mexillón de Galicia, debendo superar un prazo de exposición e alegacións durante seis meses para que sexa efectiva a devandita autorización. Unha vez transcorrido este prazo, encontrámonos na fase de alegacións ao borrador do Regulamento que regulará a DOP Mexillón de Galicia, elaborado polo Consello Regulador do Mexillón de Galicia, para a súa posterior publicación no Diario Oficial de Galicia. O mexillón de Galicia é o primeiro e único produto do mar que recibe esta certificación en Europa. Trátase dun **distintivo de calidade a nivel europeo que diferencia o mexillón de Galicia, procedente das bateas inscritas no Rexistro do Consello Regulador, de calquera outra procedencia** a través dunha certificación de calidade, dándonos a garantía de que cumpre os estándares de excelencia de calidade dos procesos de produción.

Este distintivo de calidade permitirá distinguir ao molusco galego en calquera parte do mundo, garantíndose así que o mexillón que se comercialice baixo este distintivo terá unha calidade acorde cos criterios establecidos para a súa posta no mercado. A produción de mexillón amparado pola DOP achega un valor engadido ao produto, o que se espera **xerará importantes beneficios** non só para o produtor e demais sectores implicados, senón **tamén para o consumidor ao que se lle asegura un produto de primeira calidade**.

As empresas transformadoras que desexan beneficiarse das vantaxes da DOP deberán estar inscritas nos Rexistros da Denominación de Orixe Mexillón de Galicia e ademais, teñen que estar situadas en Galicia. O Regulamento establece que as empresas inscritas no devandito rexistro non poderán realizar a depuración, manipulación, comercialización ou transformación de mexillón procedente doutras áreas situadas fóra da zona de produción desta Denominación. No entanto, aquelas empresas que vaian realizar outras actividades distintas ás da Denominación de Orixe, deberán realizar unha declaración previa das mesmas no momento da súa inscrición no Rexistro da Denominación de Orixe, co fin de someterse ás normas previstas para controlar eses produtos e garantir en todo caso a orixe e a calidade dos mexillóns protexidos pola Denominación (artigo 17. 1 e 2). Deste artigo dedúcese que as conserveiras que produzan con DOP tamén poderán fabricar conservas con mexillóns doutras procedencias sempre e cando se sometan aos controis da DOP para asegurar a produción diferenciada.

Ademais, dende o Consello Regulador do Mexillón de Galicia, co apoio da Administración autonómica, preténdese que as conservas de mexillón con DOP sexan comercializadas a través dunha marca da empresa de maneira exclusiva, naqueles casos en que a empresa opte por producir de maneira simultánea con mexillón doutras procedencias. Así, o mexillón que non teña o distintivo da DOP terá que ser comercializado a través dunha marca distinta coa finalidade de evitar fraudes e confusións.

Polo de agora non hai ningunha conserveira galega que produza conservas de mexillón coa denominación de orixe, fundamentalmente por motivos de inseguridade xurídica e comercial. Porén, dende que se produciu o recoñecemento deste distintivo por parte da Unión Europea, son numerosas as empresas conserveiras que se están a interesar pola produción de conservas de mexillón con DOP, sobre todo, as medianas e pequenas empresas.

Para garantir a implicación do sector conserveiro no éxito da DOP é necesario buscar a colaboración entre os sectores implicados (mexilloeiros, cocedoiros, depuradoras, transformadores e comercializadores) co fin executar o regulamento do xeito máis consensuado posible e baixo a supervisión da Administración.

3. NORMATIVA RELATIVA Á COMERCIALIZACIÓN

A transformación e comercialización dos produtos en conserva hase de realizar dun modo sostible, garantindo a seguridade dos abastecementos, estabilizando os mercados e asegurando ao consumidor uns prezos razoables. Estes son os obxectivos que con carácter xeral dispón o **Regulamento (CE) 104/2000 do Consello, de 17 de novembro de 1999, polo que establece a organización común de mercados no sector dos produtos da pesca e da acuicultura**. Este Regulamento establece mecanismos para adecuar a oferta á demanda en beneficio dos produtores e consumidores mediante a instauración dun mercado común, tratando así de reducir os efectos das dificultades coas que se atopa o sector pesqueiro, tales como o aprovisionamento de materias primas e as dificultades competitivas ocasionadas pola apertura do mercado mundial.

En relación cos produtos en conserva, a Comunidade Europea establece a normativa á que deberá axustarse a comercialización das conservas de atún, bonito e sardiñas na Comunidade. Trátase dos Regulamentos (CEE) 2136/89, de 21 de xuño polo que se establecen normas comúns de comercialización para as conservas de sardiñas e o Regulamento (CEE) 1536/1992, de 9 de xuño polo que se aproban normas comúns de comercialización para conservas de atún e bonito. Neles establécense os criterios que deberán satisfacer ditas conservas co fin de eliminar do mercado os produtos de calidade comercial non satisfactoria e de facilitar as relacións comerciais sobre a base dunha competencia leal, mellorando a rendibilidade das devanditas producións e dos seus mercados, ademais de garantir a transparencia no mercado.

Dereitos arancelarios

Os dereitos de aduana aplicados ás importacións de conservas na Unión Europea **constitúen unha importante barreira de entrada de carácter arancelario**. Os aranceis son unha vantaxe en materia de prezos para os produtos en conserva producidos na Comunidade Europea respecto das mercancías similares importadas, ademais de constituír unha fonte de ingresos para os gobernos.

No caso das conservas de atún, os aranceis que se aplican ás importacións dos países do sueste asiático (Tailandia, Indonesia e Filipinas) son do 24% con arranxo ao sistema

xeneralizado de preferencias (SPG). En cambio outro grupo de países gozan de preferencias arancelarias en virtude de acordos comerciais como os do Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú e Chile) e o conxunto África-Caribe-Pacífico (ACP).

Con todo, a **Organización Mundial do Comercio (OMC)**, que é a encargada de determinar os aranceis ás exportacións, **atópase actualmente en negociacións co fin de reducir os aranceis mediante a liberalización progresiva do mercado**. Estas negociacións realízanse no marco do **Programa Doha para o Desenvolvemento**, onde se debate a redución de aranceis prevista para Xullo de 2007 e o período de tempo necesario para realizar a devandita diminución arancelaria.

Por parte da OMC está prevista unha redución arancelaria do 7% nas conservas de atún procedentes de Asia.

Prevese que a liberalización comercial para os produtos do atún terá un importante impacto socioeconómico na industria conserveira europea, xa que, segundo as estimacións do propio sector, pode provocar perdas de entre 30% e o 40% dos empregos do sector atuneiro en Europa, sendo España o país máis afectado.

Ademais, a redución dos aranceis non só prexudica á Industria conserveira europea senón tamén aqueles países que en virtude de acordos beneficianse de certas vantaxes, como os do Pacto Andino e os países ACP.

Con todo, a apertura dos mercados e a redución de obstáculos ao comercio son inevitables, polo que haberá que prepararse para facer fronte a esta nova situación. Para iso, a OMC prevé acordos que permitan que os países introduzan os cambios gradualmente, mediante a liberalización progresiva. Ademais, a industria conserveira terá que adoptar medidas que minimicen o impacto da liberalización sobre os produtores de conservas europeas, tales como a produción de conservas de valor engadido e a procura de nichos de mercado concretos.

4. NORMATIVA AMBIENTAL

Ao longo das diversas etapas do proceso de transformación dos produtos en conserva prodúcense importantes efectos sobre o medio ambiente. É por iso que o establecemento dunha política de xestión integral do medio ambiente, adecuada á normativa existente, constitúe un dos retos máis importantes.

Os problemas ambientais máis importantes do sector son os relativos á vertedura de augas residuais, á xeración de residuos de envases e embalaxes e ao aproveitamento de subprodutos.

A Directiva 96/61 CE, de 24 de Setembro de 1996, relativa á prevención e ao control integrados da contaminación (trasposta pola Lei 16/2002, de 1 de xullo, de prevención e control integrados da contaminación), é a norma básica que recolle un marco xeral de prevención e control integrados da contaminación, establecéndose medidas para evitar ou, cando iso non sexa posible, reducir as emisións das citadas actividades na atmosfera, a auga e o chan, incluídas as medidas relativas aos residuos, co fin de alcanzar un nivel elevado de protección do medio ambiente no seu conxunto.

O establecemento de mecanismos de xestión ambiental cobran unha especial importancia entre as empresas xa que deste xeito posibilitase a redución do consumo de recursos, o volume de residuos e as emisións xeradas, o que se traduce en beneficios económicos para as empresas a longo prazo. A iso hai que engadir o crecente rexeitamento social ás empresas que degradan o medio ambiente, coa consecuente perda de imaxe.

Entre os distintivos de tipo ambiental cabe destacar xunto á ISO 14000, o Sistema Comunitario de Ecoxestión e Ecoauditoría (EMAS) regulado polo Regulamento (CE) nº 761/2001, do Parlamento Europeo e o Consello, polo que se permite que as organizacións se adhiran con carácter voluntario a un sistema comunitario de auditoría e xestión ambientais (EMAS). Trátase dun mecanismo de xestión ambiental, de carácter voluntario, dirixido ás organizacións para que estas adquiran un alto nivel de protección do medio ambiente. Constitúe unha ferramenta para mellorar o comportamento ambiental das organizacións e para xestionar os efectos ambientais das mesmas de xeito continuado.

O sistema EMAS é compatible con outros sectores de xestión ambiental (ISO 14000) e xera importantes beneficios a aquelas organizacións que o implantan, tales como o control interno do cumprimento da lexislación ambiental, aforro de custos a medio e longo prazo, mellora da imaxe pública e aumento da motivación entre os empregados.

Residuos líquidos e sólidos:

A industria conserveira caracterízase pola utilización de elevados volumes de auga nas diversas etapas do proceso produtivo, xerando importantes cantidades de verteduras líquidas. As características das verteduras virán condicionadas polo tipo de industria, estacionalidade da produción e a auga utilizada. Os principais efluentes xerados son: augas de desconxelado, augas de corte e lavado de peixe e marisco, augas de

lavado de envases, augas dos cocedoiros, augas de lavado de grellas, augas de esterilización e augas de operacións de mantemento da planta.

As augas residuais que xera este sector teñen un alto contido en materia orgánica, sólidos en suspensión, aceites e graxas e sales, o cal, se non é xestionado correctamente provoca a contaminación de canais, praias, rías e portos, causando importantes problemas ambientais. Por iso, cobra vital importancia o control das verteduras conforme á normativa vixente, establecéndose tratamentos previos nas plantas transformadoras mediante a depuración das verteduras.

No desenvolvemento da actividade conserveira a principal cantidade de residuos xerada en canto a volume, constitúena os **residuos sólidos urbanos**. O sector xera unha gran cantidade de residuos de envases e embalaxes que deben ser correctamente xestionados. Ademais tamén xeran nos seus procesos residuos que polas súas características clasifícanse como perigosos (aceites usados de maquinaria, tintas e disolventes, refrixerante, etc.) aínda que a cantidade xerada sexa reducida. Os residuos sólidos asimilables aos residuos urbanos son: o cartón, o papel, a madeira, os restos de bidóns de plástico, os sólidos e graxas e os refugallos de peixe (escamas, sal, etc.).

En materia de residuos o marco xeral está recollido na **Directiva 2006/12/CE do Parlamento Europeo e do Consello, de 5 de abril de 2006, relativa aos residuos**, que derroga a Directiva 75/442/CEE do Consello, de 15 de xullo de 1975, relativo aos residuos (Directiva marco de residuos). As medidas que se recollen nesta Directiva aplícanse ás substancias ou obxectos dos que se desprenda o seu posuidor ou teña a obrigaón de desprenderse en virtude das disposicións nacionais dos Estados membros. Non se aplica aos efluentes gaseosos, nin aos residuos radioactivos, residuos minerais, cadáveres de animais, residuos agrarios, augas residuais e explosivos desclasificados cando eses diferentes tipos de residuos estean suxeitos a unha regulamentación comunitaria específica.

Os Estados membros deben prohibir o abandono, a vertedura e a eliminación incontrolada de residuos. Deben fomentar a prevención, a reciclaxe e a transformación dos residuos para poder reutilizalos. Neste sentido, cabe destacar no ámbito estatal a Lei 11/1997, de 24 de abril, de Envases e Residuos de Envases e a Lei 10/98 de 20 de abril, de Residuos, que introducen un maior grao de control ambiental nas actividades de produción e xestión de residuos, normativa á que se haberán de adaptar as empresas para o tratamento dos seus residuos.

Tamén son considerados como residuos os procedentes de sistemas de depuración de augas residuais, co que nos atopamos co problema do tratamento e acondicionamento de lodos de depuración e o seu destino final, na medida en que está prohibido a vertedura directa mediante emisario ou non de lodos de depuración. A lexislación existente para a regularización da utilización de lodos das depuradoras refírese á utilización de lodos de depuradoras urbanas no sector agrario:

- Orde de 26 de Outubro de 1993, sobre utilización de lodos de depuración no sector agrario.
- Real Decreto 1310/1990, de 29 de Outubro, polo que se regula a utilización dos lodos das depuradoras no sector agrario.

O cumprimento estrito das normas de carácter medioambiental esixe ás empresas a realización dunha serie de investimentos . O sector reclama da administración por unha banda a vixilancia sobre o nivel de cumprimento polo conxunto das empresas, dado que si algunha se escapa a esta normativa estaría a competir en desigualdade, e por outra a vixilancia e presión sobre os concellos para que funcionen correctamente as instalacións de saneamento público existentes nas zonas onde as empresas están instaladas.

As ocupacións de dominio público marítimo-terrestre:

Resulta necesario analizar a problemática actual coa que se atopan as empresas conserveiras galegas que ocupan o dominio público marítimo-terrestre en virtude dunha concesión administrativa outorgada polo Ministerio de Medio Ambiente. O citado Ministerio puxo en marcha unha política para a recuperación do litoral que prevé a non renovación daquelas concesións que venzan, alegándose que só se permitirá a ocupación do dominio público marítimo para actividades que pola súa natureza non poidan ter outra localización (artigo 32.1 da Lei de Costas).

Estamos ante un tema bastante delicado no que resulta necesario buscar un equilibrio entre o valor ambiental e o desenvolvemento dunha actividade económica. A decisión de non renovar as concesións para a ocupación do dominio público prodúcese porque, segundo a Lei de Costas, non se atopa xustificada a ocupación para o desenvolvemento dunha actividade privada que pode ser realizada en terreos privados, polo que hase de buscar unha localización máis adecuada dende o punto de vista ambiental.

Se ben é certo que non todas as instalacións conserveiras precisan unha localización a pé de costa, para facer efectivo o traslado das instalacións actuais en condicións de

viabilidade e garantindo a continuidade da actividade na maioría das empresas, deberanse de ter en conta, entre outras, as dificultades existentes na actualidade para atopar solo industrial.

Sen dúbida, estamos ante unha importante actividade económica que xera un gran número de postos de traballo en determinadas zonas do litoral. Pode haber empresas que estean interesadas en trasladar as súas planta, mais para que iso se materialice **deberanse crear as condicións necesarias que faciliten o traslado, entre outras, a creación de polígonos industrias que contén con infraestruturas necesarias para realizar a actividade, medidas de apoio para a realización do traslado, facilidade de comunicación e accesos, etc.**

Sería preciso en calquera caso analizar tamén o impacto ambiental asociado ás alternativas de traslado existentes.

A Xunta de Galicia, que é a encargada de tramitar as solicitudes de concesión e renovación, e que exerce de interlocutor entre a Administración estatal e os interesados, é consciente da importancia dos postos de traballo e da actividade económica para Galicia. Por iso, sen deixar de lado a preocupación polo medio ambiente e pola protección do litoral, trata de apoiar ao sector afectado asegurando un estudo da renovación das concesións administrativas caso por caso, segundo as circunstancias concretas.

Este é un elemento máis que fai evidente a necesidade de desenvolver políticas de planificación e xestión integrado do litoral.

Neste sentido cabe sinalar a recentemente aprobada **Lei 6/2007, do 11 de maio, de medidas urxentes en materia de ordenación do territorio e do litoral de Galicia**, na que se destaca o valor do litoral como recurso natural e ambiental non renovable. A citada lei dispón a elaboración dun plan sectorial de ordenación do litoral baseado en criterios de perdurabilidade e sustentabilidade, así como a normativa necesaria para garantir a conservación, protección e posta en valor das zonas costeiras. Así mesmo, como medida de carácter urxente se establece a suspensión da tramitación e aprobación dos plans especiais de reforma interior, plans parciais, plans de sectorización e instrumentos de equidistribución que teñan por obxecto a transformación urbanística de terreos situados a unha distancia inferior a 500 metros dende o límite interior da ribeira do mar.

Aforro enerxético e fontes de enerxía renovables

Tanto dende a Unión Europea como dende os Estados membros estanse desenvolvendo accións para fomentar o uso de enerxías renovables co fin de conseguir un modelo enerxético sostible. As empresas deben aproveitar esta oportunidade e **apostar polas fontes de enerxía renovables e das tecnoloxías que permitan un aforro enerxético no seu ámbito empresarial.**

A nova política enerxética prevé a posibilidade de acollerse ao réxime especial de produción de enerxía a aquelas instalacións que opten pola autoprodución de electricidade a través de sistemas de coxeneración para o autoconsumo (Real Decreto 436/2004, de 12 de marzo, polo que establece a metodoloxía para a actualización e sistematización do réxime xurídico-económico das actividades de produción de enerxía en réxime especial). Coa instalación de sistemas de coxeneración prodúcese un aforro enerxético e redúcense os custos de produción, con reflexo na factura enerxética das empresas, ademais de ter efectos beneficiosos para o medio ambiente.

5. NORMATIVA LABORAL

A normativa básica en materia laboral está constituída polo Estatuto dos Traballadores (Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, polo que se aproba o texto refundido da Lei do Estatuto dos Traballadores) e o Convenio colectivo para o sector de conservas, semiconservas, afumados, cocidos, secados, elaborados, salgadasuras, aceite e fariña de peixes e mariscos (nº 9901315).

O **Convenio Colectivo do sector foi subscrito con data 6 de setembro de 2006**, dunha parte pola Federación Española de Asociacións de Industrias de Transformación e Comercializadores de Produtos da Pesca e da Agricultura (FEICOPESCA), e doutra, polas organizacións sindicais UXT e CCOO, en representación dos traballadores do mesmo (BOE 3 de febreiro de 2007). A organización sindical CIG non subscribiu o convenio colectivo por considerar que continúa sendo discriminatorio para as mulleres, que neste sector representan a maioría da man de obra.

O presente Convenio regula as relacións de traballo entre as empresas dedicadas á manipulación, conservación, elaboración ou preparación de produtos semitransformados de peixes e mariscos, destes e doutros compoñentes. Desta forma, quedan comprendidos no seu ámbito funcional todas as industrias dedicadas á conserva, semiconservas, afumados, cocidos, secados, elaborados, salgadasuras, aceite e fariña de peixes e mariscos, ademais das actividades auxiliares, tales como talleres

de fabricación de envases, talleres mecánicos, plantas de tratamento de residuos, etc., sempre que constitúan dependencia e estean ao servizo da empresa. O convenio aplicarase en todo o Estado español e a súa duración estipúlase en cinco anos, é dicir, para o período comprendido entre o 1 de xaneiro de 2006 e o 31 de decembro de 2010.

O novo convenio colectivo ofrece un marco estable de actuación para o sector (tanto para as empresas como para os traballadores). Achega unha mellora económica aceptable xa que os empregados van ter un beneficio do 0,50% máis para o ano 2006, aínda que o devandito incremento verase reducido ao 0,40% para o 2007 e en 0,25% para os anos 2008, 2009 e 2010, ademais dos respectivos aumentos anuais conforme ao IPC. Así mesmo, **co novo acordo solucionouse a discriminación salarial entre homes e mulleres**, sendo unha das medidas adoptadas de gran relevancia téndose en conta que o 70% dos traballadores do sector das conservas, semi-conservas, afumados, cocidos, secados, elaborados e salgaduras, aceites e fariñas de peixe e mariscos, son mulleres.

Un dos obxectivos marcados no convenio colectivo é **alcanzar durante o seu período de vixencia a estabilidade dos traballadores/as e que a contratación eventual e externa responda única e exclusivamente a circunstancias excepcionais. O acordo dotará dunha maior estabilidade laboral**, xa que un número importante de eventuais deixarán de selo para pasar a indefinidos, acolléndose as empresas ás medidas previstas na Lei 64/1997, de 26 de decembro, pola que se regulan incentivos en materia de Seguridade Social e de carácter fiscal para o fomento da contratación indefinida e a estabilidade no emprego. Desta forma trátase de corrixir a temporalidade das contratacións, que no sector conserveiro supera cun 44% a media nacional e galega.

Así mesmo, cobra especial relevancia no ámbito laboral a Lei 31/1995, de 8 de novembro de prevención de riscos laborais. O obxectivo da Lei é determinar o corpo básico de garantías e responsabilidades para establecer un adecuado nivel de protección da saúde dos traballadores fronte aos riscos derivados das condicións de traballo.

A Lei de Prevención de Riscos Laborais establece unha serie de deberes e obrigacións que implican unha planificación da prevención dentro dun conxunto coherente de medidas que deben abarcar a todos os procesos e organización do traballo.

Por outra banda, é necesario facer referencia á recentemente aprobada **Lei orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para a igualdade efectiva de mulleres e homes**. Por medio desta lei trátase de garantir a aplicación do principio de igualdade de trato entre mulleres e homes no que se refire ao acceso ao emprego, á formación e á promoción profesionais, e ás condicións de traballo. A principal novidade da Lei radica na **prevención das condutas discriminatorias**, así como a previsión de **políticas activas** para facer efectivo o principio de igualdade.

No ámbito autonómico cabe salientar a **Lei 2/2007, do 28 de marzo, do traballo en igualdade das mulleres de Galicia**, que entrou en vigor no pasado mes de maio. Esta lei pretende a consecución da inserción laboral en clave de igualdade laboral co fin de facer efectivo o principio de igualdade de trato e de oportunidades entre mulleres e homes.

Este novo contexto laboral debe ser observado polo sector como un marco de oportunidade, xa que favorece a aplicación de medidas para unha mellor xestión dunha realidade especialmente importante no sector, como é a predominante presenza do emprego feminino.

III. INCENTIVOS E MECANISMOS DE APOIO PÚBLICOS E SECTORIAIS

As axudas públicas ao sector xogan un importante papel para desenvolver o proceso de reestruturación que lles permita ser competitivas e adaptarse ás esixencias dun mercado cada vez máis liberalizado. As empresas do sector apostaron pola súa modernización a través da introdución de innovacións tecnolóxicas, a conquista de novos mercados, a produción de novos produtos e de máis calidade, así como coa profesionalización do sector. Para efectuar esta modernización é necesaria a colaboración das Administracións correspondentes mediante axudas públicas, basicamente económicas, pero tamén doutro tipo (fiscais, legais, comerciais, etc.).

A través do IFOP, a Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos xestionou as axudas destinadas a incentivar os investimentos na modernización da industria pesqueira. En concreto, o investimento previsto para a transformación e comercialización foi de 403,20 millóns de euros para o período comprendido entre o 2000-2006.

Os apoios da Consellería á industria conserveira, canalizados a través da Dirección Xeral de Estructuras e Mercados da Pesca, foron destinados ás seguintes accións:

- ❖ **Promoción dos produtos galegos e da súa comercialización**, tratando de buscar novas saídas comerciais aos produtos en conserva.

- ❖ Medidas destinadas á **mellora das estruturas empresariais** de transformación das conservas (reformas das instalacións para a adaptación á nova normativa sanitaria e ambiental), sobre a base do principio de desenvolvemento sostible e respecto ao medio ambiente e no principio de creación de emprego estable e a consolidación de poboacións nas zonas costeiras galegas.
- ❖ Axudas destinadas á **modernización tecnolóxica**.
- ❖ Apoio a iniciativas que partan das empresas do sector sobre a **diversificación** cara a outros sectores.

En canto ás axudas autonómicas destinadas á internacionalización das empresas, estas atópanse canalizadas a través do Plan FOEXGA (Plan de Fomento das Exportacións Galegas) cofinanciado pola Xunta de Galicia e as Cámaras de Comercio Galego. Trátase dun instrumento dirixido a potenciar as exportacións e a imaxe da nosa Comunidade Autónoma no exterior, pensado principalmente para axudar ás pequenas e medianas empresas que queren probar novos mercados e saír ao estranxeiro.

Neste sentido tamén cabe destacar as axudas previstas pola **Consellería de Innovación e Industria** destinadas á realización de actuacións de promoción que contribúan ao desenvolvemento e capacidade das empresas galegas no mercado doméstico e internacional. Ademais, dende esta Consellería tamén existen apoios en relación co aproveitamento **das tecnoloxías da información e das comunicacións, así como en materia de I+D+I** e no relativo á modernización do tecido empresarial (igualmente, cabe sinalar as axudas previstas polo Ministerio de Industria, o Ministerio de Educación e o CDTI nesta materia).

O **IGAPE** como Axencia de Desenvolvemento Rexional, xoga tamén un papel crucial á hora de establecer mecanismos de axuda cubrindo iniciativas que van dende a **creación de empresas**, pasando pól as medidas de **fomento da competitividade**, que plasman a reorientación dos fondos comunitarios para o período 2007-2013 como se recolle no Marco Estratéxico de Convergencia Económica de Galicia, medidas favorecedoras do **investimento**, medidas para a **internacionalización** das empresas galegas e medidas de estímulo á **cooperación empresarial**. Todos eles aspectos de grande relevancia para o desenvolvemento futuro do sector obxectivo deste traballo.

Finalizado o período de aplicación dos fondos IFOP, hase de ter en conta as axudas previstas no novo Fondo Europeo da Pesca para o período 2007-2013 que prevé **expresamente a concesión de axudas para a actividade transformadora**.

1. FONDO EUROPEO DA PESCA

Dende 1994 os instrumentos comunitarios da pesca están agrupados no Instrumento Financeiro de Orientación da Pesca (IFOP), creado para o período 2000-2006. No período de programación 2007-2013 establécese un novo Fondo Europeo de Pesca como novo instrumento de programación da pesca, que se integra dentro da Política Pesqueira Común e non se engloba dentro dos Fondos Estruturais.

O Fondo Europeo de Pesca (FEP) está dotado cun presuposto de 3.849 millóns de euros en concepto de axudas para o sector entre 2007 e 2013, repartíndose 2.900 millóns de euros para as rexións obxectivo converxencia e 949 millóns de euros para as rexións obxectivo non converxencia. España recibirá máis de 1.000 millóns deste fondo ao longo dos sete anos nos que estará vixente (un 27% do total).

Fig. 8.- Fondo Europeo da Pesca asignado a España.

FONDOS EUROPEOS ASIGNADOS A ESPAÑA	
Rexións obxectivo converxencia	840.212.780 €
Rexións obxectivo non converxencia	165.187.220 €
TOTAL	1.005.400.000 €

O FEP incrementa a súa dotación orzamentaria respecto dos fondos IFOP para o período 2000-2006 que prevían unha dotación de 3.700 millóns de euros, dos que 2.600 millóns de euros correspondía a zonas do obxectivo número 1 e 1.100 millóns de euros ás demais zonas. En concreto, España beneficiouse dun de 1.712 millóns de euros, dos que 770 millóns de euros foron destinados a Galicia. Tamén se observa que o novo fondo da pesca destina un maior volume de axudas ás zonas obxectivo converxencia.

O FEP financiará proxectos relacionados con todos os sectores da pesca e da acuicultura, así como a aplicación de medidas destinadas a identificar e a promover novos mercados.

O Regulamento (CE) nº 1198/2006 do Consello, de 27 de xullo de 2006, relativo ao Fondo Europeo de Pesca, simplifica os procedementos de execución da axudas e recolle a obrigaón dos Estados membros de elaborar un plan estratéxico nacional do sector pesqueiro que sirva de base para as actuacións financiadas polo FEP, na medida en que axuda a determinar as prioridades, obxectivos e recursos públicos necesarios para a súa consecución.

O FEP parte de cinco eixos prioritarios para alcanzar os obxectivos descritos no Regulamento. As axudas destinadas ao sector da transformación atópanse comprendidas fundamentalmente no Eixo prioritario 2: **Acuicultura, pesca interior, transformación e comercialización de produtos da pesca e da acuicultura.**

O FEP poderá financiar aqueles **investimentos** realizados no ámbito da transformación e a comercialización de produtos da pesca e a acuicultura, podendo contribuír tamén á **formación permanente.**

Contémplanse expresamente o financiamento dos investimentos destinados ao **tratamento, transformación e comercialización de refugallo**s dos produtos da pesca e acuicultura, o que supón un apoio á industria que se dedica ao aproveitamento destes residuos e **subprodutos** e que colabora na redución e eliminación do impacto ambiental.

Tamén están previstas axudas para as operacións destinadas a adecuar as instalacións á normativa comunitaria en materia de **medio ambiente, saúde pública, sanidade animal, hixiene**, establecéndose como límite a data en que o cumprimento desas normas pase a ser obrigatoria para as empresas. En cambio, non se poderá optar a ningún tipo de axuda comunitaria pola transferencia de propiedade dunha empresa.

O FEP poderá axudar á **construción, ampliación, equipamento e modernización de empresas**, e concentrarase, en particular, en lograr un ou varios dos seguintes obxectivos:

- ❖ A mellora das condicións de traballo.
- ❖ A mellora e seguimento das condicións hixiénicas e de saúde pública ou a calidade dos produtos.
- ❖ A produción de produtos de alta calidade para mercados altamente especializados.
- ❖ A redución do impacto negativo no medio ambiente.
- ❖ Unha mellor utilización de especies pouco aproveitadas, subprodutos e residuos.
- ❖ A produción ou comercialización de novos produtos, a aplicación de novas tecnoloxías ou o desenvolvemento de métodos innovadores de produción.
- ❖ A comercialización de produtos procedentes esencialmente dos desembarques locais e da acuicultura.

As axudas ao investimento limitaríanse ás microempresas e as pequenas e medianas empresas e aquelas que non sexan consideradas como tales pero contén con menos de 750 empregados ou cun volume de negocios inferior a 200 millóns de euros. Por parte da patronal do sector criticouse o feito de que as axudas se destinen ás pequenas e medianas empresas, xa que o 80% do emprego concéntrase nas grandes e medianas empresas e por asumir un nivel de risco empresarial maior que as pequenas empresas. Con todo, o sector da conserva está formado maioritariamente por medianas e pequenas empresas, co cal a maior parte do sector poderá beneficiarse das axudas previstas no FEP. Os Estados membros serán os encargados de garantir que se outorgue prioridade ás microempresas e pequenas empresas.

Con estes fondos trátase de estimular que as empresas gañen en competitividade, cren emprego e valor engadido aos seus produtos, innovando tanto nos procesos como en produtos.

O sector conserveiro tamén podería acollerse a outras accións prioritarias, por exemplo as do Eixo prioritario 3 sobre medidas de interese público, en concreto en relación co desenvolvemento de novos mercados e campañas de promoción que emprendan as empresas privadas e que son consideradas de interese público.

O FEP poderá apoiar medidas de interese público destinadas a aplicar unha **política de calidade e valorización**, o desenvolvemento de novos mercados ou campañas de promoción para os produtos da pesca e a acuicultura. A normativa comunitaria establece que as operacións referiranse en particular a:

- ❖ A realización de campañas rexionais, nacionais ou transnacionais de promoción de produtos da pesca e a acuicultura.
- ❖ A oferta ao mercado de especies excedentarias ou infraexplotadas, que normalmente sexan obxecto de descartes ou carentes de interese comercial.
- ❖ A aplicación dunha política de calidade dos produtos da pesca e a acuicultura.
- ❖ A promoción de produtos obtidos mediante métodos respectuosos co medio ambiente.
- ❖ A promoción de produtos recoñecidos en virtude do Regulamento (CE) nº 510/2006 sobre a protección das indicacións xeográficas e das denominacións de orixe dos produtos agrícolas e alimenticios.
- ❖ A certificación de calidade, incluída a creación de etiquetas e a certificación de produtos capturados ou producidos de forma inocua para o medio ambiente.

- ❖ As campañas dirixidas a mellorar a imaxe dos produtos da pesca e a acuicultura e a do sector pesqueiro.
- ❖ A realización de estudos de mercado.

Este terceiro eixo prioritario está encamiñado a promocionar a comercialización dos produtos pesqueiros, polo que o sector da conserva poderá ter acceso a axudas para a mellora da calidade dos seus produtos. Neste sentido cobran especial importancia as accións dirixidas á potenciación de marcas de fabricante para diferenciar os produtos no mercado, así como as iniciativas para producir produtos en conserva baixo a denominación de orixe Mexillón de Galicia.

A industria conserveira galega tamén se pode beneficiar do Eixo prioritario 4 sobre o desenvolvemento sostible das zonas de pesca. Galicia é unha das rexións obxectivo de converxencia, polo que se pode beneficiar do financiamento previsto para os plans de desenvolvemento costeiro, que poderían implicar unha serie de investimentos para a diversificación da actividade empresarial ou para reducir o posible impacto dunha transformación da industria pesqueira e conserveira.

Neste sentido, podería ser viable a participación do sector conserveiro nun grupo local para o desenvolvemento sostible dunha zona de pesca determinada, sempre que se trate de estratexias integradas, coherentes, sostibles e que sexan complementarias doutras intervencións na zona. O desenvolvemento desta estratexia podería ter como obxectivo manter a prosperidade social e económica destas zonas e ofrecer un valor engadido aos produtos da pesca, ou ben, manter e promover o emprego nas zonas de pesca a través do apoio á diversificación ou á reestruturación económica e social naquelas zonas que se enfrontan a dificultades socioeconómicas debido á evolución do sector. Neste obxectivo poderíanse encadrar aquelas comarcas costeiras que dependan fundamentalmente da industria conserveira e que poidan ser máis vulnerables ante problemáticas asociadas ao emprego vinculado a devandita actividade.

Así mesmo, o eixo prioritario 4 comprende unha serie de axudas encamiñadas á **diversificación das actividades vinculadas ao sector pesqueiro** como as desenvolvidas por aquelas iniciativas relacionadas coa pesca-turismo. Neste sentido, cabería fomentar iniciativas de cooperación e asociacionismo, sobre todo, por parte das pequenas empresas conserveiras con fin de desenvolver o binomio conserva de peixe-turismo. Así poderíanse crear rutas turísticas entre varias plantas conserveiras, especialmente as de carácter artesanal, explicando os procesos de fabricación,

posibilitando a adquisición dos produtos en conserva e degustacións gastronómicas, ben na propia fábrica ou en colaboración coa hostalaría local.

2. AXUDAS DOUTRAS INSTITUCIÓN.

O sector conserveiro tamén recibe incentivos procedentes doutras institucións públicas para efectuar investimentos e apoiar a investigación e os procesos de internacionalización.

As axudas do **ICEX** (Instituto Español de Comercio Exterior) apoian os procesos de internacionalización das empresas, ademais de promocionar a actividade das empresas conserveiras no exterior a través de misións e a participación en feiras no exterior.

As axudas do **ICO** (Instituto de Crédito Oficial) e do **IGAPE** (Instituto Galego de Promoción Económica) que colaboran fundamentalmente coa pequena e mediana empresa. Ambas institucións prevén liñas de axuda para promover e fomentar as actividades económicas que favorezan o desenvolvemento equilibrado e integrado das empresas, así como favorecer a súa modernización e innovación tecnolóxica e organizativa. Entre as axudas cabe destacar os microcréditos cun tipo de interese moi baixo previstos polo IGAPE e as diversas liñas de financiamento de que dispón o ICO, cuxa finalidade é impulsar e apoiar os investimentos produtivos das empresas españolas.

En canto ás axudas destinadas a fomentar a investigación no ámbito do sector conserveiro, cabe sinalar as axudas ao amparo do **VII Programa Marco, o Plan Nacional de I+D**, as axudas de organismos coma o **CDTI** e o **Plan Galego de I+D**. Estas axudas son fundamentais para posibilitar o desenvolvemento de accións de modernización e renovación tecnolóxica do sector, garantido a súa competitividade. Sen embargo **o sector conserveiro galego non está aproveitar suficientemente estes mecanismos de apoio.**

3. CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN.

As campañas de promoción e as actuacións de mercadotecnia son un instrumento fundamental para fomentar o consumo dos produtos conserveiros e facer que estes cheguen cada vez a máis consumidores. É evidente o peso das Institucións Públicas neste tipo de accións, destacándose as diversas campañas de promoción mediatizadas realizadas polo FROM a través de programas de gastronomía, artigos, revistas, radio e televisión, nas que se informa sobre as propiedades dos produtos pesqueiros en conserva.

A través do **FROM** realizáronse campañas publicitarias nos medios de comunicación con persoas de renome e que poidan causar impacto entre a poboación, por exemplo deportistas e cociñeiros. As campañas poden ir dirixidas: á poboación estranxeira (educar no consumo de conservas de peixe), aos fogares españois (fomento entre os mozos, a comida rápida gaña cota de mercado entre os mozos, o que a longo prazo, terá consecuencias negativas na saúde da poboación, por iso o peixe debe recuperar a súa cota entre este sector), institucións e restaurantes (os alimentos preparados son cada vez máis demandados por institucións e poboación en xeral, grandes avances en canto conservación de produtos precociñados). Así mesmo, elaboráronse guías alimentarias e desenvolvéronse cursos de formación en nutrición entre profesionais de distintas áreas: persoal sanitario, profesores centros de ensino, etc. Sen dúbida, cobra especial relevancia a presenza nos principais eventos nacionais e internacionais do sector alimentario, para promocionar o consumo das conservas de peixe e mariscos.

A Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos desenvolveu accións para a promoción do consumo dos produtos do mar en conserva, así como para a mellora da súa comercialización. En tal sentido, destaca a participación en feiras nacionais e internacionais a través de pavillóns con información sobre os produtos galegos, así como a súa degustación. Recentemente participouse na feira Internacional "Mediterranean Seafood Exhibition", celebrada en Rimini (Italia), para promocionar os produtos galegos do mar.

Entre as actividades de promoción cabe mencionar aquelas dirixidas á promoción de produtos mariños pouco valorados pero que se atopan en fase de expansión nos mercados, como o caso das algas. Actualmente dúas empresas galegas dedícanse á fabricación de algas en conserva: Porto Muíños e Conservas LOU. Así mesmo, destacan as iniciativas para promocionar os produtos do mar, sobre todo entre os máis novos, destacando os seus beneficios nutricionais e facéndooas máis atractivas para o seu consumo.

Tamén se realizaron misións técnicas de prospección de mercados nos principais centros de comercialización europeos, intentando situar os produtos galegos. Respecto diso, cabe sinalar o papel do futuro **Consello de Produtos dos Mares de Galicia**, que nace como consecuencia da necesidade de promocionar os produtos da pesca, do marisqueo e da acuicultura e da presenza e implantación externa do sector fóra da nosa comunidade autónoma .

Dende o **IGAPE** tamén se desenvolveron actividades de promoción dos produtos en conserva, como a campaña de promoción de produtos alimenticios en Polonia, na que participan algunhas empresas conserveiras.

Así mesmo, existen actividades de promoción de carácter sectorial, entre as que destacan accións desenvolvidas pola principal Asociación do sector da conserva, **ANFACO**, co obxecto de promover o consumo dos produtos en conserva, tanto no mercado nacional como internacional.

Pola súa banda, **INTERATÚN** tamén ten entre os seus obxectivos a promoción, valorización e difusión do coñecemento do atún e da conserva de atún, así como os derivados do atún, impulsando o seu adecuado consumo.

As accións promocionais son especialmente benvidas polo sector xa que se consideran moi importantes para manter as actuais posicións no mercado e seguir a estimular nos mercados obxectivo o consumo da conserva de peixe e marisco.

2.1.3. CONTORNO TECNOLÓXICO.

I. INFRAESTRUTURAS TECNOLÓXICAS

Como apoio tecnolóxico á industria conserveira é necesario ter en conta o labor realizado polos Organismos públicos de investigación para o impulso do I+D+i na industria conserveira, como o Instituto de Investigacións Mariñas-Consello Superior de Investigacións Científicas (**IIM-CSIC**) no ámbito da pesca e os seus produtos e as tres **universidades galegas** a través dos seus departamentos de investigación relacionados coa actividade pesqueira e a industria agroalimentaria. No eido privado, **CECOPESCA** é o **principal axente orientado a desenvolver investigación e servizos tecnolóxicos aplicados ao sector**, actuando tamén como intermediario entre os axentes do sistema público e a industria.

Cabe destacar que o sector alimentario, en xeral, non se caracteriza pola intensidade do esforzo en I+D+I (no contexto estatal representa un 5,4% da inversión total do sector industrial). Aínda así, no contexto do complexo mar-industria ten unha significación importante, especialmente se consideramos tamén a fabricación de maquinaria e bens de equipo para o sector.

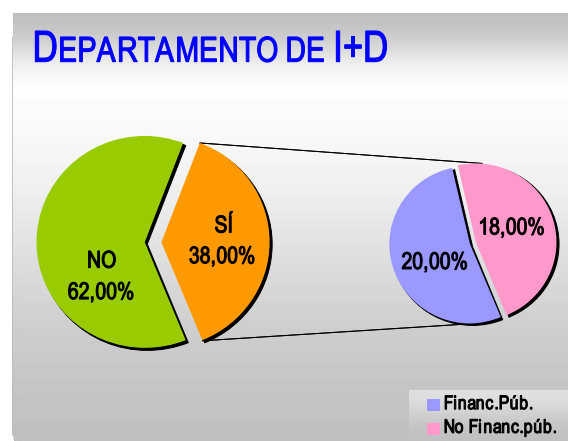
A alta atomización das empresas da industria conserveira incide de xeito decisivo no aínda deficiente esforzo aplicado ao área da investigación e desenvolvemento e innovación. A insuficiente capacidade financeira, a carencia nunha porcentaxe importante das empresas de departamentos propios de I+D+i, a escasa colaboración

das empresas con centros tecnolóxicos ou a falta de capacidade de liderar proxectos de investigación aplicada, son algunhas das carencias na materia. Con todo, **é especialmente en relación con esta materia, a I+D+i onde cada vez existen máis recursos dispoñibles dende as diferentes administracións orientados a impulsar estas actividades e a implicación do tecido produtivo nas mesmas.** A nivel Europeo cabe destacar as posibilidades que ofrece o VII Programa Marco de I+D da Unión Europea para o período de vixencia 2007-2013. A nivel estatal, o Plan nacional de I+D e a nivel autonómico o Plan Galego de I+D 2007-2013, contemplan entre as súas prioridades o desenvolvemento tecnolóxico orientado ao sector alimentario, e no caso do Plan Galego aparece expresamente priorizado o sector conserveiro.

Como dixemos a maior parte das empresas do sector da conserva non contan con departamentos de I+D+i, dada a súa reducida dimensión empresarial. Ademais, aínda que a maior parte delas recoñecen a necesidade de externalizar a contratación de servizos tecnolóxicos poucas contratan asiduamente servizos de I+D+i. As externalizacións concéntranse especialmente en servizos analíticos para o que acoden especialmente aos ofrecidos polos laboratorios de ANFACO-CECOPECA e tamén a outros laboratorios privados.

Estas son algunhas das conclusións obtidas nun traballo publicado no exercicio 2006 por CETMAR en colaboración con outras OTRIs de Galicia entre as que se atopaba a correspondente a ANFACO-CECOPECA. Neste traballo dirixido en xeral ao sector marítimo-pesqueiro consultáronse especificamente no sector conserveiro a un total de 30 empresas.

Fig. 9.- Empresas conserveiras con departamento propio de I+D.



Fonte: CETMAR - Estudo Marketech (xaneiro 2006)

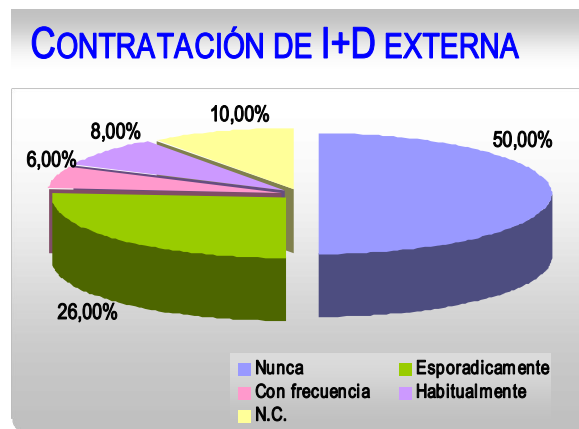
Fig. 10.- Contratación externa de servizos tecnolóxicos polas empresas conserveiras.



Fonte: CETMAR - Estudo Marketech (xaneiro 2006)

Neste mesmo traballo as empresas consultadas declaran utilizar de maneira habitual a contratación externa de servizos de I+D+i so nun 14% dos casos, ata un 26% declaraban facelo de maneira esporádica e un 50% non o fixera en ningún caso. Non entanto, a sensibilidade do sector cara o tema é alta, e especialmente cara os servizos tecnolóxicos onde só un 6% dos consultados consideran que non son necesarios.

Fig. 11.- Contratación externa de actividades de I+D polas empresas conserveiras.



Fonte: CETMAR - Estudo Marketech (xaneiro 2006)

Nunha consulta levada a cabo máis recentemente por ANFACO entre os seus asociados sobre a I+D nas empresas do sector conserveiro se conclúe que o sector conserveiro se mostra actualmente algo máis dinámico no que se refire a actividades de I+D, xa que das trinta empresas que foron entrevistadas, o 50% manifestou que realizan actividades de I+D. Cabe destacar especialmente a dinámica máis sólida das empresas de maior tamaño nesta materia.

Unha das cuestións críticas para o desenvolvemento futuro do sector pasa por sacar maior partido do tecido científico-técnico dispoñible no contorno da industria conserveira galega, potenciando as relacións público-privadas entorno ao desenvolvemento de actividades de I+D+i conxuntas.

Unha posibilidade de actuación que tería especial cabida nalgúns dos máis importantes actuais mecanismos de financiamento de I+D+I a nivel estatal, sería a identificación dun conxunto de prioridades de I+D+I a nivel sectorial que puideran abordarse mediante a formulación de consorcios sectoriais estratéxicos coa implicación do sector e dos organismos de investigación.

II. TENDENCIAS

Ao longo dos anos a industria conserveira española, e en concreto a galega, destacou pola alta calidade dos seus produtos. Pódese afirmar que a calidade continúa sendo a principal vantaxe competitiva do sector fronte aos novos competidores que ofrecen ao mercado produtos de baixo prezo e, nalgúns casos, de peor calidade. É por iso que a aposta das conserveiras españolas debe ir dirixida á fabricación de produtos con alto valor engadido así como a ampliación das súas gamas. A opinión maioritaria do sector coincide na necesidade de que os produtos en conserva incorporen cada vez máis valor engadido, con máis preparados e cada vez menos peixe. Neste sentido, sobre a base da calidade e o saber facer dos profesionais do sector, hase de seguir unha estratexia de innovación e diversificación da produción.

A introdución de novos produtos diferenciados e de calidade superior haberán de axustarse ás preferencias dos consumidores pois son estes os que marcan as tendencias no desenvolvemento de novas formulacións e tecnoloxías de conservación dos alimentos. Existe unha preferencia por aqueles alimentos de fácil e rápida preparación, saudables (alimentos funcionais, baixos en graxa, con menos sal, etc.), máis seguros, obtidos mediante procesos que respecten as vitaminas e demais

propiedades do produto e de conservación máis prolongada. Neste sentido cabe destacar como exemplo o desenvolvemento de novos produtos tales como:

- ❖ Novos envases: envases termoselados.
- ❖ Novos materiais de recubrimento: polipropileno.
- ❖ Novas presentacións.
- ❖ Bolsas de plástico termoseladas, etc.

É necesario saber transmitir que as conservas galegas ofrecen un plus respecto dos seus competidores, destacando como aspectos característicos a alta calidade, o cumprimento da normativa relativa á seguridade alimentaria, os líquidos de cobertura utilizados e a existencia de marcas que aseguran tanto as boas prácticas de fabricación como que a materia prima foi capturada mediante prácticas sostibles.

Neste sentido, podemos indicar como áreas prioritarias a abordar pola industria conserveira as seguintes:

1. A CALIDADE. SISTEMA DE TRAZABILIDADE E SEGURIDADE ALIMENTARIA.

A seguridade nos produtos alimentarios é un dos temas que máis preocupan á industria agroalimentaria, á Administración pública e ao consumidor. A liberalización dos intercambios pesqueiros que se está producindo nos últimos anos non pode implicar concesións respecto das condicións sanitarias e de seguridade alimentaria que rexen na Unión Europea. O proceso globalizador achega vantaxes ao consumidor porque reduce os prezos ao inxectar importacións ao sistema. Con todo, coa cada vez maior entrada de produtos alimenticios ao mercado tamén aumenta o risco alimentario polo que os sistemas de control deixan de ser un luxo e pasan a ser unha necesidade.

Neste sentido cabe destacar o alto nivel de seguridade alimentaria e das condicións hixiénico sanitarias como importante valor engadido a explotar polo sector. É por iso necesario potenciar os sistemas de control e fomentar a calidade e seguridade alimentaria: trazabilidade do produto e procesos, APPCC, sistemas integrados de control de procesos de produción, certificacións ISO, etc.

As empresas do sector tratan de potenciar e perfeccionar a súa trazabilidade como ferramenta de seguridade alimentaria, realizando grandes esforzos para adaptarse a unha lexislación cada vez máis esixente.

Por unha banda atopámonos cos sistemas de control da calidade públicos, tamén denominados de calidade comercial ou regulamentada, que son de obrigado

cumprimento e tratan de garantir que a calidade dos produtos alimentarios se axuste á normativa que resulta de aplicación, co fin de protexer aos consumidores e aos produtores ante o risco de pánicos alimentarios. Por outra banda, adicionalmente existen iniciativas privadas de control de calidade realizado a través das certificacións privadas e baixo a responsabilidade das propias empresas. Trátase de especificacións adicionais ás de obrigado cumprimento e que de xeito voluntario certos operadores deciden asumir para pór en valor os seus produtos cunha calidade diferenciada.

Ante as presións do mercado e da distribución cada vez é maior o número de empresas que están adoptando normas de calidade ISO que unifican os criterios de xestión da calidade en todo o mundo. A acreditación e certificación segundo a norma ISO é garantía de calidade e é demandada polos consumidores e polas empresas certificadas, pois estas, a súa vez, adoitan esixir a mesma certificación aos seus provedores. A acreditación favorece a competencia e a innovación nas empresas e é un trazo diferenciador do mercado.

Fig. 12.- Empresas conserveiras galegas con certificado de calidade segundo a norma ISO

EMPRESA	ISO 9001:2000	ISO 9002:2000
Bernardo Alfaceme, Grupo	X	
Calvo Conservas, SL	X	
Conservas Antonio Alonso, SA	X	
Conservas Cerqueira, SA	X	
Conservas Noroeste, SA	X	
Conservas Friscos, SA	X	X
Conservas Hijos de Ramón Peña, SL	X	X
Isabel de Galicia, SL	X	
Escurís, SA	X	
Conservas Hijos de Carlos Albo, SA	X	X
Ignacio González Montes, SA	X	X
Industria Cerdeimar, SL	X	X
Frinsa del Noroeste, SA	X	
Jealsa-Rianxeira, SA	X	X
Justo López Valcárcel, SA	X	X
Piña Hermanos, SA	X	X
Thenaisie-Provote, SA	X	X
Conservas Burela, SA	X	

Fonte: Elaboración propia a partir da base de datos do Observatorio Galego de Calidade

Os produtos en conserva son elaborados a través de materias primas conxeladas ou frescas e, á súa vez, poden ter distintas preparacións (en aceite, en escabeche, en tomate ou en vinagre), polo que se fan necesarios procesos de control en todas as fases de produción onde se valoren aspectos como:

- ❖ Contaminantes abióticos: control de metais pesados, compostos organoclorados, hidrocarburos aromáticos, histamina, toxinas, etc.
- ❖ Contaminantes bióticos: existentes na carne de peixe e marisco, na anchoas en aceite ou nos bocartes en vinagre.
- ❖ Aditivos.
- ❖ Calidade dos peches: as empresas deben controlar regularmente o peche dos envases e avaliar a calidade dos mesmos.
- ❖ Materias primas afíns: entre a cales cabe destacar o aceite (oliva, xirasol e soia), o vinagre, o pemento, os concentrados de tomate e o sal.

Á industria conserveira interésalle a introdución de sistemas **automatizados e integrados de control de procesos que optimicen a súa eficiencia e aseguren a calidade**. É necesaria unha maior automatización dos procesos de elaboración de conservas, sobre todo, en determinadas etapas de produción como a conxelación e/ou desconxelación das materias primas, a detección de corpos estraños de forma automatizada, a redución de tempos de espera entre fases, a automatización do enchido/baleirado de carros de autoclave e o control da trazabilidade dos produtos elaborados. Trátase en definitiva, de establecer sistemas integrados e adecuados para o control de todo o proceso, e ademais facilítase a transmisión de datos ao longo da cadea de transformación, co consecuente beneficio á hora de establecer a trazabilidade dos produtos (as novas tecnoloxías da información ofrecen distintas posibilidades para a transmisión de datos ao longo da cadea de transformación tales como software, simuladores, biosensores, multisensores, etc., de tal forma que se obteñen respostas de xeito inmediato).

2. MEDIO AMBIENTE.

O sector conserveiro cada vez está máis comprometido co medio ambiente. **Unha adecuada política industrial implica a integración de criterios ambientais e a asunción progresiva de criterios de sustentabilidade, tratando de rendibilizar ao máximo os procesos produtivos sen descoidar o respecto á lexislación ambiental.**

Para minimizar o impacto sobre o medio ambiente as empresas do sector deben de controlar os seus procesos produtivos con arranxo ás normas ambientais polo que resulta necesario a implantación de sistemas de xestión ambiental.

Entre as accións a desenvolver en materia ambiental pola industria conserveira cabe destacar a **identificación e caracterización dos subprodutos** xerados nos procesos de fabricación, sobre todo, aqueles produtos que poden xerar valor engadido e que permitan a súa comercialización. A **xestión dos residuos** cobra maior interese para as empresas na medida en que se pode obter a través do seu procesado algún beneficio económico ou polo menos unha nova fonte de recursos que repercuta nun menor custo na xestión ambiental nas empresas.

Así mesmo, é necesario seguir a facer esforzos na **adequación dos equipos e instalacións** das fábricas á normativa ambiental co obxectivo de mellorar a eficiencia do proceso de fabricación e a aplicación de novas tecnoloxías para o tratamento de augas residuais. A adecuación á lexislación europea e á normativa nacional nesta materia require por parte das empresas grandes investimentos para realizar

modificacións de procesos ou para a incorporación de medios que combatan, midan e evitan ou minoren a contaminación e os seus efectos. Os esforzos realizados neste sentido teñen polo xeral ademais unha repercusión directa na competitividade das empresas, xa sexa por inducir determinadas melloras nos procesos que os fan máis eficientes, ou polo que a efectos de imaxe de mercado supón.

Outra das cuestións que preocupan á industria conserveira é a optimización dos consumos enerxéticos, debido aos elevados custos que estes supoñen nas distintas fases de produción, sobre todo, nos procesos de cocción e esterilización. Para conseguir un aforro enerxético resulta necesario incidir en aspectos como o cálculo da eficiencia térmica das caldeiras, a eficiencia enerxética na xeración térmica, as posibilidades de aforro enerxético no alumado e nas cámaras frigoríficas e equipos de consumo de vapor, as posibilidades de utilización de sistemas de aproveitamento enerxético e novas fontes de enerxía, etc.

Pola súa banda, as empresas conserveiras teñen que garantir que durante todo o proceso de fabricación cumpríronse todos os requisitos esixidos para non xerar unha degradación no medio ambiente. Cada vez existe unha maior preocupación polo consumo responsable e ecolóxico, é dicir, un consumo comprometido co desenvolvemento sostible. A industria conserveira traslada esta preocupación ambiental á fabricación de conservas, garantindo que dende o momento da extracción da materia prima ata que se obtén o produto final cumpríronse todas as garantías ambientais. Neste sentido, cabe destacar a produción de atún co distintivo "Dolphin Safe" en virtude do Programa Internacional para a Conservación dos golfinos (APICG). Entre as empresas galegas que posúen o distintivo "Dolphin Safe" atópanse o Grupo Calvo, Jealsa-Rianxeira, Conservas Don Atún e Conservas Antonio Alonso.

En definitiva, haberanse de introducir innovacións tecnolóxicas para que o proceso de produción sexa máis respectuoso co medio ambiente e permitan un desenvolvemento sostible.

Fig. 13.- Empresas con certificación ambiental

EMPRESA	ISO 14001:2004	EMAS
Conservas Antonio Alonso, SA	X	
Frinsa del Noroeste, SA	X	X
Jealsa-Rianxeira, SA	X	
Conservas Burela, SA	X	X

Fonte: Elaboración propia a partir da base de datos do Observatorio Galego de Calidade

Xestión de residuos:

As conserveiras actúan como centros de xestión de residuos tanto de residuos sólidos como líquidos. A xestión destes residuos cobra especial importancia debida ao importante volume de residuos que xera esta industria, cuxo tratamento debe axustarse a unha normativa ambiental cada vez máis esixente.

a) Xestión de residuos sólidos.

En relación cos **residuos orgánicos** promóvese o **aproveitamento integral** de subprodutos de conservas de peixe e marisco con fins enerxéticos e doutros sectores industriais como a industria farmacéutica ou cosmética, ou a alimentación animal. O **aproveitamento de subprodutos da industria conserveira é unha actividade de importancia polo que xa representa e dun interesante potencial, xa que permite revalorizar os nutrientes presentes nos refugallos, evitando a súa posible vertedura e o consecuente deterioro ambiental.** A modo de exemplo, no procesado do atún para conserva xéranse numerosos subprodutos que inclúen a cabeza, a espiña central con carne adherida, músculo vermello, pel, fígado e vísceras. Estes subprodutos teñen múltiples aplicacións na industria alimentaria e farmacolóxica, así como na agricultura e acuicultura. No caso do procesado de mexillón, as cunchas de mexillón son empregadas para a obtención de materias primas na industria farmacolóxica e dentífrica. Entre as principais problemáticas asociadas ás alternativas de valorización están a necesidade de concentrar nun só punto os procesos a desenvolver, as dificultades tecnolóxicas (mesmo medio ambientais) asociadas ao escalado industrial dalgúns dos procesos identificados e as dificultades asociadas a conseguir escalas de produción rendibles.

En canto ao tratamento das cunchas de mexillón, cabe mencionar a iniciativa desenvolvida pola Sociedade ALECO S.A⁹., en colaboración coa Consellería de Medio

⁹ A Sociedade ALECO S.A. está participada por 43 empresas produtoras e conserveiras, así como apoiada por ANFACO.

Ambiente para o establecemento dunha planta de tratamento e valorización da cuncha de mexillón situada no Concello de Boiro. Nesta planta realízase un tratamento adecuado das cunchas de mexillón pola vía da calcinación e ademais se valoriza o aproveitamento do subproduto obtido, o carbonato cálcico. Deste xeito recíclanse unhas 80.000 toneladas de cunchas ao ano, dando solución ao problema da eliminación destes residuos, xa que está prohibida a súa eliminación nos vertedoiros. Con todo, esta iniciativa pioneira que comezou a funcionar no ano 2004, estivo paralizada polo Concello de Boiro dende agosto de 2005 debido aos problemas ambientais asociados ao tratamento: excesos de verteduras á rede, cheiros, gases e problemas de almacenamento. Tras a realización de traballos de investigación co fin de mellorar o funcionamento das instalacións e lograr mellores resultados que permitan a súa reapertura, este proxecto de valorización de subprodutos da industria transformadora de produtos do mar continua a funcionar, agora baixo a denominación de Calizas Marinas, SA (CALIZAMAR).

Existe unha importante relación entre o sector conserveiro e a industria de fabricación de fariñas e aceites, xa que esta elabora o seu produto final sobre a base dos subprodutos da industria conserveira (e outras industrias transformadoras de produtos do mar), polo que non necesita recorrer á pesca industrial para abastecerse de materia prima. Existe pois entre as dúas industrias unha relación de complementariedade, no primeiro caso pola necesidade de materia prima para a elaboración de fariñas e aceites e no segundo caso, por constituír unha vía adecuada para desprenderse dos residuos orgánicos procedentes da actividade conserveira.

A industria de fabricación de fariñas e aceites fomenta a sustentabilidade dos recursos na medida que aproveita e valoriza os subprodutos derivados dos procesos de fabricación da industria transformadora e conserveira, os cales carecen de valor comercial engadido sen o tratamento industrial que achega esta industria. Deste xeito, péchase o ciclo produtivo e posibilitase unha xestión ambiental, de carácter colectivo e integrado, que constitúe unha solución ecolóxica, eficaz e rendible para o tratamento de subprodutos.

Galicia lidera a produción nacional de fariñas e aceites de peixe. A metade das empresas atópanse situadas na nosa Comunidade Autónoma, xerando case o 80% da produción nacional. **Para a produción de fariñas e aceites de peixe empréganse unhas 200.000 toneladas de materia prima, das cales aproximadamente 155.000 toneladas proceden da industria transformadora de Galicia.**

Fig. 14.- Subsector de fariñas e aceites de peixe.

INDUSTRIA FARIÑAS E ACEITES DE PEIXE	GALICIA	ESPAÑA
Empresas operativas	4	8
Toneladas subprodutos procesadas	155.000	200.000
Toneladas fariñas de peixe	35.000	45.000
Toneladas aceite de peixe	6.500	8.000
Número postos de traballo	124	165

Fonte: Elaboración propia (datos 2004)

Fig. 15.- Empresas de fabricación de fariñas e aceites de peixe a nivel estatal.

ASOCIACIÓN	LOCALIZACIÓN
AFAMSA (Agrupación Fabricantes Aceites Marinos SA)	VIGO
ANFAPHES (Asociación fabricantes Harinas y Aceites de Pescado)	VIGO
EMPRESAS	LOCALIZACIÓN
ARTABRA S.A.	ARTEIXO
AUCOSA, Auxiliar Conservera SA	VIGO
Cerdeimar SL-Industrias Harinas	CAMARIÑAS
Industrias Afines S.L.	MOS
CONRESA, Conserveros Reunidos S.A.	RIBEIRA
BARNA S.A.	MUNDAKA
Harinas de Andalucía	TARIFA
Hijos de Emilio Ramírez S.A.	CASTRO URDIALES
Industrias Pesqueras S.A.	SANTOÑA

b) Xestión de residuos líquidos:

A industria conserveira xera un importante volume de efluentes líquidos. A normativa ambiental esixe o establecemento de tratamentos previos nas plantas transformadoras mediante sistemas de depuración das verteduras que minimicen o seu impacto ambiental. O establecemento de accións tendentes a coidar e manter un recurso tan escaso como a auga resulta vital, tanto por parte dos poderes públicos (neste caso a través das Administracións locais) como por parte das empresas. **Nos últimos anos as empresas están realizando fortes inversións na depuración de augas residuais coa mellora da infraestrutura existente e a construción de novas estacións de depuración de augas residuais (EDAR) co fin de reducir a contaminación da auga.**

Así mesmo, débese de facer fincapé na mellora dos procesos de depuración e tratamento de lodos xerados tras a depuración de augas residuais. Normalmente os lodos son depositados en vertedoiros controlados sen que caiba un aproveitamento posterior. Entre os distintos proxectos que se están desenvolvendo para o tratamento dos residuos líquidos cabe mencionar o estudo iniciado polo centro tecnolóxico Cecopesca no marco do Plan Nacional de I+D e financiado pola Consellería de Innovación e Industria. O devandito proxecto consiste no tratamento dos lodos das depuradoras co fin de obter electricidade de xeito limpo. Para optimizar os procesos analízase a posibilidade de establecer varios centros de tratamento dos residuos que atendan a varias áreas que concentren a actividade conserveira.

c) Xestión dos envases:

En relación aos envases cabe destacar a adaptación aos ecoembalaxes co fin de reducir o impacto dos envases sobre o medio ambiente. Trátase da recollida selectiva e a recuperación de envases usados e residuos de envases. A Lei 11/1997 de envases e residuos de envases establece dúas opcións: o Sistema Integral de Xestión (SIG) polo que a empresa se acolle a un sistema de recollida (Punto verde) ou ben a empresa encárgase da recollida dos envases (envases retornables). No primeiro caso, o sistema é xestionado por Ecoembes para os envases metálicos, plásticos e briks, mentres que para os envases de vidro, encárgase da súa xestión Ecovidrio. As empresas que se adscriben a estas entidades deben pór na etiquetaxe de cada produto o logotipo “Punto Verde”, así como pagar un canon por este sistema de recollida.

3. TIC

As tecnoloxías da información e das comunicacións son actualmente un instrumento básico para calquera sector da economía e tamén, por lóxica, para o sector conserveiro na medida en que fan máis efectivos os procesos das empresas e dos operadores comerciais. De feito, non poderíamos imaxinar o crecemento do sector se non houberse un previo investimento e adaptación de infraestruturas as devanditas tecnoloxías.

Ademais, grazas ao uso e aproveitamento das tecnoloxías da información posibilitase, especialmente a través de sistemas máis ou menos sofisticados de trazabilidade, unha aproximación por parte das empresas ao consumidor. Calquera alerta alimentaria, por pouco relevante que sexa deteriora a percepción que os consumidores teñen sobre os produtos. O sector conserveiro, como toda a industria alimentaria, ofrece o seu produto a un consumidor máis esixente en canto á calidade e hixiene dos produtos e que demanda máis información, precisa e exhaustiva. Por iso é importante establecer unha canle e unha estratexia adecuados de comunicación co consumidor para garantir a transparencia e a transmisión de información.

A maior parte das empresas de sector apenas utilizan ferramentas e aplicacións específicas para o seu sector que mellorarían a rendibilidade do seu negocio, como aquelas aplicacións relativas á compra de materias primas, as relativas á xestión de stocks ou a xestión integral de negocio e dos seus clientes. Sobre todo, atópanse escasamente implantadas aquelas aplicacións relativas á xestión automatizada dos diversos procesos de produción e as aplicacións sobre a trazabilidade, os sistemas de xestión da calidade, control tecnolóxico da xestión de residuos xerados pola empresa ou tecnoloxías para o mantemento das infraestruturas e instalacións¹⁰.

A maioría das empresas do sector teñen conexión a internet, usada basicamente para consultar o correo electrónico, buscar información, para relacionarse coa Administración Pública ou para os servizos de banca electrónica. Aquelas empresas que posúen páxina Web (70%) adóitana utilizar para ofrecer información relativa á empresa ou para ofrecer os seus catálogos de produtos e servizos. En menos casos ofrécense servizos de post-venda e a personalización de acceso á Web por parte dos clientes.

¹⁰ Información obtida do informe "Diagnóstico Tecnolóxico del Sector de Conservas de Pescado y Transformados de Productos del Mar", elaborado polo Observatorio das Telecomunicacións e a Sociedade da Información de redes, en colaboración con Fundetec e Sodercan (Decembro 2005).

O **comercio electrónico** dos produtos en conserva aínda necesita un maior impulso pois son poucas as empresas que aproveitan esta posibilidade. Normalmente os produtos vendidos “on line” son aqueles de calidade superior e que ofrecen un alto valor engadido. É previsible que Internet poida acaparar unha interesante cota de mercado na comercialización de produtos da conserva, con todo, non é tan seguro que a vendas directas “on line” vaian resultar máis baratas que as realizadas a través das canles tradicionais. En definitiva, **o comercio electrónico aparece como unha oportunidade para modificar en parte a cadea de valor do sector, sendo unha alternativa que permite chegar de maneira directa ao cliente e calquera que sexa o ámbito xeográfico no que este estea**. Ademais, estas ferramentas permiten chegar ao cliente con información específica tanto sobre a empresa como sobre a información do produto, propiciando un marco adecuado para desenvolver estratexias baseadas na diferenciación.

2.2 ANÁLISE DO SECTOR EN GALICIA

2.2.1. O TECIDO EMPRESARIAL E A PRODUCCIÓN CONSERVEIRA EN GALICIA

I. CARACTERÍSTICAS DO TECIDO

O número de establecementos industriais dedicados á produción de conservas de peixe e marisco en Galicia ascende a **64**, segundo información fornecida por ANFACO, chegando a alcanzar case a metade de total de empresas establecidas no **Estado español (144)**. Non obstante, tras a realización das enquisas ás empresas do sector en Galicia, verificouse que das 64 empresas rexistradas, hai seis que entre o exercicio 2006 e comezos do 2007 cesaron na súa actividade conserveira e que só se dedican a comercialización de produtos da pesca e da acuicultura ou a outros procesos de transformación. Trátase das empresas Conservas y Elaborados Sancomar, Conservas Delsol, Conservas de Burela, Portosin Fiss, Lugar da Santiña e Froitomar. Neste sentido, pódese concluír que na actualidade existen **58 empresas conserveiras operativas en Galicia**¹¹.

Con respecto ao ano 2004 obsérvase unha lixeira diminución no número de empresas (175 empresas en España, das cales 76 atopábanse situadas na nosa Comunidade Autónoma) que obedece aos procesos de concentración de empresas que se están realizando co fin de gañar dimensión empresarial (fusións, absorcións ou crecemento interno) ou ao peche de plantas que non resultaron competitivas.

¹¹ O número total de empresas que se tiveron en conta á hora de realizar a análise do sector é o de 64 para o ano 2005.

O sector segue presentando un grao de atomización aínda elevado cun acentuado predominio en número das empresas pequenas e medianas. No entanto, existe un grupo reducido de empresas de gran dimensión que acaparan a maior parte da produción total e que se converteron en líderes do sector.

Fig. 16.- Empresas conserveiras de maior dimensión

Empresa Conserveira	Toneladas	Valor Millóns Euros
Grupo Calvo, SL	120.000	315
Jealsa-Rianxeira, SA	105.000	310
Frinsa del Noroeste, SA	97.000	198
Conservas Garavilla, SA	91.000	194
Bernardo Alfageme, SA	55.000	75

Fonte: Alimarket (informe anual 2006)¹²

Cabe destacar que Conservas Garavilla, que ocupa o cuarto lugar en volume de produción, conta cunha planta de produción en Galicia (Isabel de Galicia S.A., no Grove), polo que parte da súa facturación procede da nosa Comunidade Autónoma. Neste sentido, este grupo tamén se beneficia das liñas de axudas previstas polas Administracións galegas. Pola súa banda, Jealsa-Rianxeira dende o 2001 fíxose cargo da xestión da conserveira Ecurís, SL, polo que as cifras de facturación desta empresa son considerablemente superiores, consolidándose así como a compañía número un en España e o número dous en Europa en volume de procesado con 77.000 toneladas de túnidos e 26.500 toneladas de produtos da gama.

A pesar de todo, **a reducida dimensión empresarial continúa sendo o trazo máis característico e común do tecido produtivo asociado a este sector.** Como no conxunto do sector pesqueiro, a industria conserveira é un sector moi atomizado o que supón un freo para o seu desenvolvemento. A partir de finais dos noventa produciuse unha importante concentración de empresas, con todo, a maioría continúan presentando unha estrutura empresarial pechada e de carácter familiar, acentuándose así as dificultades para competir nun mercado cada vez máis esixente.

O outro trazo característico do sector conserveiro galego é, por tanto, a **dicotomía empresarial** xa que **conviven no mesmo escenario dous tipos de empresas** totalmente opostas: **un grupo pequeno de empresas que concentra a maior parte do volume de**

¹² As vendas do grupo Calvo, Jealsa-Rianxeira e Frinsa del Noroeste inclúen outras actividades fóra do sector conserveiro.

facturación e, no outro extremo, un importante número empresas pequenas e medianas.

As pequenas e medianas empresas, algunhas das cales atópanse ben asentadas polo seu prestixio histórico ou por situarse no mercado con produtos de calidade, artesanais ou innovadores, representan ao redor do 90% do conxunto. En xeral, trátase de empresas de tamaño moi reducido, que a miúdo afrontan dificultades para asegurar unha rendibilidade mínima da súa actividade. A súa principal ameaza é a forte competencia das importacións de terceiros países con man de obra barata, ademais da presión exercida pola gran distribución que tende a diminuír as súas marxes comerciais. A isto hai que engadir que en moitos casos, estas empresas de reducida dimensión non alcanzan a financiar os investimentos necesarios para a renovación dos bens de produción e para a adecuación ás normas sanitarias e ambientais, sendo moi limitada tamén a súa capacidade para investir en I+D+i.

As empresas grandes, que representan o 10% restante, elaboran produtos menos específicos pero de calidade e moita delas son resultado de procesos de concentración. Trátase dun reducido grupo de empresas que lideran o sector. Así, nos últimos anos producíronse numerosas operacións de fusión e absorción de empresas co fin de conseguir economías de escala. Ata algunhas conserveiras deron un paso máis e optaron pola integración vertical dos seus procesos produtivos. Neste sentido, en Galicia cabe destacar a empresas como Bernardo Alfageme S.A., Hijos de Carlos Albo S.A., Isabel de Galicia S.L., Calvo Conservas S.L., Frinsa del Noroeste S.A. e Jealsa-Rianxeira S.A. cunha facturación superior aos 75.000.000 euros en 2005.

Desta situación deriva que en moitos casos as pequenas empresas conserveiras se convertan en **provedores das empresas que dominan no mercado** como alternativa de supervivencia empresarial. Trátase dun sistema de produción compartida que permite ás pequenas empresas encadearse ao proceso produtivo das grandes empresas co obxecto de manterse no mercado e mellorar a taxa de beneficios. Deste xeito, complementan a actividade das grandes empresas.

O problema da atomización produtiva condiciona a competitividade das conserveiras, así como as posibilidades de crecemento no mercado internacional. Moitas empresas de estrutura familiar móstranse remisas ante a posibilidade de realizar operacións para ampliar a súa dimensión, fundamentalmente por medo á perda de control na empresa ou simplemente por dificultades de entendemento entre as empresas. Con todo, a ampliación de dimensión resulta básica para afrontar os novos retos dun mercado mundializado (desenvolvemento científico-tecnolóxico,

diversificación dos produtos, a concentración da gran distribución, etc.). Por iso, entre as liñas de actuación estratéxicas para mellorar a competitividade do sector, cabería destacar as unións de empresas entre aquelas que manteñan unha filosofía empresarial semellante para que sexan capaces de alcanzar as novas esixencias do mercado. Non obstante, deberase ter en conta as dificultades para realizar as devanditas unións nun sector tan tradicional como o conserveiro.

Entre os últimos movementos de reestruturación cabe mencionar o proceso de concentración realizado recentemente polo grupo inmobiliario PROMALAR que adquiriu a totalidade das accións da conserveira Bernardo Alfaceme, Conservas Castiñeiras, Conservas Marsac e Conservas Peña, co fin de crear un grupo competitivo.

Pola súa banda, cabe destacar a recente adquisición por parte de Pescados Rubén da empresa Conservas de Burela que se encontraba en situación concursal dende o 2004. Con esta adquisición a planta de Conservas de Burela cesa a súa actividade como conserveira e reconvirte as súas instalacións nunha sala de elaboración en fresco de peixe azul.

Así mesmo, a empresa Crista da Onda, dedicada á elaboración e comercialización de peixe conxelado, adquiriu no 2006 o grupo Alimentos de Arosa, integrado por Alimentos Arosa e Conservas y Elaborados Guau¹³. Con este cambio de titularidade a empresa inicia unha nova etapa coa súa introdución no mercado do peixe conxelado, xunto coa actividade conserveira.

En canto á súa localización xeográfica cabe sinalar que o maior número de conserveiras en Galicia atópase na provincia de Pontevedra, en concreto, as zonas de **Salnés e de Vigo son as de maior implantación**. En relación aos establecementos industriais asentados na provincia da Coruña destacan as comarcas costeiras de **Barbanza e Bergantiños**. En definitiva, o sector atópase moi concentrado en rexións costeiras, observándose unha clara dependencia de comarcas enteiras do sector conserveiro. Fundamentalmente, **o sector atópase asentado en zonas rurais, frecuentemente costeiras que facilitaron no seu día o acceso á materia prima**.

¹³ Actualmente a empresa Alimentos Arosa, SA está integrada en Conservas y Elaborados Guau, SA.

Fig. 17.- Reparto das empresas conserveiras por zonas.



FONTE: Elaboración propia.

Algunhas das empresas do sector desenvolveron procesos de integración cara atrás debido ás maiores dificultades da nosa flota para acceder aos recursos pesqueiros. Este proceso estase efectuando por parte das empresas conserveiras máis fortes (multinacionais) dentro do sector, que son as que posúen a dimensión empresarial necesaria para realizar operacións deste tipo. Trátase de operacións de asociación con empresas filiais que posúen flota propia buscando así a integración cara atrás que lles facilite e abarate o aprovisionamento de materia prima. Deste xeito asegúrase a continuidade do subministro e a calidade da materia prima, reducíndose os custos (a materia prima representa o 65% do valor do produto final), garantíndose un maior control sobre o valor agregado. En definitiva trátase de realizar movementos para ser máis competitivos.

A integración vertical de todos os elos da cadea de valor foi efectuada por empresas como o Grupo Calvo a través da participación en empresas estranxeiras ou mediante a creación dunha flota pesqueira propia. Na actualidade a flota, denominada Calvopesca, está formada por seis atuneiros, dous buques de apoio e tres mercantes, ademais dun persoal de 400 traballadores. Trátase dunha das primeiras flotas especializadas do mundo. A outra empresa conserveira galega que conta con flota pesqueira propia é Jealsa-Rianxeira, que a través das súas filiais Sant Yago e Nicra teñen en funcionamento catro buques atuneiros e un buque auxiliar. Así mesmo, participa na Compañía atuneira Albacora S.A. que conta coa principal flota atuneira de Europa. A nivel estatal cabe mencionar ao grupo vasco Salica Industria

Alimentaria, S.A. como outra das empresas conserveiras con flota propia, aínda máis, dita empresa pertence ao Grupo Albacora que dispón de quince buques atuneiros e cinco mercantes frigoríficos.

Dentro da nosa Comunidade Autónoma cabe destacar algún outro caso de integración vertical aínda que de reducida dimensión en comparación coa realizada polas grandes multinacionais, pero coa mesma filosofía. Trátase da empresa Conservas Ramón Franco que conta coas súas propias bateas para a obtención do mexillón, o seu produto máis destacado. Esta empresa posúe unha flota composta por dezanove viveiros flotantes de mexillón e dous buques. Todo iso permítelles dispor de produción propia que asegura mellor a subministración aos seus clientes, ademais de controlar o ciclo produtivo durante o cultivo de mexillón co máximo control. Outras empresas galegas están dando os primeiros pasos para a integración das fases da cadea de valor, por exemplo a Conserveira Mar de Couso que ten unha compañía filial que efectúa as compras en lonxa.

II. ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN SECTORIAL

A Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas (**ANFACO**) é a asociación representativa do sector a nivel do Estado. ANFACO identifícase como asociación representativa dos intereses da "Industria transformadora" xa que de feito integra entre os seus asociados a:

- ❖ Conservas, semiconservas e salgadura de peixes e mariscos.
- ❖ Conxelados, refrixerados e elaborados, e outros produtos do mar conservados.
- ❖ Aceites e fariñas de peixe.
- ❖ Afumados de peixe.
- ❖ Materias primas; envases e embalaxes; maquinaria.
- ❖ Comercializadores; servizos auxiliares.

A asociación comprende na actualidade a 183 asociados e das empresas conserveiras establecidas en Galicia, 48 pertencen a esta asociación (as 16 restantes non están asociadas). A súa vez, ANFACO participa noutras institucións como a AIPCE (Asociación Europea de Industrias Transformadoras da Pesca) e FIAB (Federación de Industrias de Alimentación e Bebidas), entre outras.

Pola súa banda, a "Federación Española de Asociaciones de Industrias de Transformación de Transformación y Comercializadores de Productos de la Pesca y la Acuicultura" (**FEICOPESCA**), é unha entidade con personalidade xurídica propia que está integrada polas asociacións de fabricantes de conserva, semiconserva e

salgadura de peixe e marisco a propia ANFACO e as asociacións de Cantabria, Asturias e País vasco. Os fins da federación son a xestión, defensa e coordinación do intereses comúns dos seus membros.

Cabe sinalar o papel desenvolvido pola Organización Interprofesional do Atún (INTERATÚN) á que xa se fixo referencia, e que une a aquelas asociacións empresariais dos distintos subsectores relacionados co atún (produción, transformación e comercialización).

III. PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICOS

O sector pesqueiro galego, considerando á pesca extractiva, ao marisqueo, á miticultura e outras formas de acuicultura e á conserva, é o quinto sector en valor da economía galega¹⁴. Concretamente, o sector da elaboración e conserveiro é unha peza importante no tecido empresarial galego dado que aporta (segundo o IGE, 2004) o **1% do emprego da nosa Comunidade e o 0,66% do VEBp.m. total da economía galega**. A produción do sector en Galicia representa aproximadamente un **35% do valor de produción da industria alimentaria galega, e un 28,34% do VEB do conxunto do sector**. Neste senso ademais é preciso lembrar que tanto en termos de emprego como de valor engadido, en determinadas comarcas ese peso é moito máis elevado.

Galicia representa o 78% do valor e o 80% do volume total da produción española (cerca do 35% da produción comunitaria). A produción de conservas de peixes e mariscos en Galicia durante o ano 2006 foi de 267.050 toneladas, que alcanzaron un valor de 945.046 miles de euros. Constátase unha tendencia crecente do sector das conservas en Galicia nos últimos anos. Respecto ao ano 2005, prodúcese un incremento da produción dun 6,8% e en canto a valor produciuse un incremento do 7%. Neste sentido cabe concluír que o crecemento da produción no sector é moderado pero constante (segundo estimacións da patronal conserveira para os próximos sete anos, o sector ten previsto aumentar unha parte da produtividade no 3% anual, o que suporá un incremento do 21%, así como un crecemento da facturación entre o 4% e o 4,5%, o que representaría un aumento entre o 28% e o 30% nese período¹⁵).

¹⁴ García Negro, M.C. et al. (2005): "Importancia Económica del Sector Pesquero Gallego: Análisis de las Tablas de Input output Pesca-Conserva Gallega", en *I Jornadas de Análisis Input-Output*, Oviedo, 22 e 23 de setembro de 2005.

¹⁵ Estimacións que fan referencia a produción e facturación do sector a nivel estatal.

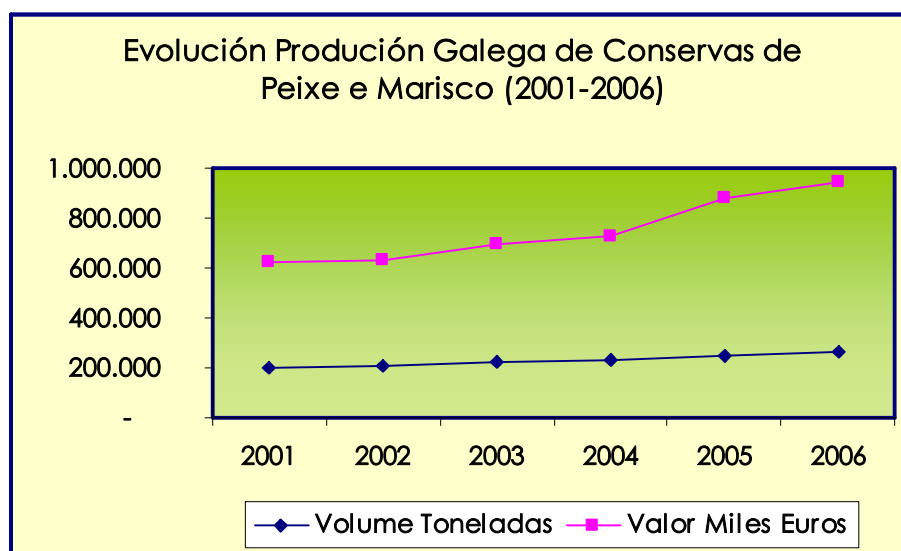
Fig. 18.- Evolución da produción de conservas de peixe e marisco galegas durante o período 2001-2006, con relación a produción total española.

	Galicia		España	
	Volumen TM	Valor Miles Euros	Volumen TM	Valor Miles Euros
2001	203.018	623.269	260.280	820.091
2002	209.765	635.775	268.929	836.546
2003	224.892	697.584	284.673	905.953
2004	230.584	727.004	291.879	920.258
2005	248.291	878.893	310.364	1.099.774
2006	267.050	945.046	325.671	1.181.308

Fonte: ANFACO

Na seguinte gráfica obsérvase como nos últimos anos o valor da produción galega de conservas de peixe e mariscos aumentou considerablemente.

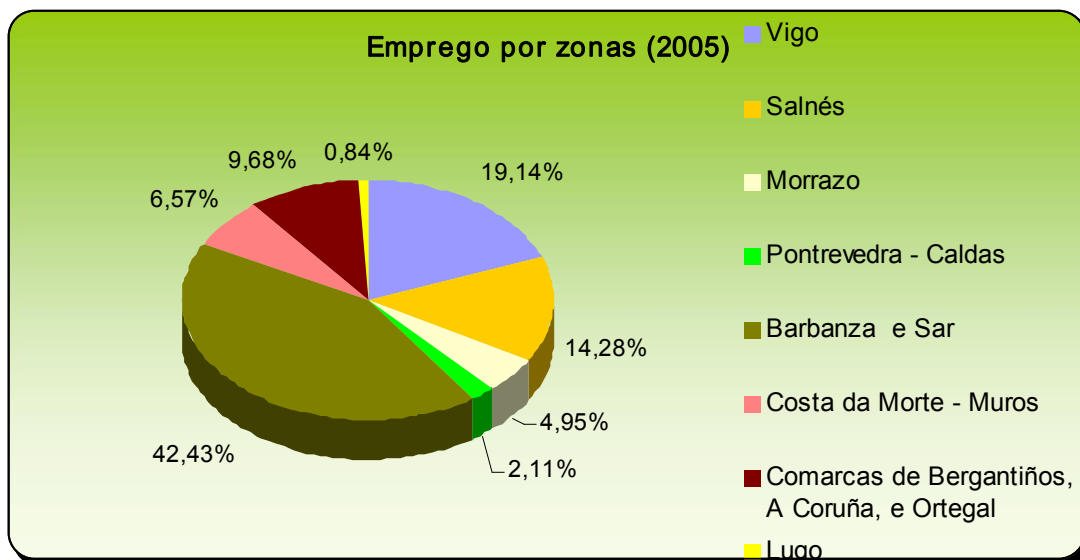
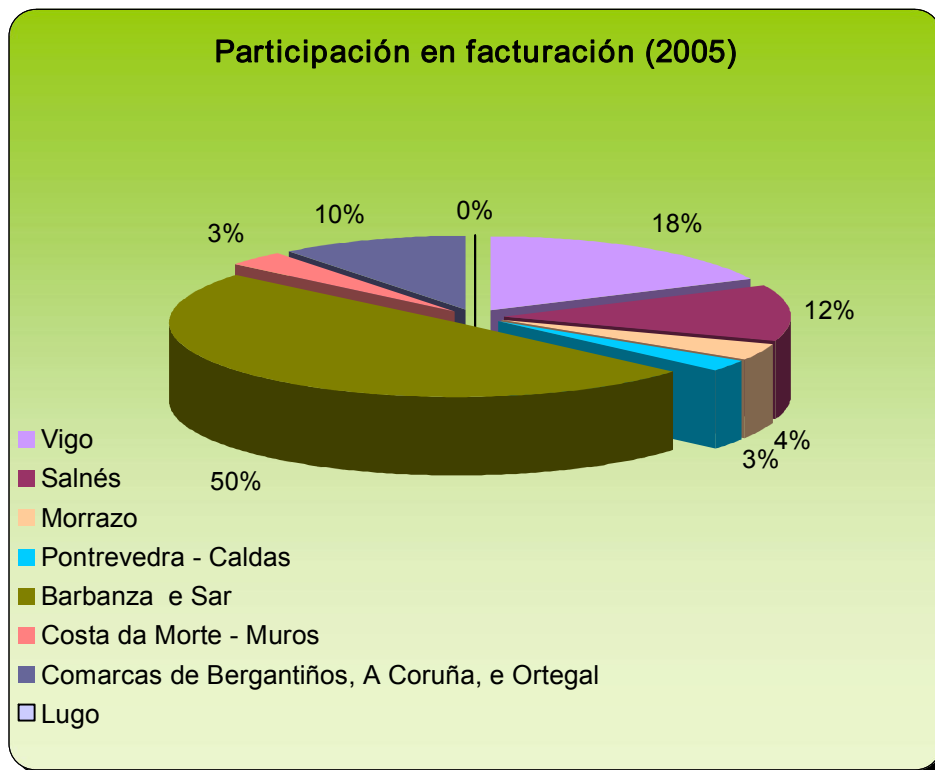
Fig. 19.- Evolución da produción do sector conserveiro en Galicia.



Fonte: ANFACO

Atendendo a localización das empresas conserveiras galegas cabe sinalar que a comarca do Barbanza concentra a maior parte de facturación (45,09%) do sector e o maior volume de emprego (42,43%).

Fig. 20.- Facturación e emprego das empresas conserveiras Galegas por zonas.

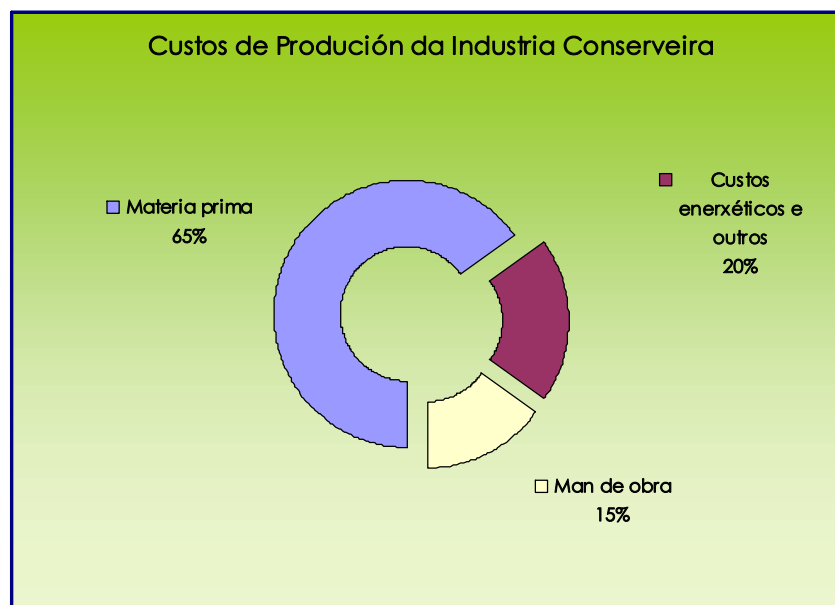


FONTE: Elaboración propia.

O sector depende fortemente do custo da materia prima, que representa o 65% do custo total, e do custo da man de obra. Estas dúas variables representan no seu conxunto cerca do 80% do custo de fabricación da industria conserveira (o 20 % restante comprende especialmente os custos en enerxía e outros consumos), aspectos que xustifican a tendencia internacionalizadora de moitas das empresas do sector.

Evidentemente, esta porcentaxe representa un promedio e o seu valor real habería que analízalo en función de cada especie e estrutura empresarial.

Fig. 21.- Principais factores de custo na produción de conservas.



Fonte: ANFACO

Existe unha forte interdependencia entre o sector extractivo e o conserveiro e, do mesmo xeito que no sector primario en xeral, o desenvolvemento da actividade conserveira estará condicionada pola estacionalidade das capturas e as fluctuacións dos prezos das materias primas. **O subministro de materia prima converteuse nun dos principais problemas do sector**, sobre todo, se se ten en conta o estado de sobreexplotación dos recursos que obriga a adoptar medidas que reduzan as capturas. Esta situación, unida á estacionalidade dos recursos, supón a necesidade de manter grandes stocks de materia prima, co que se incrementan os custos derivados dos altos gastos de almacenamento. Ademais, xérase unha gran dependencia das fontes de financiamento externas que se fan necesarias para o pago desta partida de circulante.

2.2.2. O MERCADO

I. O PRODUTO

No mercado da conserva de peixe e mariscos conviven categorías moi heteroxéneas de produtos que a súa vez se distinguen en función do calibre, calidade e da técnica de elaboración. Como consecuencia desta diversidade de produtos no mercado existe un amplo abanico de prezos dentro dun mesmo establecemento, onde se

presentan grandes desviacións de prezos entre os produtos máis caros e o máis baratos (diferenzas do 400% nas semiconservas de anchoa, do 300% na conservas de cefalópodos e un 275% nas conservas de túnidos¹⁶).

Entre as especies producidas polo sector cabe destacar, como xa se expuxera, o predominio dos túnidos dentro do volume de produción total das empresas conserveiras. **O atún, nas súas distintas modalidades** (atún branco, atún claro e atún con vexetais) **continúa sendo o produto estrela da industria conserveira**, chegándose a unha excesiva dependencia desta especie, na medida en que este produto representa máis da metade da produción total (193.579 toneladas e un valor de 469 millóns de euros en 2006).

Esta situación xustifícase pola necesidade das empresas, especialmente das de maior tamaño (e polo tanto maior capacidade produtiva) **por conseguir o seu beneficio a partir dun elevado volume de rotación dos produtos** pero ao ter que concentrarse nunha única especie, **asúmese un nivel de risco elevado**. O pasado mes de xaneiro os membros da Comisión Internacional para a Conservación do Atún Atlántico (ICCAT) referendaron a redución das cotas de pesca do atún ata o 2010 no Atlántico e no Mediterráneo. Concretamente a Unión Europea limitará as súas capturas a 14.500 toneladas no 2010 (un 20,75% menos das rexistradas no 2006). Aínda que a devandita redución non afecta ás especies que son principalmente producidas polo sector conserveiro galego.

Cómpre salientar as fortes presións que están a exercer algúns países na negociación de acordos bilaterais que possibiliten o abastecemento de atún ao sector, o que ven a incrementar as dificultades para acceder a esta materia prima.

A estratexia competitiva baseada en altos volumes de rotación e prezos baixos, vese ademais propiciada nos últimos anos pola entrada de produto asiático a prezos aínda máis baixos e pola elevada presión que sobre o sector exerce a distribución.

Por outra banda, cabe sinalar que o sector conserveiro galego é cada vez máis dependente do abastecemento de lombos de atún de terceiros países como forma de solucionar as dificultades do sector para o acceso á materia prima. Nos últimos anos a produción española de lombos de atún descendeu un 35% debido a que xa non resulta rendible, porén, a produción de conservas de atún incrementouse nun 7% no 2005.

¹⁶ ALIMARKET (2007): "Conservas de pescado, crecer sin concentrarse", nº 203, febreiro.

Neste sentido, as conserveiras tenden a aumentar as importacións de lombos de atún de terceiros países a pesar dos elevados aranceis previstos para determinados países (sobre todo do sueste asiático). As Institucións Comunitarias son as encargadas de establecer os continxentes arancelarios para o abastecemento dos lombos de atún, fixados na actualidade en 5.500 toneladas cun arancel do 6% (excepto para aqueles países beneficiados polos acordos preferenciais para abastecer a Unión Europea cun arancel do 0%). Recentemente o sector conserveiro está a reclamar que se incremente o continxente en materia prima procedente dos países asiáticos, como Tailandia e Filipinas, en 8.000 toneladas cun arancel do 6%. No entanto, a Administración española considera que calquera tipo de liberalización das importacións tería repercusións socioeconómicas negativas no sector, polo que non se prevé que propoña o incremento do continxente de lombos de atún.

A proposta presentada pola Comisión Europea de continxentes arancelarios para determinados produtos pesqueiros para o período 2007-2009 ven a facilitar o acceso aos produtos da pesca destinados á transformación. O regulamento recentemente aprobado polo Consello de Ministros da UE fixa un arancel do 6% para os lombos de atún, con un continxente de 8.000 toneladas para o ano 2007, 9.000 toneladas para o 2008 e 10.000 para o 2009. En relación coa anchoa salgada ou en salmoira se establece un continxente de 10.000 toneladas a un arancel do 0%. Coa apertura destes continxentes trátase de garantir o abastecemento da materia á industria transformadora tendo en conta a escaseza dalgunhas materias primas que se está a producir nos últimos anos e, porén, manter a competitividade das empresas do sector.

Para facer fronte a este tipo de problemáticas para a gran parte do sector que transforma atún, cobra especial importancia o labor realizado pola organización interprofesional INTERATÚN que vela polos intereses do sector, desenvolvendo actuacións que permitan unha mellor eficiencia e unha maior transparencia do mercado do atún, tanto no ámbito nacional, como intracomunitario e de terceiros países.

Por outra banda, **ante as dificultades de abastecemento** das especies habitualmente empregadas polo sector, **débase de fomentar e apoiar a introdución, ata onde o mercado se estime que as poida absorber, de novas especies no sector conserveiro** que permitan diversificar a produción e facer fronte a posibles riscos co atún. Como exemplo de cambio na tendencia produtiva, cabe mencionar o lanzamento por Isabel (Grupo Garavilla) das ensaladas en conserva -"ensaladas bol de Isabel"-,

dándolle entrada a unha ampla variedade de ensaladas nas que ganan peso ingredientes como o pavo, o xamón ou a pasta.

Despois do atún cabe sinalar á sardiña como o segundo produto principal, aínda que nos últimos anos produciuse un forte descenso na súa produción ante a introdución de conservas de sardiñas de terceiros países como Marrocos, polo que paulatinamente foise substituíndo a produción de sardiña por outros produtos como os moluscos ou cefalópodos.

A estas especies comúns na maioría das conserveiras galegas cabe engadir un número de especies mariñas diferentes como a xarda, o polbo, as luras, o xurelo, etc., e entre os moluscos destacar principalmente o mexillón, polo importante volume de produción en Galicia, e os berberechos, ameixas, navallas e zamburiñas.

Todas estas especies, con excepción das navallas e as luras, experimentaron un incremento tanto en volume como en valor durante o ano 2005.

En canto ás semiconservas de anchoa, a súa produción en Galicia é case simbólica, xa que a devandita produción concéntrase fundamentalmente no Cantábrico. Sería unha importante oportunidade de negocio para as empresas galegas a diversificación cara a este produto, pero de feito non parece unha boa opción cando se observan os problemas actuais coa escaseza da anchoa e os recentes paros biolóxicos, que nos últimos anos forzaron o peche de varias plantas dedicadas á fabricación de semiconservas de este produto.

A produción de conservas de produtos do mar crece cada ano debido a que a capacidade das empresas para producir é maior e de mellor calidade. Actualmente, o sector móvese máis en función da oferta que da demanda e segue un modelo baseado no volume de produción e nunha planificación a curto prazo, ademais de atoparse supeditado ás grandes superficies. **É necesario reconverter a oferta cara a unha demanda máis interesante a longo prazo e, en definitiva, buscar novos mercados de destino para os seus produtos.**

A industria conserveira debe de procurar novas alternativas de crecemento nos mercados. Neste sentido, cabe sinalar as estratexias baseadas na introdución de novos produtos de maior valor engadido e, á súa vez, na entrada en sectores afíns como o dos pratos preparados ou ata os produtos texturizados. Desta forma a industria conserveira non só abarcaría actividades de conservación de peixe e mariscos senón estenderíase á produción de produtos derivados dos produtos do mar, estendéndose así, á fabricación de novos transformados.

Fig. 22.- Prezos medios das conservas de peixe e marisco por especies 2005-2006

	2005 Euros Quilo	2006 Euros Quilo	% 2006 sobre 2005
Atún	2,31	2,43	5,19%
Atún Branco	7,40	7,84	5,95%
Atún con Vexetais	5,02	5,43	8,17%
Sardiña	2,99	3,07	2,68%
Xarda	4,18	4,06	-2,87%
Mexillóns	6,62	6,56	-0,91%
Polbo	6,64	7,00	5,42%
Luras	3,73	3,82	2,41%
Berberectos	15,88	16,35	2,96%
Ameixas	8,18	9,74	19,07%
Navallas	14,50	15,13	4,34%
Outras especies (zamburiñas, ovas, surimi, xurelo, etc.)	3,10	3,28	5,81%
Anchoa	7,19	7,07	-1,67%
TOTAL PRODUCCIÓN	3,53	3,63	2,83%

FONTE: ANFACO (datos correspondentes aos prezos do conxunto sector conserveiro español)

Durante o 2006 obsérvase un incremento do prezo das conservas en todas as especies excepto a xarda, os mexillóns e a anchoa.

Fig. 23.- Evolución do prezo medio das conservas de peixe e marisco 2000-2006

	Volume	Valor	Prezo medio
Ano	TM	Miles Euros	Euros/Qg.
2000	246.906	770.317	3,12
2001	260.280	820.091	3,15
2002	268.929	836.546	3,11
2003	284.673	905.953	3,18
2004	291.879	920.258	3,15
2005	311.197	1.099.774	3,53
2006	325.671	1.181.308	3,63

FONTE: ANFACO (datos correspondentes aos prezos do conxunto sector conserveiro español)

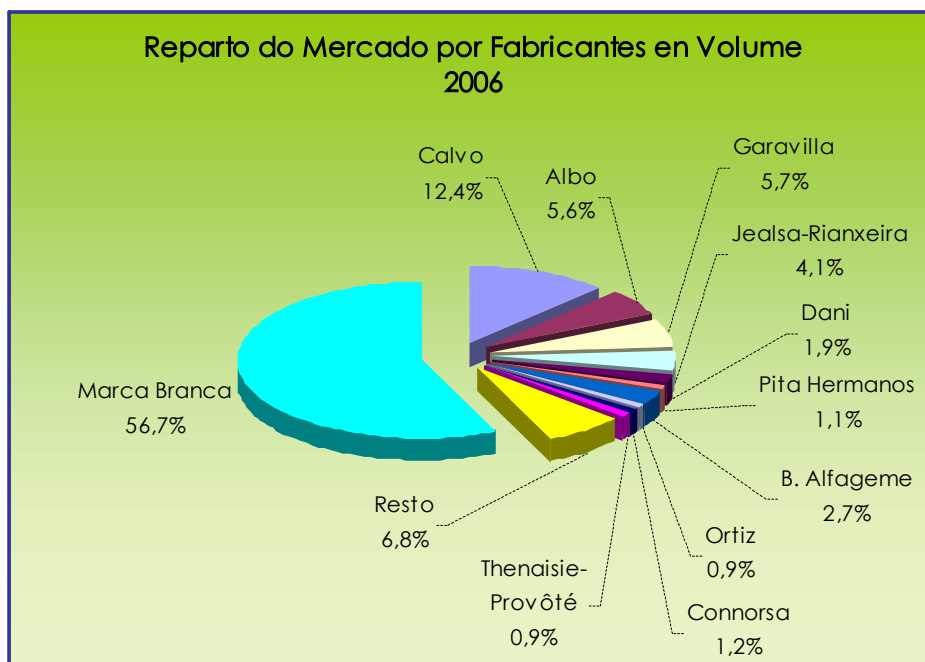
Debido a que a produción de conservas foi en aumento nos últimos anos e que o prezo se mantivo practicamente no mesmo nivel dende os anos oitenta, por parte do sector prevese un incremento do prezo dos produtos conserveiros co fin de garantir a súa sustentabilidade. Neste sentido **apúntase a necesidade de subir o prezo final do produto entre un 10% e un 15%, sobre todo, tendo en conta o aumento dos custos de produción** (materias primas, petróleo, materias primas empregadas para a elaboración do produto, etc.) pero **o mercado, na situación actual ofrece moitas rixideces**. Segundo o sector, as dificultades de trasladar aos prezos os incrementos de custe derívanse especialmente de que **os prezos non son marcados dende o fabricante senón dende o sector da distribución**. Polo tanto este nivel de dependencia do sector distribuidor é outra das grandes debilidades ás que ten que facer fronte o sector, xa sexa establecendo acordos para ter maior capacidade de negociación ou buscando e explotando canles de distribución alternativas.

II. A COMPETENCIA

No mercado interior asistimos nos últimos anos a unha batalla de prezos entre as empresas conserveiras, debido fundamentalmente a que teñen que competir coas marcas brancas e coas empresas de baixo prezo. A forte competencia nacional, debida ao gran número de fábricas existentes, leva a que cada vez o poder de negociación dos clientes sexa maior e leva a caída de prezos.

A estratexia de competir vía prezos resulta errónea, sobre todo, tendo en conta que dende os anos oitenta o prezo das conservas permanece practicamente inalterado, cuns prezos moi baixos se se ten en conta o custo de explotación. Por iso, a estratexia a seguir debe centrarse na calidade e na especialización, ofrecendo produtos diferenciados para ser máis competitivos e alcanzar novos nichos de mercado.

Fig. 24.- Reparto das cotas de mercado por fabricante en volume e valor.



Fonte: Alimarket con datos de IRI España.

Independentemente da competencia existente entre as distintas empresas conserveiras españolas no mercado nacional e internacional, **neste momento a gran ameaza do sector conserveiro galego atopámola nos novos países competidores, sobre todo asiáticos** (China, Tailandia, etc.). Así, nun mercado totalmente liberalizado

o sector ten que adaptarse e tomar decisións de estratexia empresarial para poder beneficiarse tamén do crecemento do mercado da conserva. Neste contexto, as importacións de terceiros países, que na maioría dos casos compiten con menores custos de produción, atópanse en aumento, sobre todo, tendo en conta a tendencia liberalizadora das importacións á que asistimos nos últimos anos.

Está previsto o establecemento de mecanismos de redución progresiva da protección arancelaria sobre as importacións que chegan a Europa, redución que se prognostica progresiva nun período de dez anos. Trátase dunha cuestión polémica xa que os **dereitos arancelarios son unha medida proteccionista para o sector conserveiro español**, na medida en que lle deixan certa marxe de manobra fronte ás importacións de terceiros países. **Con todo, o sector a curto prazo terá que facer fronte á liberalización e a redución de aranceis para que o mercado poida ter a maior fluidez** e, pola súa banda, poida ofrecer ao consumidor uns prezos máis baratos.

No entanto, **a liberalización dos intercambios no sector conserveiro non pode supor concesións respecto dos estándares ambientais e ás condicións sanitarias e de seguridade alimentaria que rexen na Unión Europea**. A industria conserveira galega modernizouse e alcanzou un nivel de desenvolvemento tecnolóxico punteiro, pero lle resulta difícil competir se aos novos competidores non se lles esixe o mesmo esforzo. Por este motivo, e en relación co atún que é a especie máis afectada polos competidores asiáticos, dende ANFACO apostouse pola creación dun "lobby" para evitar a invasión do atún asiático no mercado da Unión Europea. **Entre Tailandia, Malaisia, Filipinas e Indonesia introducíronse en Europa máis de 110.000 toneladas de conserva de atún no ano 2006, a un prezo tres veces menor que o elaborado en España e outros produtores europeos**. Esta situación pon en perigo aos fabricantes galegos que terán dificultades para competir, sobre todo, cando se efectúe o proceso de liberalización de aranceis ás exportacións destes países.

Para facer fronte a esta importante dificultade, tratarase de **incidir na necesidade de unificar as medidas legais en materia de hixiene e ambientais que son obrigatorias en Europa para todas as industrias do mundo que tratan de introducir os seus produtos en Europa**. Ademais, estes novos competidores normalmente se abastecen de produtos froito da pesca ilegal, que pasan inferiores controis hixiénico-sanitarios, ademais de producir cuns salarios moi baixos, razón pola que ofrecen uns prezos tan baixos. É imprescindible que a administración comunitaria faga unha aposta polo conxunto do sector alimentario europeo, esixindo para os produtos procedentes da importación os mesmos criterios que para o produto interior.

É preciso ter en conta que, **de producirse calquera problema de alerta alimentaria cun produto conserveiro procedente da importación, previsiblemente sairía prexudicado tamén o sector produtor europeo, e porén o Galego**, pola reacción que ante calquera alerta alimentaria se soe producir nos consumidores.

III. TENDENCIAS SOBRE CONSUMO INTERNO

O consumo é outro dos factores que inciden no desenvolvemento do sector conserveiro, de feito, España é un dos países con maior índice de consumo de conservas de peixes e mariscos en Europa, que se sitúa en **4,7 quilos por persoa e ano**, dos cales o 85% constitúe a porcentaxe consumida nos fogares, un 14% nos establecementos de restauración, mentres que o 2% restante corresponde ao consumo institucional. **Actualmente as conservas de peixes e mariscos concentran o 5,7% do total do gasto en alimentación e o 15,4% dos produtos pesqueiros.**

En xeral, o consumo de produtos pesqueiros aumentou considerablemente debido en parte á maior importancia que o consumidor dá a unha dieta equilibrada e saudable. Paralelamente ao incremento do consumo de produtos pesqueiros produciuse un aumento na demanda de diversificación da gama de produtos no mercado (novas conservas, pratos preparados, etc.) debido a **novos patróns sociais** (menor tempo para cociñar, comidas menos estruturadas, traballo da muller fóra do fogar, os novos hábitos dos consumidores, etc.). **Neste sentido, a industria alimentaria tende progresivamente á fabricación de produtos con alto valor engadido, calidade superior e que corresponden mellor ás preferencias dos consumidores, así como á fabricación de produtos de gran consumo mediante a diversificación das especies traballadas utilizando outras menos caras (por exemplo a xarda).**

Segundo datos do FROM¹⁷, dende o 2003 ao 2005 a porcentaxe de compradores de peixe fresco subiu dun 90% a un 96%, desbancando da primeira posición aos produtos en conserva, que no 2003 era do 96% e no 2005 situouse no 92%. A razón do aumento da demanda de peixe fresco pode ter a súa orixe no **aumento do poder adquisitivo** da poboación española nos últimos anos, sendo esta unha das principais variables que afecta á compra e ao consumo.

Con todo, aínda que a demanda de conservas de peixe experimentou un lixeiro descenso en 2005, actualmente é o segundo produto pesqueiro máis demandado, debido ás vantaxes que ofrece este produto: excelente calidade, bo prezo e longa conservación, ademais dos importantes beneficios para a saúde.

¹⁷ Información obtida do "Estudio Sobre Hábitos de Compra, Conservación y Consumo de Productos Pesqueros", elaborado polo FROM (2005).

En termos xerais, o consumo de peixe tanto nos fogares como na hostalaría e nas institucións creceu durante o ano 2006 un 7,2%, así como o gasto que se situou nos 11.074,39 millóns de euros, o 13,52% dos gastos que se rexistraron o ano pasado en alimentación.

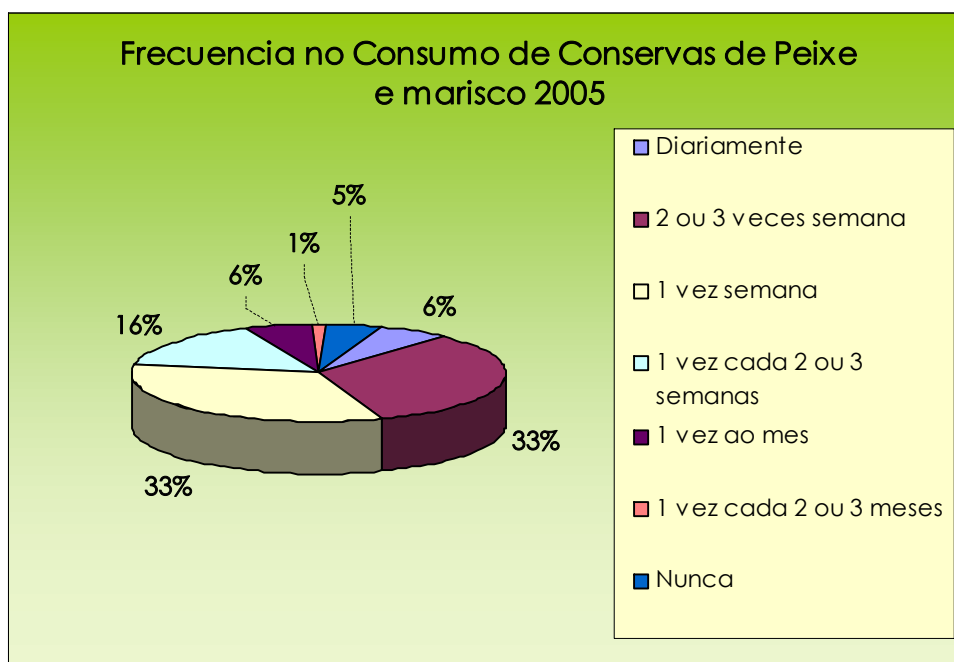
Seguindo a tendencia do ano 2005, mentres que o peixe fresco, o marisco e crustáceos experimentaron subidas no seu consumo, os produtos en conserva foron os únicos que experimentaron un lixeiro descenso de consumo, que pasou **de 208,5 millóns de quilos en 2005 a 207,7 millóns no 2006.**

A visión que teñen os consumidores españois das conservas é en xeral satisfactoria (27,1%), boa (53,9%) e excelente (11,7%), sendo o que máis agrada das conservas a súa fácil preparación e que están listas para comer. En segundo lugar o factor que máis se aprecia é o seu sabor, seguido da comodidade e a calidade. Outros factores que inflúen son a variedade e o envase de apertura fácil. Por outra banda, os aspectos que se botan de menos nas conservas son as novas presentacións, a mellora do sistema de apertura fácil e máis produtos baixos en sal.

Entre os factores que máis inflúen á hora de comprar conservas de peixes atópase en primeiro lugar o prezo (sobre todo para as persoas maiores de 65 anos e menores de 30 anos), seguido da orixe da materia prima e, en terceiro lugar, a marca.

En canto á frecuencia do consumo de conservas pódese dicir que, de xeito xeral, prodúcese entre unha ou varias veces á semana, sendo maior no verán, con respecto ao inverno.

Fig. 25.- Frecuencia no consumo de conservas de peixe e marisco no mercado español.



Fonte: Elaboración propia a partir de datos do FROM

Por Comunidades Autónomas, cabe destacar que durante o 2006 Galicia foi a cuarta comunidade que máis peixe consumiu (os fogares galegos consumen unha media de 32,7 quilos de peixe por persoa e ano), sendo Asturias, Castela e León e Cantabria as únicas Comunidades Autónomas que a superan. Os consumos máis elevados de conservas de peixe rexístranse en Canarias (cun consumo de 5,68 quilos de peixe en conserva e un gasto de 39 euros nestes produtos), Extremadura e Navarra. En cambio, obsérvase que varias comunidades da zona norte da península e tamén en Castela e León a demanda destes produtos é menor, sendo os habitantes de Baleares (cada consumidor balear consume 3,1 quilos de peixe en conserva e gasta 26,3 euros nestes produtos), País Vasco e Cantabria os que menos demandan este tipo de produtos¹⁸.

Existe un maior hábito de compra de produtos en conserva nas grandes cidades en comparación cos pequenos núcleos rurais. Dentro da estrutura familiar, os mozos e adultos independentes, así como as parellas adultas sen fillos mostran unha maior preferencia polas conservas.

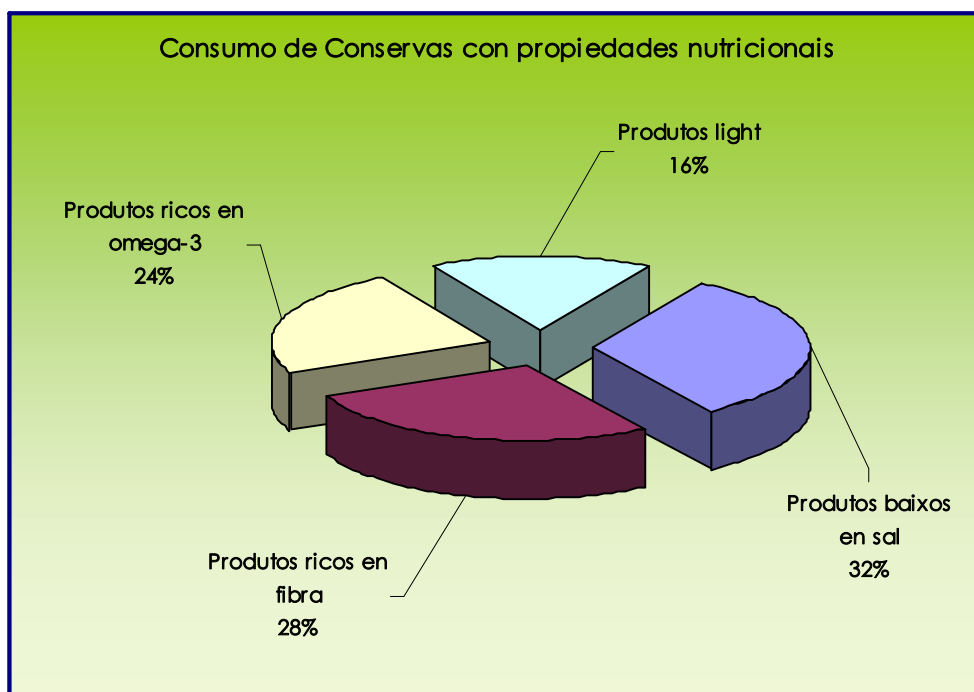
Á hora de elixir un alimento inflúen tanto o concepto de **san/saudable** do produto como a facilidade e a rapidez á hora de preparar o devandito alimento, sen esquecer

¹⁸ Cerdeño Martín, Victor J. (2007): "Análisis del consumo de pescado en conserva", *Distribución y Consumo*, marzo-abril.

a importancia que ten o pracer e o costume á hora da súa elección. Estas calidades están presentes nas conservas de peixe e marisco que ademais de achegar os valores nutritivos e saudables do peixe, preséntase como unha alternativa a outros produtos de peixe.

O atún e o bonito son as especies de peixe máis consumidas en conserva entre os españois, chegando a supor máis dun 60% da produción. Tamén cabe mencionar o alto consumo da sardiña e o mexillón en conserva. Obsérvase unha preferencia ao consumo de conservas en aceite, sendo cada vez máis atractivos produtos baixos en sal e ata en produtos que teñan un achegue en fibra, en consonancia coa crecente preocupación por unha alimentación sa e equilibrada.

Fig. 26.- Orde de preferencias nos produtos da conserva con características nutricionais específicas.



Fonte: Elaboración propia a partir de datos do FROM

Os **produtos baixos en sal** son os máis demandados actualmente, salvo polos consumidores de menos de 30 anos, sendo o grupo de idade de máis de 65 os que estarían máis interesados en adquirilos. A partir dos 30 anos, os enquisados coinciden en que os produtos light son os menos atractivos para o seu consumo, sendo a segunda característica preferida para os de 30 anos ou menos. O prioritario para este grupo de consumidores é que a conserva achegue fibra.

En canto á **gama de envases** para os produtos en conserva, no estudo realizado polo FROM obsérvase que o envase é un dos factores menos apreciados para a elección do produto. Non se pode considerar o tipo de envase como un factor decisivo á hora de seleccionar un produto ou outro por parte da persoa que realiza a compra. En relación co material do envase, cabe destacar que o máis apreciado é o vidro (50,3%), seguido do metálico (43%). Só un 5,7% dos enquisados manifestaron interese polos envases de plástico (bolsas). En xeral, cun 82,9% do total das respostas obtidas maniféstase que a gama de envases é correcta.

En canto ao **formato das conservas**, o produto máis consumido polos españois é o **envase redondo e pequeno (menos de 100 ml. de capacidade) e cuxa presentación é agrupada en packs de varias unidades**.

Respecto da **información contida na etiqueta**, valórase en primeiro lugar que conteña os **datos nutricionais**, seguido pola procedencia da materia prima. Entre as carencias da etiquetaxe obsérvase a non inclusión de suxestións de preparación dos produtos seleccionados ou outro tipo de información como receitas aplicables ao produto. Pola súa banda, é moi positivamente valorada entre os consumidores a posesión dunha **distinción ou marca de calidade** que garanta esta característica nun produto, sendo un 77,4% dos consumidores consultados os que consideran imprescindible a devandita distinción, mentres que só un 17,5% considéranos indiferente.

Poboación inmigrante, rede HORECA e institucións.

Nos últimos anos produciuse un importante crecemento da poboación inmigrante nun millón de persoas en España, supondo actualmente o 8,5% da poboación e presentando unha tendencia crecente que lle fará alcanzar o 10%. Estas cifras constatan que **estamos ante un nicho de mercado moi interesante para a comercialización de produtos pesqueiros e, en concreto, das conservas**. Ademais deste crecemento da poboación inmigrante, estímase que aumentará o poder adquisitivo destas familias asentadas no noso país, polo que se prevé un considerable aumento do consumo no futuro.

A conserva é o produto pesqueiro máis demandado entre a poboación estranxeira residente en España, seguido polo peixe fresco, o conxelado cru e, en último lugar, o conxelado preparado. Durante o 2005, o consumo de conservas tivo maior auxe que no 2003. O 48% da poboación estranxeira recoñeceu que durante o 2005 compraron conservas de peixe unha vez á semana, fronte a un 41% no 2003.

Este colectivo supón unha oportunidade para aumentar as cotas de consumo de conserva no mercado nacional. **Moitas empresas son conscientes de que hai que satisfacer as necesidades alimentarias deste segmento da poboación e para iso, introduciron produtos que se adaptan aos seus hábitos de consumo,** tendo en conta aspectos culturais e crenzas relixiosas. De feito, xa é frecuente atopar nos lineais de compra produtos específicos dirixidos á poboación inmigrante.

Para adaptarse aos costumes alimentarios de parte desta poboación inmigrante, algunhas empresas introduciron no mercado conservas coa certificación Kosher, a través da cal se certifica que as conservas son adecuadas ao conxunto de leis dietéticas xudías. Procedeuse á comercialización de conservas con esta certificación para non perder este segmento de mercado, tendo en conta que non só a poboación xudía consome produtos kosher, senón tamén a poboación musulmá ao coincidir cos requirimentos do Halal musulmán.

No sector da hostalaría-restauración cabe dicir que entre as súas preferencias atópanse o peixe fresco e en segundo lugar os produtos en conserva. Os hábitos de compra de conservas entre o ano 2003 e o 2005 apenas existe variación, apreciándose que se produciu unha mellora en canto á calidade. Así mesmo, tamén se ha de sinalar que o consumo de conservas creceu entre as institucións españolas (centros de ensino, residencias de terceira idade, centros sanitarios e cuarteis militares). Son un produto con alto índice de compradores e cunha frecuencia dunha vez cada dúas ou tres semanas. **As empresas conserveiras deben ter presente como unha alternativa para a distribución dos seus produtos tanto á rede HORECA como ás Institucións públicas.**

Estratexias para o aumento do consumo no mercado nacional.

Conseguir que o sector manteña ou incremente a súa cota no mercado nacional non é unha tarefa fácil, sobre todo, tendo en conta que asistimos a un proceso de cambio no sistema alimentario e que estamos ante un produto cunhas cotas de consumo consolidadas. Neste sentido, as estratexias a adoptar polo sector están condicionadas pola evolución dos hábitos de consumo, a liberalización dos mercados, a constitución de grandes grupos empresariais, o crecente poder da distribución, o desenvolvemento de novos formatos, os avances tecnolóxicos, etc. **A industria conserveira debe adaptarse á evolución do consumo alimentario e pór o acento no desenvolvemento de novas tecnoloxías que permitan a obtención de produtos adaptados ás preferencias dos consumidores.** Cada vez dáse maior peso a aspectos como a utilización de envases reciclables, e con sistemas de apertura fácil, aos novos produtos con formatos tradicionais pero salientando especialmente as súas propiedades nutricionais e os seus beneficios para a saúde, tanto a través da etiquetaxe como doutros elementos orientados a potenciar a imaxe de calidade.

En definitiva, asumir estratexias de diferenciación de produtos, baseadas na calidade ou na variedade da oferta (por exemplo as ensaladas a base de atún) é o gran reto que se lle presenta ao sector conserveiro para ser máis competitivo e alcanzar a rendibilidade desexada. A oferta da industria conserveira ha de ir dirixida a novos produtos adaptados aos novos hábitos de consumo e neste sentido, haberán de ofrecer produtos con alto valor engadido e calidade superior. Así mesmo deberase facer fincapé na diversificación da gama de produtos coa introdución de novas especies en conserva como a xarda que resulta menos cara que outras especies máis habituais, ou a troita salmonada o peixe espada que cada vez empezan a ter máis aceptación entre os consumidores.

O sector non é alleo a esta situación e nos últimos anos ven facendo esforzos por introducir no mercado novos formatos, presentacións e receitas para os seus produtos. Nembargantes son aínda poucos os casos de éxito importante e no conxunto da produción representan aínda porcentaxes pequenos.

Fig. 27.- Exemplos de iniciativas de lanzamento de novos produtos baseados nas novas tendencias de consumo.

PREFERENCIAS DOS CONSUMIDORES	INICIATIVAS DO SECTOR
PRODUTOS SAUDABLES	Baixas en sal Omega-3 Fibra ...
PRODUTOS CÓMODOS "Convenience"	Novos formatos: cartón, bolsa Sistemas de apertura fácil Redución do espesor da lata Produtos preparados Produtos en porcións / racións
PRODUTOS DE MODA OU DE PRESTIXIO	Gama alta: etiqueta negra Valor do artesan Conservas naturais
PRODUTOS "TARGET"	Conservas con salsas picantes (consumidores centroamericanos) Conservas con salsa "mojo picón" (consumidores canarios) Conservas con salsas orientais Conservas con certificación "kosher" Fishbists- bocadiños de atún con ketchup (dirixido ao público infantil)
PRODUTOS INNOVADORES	Novas receitas Ensaladas (Bocadela) Packs máis atractivos
DIVERSIFICACIÓN	Introdución novas especies: troita, salmón, peixe espada, percebe, algas, ourizo, etc.
PRODUTOS ECOLÓXICOS	Envases reciclables Marca "dolphin safe"

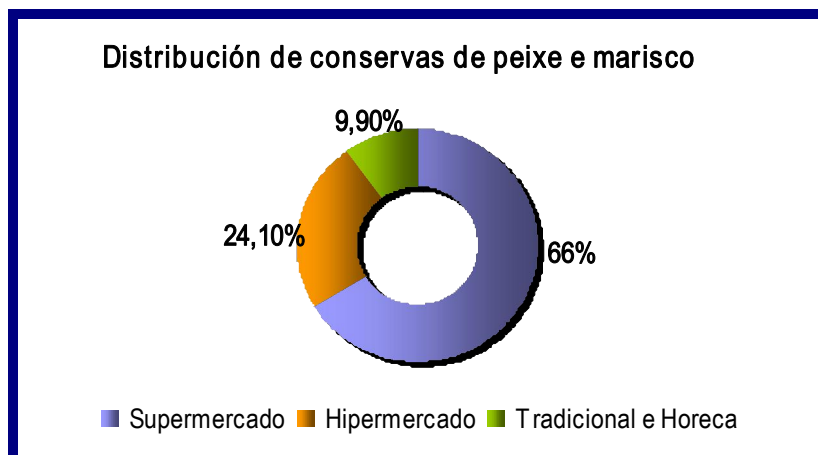
Fonte: Elaboración propia

Para mellorar os hábitos de compra e consumo dos produtos pesqueiros en conserva, ademais de desenvolver iniciativas empresariais que permitan a adaptación da conserva aos novos gustos dos consumidores, haberanse de desenvolver outro tipo de accións, a través das que concienciar e informar ao consumidor sobre os beneficios e vantaxes que ofrecen os produtos en conserva. **O sector conserveiro co apoio das institucións que o representan e mesmo da administración debe intensificar a promoción dos produtos e dos seus valores intrínsecos con fin de fomentar o consumo de conservas de produtos da pesca no ámbito nacional.**

IV. DISTRIBUCIÓN

Respecto das canles de comercialización das conservas de peixe e marisco, **a gran distribución** (hipermercados e cadeas de supermercados) **conta cun peso decisivo e crecente e condiciona en grande medida na actualidade as dinámicas do sector.** A tendencia á concentración das vendas de conservas de peixe e marisco nas grandes superficies comerciais é cada vez maior, de feito os supermercados e hipermercados canalizan en torno ao 90% do valor total das vendas, mentres o mercado tradicional decrece en cota de mercado. No ano 2005, o 66% dos consumidores optaban por realizar as compras de conservas de peixes nos supermercados, o 24,1% nos hipermercados e o 9,9% restante nas tendas tradicionais e especializadas. No entanto, existe un grupo de conservas artesanais e de maior calidade que se apartan desta tendencia concentradora e cuxa comercialización canalízase a través dunha distribución directa en tendas gourmets ou na restauración especializada, o que posibilita unha maior marxe de beneficio.

Fig. 28.- Reparto da distribución de conservas de peixe e marisco por canal.



Fonte: AC Nielsen

As grandes distribuidoras convertéronse nos últimos anos nos principais demandantes de produtos conserveiros, pasando a controlar o mercado e a fixación de prezos. Esta situación provoca que o sector conserveiro, atomizado e pouco estruturado, perda capacidade de presión e poder de negociación cos seus clientes, que son os distribuidores. Neste contexto, as conserveiras vense obrigadas a aceptar condicións moitas veces abusivas das grandes superficies ata o punto de ter que celebrar acordos comerciais cos distribuidores ou ceder parte da súa produción á distribución como marca branca a cambio de situar o seu produto en determinado establecemento.

As marcas brancas ou de distribución impuxéronse como unha esixencia por parte das grandes superficies. España é un dos países onde as marcas brancas teñen unha mellor imaxe entre os consumidores debido á excelente relación calidade-prezo. Normalmente, son introducidas naqueles produtos máis dinámicos e con maior crecemento en volume, como no caso das conservas.

As marcas brancas nas conservas acaparan máis da metade da produción e teñen unha aceptación do 61,5% entre os consumidores, que xa non dubidan das marcas de distribución senón que son vistas como marcas que ofrecen calidade e ademais permiten aforrar diñeiro. Actualmente, xa non existe unha imaxe negativa respecto das devanditas marcas e a polémica pola súa introdución no mercado é practicamente inexistente.

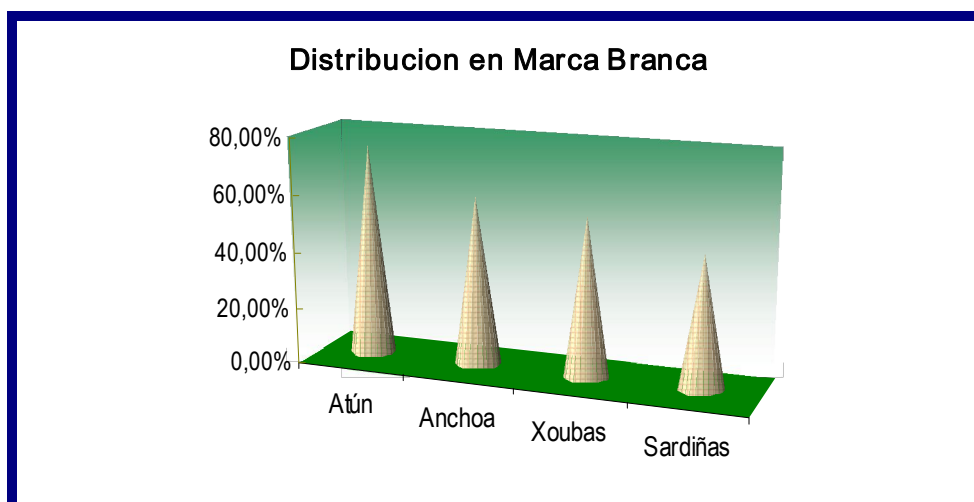
Fig. 29.- Distribución marquista no mercado das conservas de peixes e mariscos (2005)

	VOLUME	VALOR
Marcas brancas	54,40%	44,10%
Primeiras marcas	10,70%	10,10%
Segundas marcas	6%	5,90%
Terceiras marcas	5,10%	8,40%

Fonte: Alimarket (informe anual 2006)

Atendendo ás distintas especies, o atún é a especie raíña das marcas brancas, aínda que tamén se incorporaron a anchoa, a sardiña e a xouba.

Fig. 30.- Distribución con marca branca por especies.



Fonte: ANFACO

Ademais gran parte do éxito das marcas brancas obedece á forte presenza de cadeas desconto no noso país e ao feito de que a cota de mercado da alimentación concéntrase basicamente en cinco operadores da gran distribución: Carrefour, Auchan, El Corte Inglés, Mercadona e Eroski.

As marcas brancas desprazan considerablemente as marcas de fabricante, sobre todo, porque a maioría dos distribuidores que comercializan marcas propias reducen o número de marcas doutros fabricantes, limitándose a ofrecer un número reducido de marcas de fabricantes líderes e algunha marca de fabricante pouco coñecida. Esta situación prexudica aos fabricantes de marcas non líderes no mercado, pois ven reducidas as súas posibilidades de venda. Noutros casos as empresas de distribución, que concentran o poder de compra, teñen capacidade para esixir ás pequenas e medianas empresas que comercialicen a totalidade ou gran parte da súa produción a través das marcas brancas. Iso pode supor un elevado risco para as devanditas empresas xa que ao distribuír a súa produción a través das marcas brancas crean unha dependencia total respecto dos distribuidores, que en calquera momento poden prescindir do seu aprovisionamento e prexudicar gravemente a súa actividade empresarial.

Normalmente quen ofrece produtos con marcas brancas son as grandes e medianas empresas conserveiras, que combinan coa produción de marca propia e que adoitan contar con economías de escala importantes. Pola súa banda, cabe sinalar que a elaboración de conservas de peixes e mariscos con marcas brancas non só obedece aos requirimentos da gran distribución, senón que tamén son demandadas por outras

empresas do sector que adoitan encargarse unha porcentaxe da produción a empresas normalmente de dimensión máis pequena e que se converten en provedores.

Cabe sinalar que ademais de distribuír a través de marcas brancas conservas cun prezo máis barato, tamén hai marcas brancas para produtos delicatessen e de gourmet, nos que o fabricante fai un produto de maior calidade no mercado.

Para facer fronte a este novo contexto no que a distribución moderna conta cun papel predominante, o sector debe reforzar o seu papel na comercialización promovendo a diferenciación, a redución do número de marcas nos lineais e a introdución de multi-produto como vía para adquirir unha dimensión relevante. Non obstante, a presión que exerce a gran distribución sobre os produtores de conservas vén a coartar as súas posibilidades de competir coa introdución de produtos diferenciados e especializados. **As conserveiras teñen capacidade para producir unha grande variedade de especialidades de conservas, mais na maior parte dos casos atopan un colo de botella por non dispoñeren de espazo nos lineais de venda das grandes superficies. Por este motivo, é necesario potenciar a entrada destes produtos diferenciados, quizais con estratexias de colaboración entre as empresas do sector ou mesmo buscar e potenciar outras alternativas como a rede HORECA.**

É preciso potenciar a imaxe de marca propia para evitar riscos nos mercados polo forte crecemento das marcas brancas. A marca garante que os consumidores distinguen os produtos e permite ás empresas diferenciar os seus produtos, ademais de proxectar a imaxe e reputación da empresa. **O sector debe aproveitar a boa notoriedade dos seus produtos e a gran reputación da que goza como signo distintivo que diferencia o produto da súa competencia.**

A continuación establécese o reparto das principais fabricantes que operan no sector da conserva a nivel estatal, incluídas as marcas de distribución, atendendo ás principais especies:

Fig. 31.- Reparto do mercado das conservas de peixe por especie e marcas¹⁹

TÚNIDOS	Volume TM		Valor miles euros	
	2005	2006	2005	2006
Luis Calvo Sanz	13,03%	13,64%	13,94%	14,60%
Hijos de Carlos Albo	6,57%	6,78%	12,15%	12,59%
Conservas Garavilla	5,23%	5,92%	5,13%	5,85%
Jealsa-Rianxeira	6,58%	4,66%	6,92%	5,21%
Conservas Ortiz	1,18%	1,07%	3,69%	3,30%
Pita Hermanos	1,24%	1,04%	2,63%	2,22%
Bernardo Alfageme	2,19%	1,88%	1,89%	1,61%
Cons. Antonio Alonso	1,00%	0,83%	1,19%	1,04%
Conservas del Noroeste	2,09%	0,94%	1,81%	0,85%
Resto de Fabricantes	3,19%	2,84%	3,59%	3,19%
Marca de Distribución	57,70%	60,40%	47,06%	49,54%

CEFALÓPODOS	Volume TM		Valor miles euros	
	2005	2006	2005	2006
Grupo Dani	14,00%	15,40%	14,10%	15,60%
Bernardo Alfageme	13,10%	15,60%	11,20%	12,50%
Hijos de Carlos Albo	3,90%	3,50%	11,50%	11,20%
Thenaisie Provôté	10,20%	9,40%	9,80%	8,90%
Modesto Carrodeaguas	2,50%	3,80%	2,10%	2,30%
Conservas del Noroeste	2,00%	1,70%	2,50%	2,30%
Jealsa-Rianxeira	3,80%	1,90%	3,10%	1,60%
Conservas Cerqueira	1,90%	1,40%	2,10%	1,60%
Luís Calvo Sanz	2,00%	1,40%	1,80%	1,30%
Resto de Fabricantes	13,50%	14,30%	15,50%	15,90%
Marca de Distribución	33,10%	31,60%	26,40%	26,00%

MEXILLÓNS	Volume TM		Valor miles euros	
	2005	2006	2005	2006
Luís Calvo Sanz	17,70%	17,40%	17,60%	17,30%
Conservas Garavilla	8,90%	10,10%	8,50%	9,40%
Conservas Friscos	4,20%	4,00%	6,30%	6,00%
Pita Hermanos	2,20%	1,90%	5,20%	4,70%
Conservas Noly	3,60%	4,00%	3,70%	4,30%
Thenaisie Provôté	3,00%	2,70%	4,00%	4,00%
Jealsa-Rianxeira	3,70%	2,40%	3,90%	2,90%
Conservas del Noroeste	2,50%	1,70%	3,20%	2,30%
Bernardo Alfageme	2,30%	1,90%	2,70%	2,30%
Resto de Fabricantes	4,50%	6,90%	6,30%	8,60%
Marca de Distribución	47,40%	47,00%	38,60%	38,20%

¹⁹ Datos obtidos do artigo "Conservas de Pescado, crecer sin concentrarse", monográfico da revista Alimarket, nº 203 febreiro do 2007.

BERBERECHOS	Volume TM		Valor miles euros	
	2005	2006	2005	2006
Grupo Dani	31,20%	34,90%	30,80%	33,00%
Conservas del Noroeste	9,00%	8,50%	8,60%	8,50%
Pita Hermanos	3,10%	2,90%	6,50%	6,00%
Conservas Noly	6,00%	4,70%	5,90%	5,40%
Thenaisie Provôté	2,30%	2,70%	3,50%	4,00%
Conservas Cerqueira	1,90%	1,80%	3,00%	2,80%
Jealsa-Rianxeira	6,50%	1,70%	5,80%	1,90%
International Shellfish	1,30%	1,20%	1,50%	1,40%
Conservas Garavilla	1,10%	0,80%	1,00%	0,60%
Resto de Fabricantes	8,20%	13,80%	8,50%	13,30%
Marca de Distribución	29,40%	27,00%	24,90%	23,10%

Fonte: Alimarket

Do mesmo xeito que se realizan procesos de integración vertical cara atrás, é posible realizar unha integración cara adiante co fin de chegar de xeito directo ao consumidor final. Trataríase de crear a súa propia rede de comercialización co establecemento de tendas propias para a venda directa dos seus produtos. A empresa Luís Escurís Batalla, SL dispón dunha estrutura de vendas propias no mercado de Galicia, seguindo unha política de vendas enfocada só ao comercio tradicional, tendas especializadas e rede HORECA.

Así mesmo, as empresas conserveiras poden canalizar a súa produción mediante a distribución directa aos establecementos da rede HORECA, con gran potencial de crecemento, e ata ás institucións públicas. Empresas como o Grupo Calvo e Jealsa-Rianxeira dispoñen dunha división de produtos para a hostalaría. A venda de produtos de IV gama no sector da restauración pode supor tamén unha importante alternativa de diversificación para o sector. Cada vez é maior a demanda de produtos elaborados de filetes de peixe na restauración, polo que o sector debería estudar a posibilidade de orientar parte da súa capacidade produtiva a este tipo de produtos.

Por outra banda, a distribución directa dirixida a tendas especializadas e gourmet xa se está realizando por algunhas empresas conserveiras, normalmente as de reducida dimensión, que son as que se dedican con maior frecuencia á produción de conservas artesanais e de calidade superior. Estas empresas optan por situar os seus produtos no mercado de produtos delicatessen, dirixíndose a un público máis reducido pero con maior poder adquisitivo. Ofrécense produtos de alta calidade que xeran maior beneficio a estas pequenas empresas. Como exemplos de empresas que seguiron esta liña atópase Conservas do Atlántico que a través da súa gama de produtos "Lles Exquises" enfocouse cara a un mercado esixente que demanda a

máxima calidade. Do mesmo xeito, Luís Ecurís Batalla e Conservas Jelopa-Os Peperetes céntranse na produción de conservas de elaboración artesanal a base dos peixes e mariscos máis selectos. Outro grupo de conserveiras posúen entre os seus produtos unha liña gourmet baseada na alta calidade da materia prima e nun procesado artesanal: Conservas Mar de Couso (liña gourmet-etiqueta negra), Conservas Guau (marca "La Formidable"), Thenaise Provote ("Grandes Hoteles línea cinco estrelas"), Conservas Pérez Lafuente (produtos selección), Conservas Don Atún (liña delicatessen) etc.

Para rematar hai que mencionar a venda directa de conservas a través de Internet naquelas empresas que dispoñen de páxina Web e ofrecen o devandito servizo aos seus clientes. Trátase doutra forma de comercialización directa dos produtos que ademais permite estender o mercado potencial a calquera parte do mundo.

V. INTERNACIONALIZACIÓN

1. INVESTIMENTO NO EXTERIOR

Nos últimos anos o sector viuse obrigado a buscar estratexias adecuadas para ser cada vez máis competitivo, facéndose de novo patente o dinamismo da industria conserveira. Así, o comercio dos produtos pesqueiros vese sometido a dous grandes correntes de cambio. Dunha parte o **esgotamento dos caladoiros** e os consecuentes problemas para o acceso aos recursos pesqueiros e, doutra, a **globalización do mercado pesqueiro**, que está influíndo notablemente no desenvolvemento da actividade pesqueira e das demais actividades a ela vinculadas, como a conserveira.

O crecemento do comercio internacional dos produtos pesqueiros e a redución de restricións ás importacións en materia de pesca supón un beneficio para o sector na medida en que facilita que os seus produtos se comercialicen a escala mundial. Pero como efecto negativo da globalización aparecen novos competidores, principalmente dos países en vías de desenvolvemento, que contan como vantaxe competitiva cuns custos de produción sensiblemente máis favorables, a proximidade aos caladoiros e menores esixencias legais e administrativas.

Ata a década dos noventa o sector conserveiro atopábase limitado ao mercado español, aproveitando o alto potencial de España como un dos países da Unión Europea con maior índice de consumo de produtos da pesca. Así, as empresas galegas basicamente subministraban ao mercado español, combinando a devandita actividade con algunha operación de importación e exportación de latas de

conserva moi limitada, tratábase practicamente de operacións puntuais de colocación de excedentes.

Con todo, nos últimos anos producíronse cambios no sector iniciándose procesos de expansión no mercado europeo, ao cal vai destinado o **80% das exportacións españolas de conserva**. A seguinte fase expansiva da industria conserveira prodúcese coa introdución nos mercados americano e africano a través dos procesos de internacionalización, baseados na creación de empresas subsidiarias das grandes conserveiras en países de Latioamérica e África para abordar novos mercados.

O proceso de expansión internacional das empresas galegas realizouse en dúas fases:

- ❖ Unha primeira **fase** co obxectivo de beneficiarse da proximidade das materias primas, en especial do atún, e os menores custos laborais e ambientais destes países con baixo nivel de desenvolvemento. Deste xeito non só se conseguía un aforro nos custos de produción senón que se producía unha apertura cara a outros mercados, por exemplo o norteamericano. De feito, nalgúns casos, a implantación de conserveiras españolas en países Latinoamericanos é máis unha cuestión estratéxica que de produción xa que a devandita implantación ofrece facilidades para penetrar sen aranceis no atractivo mercado dos Estados Unidos (o segundo maior do mundo por detrás da Unión Europea e cun consumo superior ás 320.000 Toneladas). Nesta primeira fase, na que se adquiren ou se constrúen novas fábricas en Latinoamérica e África, prodúcese o traslado de parte do proceso produtivo, especializándose naquelas fases máis intensivas en man de obra e que requiren unha menor cualificación profesional.

Así, no caso das conservas de atún as empresas tenden a trasladar ou suplir con aprovisionamentos procedentes de terceiros países, as fases de produción que inclúen a cocción, o corte e, sobre todo, a limpeza do atún, actividades que concentran unha gran cantidade de persoal de fabricación, por ser tarefas intensivas de man de obra. Noutros casos este tipo de procesos supón a implantación de novas unidades fabrís nestes países, sen que se produza o traslado das plantas xa existentes. A actividade industrial destas plantas redúcese a operacións de baixo valor engadido, aquelas intensivas en forza de traballo non cualificado, deixando para as fábricas situadas en Galicia os procesos de enlatado dos lombos de atún, enviados polas plantas establecidas en terceiros países, e aquelas actividades que xeren un alto valor engadido no produto final.

A modo de exemplo cabe destacar o caso da conserveira Calvo que apostou por posicionarse en terceiros países para mellorar o acceso á materia prima e, á súa vez, para acceder aos mercados próximos de gran potencial. Así, as factorías do Grupo Calvo en América Latina seguen dúas liñas de produción: a preparación de peixe en lombos de atún que enviará conxelados a Galicia para convertelos en conserva e, por outra banda, a elaboración de conservas nas devanditas plantas para situalas nos mercados do norte e sur de América.

- ❖ Na segunda fase de implantación internacional, as empresas conserveiras apostaron pola **compra de empresas xa constituídas** e líderes en cifras de negocio nos seus países de orixe (por exemplo a compra de Gomes da Costa pola conserveira Calvo en Brasil, ou a chilena Robinson Crusoe por Jealsa). É un paso adiante na medida en que **xa non compra capacidade instalada ou acceso a materias primas, senón que compran marcas, redes comerciais e cotas de mercado.**

Pero a estratexia de expansión das conserveiras vai máis aló. As teses máis pesimistas auguran que nun futuro próximo as empresas domiciliadas en Galicia van importar o produto xa terminado, é dicir, con todo o proceso industrial finalizado, polo que se converterían en sociedades comercializadoras sen base industrial en Galicia (traslado do proceso de enlatado). O sector en termos xerais asume que esta en principio non é a aposta estratéxica que o sector fai para o futuro na actualidade pero tamén advirte que de atoparse especialmente debilitados fronte á competencia de países terceiros é posible que non quede máis alternativa.

Neste sentido, manteríanse en Galicia tarefas de dirección, deseño, control de calidade, comercialización, loxística, mercadotecnia, etc., e nas plantas de Latinoamérica e África realizaríase todo o traballo produtivo. Se quizais isto podería ter unha repercusión positiva nalgún segmento específico do emprego xerado polo sector, a lectura global sería moi negativa posto que a capacidade de absorción de man de obra deste tipo de actividades é moi inferior e afectaría a segmentos da poboación activa máis febles no mercado laboral.

Na actualidade, o sector non está a realizar desinvestimento en Galicia, senón que aposta pola permanencia na nosa Comunidade Autónoma. Os procesos de internacionalización iniciados nos últimos anos foron orientados á realización de investimentos no exterior co obxecto de ser máis fortes e competitivos no mercado actual, o que non ten implicado o peche de fábricas galegas.

Polo de agora as estruturas montadas no exterior non están competindo significativamente coas galegas, mais isto non quere dicir que a longo prazo, tendo en conta a forte e ás veces desleal competencia dos países do sueste asiático, non acabe a ter graves consecuencias para o sector conserveiro en Galicia; é por iso resulta preciso evitar chegar a ese punto.

Por outra banda, as empresas que opten pola internacionalización deben poder elaborar os seus produtos conforme ás normas de calidade, sanidade e hixiene esixidas polo país de destino das súas exportacións. Iso require a existencia dunha tecnoloxía suficiente para adaptar o produto ás esixencias normativas do país importador, que no caso da normativa europea se caracteriza polo seu alto nivel de esixencia, constituíndose como unha verdadeira barreira para o acceso dos produtos que non cumpran coas mesmas ao mercado europeo.

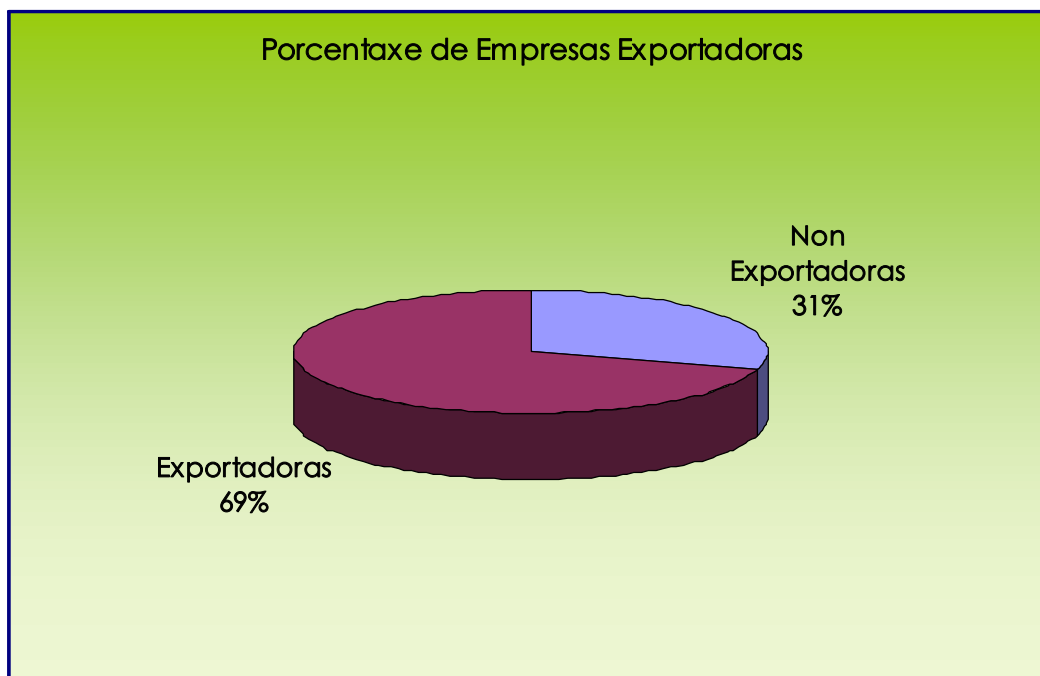
Por outra banda, para facer compatible a internacionalización das empresas coa fabricación e o emprego en Galicia é necesario orientar a estratexia do sector cara a un modelo de competencia baseado na produtividade e na potenciación da investigación, ao non ser posible competir vía prezos. A especialización nas producións de máis valor engadido e en novos procesos produtivos máis tecnolóxicos deben ser os novos obxectivos do sector, ademais de continuar coa estratexia da imaxe de calidade das conservas galegas. Para iso resulta vital a converxencia de esforzos das empresas privadas, as universidades, os centros de investigación e a Administración pública para desenvolver unha estratexia de I+D+i que permita innovar tanto nos procesos como nos produtos, podendo por esta vía obter novas oportunidades de marxe e tamén posibles reducións nos custos de produción.

En calquera caso recoméndase que a Administración poña en marcha mecanismos para observar de cerca a dinámica que nos vindeiros anos estea a ofrecer o sector e identifique, en colaboración con este si é posible, mecanismos de actuación no caso de que se detecten riscos serios de peche ou traslado das plantas conserveiras a outras zonas para atallar os problemas asociados a estes procesos nas zonas máis sensibles. Ademais das iniciativas que se poderían desenvolver coa colaboración do sector-Administración orientadas a actuar nas zonas de orixe das empresas para atallar os problemas de desemprego, tamén deberían preverse para as zonas de nova localización estratexias de cooperación internacional orientadas a favorecer por esta vía o desenvolvemento das zonas de implantación da industria galega.

2. COMERCIO INTERNACIONAL

O estancamento dos índices de consumo de conservas de peixe e marisco no mercado nacional provocou que varias empresas do sector optasen pola apertura aos mercados exteriores, converténdose o comercio exterior nunha das actividades chave para a industria conserveira.

Fig. 32.- Empresas conserveiras galegas exportadoras.



FONTE: Elaboración propia.

A pesar das dificultades de adaptación a unha economía globalizada, as exportacións españolas de conservas de peixe e marisco tiveron unha tendencia crecente nos últimos quince anos. No ano 2006 houbo un incremento das exportacións do 10,90 % en volume e do 13,10 % en valor con respecto ao ano 2005. En concreto, no último ano exportáronse 132.631 toneladas, o que representa un valor de 470.918 miles de euros²⁰.

²⁰ Datos que inclúen conservas de peixes e mariscos, preparacións e conservas de surimi, lombos de atún e semiconservas de anchoa.

Fig. 33.- Exportacións españolas de conservas de peixe e marisco por especies.

EXPORTACIÓN S ESPAÑOLAS DE CONSERVAS DE PEIXE E MARISCO						
	VOLUMEN			VALOR		
	2005	2006	2006 s/2005	2005	2006	2006 s/2005
	TM	TM	%	Miles Euros	Miles Euros	%
Sardiña	2.825	3.538	25,24%	8.491	10.446	23,02%
Atún	73.008	77.885	6,68%	251.708	290.863	15,56%
Xarda	1.255	1.525	21,51%	6.323	7.494	18,52%
Demais peixes	10.175	9.949	-2,22%	34.096	32.886	-3,55%
Mexillóns	1.329	1.385	4,21%	5.528	5.972	8,03%
Demais moluscos	8.684	10.465	20,51%	27.316	30.811	12,79%
Demais mariscos	12.843	13.852	7,86%	40.391	42.153	4,36%
Surimi	3.192	3.954	23,87%	8.426	10.371	23,08%
Lombos de atún	1.949	4.268	118,98%	5.906	11.771	99,31%
Anchoas en salazón	2.503	4.049	61,77%	8.752	9.258	5,78%
Anchoas(filetes en aceite)	1.835	1.761	-4,03%	19.449	18.893	-2,86%
TOTAL	119.598	132.631	10,90%	416.386	470.918	13,10%

Fonte: ANFACO

En relación coa produción total da industria conserveira española, as exportacións representan o 50% do total. España é o cuarto país a nivel mundial en exportación de conservas de peixes e mariscos por detrás de Tailandia, China e Ecuador, mentres que dentro da Unión Europea ocupa o primeiro lugar, sendo o mercado europeo o principal destino das exportacións de conserva españolas (o 80% das exportacións van destinadas a países comunitarios).

En canto ás especies exportadas, o atún ocupa o primeiro lugar. A cifra total de atún exportado ascende a 77.885 toneladas, cun valor de 290.863 miles de euros, o que representa o 63,2% do total exportado. Estas exportacións de atún diríxense principalmente ao mercado italiano (case o 40% do total), seguido polo mercado francés, portugués e do Reino Unido.

A sardiña en conserva aumentou o seu volume de exportación nun 25,24%, e nun 23,02% en canto a valor. Portugal é o principal país ao que se dirixen as exportacións de sardiña en conserva, seguido por EEUU e Italia.

A Conserva de xarda experimentou un incremento na porcentaxe de exportacións (21,51% de incremento en volume e un 18,52% en canto ao valor), destinándose a case totalidade da produción ao mercado italiano.

Con relación aos lombos de atún as súas exportacións medraron considerablemente respecto do ano anterior (118,98% en volume e 99,31 en valor).

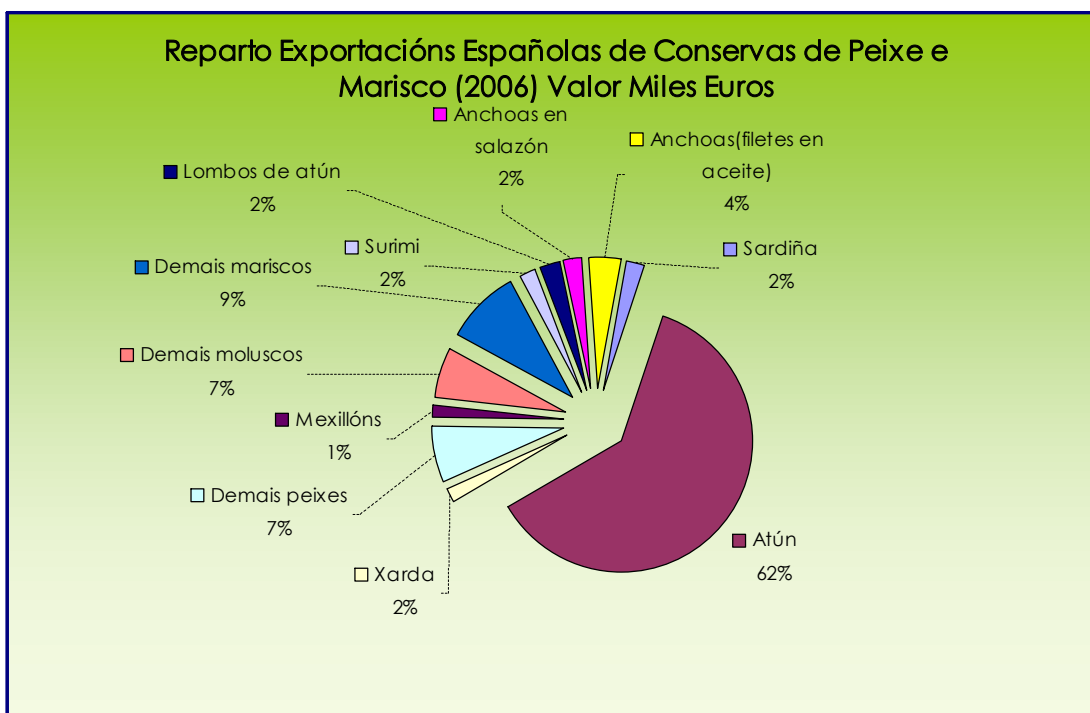
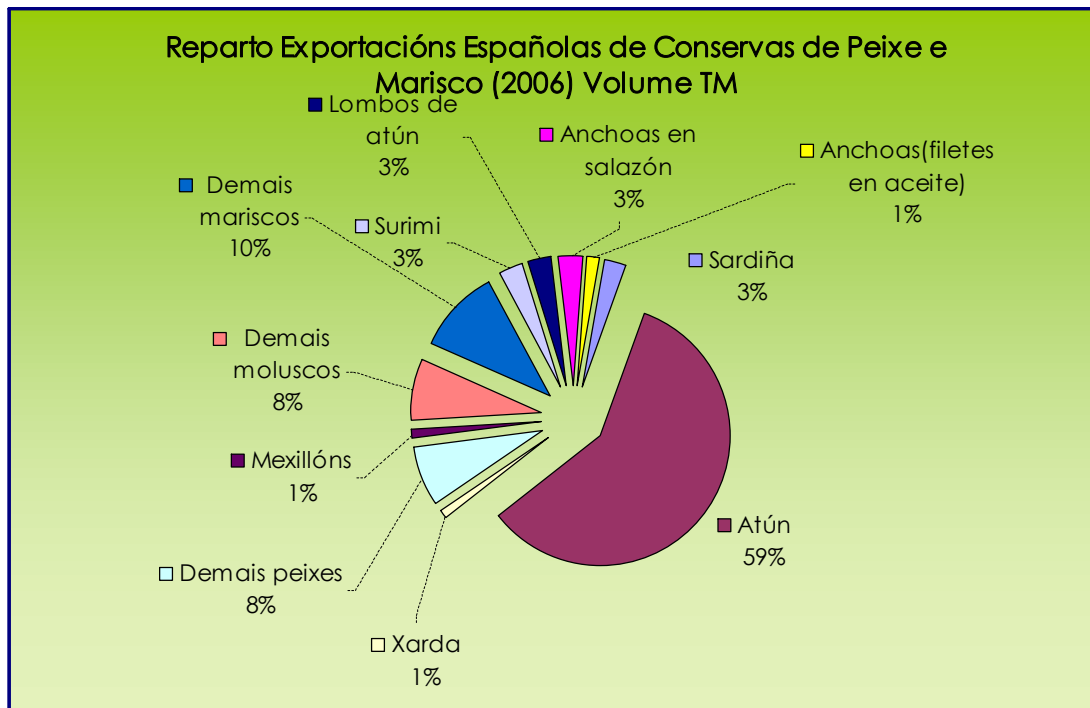
En canto ao surimi existen poucas variacións respecto de anos anteriores, cunha exportación en 2006 de 3.954 toneladas e 10.371.000 euros de valor, sendo Portugal e Bélxica os principais destinos.

Os principais destinos das exportacións españolas de mexillón son Francia, que ocupa o primeiro lugar, Alemaña e México. As Conservas de mexillón experimentaron un aumento tanto en volume (4,21%) como en valor (8,03%).

En relación ao grupo moluscos (ameixas, berberechos, navallas e zamburiñas) tamén houbo un aumento no volume das exportacións nun 20,51% e un aumento menor en canto ao seu valor, cifrado en 12,79%. Francia, Italia e Alemaña son os principais países de destino das nosas exportacións de moluscos.

Para rematar, o volume de exportación das semiconservas de anchoas aumentou considerablemente na anchoa en salgadura, nun 61,77% e o seu valor nun 5,78%. O principal destino desta conserva é Estado Unidos, seguido por Italia, Reino Unido e Suíza nesta orde.

Fig. 34.- Reparto das exportacións españolas por especies en volume (tm) e valor (miles €).



Fonte: ANFACO.

En definitiva pódese concluír que España logrou situarse dentro dos países cun maior potencial exportador.

Dentro do conxunto do Estado, Galicia configúrase como a principal comunidade exportadora de España, concentrando a maior parte das exportacións. Durante o 2006 Galicia exportou un total de 104.778 toneladas de conservas de produtos do mar, cun valor de 338.596 miles de euros.

Fig. 35.- Importancia das exportacións de conserva galega fronte ao conxunto das estatais.

	VOLUMEN		VALOR	
	2005	2006	2005	2006
Exportacións	Toneladas	Toneladas	Miles Euros	Miles Euros
Galicia	97.013	104.778	300.866	338.596
España	119.598	132.631	416.386	470.918
% Galicia s/España	81,12%	79,00%	72,26%	71,90%

Fonte: ANFACO

Da evolución das exportacións galegas nos últimos seis anos obsérvase a tendencia á alza deste tipo de operacións no sector conserveiro galego.

Fig. 36.- Evolución das exportacións de Conservas de Peixes e Mariscos de Galicia e o seu peso sobre o total estatal.

	Volume TM					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportación	103.908	89.072	90.448	94.008	97.013	104.778
%Galicia s/España	79%	76%	78%	84%	81,12%	79,00%
	Valor Miles Euros					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportación	339.339	292.578	284.150	290.501	300.866	338.596
%Galicia s/España	74%	69%	70%	74%	74%	71,90%

Fonte: ANFACO.

O principal destino das exportacións galegas de conservas é o mercado da Unión Europea, chegando case ao 90% do total en canto a volume e valor. De entre os Estados membros da Unión Europea, Italia é o principal país comprador destes produtos, seguido por Francia, Portugal, Alemaña e o Reino Unido. Neste sentido, cabe destacar que coa integración dos países do leste ao Unión Europea preséntase unha boa oportunidade de crecemento das exportacións intracomunitarias para as empresas galegas, polo que cobran gran relevancia as campañas de promoción nos novos estados membros. Así, coa procura de novos consumidores no mercado europeo e coa achega de unha nova gama de produtos en conserva innovadores e con maior valor engadido nos países onde tradicionalmente se exporta, conseguiríase aumentar a cota das exportacións intracomunitarias.

Á súa vez, Galicia realiza exportacións das súas conservas no resto do mundo, destacando as exportacións a América, en concreto, a Estados Unidos e no continente africano, a Marrocos.

As estratexias de expansión dos conserveiros galegos están sendo orientadas cara o aumento das exportacións en Iberoamérica, sen esquecer as zonas relevantes do norte de América como Estados Unidos. Así, ademais do obxectivo de manterse no mercado europeo, que é vital para as exportacións galegas, o sector debe posicionarse no mercado americano que conta cun gran potencial de novos consumidores. Desta maneira, **entre os países obxectivo para os intereses galegos cabe destacar Panamá, Cuba e México por ser os países que durante o ano 2006 máis aumentaron o volume de peixe recibido dende Galicia.** Pola súa banda, o mercado estadounidense configúrase como un dos máis fortes e de futuro para o sector conserveiro galego debido a gran variedade de produtos que o sector exporta a este mercado.

Así mesmo, **débense ter en conta os intereses galegos en países de Oriente Medio pese a que nestes momentos as cifras alcanzadas aínda son discretas.** As empresas galegas estanse a introducir en países como Xordania, Tunicia e o Líbano e a pesares de que o comercio de produtos da pesca nestes países é minoritario é necesario resaltar que as importacións a estas zonas son de gran valor engadido. Como maior obstáculo á hora de exportar a estes países cabe destacar unha competencia cos países do sueste asiático moito máis dura, debido a que estes teñen os puntos de venda situados máis próximos a seu destino.

Para conseguir estes obxectivos de expansión é necesario realizar campañas de promoción nos países de destino, estudar en profundidade cada mercado así como

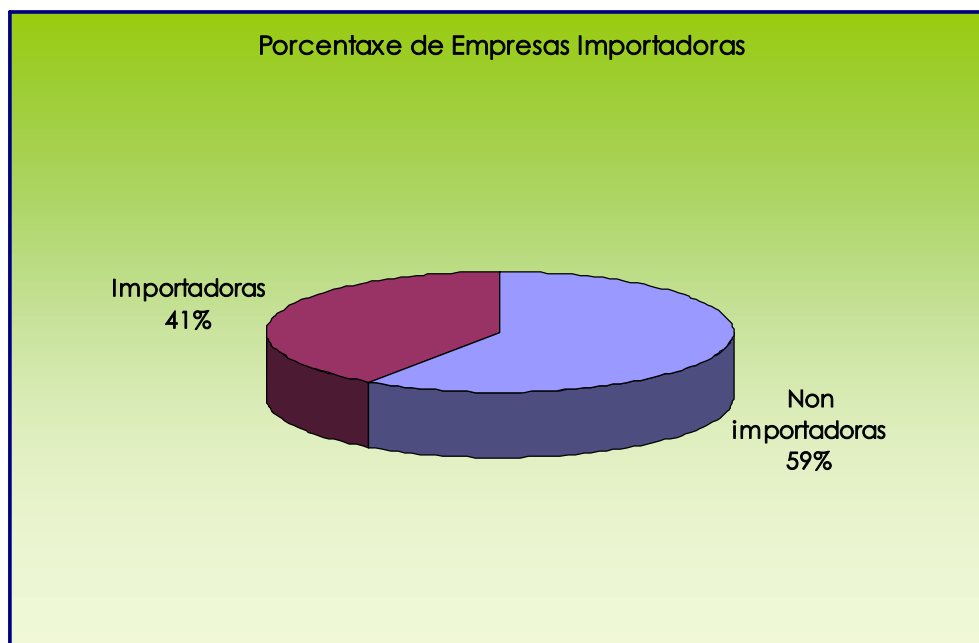
iniciar procesos de expansión das empresas que permitan dotarse neses países de infraestruturas necesarias que fagan viable esta alternativa²¹.

Segundo datos do ICEX os países actualmente considerados con **alto potencial para a realización de exportacións** son: China, México, Marrocos, Alxeria, Rusia, Brasil, EEUU, India, Xapón e Corea do Sur. Nestes países é necesario reforzar a imaxe dos produtos e das empresas conserveiras galegas.

Datos das importacións.

España, e en xeral o resto do mercado europeo, sofre un déficit comercial en canto aos produtos pesqueiros, o que nos converte nun país dependente das importacións tanto para o consumo de especies como de materia prima para a industria transformadora. América é o principal exportador de conservas de produtos do mar a España, seguido polo continente Europeo (principalmente pola Comunidade Europea) e, finalmente, Asia e África.

Fig. 37.- Empresas importadoras no sector conserveiro.



FONTE: Elaboración propia.

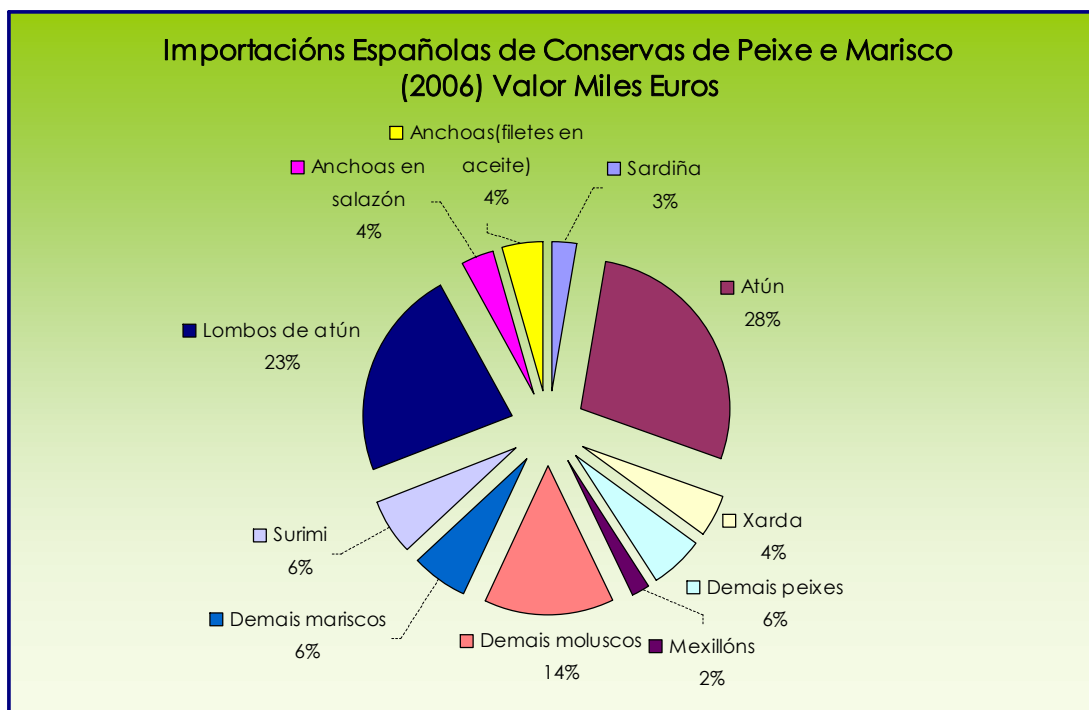
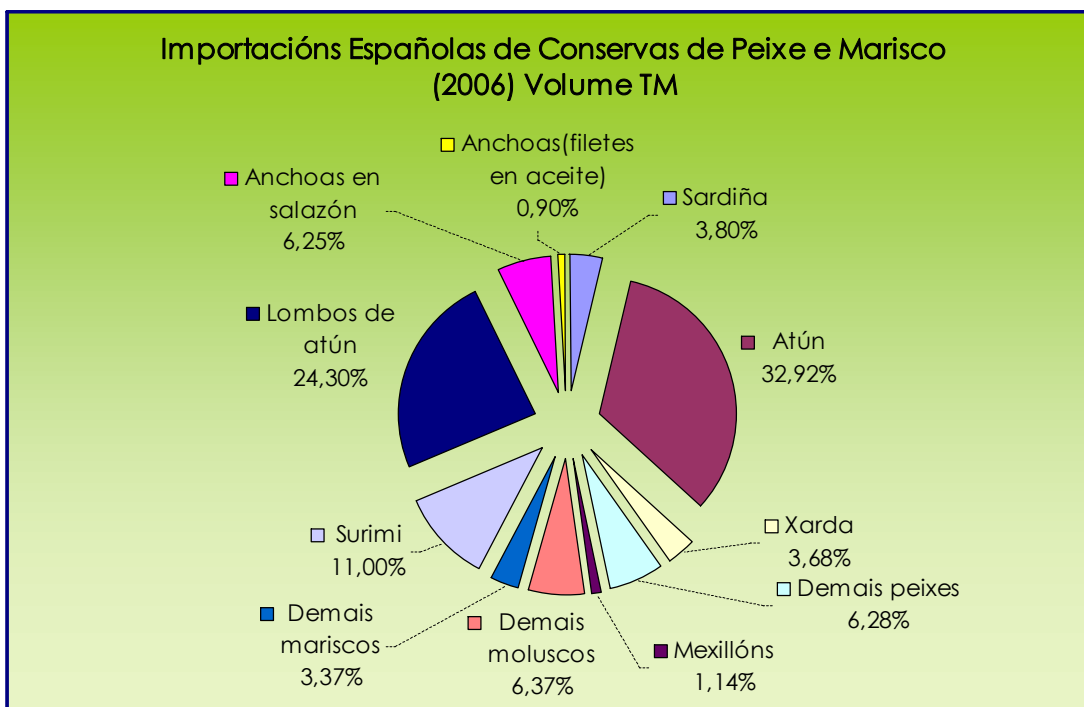
En canto ás especies, a principal partida importada é a de atún, seguida polos lombos de atún (provenientes basicamente de Ecuador e Venezuela), o surimi, as anchoas en

²¹ Entre as accións conducentes ao aumento das exportacións en Iberoamérica hai que ter en conta o Convenio recentemente asinado entre ANFACO e o goberno de México no que ese establecen liñas de cooperación no sector transformador de produtos da pesca e pesqueiro.

salgadura, as sardiñas, as xardas e os mexillóns. Durante o 2006 as importacións españolas de preparados e conservas de peixes e mariscos rexistraron un aumento, cun volume total de 154.305 toneladas e cun valor de 483.880 miles de euros.

Fig. 38.- Importacións españolas de conservas de peixe e marisco por especies.

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CONSERVAS DE PEIXE E MARISCO						
	VOLUMEN			VALOR		
	2005	2006	2006 s/2005	2005	2006	2006 s/2005
	TM.	TM.	%	Miles Euros	Miles Euros	%
Sardiña	4.976	5.857	17,70%	10.715	13.889	29,62%
Atún	33.560	50.791	51,34%	78.617	134.380	70,93%
Xarda	3.983	5.673	42,43%	13.220	20.892	58,03%
Demais peixes	8.820	9.692	9,89%	30.629	28.260	-7,73%
Mexillóns	816	1.757	115,32%	4.700	9.229	96,36%
Demais moluscos	10.037	9.825	-2,11%	67.550	69.236	2,50%
Demais mariscos	4.811	5.201	8,11%	22.963	28.987	26,23%
Surimi	16.546	16.980	2,62%	27.170	29.334	7,96%
Lombos de atún	35.751	37.493	4,87%	102.195	111.331	8,94%
Anchoas en salazón	10.331	9.647	-6,62%	16.037	17.450	8,81%
Anchoas(filetes en aceite)	944	1.389	47,14%	13.220	20.892	58,03%
TOTAL	130.575	154.305	18,17%	387.016	483.880	25,03%



Fonte: ANFACO.

As importacións españolas de conserva de atún experimentaron un aumento moi notable, pasando de importar 33.560 toneladas no 2005 a un total de 50.791 toneladas durante o 2006, o que supuxo un incremento superior ao 60%. As importacións de

conservas de atún proveñen sobre todo de Ecuador, país que durante o 2006 exportou un total de 28.379 toneladas de conservas de atún a España.

É importante facer constar que unha parte importante destas importacións, especialmente no caso dos túcidos, procede da mesmas empresas estatais e galegas que teñen plantas de produción neses países.

Fig. 39.- Importacións de túcidos en conserva (2006)

PAÍS	VolumeTM	Valor (M€)
Ecuador	28.378	68,83
Mauricio	3.937	11,63
Marrocos	2.698	10,29
Guatemala	3.317	10,12
Tailandia	1.386	3,24
Kenia	835	2,28
Italia	288	1,6
Alemaña	184	0,54
Panamá	128	0,33
Resto	834	1,61
TOTAL	41.986	110,47

Fonte: ALIMARKET con datos de Aduanas.

A sardiña en conserva experimentou un incremento nas importacións dun 17,70% en volume e dun 29,621% en valor. Marrocos é o principal país exportador deste tipo de conservas a España (case o 96% do total importado provén deste país).

En canto ás importacións de conserva de xarda, España incrementou as súas importacións durante o 2006 en volume dun 42,43% e en valor dun 58,03%, sendo Marrocos o principal país exportador.

As importacións de surimi víronse incrementadas en volume nun 2,62% e os principais países exportadores deste produto en España son China, Tailandia e India.

Cabe sinalar o importantes aumento das importacións de mexillón en 2006 con respecto ao exercicio anteriores. As importacións deste produto incrementáronse nun 115,32% en volume e nun 96,36 en. Chile, os Países Baixos e Irlanda son os principais vendedores de mexillón en conserva en España.

En relación aos demais moluscos, partida que inclúe dende ameixas e berberechos, ata polbos e outros cefalópodos, tivo un pequeno descenso con relación ao ano

anterior, aínda que houbo un aumento de 2,50% en valor. Os principais países exportadores de conservas de moluscos son Chile, Reino Unido e os Países Baixos.

As importacións de anchoa aumentaron considerablemente tanto en volume como en valor, sobre todo, a raíz da crise da anchoa do Cantábrico. Durante o ano 2006, Marrocos converteuse no principal exportador de semiconserva de anchoa a España, seguido de Alemaña e Turquía.

En canto aos **datos das importacións galegas** de conservas de peixes e mariscos, cabe sinalar que durante o 2006 a cifra total alcanzou as 74.974 toneladas, cun valor de 224.514 miles de euros. A continuación pódese observar a evolución das importacións galegas nos últimos dous anos e a súa importancia respecto ao total do conxunto do Estado.

Fig. 40.- Importacións de Conservas de Peixes e Mariscos de Galicia e o seu peso sobre España

	VOLUMEN		VALOR	
	2005	2006	2005	2006
Importacións	TM.	TM.	Miles Euros	Miles Euros
Galicia	57.197	74.974	159.226	224.514
España	130.575	154.305	387.016	483.880
% Galicia s/España	43,80%	48,59%	41,14%	46,40%

Fonte: ANFACO

O principal continente dende onde se importan conservas de peixes e mariscos en Galicia é América, sendo os países de América do Sur, tales como Ecuador, O Salvador ou Guatemala, os principais vendedores. A este respecto, cabe destacar que gran parte das empresas galegas de maior dimensión posúen intereses nestes países, é dicir, contan con plantas propias alí ubicadas, polo que na maioría dos casos este tipo de importacións non supón, no que a competencia se refire, unha ameaza para o sector conserveiro galego.

Tamén é necesario indicar as importacións procedentes do continente africano, destacando o peso de Marrocos como país importador e, en menor medida, as importacións que teñen como orixe a Unión Europea, tales como as procedentes de Portugal.

Taxa de cobertura en Galicia:

Durante o ano 2004, aínda que se produciu a redución da taxa de cobertura dalgunhas especies, conseguiuase unha taxa de cobertura positiva, que se mantivo no ano 2005. A balanza comercial presenta un superávit no sector conserveiro galego, aínda que hai que destacar que o produto que ten unha cobertura negativa son os lombos de atún que son utilizados pola industria conserveira como materia prima.

Fig. 41.- Taxa de cobertura de Galicia nas conservas de peixe e mariscos.²²

	Volumen toneladas		Valor Miles de Euros	
	2004	2005	2004	2005
Sardiña	166%	170%	248%	241%
Atún	540%	352%	812%	483%
Xarda	117%	57%	192%	115%
Surimi	60%	62%	96%	101%
Anchoas en aceite	490%	266%	775%	1275%
Lombos de atún	7%	5%	8%	5%
Demais peixes	2206%	2149%	1489%	1238%
Mexillóns	1381%	892%	1605%	888%
Demais moluscos	421%	399%	175%	147%
Demais mariscos	728%	1151%	882%	1248%
TOTAL	342%	195%	351%	234%

Fonte: ANFACO

2.2.3 EMPREGO

En termos de emprego tamén o sector conserveiro galego ocupa o primeiro lugar, xa que dos 15.000 postos xerados polo sector, 12.050 atópanse na nosa Comunidade Autónoma, segundo os datos fornecidos por ANFACO, destacando que o **80 % dos postos son ocupados por mulleres**. Con respecto a anos anteriores o emprego no sector mantense nos mesmos niveis, podéndose concluir que se ben as cifras de emprego non crecen tampouco están a diminuír considerablemente.

Neste sentido cabe salientar que nos datos obtidos do Rexistro Mercantil para a elaboración do plan, o número de empregos cifrados para o sector alcanza aos 6.912 traballadores durante o ano 2005. Pola súa banda, a cifra de empregados no sector

²² Datos relativos aos anos 2004-2005 ao non estar dispoñibles os datos de comercio exterior de Galicia relativos ao ano 2006 desagregado por especies.

que consta nos ficheiros da Seguridade Social en decembro de 2006 ascende a 5.331 traballadores.

As cifras de emprego en Galicia manexadas polos Sindicatos CCOO e CIG tamén se aproximan ás sinaladas por ANFACO, cifrando o número de empregos en 13.500 por CCOO e en 12.500 os manexados pola CIG.

Existe unha grande dificultade para ter unha información precisa dende fontes oficiais tanto do nivel de emprego no sector como das características do mesmo en canto a tipos de contratación. Os datos obtidos neste senso das fontes xa mencionadas, non se aproximan nin ós manexados pola patronal do sector nin polos sindicatos. Resulta, nestas condicións difícil barallar hipóteses precisas sobre a qué é debida esta diferenza.

Fig. 42.- Afiliacións ao Réxime Xeral da Seguridade Social, segundo duración do contrato e duración da xornada en Galicia. (CNAE 15202)

		ACTIVIDADE
Duración contrato	Duración xornada	15202
Duración determinada	Tempo completo	857
	Tempo parcial	54
Total duración determinada		911
Indefinido	Contrato fixo/descontinuo ²³	1.314
	Tempo completo	2.964
	Tempo parcial	50
Total indefinido		4.328
Temporal	Tempo completo	43
	Tempo parcial	39
Total temporal		82
Non consta	Non consta	10
Total non consta		10
Total xeral		5.331

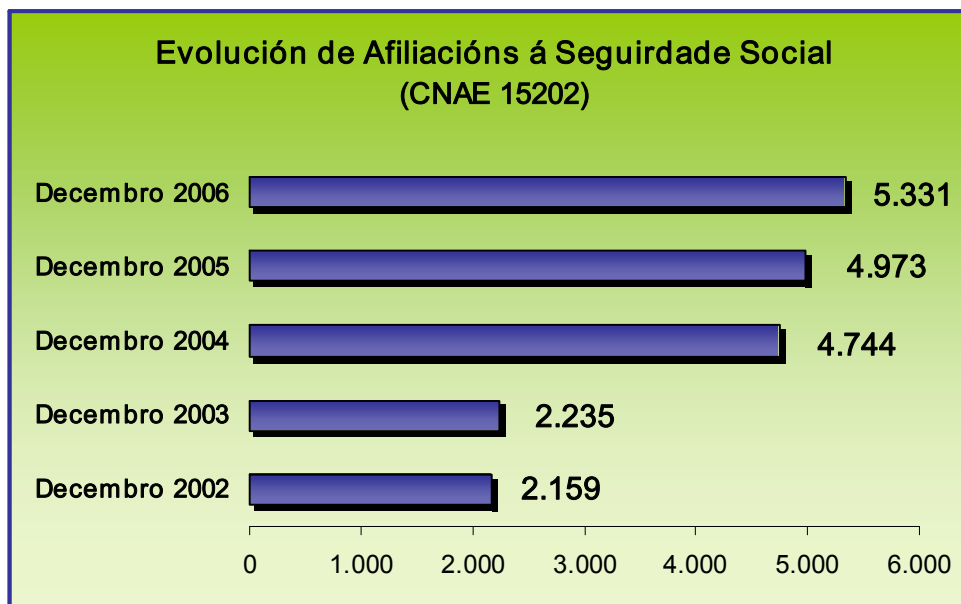
Fonte: IGE. Ficheiro de afiliacións á Seguridade Social (Decembro 2006).

A continuación pódese observar a evolución das afiliacións ao Réxime Xeral da Seguridade Social nos últimos cinco anos no sector conserveiro, onde se aprecia un

²³ Nos contratos fixos/descontinuos non consta a duración da xornada.

importante incremento no número de afiliacións, sobre todo, a partir do ano 2004, aínda que nos dous últimos anos xa estamos ante un crecemento máis moderado.

Fig. 43.- Evolución das afiliacións ao Réxime Xeral da Seguridade Social no Sector Conserveiro en Galicia.



Fonte: IGE. Ficheiro de contas á cotización da Seguridade Social.

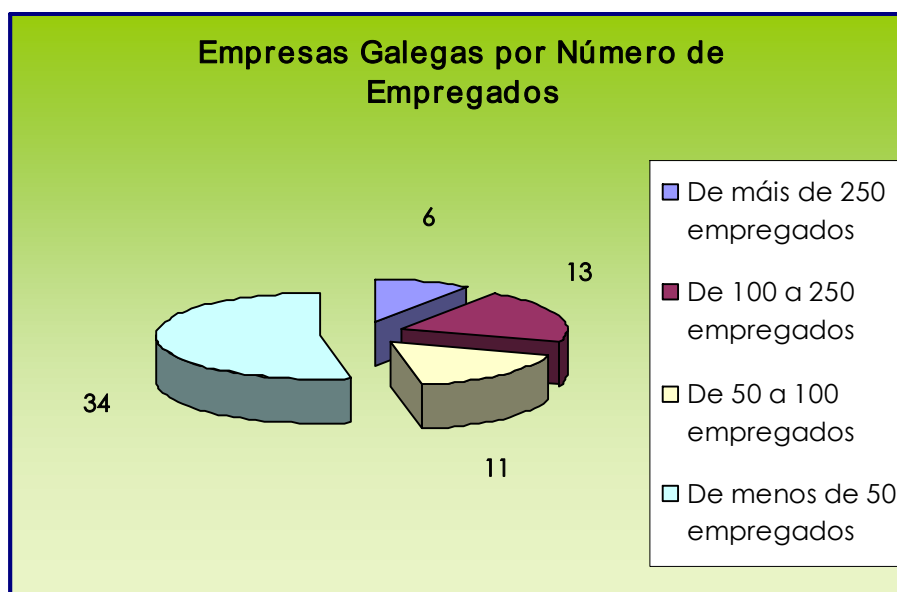
Obsérvase que **as empresas conserveiras galegas empregan ao 80% do sector en España**, aínda cando o total de empresas galegas non supera a metade do conxunto dos establecementos existentes no Estado español. Pola súa banda, Comunidades Autónomas, como Cantabria e País Vasco, onde tamén existe un elevado número de plantas conserveiras, contan con persoais máis reducidos. Estes datos veñen reforzar a importancia social do sector en Galicia e no conxunto do Estado.

Ademais das cifras de emprego directo hai que ter en conta o **volumen de emprego indirecto que xera a actividade conserveira**, producíndose un importante efecto de **arrastre sobre outros sectores**. Referímonos ao emprego xerado nas industrias do sector extractivo, que aprovisionan de materia prima ao sector transformador, nas industrias auxiliares de compoñentes (fábricas de cartón, de folia de lata e aluminio para envases, vernices, etiquetaxe, etc., na industria de fabricación de fariñas e aceites de peixes, subministradoras de ingredientes para conserva, comercializadores e outros servizos auxiliares, etc.).

Débese de destacar a importancia que a actividade conserveira ten para determinadas comarcas galegas, as cales dependen fortemente da industria conserveira, que en moitos casos configúrase como a principal fonte xeradora de emprego.

En relación ao número de empregos xerados polas empresas conserveiras galegas obsérvase que a maioría dos establecementos atópase no tramo comprendido entre 1 e 49 traballadores. En cambio, só dúas empresas, Frinsa do Noroeste SA e Jealsa-Rianxeira SA, superan individualmente os 500 empregados.

Fig. 44.- Empresas conserveiras galegas por número de empregados.



Fonte: Elaboración propia

Destes datos apréciase que a maior parte das empresas galegas son pequenas, con poucos empregados e basicamente dedicadas a un mercado interno, con poucas posibilidades de expansión e de incremento das necesidades de persoal. Cabe comentar ademais que os datos sobre o número de empregados é neste sector bastante fluante ao longo do ano pola contratación temporal debido á estacionalidade da produción ou pola existencia de puntas na produción.

Atendendo aos grupos profesionais, o persoal empregado na industria conserveira realiza tarefas de fabricación, oficios varios, tarefas administrativas e de mecanización, persoal técnico, tarefas de comercialización e persoal subalterno. A maior parte dos traballadores están concentrados no grupo de tarefas de fabricación e que está integrado na súa maioría por mulleres.

a) Mercado carácter feminino do emprego.

Actualmente existen en Galicia tres subsectores dentro do sector pesqueiro nos que a presenza das mulleres é maioritaria ou de relevancia decisiva: o marisqueo, a miticultura e a industria conserveira.

O emprego no sector conserveiro caracterízase por un mercado carácter feminino (en torno ao 80% da totalidade do emprego do sector), chegando a representar nalgunhas zonas a metade da poboación activa feminina.

O sector conserveiro dende sempre facilitou a inserción laboral das mulleres, un dos colectivos con maiores dificultades á hora de acceder ao mercado de traballo, creando emprego ata no grupo de mulleres de mediana idade, que son as que maiores problemas atopan para acceder ao mercado laboral.

Os grupos profesionais de administración e mecanización, fabricación e oficios varios son aqueles onde existe un predominio claro da man de obra feminina, sendo especialmente destacado na área de fabricación. Polo contrario, nos grupos técnico, de comercialización e subalterno é moi superior a representatividade masculina.

Na actualidade a **elevada taxa de inestabilidade no emprego feminino** (cerca do 43%) non atopa xustificación na estacionalidade da actividade, xa que os niveis de produción da industria conserveira crecen ano a ano e a capacidade produtiva potencial é aínda maior.

Pola súa banda, é necesario abordar o tema das políticas de conciliación da vida familiar e laboral, xa que normalmente é a poboación feminina a que se atopa con maiores problemas para compaxinar a vida laboral coa familiar.

Neste sentido, cobran especial importancia a negociación colectiva que recentemente tivo os seus froitos na sinatura do convenio actualmente vixente e as leis chamadas “de igualdade”, xa comentadas, e impulsadas tanto dende o goberno central coma dende o autonómico. Estes elementos e outras leis asociadas á problemática laboral como a de prevención de riscos, deben ser observadas polo sector como un factor de oportunidade para unha mellor xestión dun dos recursos críticos do seu tecido produtivo como é o factor traballo.

A introdución de medidas favorecedoras da conciliación non beneficia unicamente ás familias, pode tamén ofrecer unha oportunidade de mellora na xestión para as empresas, na medida que contarán máis doadamente cun persoal máis cualificado e satisfeito ao permitirille traballar en mellores condicións. Máis aínda cando parte do

sector estase a atopar con dificultades de recrutamento de persoal nalgúns zonas, esta pode ser unha vía para facer máis atractiva a oferta laboral do sector.

b) A precariedade laboral.

Destacar que no convenio colectivo do sector contempla como obxectivo a redución da precariedade laboral, fomentando a estabilidade entre os seus traballadores e a redución da temporalidade. Para alcanzar este obxectivo haberanse de desenvolver medidas que incidan nos seguintes aspectos:

- ❖ Promoción da contratación indefinida.
- ❖ Utilización xustificada, negociada e adecuada da contratación temporal.
- ❖ Adopción de fórmulas que eviten o encadeamento de contratos temporais para cubrir un posto de traballo.
- ❖ Transformación do emprego temporal en fixo, dando prioridade aos colectivos de traballadores que máis sofren a temporalidade (persoas novas e mulleres).

Neste sentido, cabe facer mención ao **proceso de diálogo social** impulsado polo goberno galego coa Confederación de Empresarios de Galicia e os sindicatos UXT e CCOO, no que **se establece como un dos seus obxectivos o incremento da taxa de estabilidade no emprego**, incrementándoa en 10 e 12 puntos. Para alcanzar ese obxectivo, **dende a Consellería de Traballo ditouse a Orde de 23 de abril de 2007 pola que se establece o procedemento e os requisitos para acadar os acordos sobre a taxa de estabilidade en sectores da actividade**. A citada orde fai referencia a cinco sectores de actividade específicos²⁴, caracterizados polo alto índice de estacionalidade, nos que non inclúe ao sector conserveiro. Non obstante, establece que nos sectores onde exista un convenio colectivo sectorial poderanse realizar pactos sectoriais de estabilidade co mesmo procedemento que o disposto para os cinco sectores que regula a orde.

Desta maneira, **ábrese a posibilidade para que por medio de pactos específicos de estabilidade**, partindo da autonomía das partes, **se corrixa a alta taxa de temporalidade que tamén existe no sector conserveiro**.

c) A internacionalización da capacidade produtiva.

A crecente tendencia á expansión internacional das empresas conserveiras, co fin de alcanzar novos mercados e unhas condicións de produción máis baratas, é un dos

²⁴ Agricultura, gandería, caza e silvicultura; industria téxtil e da confección; construción; comercio retalista (agás comercio de vehículos a motor, motocicletas e ciclomotores e reparación); e hostalaría.

factores que están presentes nas expectativas sobre a evolución e tendencias no sector.

Na actualidade o sector declara apostar pola súa permanencia no territorio galego mantendo os niveis de emprego, mais determinados factores que ameazan a súa rendibilidade futura, como a competencia de países onde é moito máis barato producir, fai considerar diferentes alternativas de solución a unha competencia tan forte, entre as que se atoparía, unha maior expansión da súa actividade en países terceiros.

Dende o punto de vista laboral, os **procesos de internacionalización haberanse de desenvolver nunhas condicións que garantan que non se provoque a perda de capacidade produtiva e de empregos en Galicia**. Deste xeito, haberanse de combinar os dous procesos, por unha banda a internacionalización das empresas co fin de xerar máis riqueza para a economía galega e á súa vez, lograr máis e mellores empregos en Galicia. Para alcanzar esta situación é necesario un consenso social entre as empresas, os sindicatos e as Administracións Públicas, establecéndose límites, controis e alternativas de emprego nas empresas e nas comarcas afectadas.

As Administracións Públicas teñen neste sentido un importante papel que xogar, tanto no establecemento de medidas que protexan a permanencia das empresas no territorio galego, como establecendo criterios de concesión sobre os diferentes mecanismos de axudas e subvencións asociados ao mantemento da actividade industrial e do emprego en Galicia. Ademais, será necesario que paralelamente ao deseño das políticas de expansión internacional se preparen plans de reindustrialización nas zonas de Galicia onde se detecten, se fora o caso, problemas de descenso dos niveis de emprego, co fin de recolocar os posibles excedentes de man de obra en ocupacións alternativas.

d) Formación.

Nos cadros de persoal das empresas obsérvanse certos déficits pola escasa presenza de perfiles técnicos así como carencias formativas a nivel intermedio. Resulta necesario continuar a apostar por unha profesionalización do sector para o que se debe ofertar unha formación adecuada co fin de dispor dun emprego de calidade.

É necesario profesionalizar o sector a través da contratación de persoal formado e cualificado capaz de modernizar as estruturas organizativas das empresas caracterizadas ata o de agora pola súa base familiar. As empresas necesitan incorporar nos seus equipos expertos en mercadotecnia, comercio exterior, seguridade

alimentaria, tecnoloxía, etc., para que as empresas sexan máis competitivas tanto no mercado nacional como exterior. Ademais nos postos de base é necesario propiciar a versatilidade de capacidades para facilitar a mobilidade interna dos traballadores.

É conveniente establecer axudas para o acceso á formación e fixar criterios de prioridade para participar nos cursos de formación continua. Trataríase de formar a estes traballadores co fin de contar con profesionais especializados nas tarefas que teñen encomendadas, para o que cobrarían especial importancia o cursos de reciclaxe do persoal contratado.

Pola outra banda, o sector manifesta que cada vez é máis complicado encontrar persoal formado e especializado en todos as categorías laborais, polo que a formación se converte nunha ferramenta aínda máis necesaria.

e) Saúde laboral.

Ao amparo da normativa existente en materia de prevención de riscos laborais, os empresarios deben elaborar plans de prevención e de avaliación de riscos no seu ámbito empresarial co fin de mellorar as condicións de seguridade no traballo e a saúde dos traballadores. Desta forma **as empresas deben de incluír na estrutura organizativa, uns procedementos, prácticas e recursos para garantir o estrito cumprimento da normativa vixente e así reducir os índices de sinistros laborais e a mellora sostida das condicións de traballo.**

Terán especial consideración os instrumentos de prevención de riscos asociados á introdución de novas tecnoloxías nos procesos produtivos, así como o reforzo das medidas para previr os riscos durante o embarazo.

Un dos problemas que preocupa ao sector conserveiro e o absentismo laboral na medida en que **pode contribuír a reducir a produtividade da empresa, provocar problemas organizativos ou xerar altos custes.** O control do absentismo é unha das principais tarefas dos departamentos de recursos humanos das empresas, pero tamén é necesario un maior control por parte das Administracións, por exemplo controlando as baixas por parte da Administración sanitaria e da Seguridade Social.

É preciso identificar as causas do absentismo laboral, tanto xustificadas coma inxustificadas, e adoptar medidas correctoras, preventivas e de control.

2.2.4. SITUACIÓN FINANCEIRA DO SECTOR

Co obxecto de ilustrar a situación financeira das empresas conserveiras en Galicia, presentamos a continuación unha análise centrada fundamentalmente na análise de Cocientes de Estrutura Financeira-Patrimonial do sector.

De forma preliminar, convén facer fincapé en que se obtiveron e trataron series de datos correspondentes ao exercicio 2005 xa que na maioría das empresas as contas correspondentes ao 2006 aínda non foron depositadas. Neste contexto o sector conserveiro galego está conformado por un total de 64 empresas distribuídas en 8 zonas -Zona Vigo, Zona Morrazo, Comarca do Salnés, Zona de Pontevedra - Caldas, Comarcas do Barbanza e Sar, Costa da Morte, Comarcas de Bergantiños, da Coruña e Ortegal e Lugo- que dan emprego, segundo os informes financeiros, a un total de 6.912 persoas.

A efectos de enriquecer o coñecemento do sector, coméntase como evolucionaron os Volumes de Facturación das empresas conserveiras dende o ano 2003, do cal se deduce -Táboa 1- unha tendencia bastante homoxénea durante este período de tempo nas diferentes zonas, aínda que con matizacións particulares. Así, mentres que, no conxunto de Galicia as empresas conserveiras reflectiron, a través dos seus datos, incrementos nas súas facturacións nos anos 2004 e 2005, respecto ao ano 2003 e, tan só lixeiros descensos nalgunhas zonas, para as empresas da Península do Barbanza, en particular -maior representación no sector cun total de 16 empresas que xeran 2.933 empregos-, a tendencia foi sempre claramente de signo positivo e significativa. A táboa 47 mostra, en termos porcentuais, a representatividade de cada unha das zonas na xeración de ingresos por facturación.

Fig. 45.- Volumes de Facturación (2003-2005)

	2003	2004	2005
Vigo	250.718.041,63	248.250.163,39	255.939.660,99
Salnés	159.263.376,52	163.409.358,81	171.762.521,84
Morrazo	49.247.803,48	50.693.421,45	51.995.760,67
Pontevedra - Caldas	35.777.658,71	37.438.710,74	37.230.062,25
Barbanza e Sar	493.030.639,10	616.849.228,56	703.159.217,94
Costa da Morte - Muros	56.617.960,91	44.492.488,54	45.364.723,88
Comarcas de Bergantiños, A Coruña, e Ortegal	134.899.779,61	134.625.398,60	148.061.639,42
Lugo	2.139.456,05	-	1.460.000,00
Total	1.181.694.716,01	1.295.758.770,09	1.414.973.586,99

Fonte: Elaboración propia.

Fig. 46.- Concentración da Facturación (Año 2005)

Zona	Participación (%)
Vigo	18,08
Salnés	12,13
Morrazo	3,67
Pontevedra - Caldas	2,63
Barbanza e Sar	49,68
Costa da Morte - Muros	3,20
Comarcas de Bergantiños, A Coruña, e Ortegal	10,50
Lugo	0,10

Fonte: Elaboración propia.

A táboa anterior sintetiza de forma gráfica a **importante concentración do sector conserveiro galego na Península do Barbanza** -seguido por dúas importantes zonas que son Vigo e a Zona Norte da Coruña-, cun volume de facturación total da zona do Barbanza de aproximadamente setecentos millóns de euros durante o ano 2005, o que representa practicamente o cincuenta por cento do total xerado por toda a Comunidade Autónoma de Galicia.

Fig. 47.- Volumes de Facturación das Empresas Conserveiras (2005)



Fonte: Elaboración propia.

Unha vez presentado o escenario obxecto de análise, seguidamente centraremos a atención en analizar, de forma pormenorizada, a Solvencia das Empresas Conserveiras Galegas no ano 2.005. Para iso, estruturaremos o estudo en función da dimensión das empresas, tomando como variable instrumental o rango de facturación das mesmas, co obxecto de poder obter resultados que permitan extraer reflexións de interese sobre a situación patrimonial das empresas conserveiras galegas e a súa vinculación co nivel de saneamento financeiro das mesmas.

Inicialmente, preséntase na Táboa 49 o conxunto das empresas conserveiras galegas, estruturando a información en función do tamaño das mesmas, neste estudo representado polo seu rango de facturación. Como pode observarse, agrupamos as

empresas en función de seis niveis posibles, correspondendo os primeiros niveis ás empresas con menor nivel de facturación e os últimos ás que presentan os niveis maiores. Na devandita táboa, pode observarse claramente **un importante nivel de concentración do sector, xa que aproximadamente un 18,75% das empresas galegas xeran un 74,13% da facturación e un 71,65% do beneficio xerado polas mesmas durante o ano analizado.** Este grupo constitúeno **as empresas de elevada dimensión e,** entre este importante grupo de empresas atópanse entre outras, “Frinsa del Noroeste SA” (Ribeira), seguida en segundo lugar por “Jealsa-Rianxeira SA” (Boiro). Pola súa banda, **as empresas con menor dimensión representan unha escasa participación na xeración de valor -contorna ao 0,18%- que xeran un 1,06% do beneficio.** No medio de ambos grupos distínguese un importante volume de empresas que poderían ser cualificadas de dimensión media, sobre o 50% de empresas, que xeran o 27% sobre o total de facturación e un 26,7% dos beneficios totais. Seguidamente, a táboa 50 pretende complementar a información sobre a situación das empresas conserveiras, mostrando datos relativos á xeración de emprego destas empresas en función do seu rango de facturación, de onde podemos extraer igualmente a idea de concentración do sector.

Fig. 48.- Resultados Económicos das Empresas Conserveiras

Empresas –Rango Facturación-	Empresas (%)	Participación en Facturación (%)	Participación en Beneficios (%)
≤ 600.000 euros	12,50%	0,16%	0,98%
600.000 euros - 2.000.000 euros	14,06%	0,60%	1,33%
2.000.000 euros - 3.000.000 euros	18,75%	1,80%	1,28%
3.000.000 euros - 6.000.000 euros	17,19%	11,38%	13,71%
6.000.000 euros - 30.000.000 euros	18,75%	11,93%	11,06%
30.000.000 euros - 196.298.252 euros	18,75%	74,13%	71,65%

Fonte: Elaboración propia.

Fig. 49.- Dimensión e Nivel de Emprego das Empresas Conserveiras

Empresas –Rango Facturación-	Emprego -Nivel Medio-	Concentración Emprego (%)
≤ 600.000 euros	12	1,21%
600.000 euros - 2.000.000 euros	27	3,56%
2.000.000 euros - 3.000.000 euros	34	5,96%
3.000.000 euros - 6.000.000 euros	45	7,17%
6.000.000 euros - 30.000.000 euros	115	20,04%
30.000.000 euros - 196.298.252 euros	357	62,06%

Fonte: Elaboración propia.

Finalmente, pasamos a centrar a atención no obxecto principal do traballo, relativo ao nivel de equilibrio patrimonial e de saneamento das empresas conserveiras en Galicia. A solvencia das empresas poderíamos identificala coa garantía que estas ofrecen aos seus acredores para o pago das súas débedas e, neste sentido, vén dada por unha relación directa entre o Activo Real da Empresa e o Total de Débedas que posúe a mesma. A táboa 51 presenta unha síntese dos resultados máis relevantes extraídos da análise.

Fig. 50.- Situación Patrimonial e nivel de Solvencia das Empresas Conserveiras

Empresas –Rango Facturación-	Nivel Endebedamento
≤ 600.000 euros	74,48%
600.000 euros - 2.000.000 euros	62,65%
2.000.000 euros - 3.000.000 euros	68,61%
3.000.000 euros - 6.000.000 euros	61,56%
6.000.000 euros - 30.000.000 euros	55,96%
30.000.000 euros - 196.298.252 euros	60,04%

Fonte: Elaboración propia.

Pois ben, a evolución que nos marcan os datos achegados, é a dunha **gran variabilidade da solvencia entre as distintas empresas conserveiras en función da súa dimensión**. En concreto, a porcentaxe de activo financiado por recursos alleos é sumamente elevado para boa parte das empresas de reducida dimensión, con cifras na media do 75% e que chegan ata niveis do noventa por cento, nalgúns casos, para as empresas con niveis de facturación inferior aos seiscientos mil euros anuais. Pola súa banda, nas empresas de dimensión media, con facturación entre dúas e seis millóns de euros, o nivel de endebedamento do activo podería ser situado contorna ao 65% e, por tanto, sitúase en niveis soportables, aínda que, elevados. Finalmente, as

empresas de gran dimensión, reflicten unha situación máis saneada financeiramente, ao mostrar niveis de endebedamento medio, algo superiores ao 55% e, por tanto, máis afastadas dese limiar máximo de endebedamento considerado a nivel teórico no setenta por cento.

Neste sentido, os valores alcanzados para describir a situación financeira das empresas conserveiras galegas marcan unha **pauta de comportamento que apoia a idea de que a situación de saneamento das devanditas empresas responde á dimensión das mesmas, medida a través do seu nivel de facturación**. En particular, resulta moi significativo sinalar que os niveis máis críticos en canto a saneamento financeiro maniféstanse nas empresas de menor dimensión, sendo pola súa banda, elevados pero soportables para as de mediana dimensión. Doutra banda, as empresas de gran dimensión son as que presentan unha situación onde unha maior parte dos seus activos son cubertos por recursos propios e, por tanto, mellor situación de equilibrio financeiro.

A continuación, preséntanse na Táboa 52 os resultados dalgúns dos cocientes máis significativos e empregados habitualmente que pretenden resumir a situación económico-financieira do conxunto de empresas que conforman o sector conserveiro en Galicia. Para iso contémplanse aspectos patrimoniais relacionados co balance, así como os resultados derivados das contas de perdas e ganancias e, finalmente, de liquidez a través da análise de tesourería das empresas.

Fig. 51.- Cocientes de Situación Financeira das Empresas Conserveiras

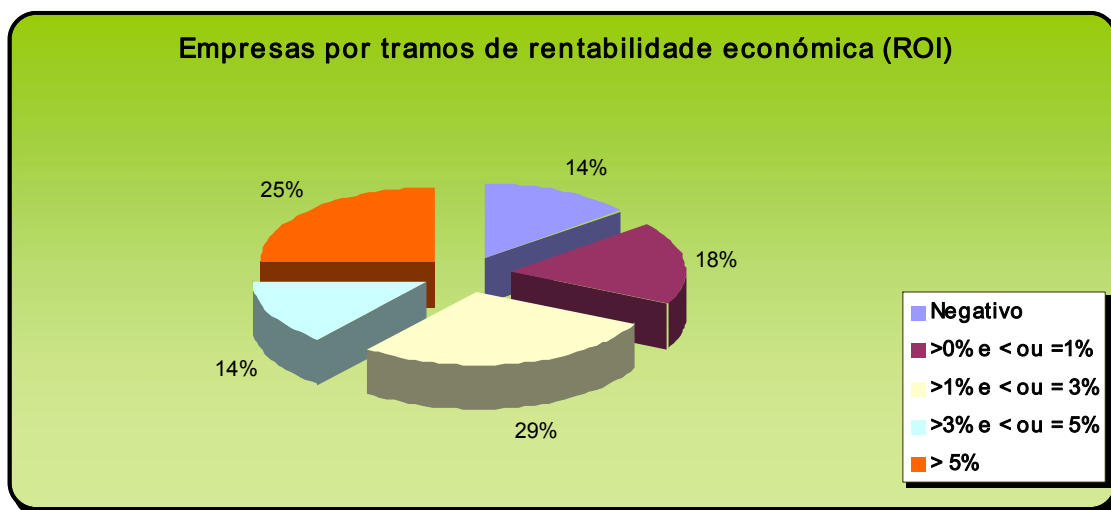
Cocientes	Valores Medios
Rendibilidade	4-5/9
Tesourería	6-7/9
Equilibrio	5-6/9
Endebedamento	6/9

Fonte: Elaboración propia.

Como se pode observar, **os valores promedio obtidos mostran unha rendibilidade para o sector que pode ser cualificada como media, con tendencia a insuficiente**. Do total de empresas analizadas con rendibilidade económica positiva, o valor medio dese indicador é do 3,58% o que confirma que aínda na senda de beneficios, en xeral a

lectura que se pode facer deses resultados non é excesivamente optimista. A gravidade desta situación observase en maior medida, se analizamos en que rangos de rendibilidade económica se moven a maioría das empresas do sector. **Só un 25% das empresas estarían a obter taxas de rendibilidade económica entre medios e altos no exercicio 2005.**

Fig. 52.- Empresas por tramos de rendibilidade económica.



Fonte: Elaboración propia.

Compre sinalar, que no conxunto da empresas pequenas e medias, aínda que os valores promedio dese grupo ofrecen unha visión pesimista da situación, existe un conxunto de empresas cunha situación financeira bastante saneada e cocientes de rendibilidade interesantes. Nunha porcentaxe importante, este tipo de excepción aparece asociada a empresas que teñen feito unha aposta clara pola diferenciación do produto.

Pola súa banda, os cocientes de tesourería promedio para o conxunto das empresas con series de datos completas (un total de 54), son lixeiramente superiores, con cifras que permiten cualificala como boa. En canto á situación resultante da análise do equilibrio patrimonial das empresas, dedúcese unha situación de debilidade e, os niveis de endebedamento son moderados a altos.

Seguidamente, co obxecto de pretender dotar de maior robustez e profundidade aos resultados anteriores, abórdase a análise considerando a vinculación dos mesmos coa dimensión das empresas. Para iso, neste estudo, dada a non dispoñibilidade dos datos necesarios para o completo cálculo dos cocientes utilizados, iso levou a expor un nivel de desagregación inferior ao exposto con anterioridade. A táboa 54 recolle os resultados dos diferentes cocientes.

Fig. 53.- Resultados Económico-Financeiros e Dimensión de Empresa

Empresas-Rango Facturación-	ROI	Equilibrio*	Endebedamento
≤ 2.200.000 euros	4,5%	5/9	66%
2.200.000 euros – 5.000.000 euros	3%	3,8/9	67%
5.000.000 euros - 20.000.000 euros	3,8%	6,7/9	56%
20.000.000 euros - 200.000.000 euros	2,91%	6/9	60%

* Considérase unha escala de 1 a 9 (sendo 1 el valor máis negativo e 9 o máis positivo). O valor indicado sería o promedio na escala das empresas dos rangos de facturación indicados.

Fonte: Elaboración propia.

A análise dos datos achegados pon de manifesto a importancia que supón a dimensión de empresa nos resultados económicos e financeiros das mesmas. **Existe unha estreita vinculación entre niveis de endebedamento e dimensión das empresas, sendo as empresas de maiores niveis de facturación,** como reflectiramos na táboa 52, as que presentan niveis de endebedamento máis débiles, sendo de niveis medios os endebedamentos para as empresas de mediana dimensión e altos para as máis pequenas. Consecuencia de todo o anterior, cabe resaltar os resultados que mostran os cocientes de equilibrio patrimonial, dos cales se deduce unha situación de equilibrio favorable para as empresas de gran dimensión, mentres que, para as de pequena e reducida dimensión pode ser caracterizada como débil.

En síntese, a información contable das sesenta e catro empresas conserveiras en Galicia apunta a unha situación na que, en termos xerais, ditas empresas atópanse en zona de beneficios. Das 64 empresas existentes tívose acceso a información completa dun total de 55. Destas, un total de 8 empresas obtiveron resultados negativos no exercicio e 47 obtiveron beneficios, e esta proporción mantívose máis ou menos estable nos últimos tres exercicios. Convén destacar que, para as empresas de maior saneamento -as de gran dimensión- percíbense maiores expectativas de futuro, xa que os seus cocientes indican que estas, incorrendo nun mínimo risco, poderán incrementar as súas cargas de estrutura. Isto implicaría que, posiblemente, ese sería o **grupo de empresas que poderían actuar como tractoras do sector,** e seguindo as conclusións doutros apartados do plan, o investimento en I+D+I podería ser un dos factores que permitisen engadir valor ás súas producións, reducir custos dos procesos, incrementando por esta vía a medio prazo o nivel de beneficios e a competitividade global do sector en Galicia. Pola súa banda, para as empresas de mediana dimensión e, sobre todo para as de reducida dimensión, cabe pensar na necesidade de

implementar medidas que permitan mellorar a súa situación financeira en procura da consecución dos principios básicos de equilibrio contable, co obxecto de converter estas en economicamente viables a medio e longo prazo.

2.2.5. SITUACIÓN TECNOLÓXICA GALEGA

I. INFRAESTRUTURA TECNOLÓXICA

O **Centro Técnico Nacional de Conservación de Produtos da Pesca (CECOPECA)**, é un Centro de Innovación e Tecnoloxía, que desenvolve unha ampla actividade nos campos da calidade, a investigación e o desenvolvemento tecnolóxico, ao servizo do sector industrial transformador e conserveiro de produtos do mar e industrias afíns. É un centro de investigación mixto financiado pola industria conserveira e a Administración Pública que trata de dar apoio ás empresas do sector no ámbito da investigación, desenvolvemento e innovación.

A maior parte da actividade científica de CECOPECA está dirixida a garantir a calidade e seguridade alimentaria dos produtos do mar, e a favorecer a innovación no sector transformador e comercializador dos alimentos procedentes da pesca e da acuicultura. O centro presta os seus servizos tanto a empresas do sector transformador, a maioría delas pequenas e medianas empresas situadas en Galicia, e aos organismos públicos e privados que o soliciten, ademais de desenvolver proxectos de investigación dentro dos plans galego, estatal e comunitario de I+D+i.

CECOPECA conta cunha serie de laboratorios, acreditados pola ENAC, para a emisión de certificacións nos ensaios solicitados, estruturándose a acción tecnolóxica en seis áreas:

- ❖ Calidade e seguridade Alimentaria.
- ❖ Microbioloxía e toxinas.
- ❖ Bioloxía molecular e biotecnoloxía.
- ❖ Enxeñería, innovación e desenvolvemento tecnolóxico.
- ❖ Medio e valorización de produtos do mar.
- ❖ Metroloxía e calibración.
- ❖ Entre os servizos tecnolóxicos que ofrece ao sector cabe destacar a realización das seguintes análises:
- ❖ Análise física-química dos produtos da pesca, acuicultura e derivados co fin de determinar os niveis de mercurio, histamina e chumbo, entre outras sustancias.

- ❖ Análise microbiolóxicos para a investigación de toxina botulínica, salmonella, microorganismos anaeróbicos, etc. nos produtos da pesca, acuicultura e derivados.
- ❖ Análises toxicolóxicas para a detección de toxinas nos produtos da pesca e acuicultura.
- ❖ Control de envases metálicos e embalaxes, inspeccionándose os peches e a hermeticidade do produto.

Así mesmo, realízase a análise dos ingredientes necesarios para a elaboración de conservas: aceites (oliva, vexetais, de fritura, etc.), aditivos, sal, pemento, tomate, vinagre, etc. Igualmente analízanse as augas de consumo e as augas residuais, así como a análise sensorial dos envases e calibracións.

CECOPESCA, como centro de innovación tecnolóxica, ten recoñecido o status de Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI), cuxo obxectivo centrouse en incrementar a capacidade innovadora, e por conseguinte, a competitividade das empresas do sector industrial transformador dos produtos da pesca e a acuicultura.

II. TENDENCIAS

A situación tecnolóxica da industria conserveira galega non presenta diferenzas substanciais con respecto ao conxunto da industria conserveira do Estado español, polo que non cabe reiterar o xa avanzado sobre as tendencias tecnolóxicas.

As inquietudes tecnolóxicas da industria conserveira galega, e en xeral da española, céntranse na introdución de avances tecnolóxicos que permitan implantar melloras nos procesos produtivos, así como a obtención dun produto final cada vez de maior calidade en resposta ás demandas dos consumidores. A continuación sinálanse os principais ámbitos nos que a industria conserveira está centrando a súa acción tecnolóxica, coa mención específica, a modo de exemplo, dalgunhas iniciativas desenvolvidas por empresas particulares:

a) Innovacións introducidas no proceso de transformación dos produtos, consistentes no desenvolvemento de nova maquinaria que consiga un maior aproveitamento e rapidez no procesamento da materia prima:

- ❖ Cámaras de cocción informatizadas.
- ❖ Sistemas electrónicos de clasificación automática dos exemplares por peso e tamaño.
- ❖ Máquinas cortadoras con coitelas de presión regulables.

- ❖ Sistemas de desconxelación controlada por auga e vapor.
- ❖ Desenvolvemento de máquinas integrais e automáticas que incorporarán as accións de fileteado, desespiñado e transformación do peixe reducindo as perdas do produto.
- ❖ Utilización de sistemas de modelización, apoiados nas novas tecnoloxías da información (software, simulación, etc.) que favorecerán o deseño e desenvolvemento de novos procesos (tecnoloxías de baixo impacto, aplicación de novos equipos e modificacións en liñas de produción, etc).

b) Innovacións en canto aos **envases**, xa que ata agora, a lata tradicional experimentou poucas variacións. É necesario fomentar o deseño de sistemas de envases para o sector alternativos aos actuais. As tecnoloxías relacionadas co envasado de produtos derivados da pesca teñen gran aplicación, consecuencia á importancia que se dá á diferenciación de produtos entre competidores. Trátase de ofrecer novas presentacións e comodidades ao consumidor e satisfacer as súas novas necesidades:

- ❖ Introducción de materiais distintos aos actuais, que sexan herméticos e estancos, por exemplo novos materiais esterilizantes na fabricación de envases que melloran a capacidade de conservación dos produtos, novas aliaxes de aceiro máis lixeiras, utilización de vidro, emprego de bolsas esterilizantes.
- ❖ Novas modalidades: abre fácil, reciclables, multiuso, porcións.
- ❖ Emprego de sistemas de envasado que permitan mellorar a conservación do produto e alertar as posibles incidencias que puidesen producirse en relación ao seu estado de conservación.
- ❖ Sistemas de envasado en atmosferas controladas e ao baleiro.
- ❖ Melloras no sistema de análise e controis de calidade. As empresas utilizarán sistemas integrados e automatizados de control de procesos que aseguren a calidade do produto final.

c) Desenvolvemento de tecnoloxías ambientais: equipos adecuados e adaptados:

- ❖ Deseño de sistemas de depuración de augas residuais coa integración de tecnoloxías como a microfiltración, ultrafiltración e electrocoagulación que permitirán a recuperación de proteínas para a súa aplicación posterior (hidrolizados, xelatinas, pensos, etc.) e a reutilización das augas na industria.
- ❖ Aproveitamento dos residuos e efluentes das industrias de peixe.

- ❖ Aplicación de técnicas analíticas na valoración de residuos da industria de peixe, para detectar moléculas novas de interese para a industria farmacéutica e alimentaria.
- ❖ Desenvolvemento de tecnoloxías de secado posibilitará un maior aproveitamento dos subprodutos debido á redución en volume que permitirá un mellor manexo e transporte.
- ❖ Promover a asociación de empresas que xeren subprodutos con vistas a permitir a súa valorización rendible a través de novas empresas que o xestionen.

Durante os últimos anos a industria conserveira de produtos do mar galega intensificou notablemente a súa actividade investigadora desenvolvendo distintos proxectos de I+D+i grazas ás axudas previstas en materia de investigación e desenvolvemento tanto a nivel autonómico, estatal e comunitario. A través do Plan galego de Investigación, Desenvolvemento e Innovación Tecnolóxica promovido pola Dirección Xeral de I+D da Consellería de Innovación e Industria, concedéronse unha serie de proxectos, sinalándose os seguintes exemplos²⁵:

Grupo Calvo SA:

- ❖ Análise do ciclo de vida do procesado do atún (Tecnoloxías ambientais).
- ❖ Desenvolvemento de novas técnicas de procesado de produtos pesqueiros (Tecnoloxías da alimentación).
- ❖ Parametrización, optimización e simulación do proceso produtivo de bolsas esterilizables de atún e variables de atún. (Tecnoloxía da alimentación).
- ❖ Avaliación de cargas ambientais asociadas ao preprocesado en orixe do atún para conserva. (Tecnoloxías da alimentación).

Conservas del Noroeste:

- ❖ Desenvolvemento de técnicas avanzadas para o tratamento integral das augas residuais da industria conserveira de produtos do mar (Tecnoloxías ambientais).
- ❖ Minimización e recuperación dos efluentes e redución de lodos da industria conserveira (Tecnoloxías da alimentación).

²⁵ Xunto aos proxectos de I+D+i concedidos a empresas conserveiras galegas, recóllense tamén proxectos concedidos á industria auxiliar do sector conserveiro.

Alimentos Arosa SA:

- ❖ Control supervisorio integral avanzado en procesos térmicos da industria conserveira (Tecnoloxías da alimentación).

Conservas Isabel de Galicia:

- ❖ Desenvolvemento dun proceso de obtención de concentrados proteicos a partir de augas de cocción de tónidos (Tecnoloxías da alimentación).
- ❖ Aplicación de procesos de membranas a correntes de cocción de tónidos para obter concentrado rico en proteínas de interese alimentario (Tecnoloxías da alimentación).

Frinova SA:

- ❖ Proxecto I+D de utilización de surimi como base para o desenvolvemento dun novo produto “análogo ao polbo”. Utilización de especies de pesca infrutilizadas no desenvolvemento de produtos de alto valor engadido. (Tecnoloxías da alimentación).

Frinsa del Noroeste:

- ❖ Control de calidade e asesoramento técnico de produtos (Tecnoloxías da alimentación).

Hermasa:

- ❖ Desenvolvemento dun novo sistema integral automatizado para o procesado de tónidos en conserva. (Tecnoloxías da alimentación).

Salica:

- ❖ Desenvolvemento de brochetas de atún con vexetais conxelados.

Industria Transformadora de Residuos do Mar, SA:

- ❖ Obtención de acedo hialurónico por dúas vías alternativas: residuos de peixes e fermentación (Biotecnoloxía e Tecnoloxía farmacéutica).
- ❖ Obtención de xelatinas e aceites a partir de restos de distintas especies de peixe. (Tecnoloxías da alimentación).

Agrupación de Fabricantes de Aceites Marinos, SL:

- ❖ Caracterización e minimización industrial de contaminantes abióticos en aceites de peixe para unha maior calidade e seguridade na súa comercialización (Tecnoloxías da alimentación).

Conservas Antonio Alonso:

- ❖ Aproveitamento de excedentes xerados polas industrias conserveiras de peixe para a elaboración de alimentos de quinta gama (Tecnoloxías da alimentación).

Jealsa-Rianxeira:

- ❖ Deseño e implantación do sistema integral ERP-MES de identificación, captura automática de información de procesos de produción e mellora da eficiencia produtiva (Tecnoloxías da alimentación).

Hermanos Rodríguez Gómez SA:

- ❖ Optimización do proceso de empaquetado e cocción de especies peláxicas en conserva (Tecnoloxías da alimentación).

2.3 RESUMO DE FACTORES CRÍTICOS E ANÁLISE DAFO

I. FACTORES CRÍTICOS

Da análise realizada ao longo do estudo do sector conserveiro galego, identifícanse os seguintes trinta e tres factores críticos:

- ❖ **Madurez.**
- ❖ **Liderado** indiscutible a nivel europeo en volume e valor da produción, nas exportacións e no emprego.
- ❖ **Crecemento** sostido aínda que **moderado**.
- ❖ Mellores coeficientes de **crecemento en valor**.
- ❖ **Dependencia** dun sector extractivo que como tal presenta problemas de escaseza.
- ❖ **Predominancia** indiscutible do **atún**.
- ❖ Necesidade de intensificar a **diversificación**.
- ❖ **Estratexias de** competencia baseadas na rotación e nos **prezos**.
- ❖ **Globalización**: crecemento da produción e das vendas nos mesmos mercados obxectivo dos países en desenvolvemento (**Asia**).
- ❖ A **Administración** como **favorecedora**/garante de estabilidade.
- ❖ **Marco normativo** altamente **esixente**.
- ❖ **Alto estándar de calidade e seguridade alimentaria**.
- ❖ **Sustentabilidade**.
- ❖ **Xestión Integrada de Zonas Costeiras (ICZM)**.
- ❖ Orientación ampla do **Fondo Europeo da Pesca**.
- ❖ A **I+D+I** nun sector maduro, tradicional e nun contexto coma o galego.
- ❖ **Dicotomía** no tecido empresarial: convivencia dun pequeno núcleo de empresas grandes cun conxunto moito maior de empresas pequenas.
- ❖ **Concentración das plantas** en zonas específicas do **litoral** que se converten en altamente dependentes desta actividade.
- ❖ **Importante factor de arrastre de subsectores** relacionados.
- ❖ **Transcendencia na economía galega** (especialmente nas zonas de maior asentamento).
- ❖ **Estrutura asociativa forte e concentrada**.
- ❖ Produto de **prestixio**.
- ❖ Excesiva capacidade de presión da **distribución**.
- ❖ **Marxe decrecente** pola rixidez dos prezos á alza pese ao encarecemento dos custos.

- ❖ **Patróns de consumo** cambiantes derivados do cambio na estrutura dos fogares e nos hábitos de vida do consumidor.
- ❖ Importancia de identificar e explotar **mercados nicho**.
- ❖ **Diferenciación como estratexia a desenvolver** en maior medida polo conxunto do sector e especialmente polas plantas de dimensión media ou pequena.
- ❖ **Avances estratéxicos**.
- ❖ **Investimento no exterior** – necesidade de estratexias orientadas a garantir a permanencia do tecido en Galicia.
- ❖ **Integración vertical** de procesos como fórmula de diversificación posible especialmente no caso das empresas de maior dimensión.
- ❖ Problemática **laboral favorable (estable) no contexto actual**.
- ❖ **CECOPECA como infraestrutura de peso na oferta tecnolóxica para o sector**.
- ❖ Tendencias tecnolóxicas: + **produtividade** + **diferenciación** – **custos de procesamento** (enerxético, nivel de insumos, etc.).

II. ANÁLISE DAFO

FORTALEZAS

RELACIONADAS COA DIMENSIÓN E A ESTRUCTURA DO SECTOR		<p>Sector de experiencia, tradicional e altamente arraigado na economía galega.</p> <p>Liderado indiscutible do sector galego fronte a outras zonas do estado e de Europa.</p> <p>Crecedemento constante aínda que moderado.</p> <p>Forte e cohesionado tecido asociativo.</p> <p>Arrastre sobre subsectores relacionados: fariñas e aceites, materias primas, bens de equipo, etc.</p> <p>Nivel de integración vertical de algunhas empresas.</p>
MERCADO	DO PRODUTO	<p>Prestixio asociado á tradición, calidade e seguridade.</p> <p>Confianza do consumidor alta.</p> <p>Inmediatez: listo para comer.</p> <p>Variedade no formato (cantidade).</p>
	DOS PREZOS	<p>Non se identifican fortalezas específicas.</p>
	FRONTE AOS COMPETIDORES	<p>Estándar de calidade e seguridade superior.</p> <p>Número importante de empresas con certificación de calidade.</p> <p>Presenza consolidada nos mercados de máis consumo.</p>
	FRONTE ÁS TENDENCIAS DE CONSUMO	<p>Asociación de ideas: produto pesqueiro – produto saudable.</p> <p>Identificación da conserva polos consumidores con produto seguro e de calidade.</p>
	FRONTE Á DISTRIBUCIÓN	<p>Capacidade de cooperación sectorial que é necesario aproveitar para diminuír a capacidade de presión dos canais actualmente predominantes.</p> <p>Apoio institucional estable en campañas de promoción.</p>



	INTERNACIONALIZACIÓN	<p>Posición consolidada nos mercados internacionais.</p> <p>Acceso a redes comerciais en países obxectivo.</p> <p>Presenza en todos os mercados (oferta globalizada).</p> <p>Capacidade produtiva internacionalizada.</p> <p>Dinamismo. A internacionalización é parte da estratexia da maioría do sector.</p>
	FINANCEIRAS	<p>Incremento da facturación das empresas conserveiras galegas nos últimos anos. A maioría das empresas estarían ademais en senda de beneficios.</p> <p>As empresas de gran dimensión presentan unha situación financeira máis saneada e capacidade de investimento a maiores.</p>
	TECNOLOXÍA, I+D+I	<p>Infraestruturas tecnolóxicas de calidade e próximas.</p> <p>Sector auxiliar con posibilidades de maior tecnificación.</p>
	EMPREGO	<p>Man de obra experimentada nos procesos de elaboración.</p>



DEBILIDADES

RELACIONADAS COA DIMENSIÓN E A ESTRUCTURA DO SECTOR		<p>Mercado moi maduro, o que limita as posibilidades de crecemento.</p> <p>Debilidade estrutural (dimensión, carácter familiar, etc.) dun conxunto amplo de empresas.</p> <p>Exceso de capacidade produtiva.</p>
MERCADO	DO PRODUTO	<p>Moi maduro.</p> <p>Altamente dependente do atún – Aínda non suficientemente diversificado (a lo menos na súa chegada ao mercado).</p> <p>Dependencia de recursos cada vez máis escasos.</p>
	DOS PREZOS	<p>Motor principal das estratexias de competencia.</p> <p>Alto peso do custo das materias primas na estrutura de custos do sector – cada vez máis escasas.</p> <p>Marxes moi baixos (estratexias de rotación esp. no atún.</p> <p>Rixideces para elevalos (distribución, sobreproducción, tendencias da demanda...)</p>
	FRONTE AOS COMPETIDORES	<p>Custos de produción máis elevados.</p> <p>Entrada de produtos procedentes de outros países nos mercados obxectivo que non sempre son suxeitos ao mesmo nivel de esixencia.</p>
	FRONTE ÁS TENDENCIA DE CONSUMO	<p>Tendencias de consumo decrecente no mercado interno.</p> <p>Posible efecto substitución con outros produtos da pesca.</p> <p>Insuficiente grao de diversificación: necesidade de procura de estratexias de diferenciación, mercados nicho, etc.</p>
	FRONTE Á DISTRIBUCIÓN	<p>Poder das grandes distribuidoras.</p> <p>Predominio de marcas brancas.</p> <p>Escaso desenvolvemento das marcas principais (dispersión).</p>
	INTERNACIONALIZACIÓN	<p>Problemáticas asociadas ao investimento en países en desenvolvemento (inestabilidade, falta de infraestruturas...).</p> <p>Barreiras técnicas (non arancelarias) impostas por algúns dos máis interesantes mercados obxectivo.</p>



FINANCEIRAS	<p>Cocientes medios e baixos de rendibilidade económica.</p> <p>As empresas de menor dimensión representan unha escasa participación na xeración de valor e ademais están maioritariamente nunha situación financeira débil.</p> <p>Elevados custos de produción fronte a competidores de países terceiros.</p>
TECNOLOXÍA, I+D+I	<p>Contexto tecnolóxico industrial aínda débil no sector (baixo nivel de esforzo, insuficiente colaboración co sistema público de I+D+I, etc.).</p>
EMPREGO	<p>Dificultades de recrutamento.</p> <p>Absentismo laboral importante.</p> <p>Necesidades formativas nos diferentes estratos da produción e a xestión.</p>

AMEAZAS

<p>RELATIVAS Á EVOLUCIÓN XERAL DO SECTOR NOUTROS ÁMBITOS</p>	<p>Inestabilidade política internacional que afecta especialmente a países nos que se ten producido a implantación das empresas galegas e existen relacións comerciais fortes.</p> <p>A crecente presenza nos mercados obxectivo da industria conserveira galega de produción procedente de países asiáticos.</p>	
<p>RELATIVAS AO MARCO POLÍTICO – NORMATIVO</p>	<p>SEGURIDADE E CALIDADE ALIMENTARIA</p>	<p>Complexidade do marco normativo. As dificultades de aplicación para as empresas máis pequenas, pode converterse nunha barreira importante para a súa viabilidade futura (aínda que tamén debe supor un factor de oportunidade para aqueles que dentro do sector están en condicións de cumprila).</p>
	<p>ETIQUETADO</p>	
	<p>COMERCIALIZACIÓN</p> <p>A redución progresiva das barreiras arancelarias proposta pola OMC facilitará a entrada de competidores con custos de produción máis baixos.</p> <p>O poder das grandes distribuidoras sobre a maior parte da produción do sector podería estar a limitar as posibilidades de mellora do mesmo. Son precisas estratexias de colaboración para fortalecer a capacidade de negociación.</p>	
	<p>MEDIO AMBIENTE</p> <p>A problemática asociada á confluencia de usos e intereses no litoral galego fai necesarias medidas de xestión integrada.</p> <p>Normativa máis restritiva e esixente que nos países competidores.</p>	
<p>LABORAL</p> <p>Vulnerabilidade especial dalgunhas comarcas do litoral por concentrarse nelas unha alta porcentaxe da industria e do emprego.</p>		

	Normativa máis restritiva e esixente que nos países competidores.
POLÍTICAS DE INCENTIVOS	Existen posibilidades e oportunidades de financiamento para o sector moi variadas, para as empresas resulta complicado comprender o mapa e os mecanismos de axudas e sacar delas o proveito necesario. Non se deben orientar as axudas a aumentar a capacidade produtiva, máis ben deben ir dirixidas á súa reorientación.
FINANCEIRAS	Cambios na demanda e nas esixencias legais que presionan ao sector para a posta no mercado de produtos máis elaborados esixindo fortes investimentos que moitas empresas (dados os niveis de endebedamento) non estarían en situación de asumir. Perda de competitividade no mercado exterior ante o incremento diferencial do cambio euro/dólar.

OPORTUNIDADES

RELATIVAS Á EVOLUCIÓN XERAL DO SECTOR NOUTROS ÁMBITOS	Contexto económico estatal e internacional positivo. Posibilidade de propiciar alianzas co sector acuícola como fonte alternativa (en maior ou menor medida) de aprovisionamento. Posibilidade de reducir a dependencia da pesca combinando os produtos da pesca e da acuicultura cos produtos da agricultura (ensaladas e outros produtos preparados combinados). O sector conta cun núcleo de empresas con alta capacidade tractora. Necesidade de propiciar e favorecer estratexias colaborativas en diferentes eidos.
	SEGURIDADE E CALIDADE ALIMENTARIA



RELATIVAS AO MARCO POLÍTICO - NORMATIVO	ETIQUETADO. DOPs	A DOP do mexillón abre unha interesante oportunidade de diferenciación (non só por este produto senón polas expectativas que pode xerar sobre outros).
	COMERCIALIZACIÓN	Posibilidade de desenvolver novas estratexias de comercialización máis directas. Redeseño da cadea de valor. Integración vertical de procesos.
	MEDIO AMBIENTE	<p>O investimento en materia medioambiental é tamén percibido polos consumidores, e polo tanto ten un valor de mercado.</p> <p>O investimento en tecnoloxía neste terreo pode tamén favorecer a redución dos custos: optimización dos consumos de enerxía, auga, etc.</p>
POLÍTICAS DE INCENTIVOS	LABORAL	<p>Posibilidades de orientar iniciativas locais ou comarcais de emprego en relación con sectores de actividade un tanto "emerxentes".</p> <p>Convenio colectivo. Clima social estable. Leis de igualdade.</p>
		<p>O FEP pode e debe de ser unha das principais ferramentas para o desenvolvemento do sector (afrontando en varios eixos liñas baseadas no DAFO). O período de aplicación coincide co formulado polo Plan.</p> <p>Necesidade de orientación dos mecanismos de financiamento a garantir a permanencia e a competitividade do tecido empresarial en Galicia.</p> <p>A INNOVACIÓN TECNOLÓXICA ten, cada vez máis posibilidades de recibir apoios por moitas vías: FEP, INCITE, PN I+D, Programa Marco, Life, Interreg, etc.</p> <p>Intensificar a promoción a nivel individual e colectivo do produto do mar transformado.</p> <p>Facilitar a adaptación das empresas ás tendencias da normativa dos mercados máis relevantes.</p> <p>Oportunidade de favorecer políticas de desenvolvemento sostible nas</p>



	<p>zonas de destino das empresas internacionalizadas e políticas de creación de emprego nas zonas do litoral afectadas.</p>
INNOVACIÓN E I+D	<p>Reforzar a relación cos axentes de I+D+I públicos e privados. Intensificar o investimento privado. Existe un núcleo de empresas con capacidade tractora. Dar resposta a prioridades do sector por esta vía:</p> <ul style="list-style-type: none">❖ Máis diversificación baseada na materia prima.❖ Máis diversificación baseada nos procesos. Orientación da conserva ao concepto de transformación (máis amplo).❖ Máis diversificación baseada no produto: novas formas de presentación, aproveitamento das propiedades saudables, nutritivas, funcionais...❖ Máis diversificación e orientación á calidade e aos mercados nicho.❖ Redución dos custos asociados aos procesos de transformación e distribución. <p>Solución á problemática medioambiental / abaratamento de custos (enerxía, efluentes, valorización de subprodutos, etc.). Aproveitamento / aplicación das TIC e da biotecnoloxía.</p>
FINANCEIRAS	<p>Incremento da dimensión media das empresas. As empresas de mediano e maior tamaño son as que están en mellor dispoñibilidade para asumir os retos máis ambiciosos.</p> <p>O equilibrio patrimonial e de saneamento das grandes empresas permite efectuar investimentos en campos como I+D+I ou na renovación e actualización das instalacións (fábricas máis modernas).</p> <p>Algunhas das empresas pequenas teñen implementado fórmulas de xestión que están a dar bos resultados. Deben ser observadas.</p> <p>Benchmarking sectorial.</p>

3. VISIÓN DO SECTOR NO HORIZONTE DO 2013.

Nos próximos anos o sector conserveiro galego terá que someterse a un proceso de reorientación estratéxica co obxecto de manter a súa posición de liderado no mercado a nivel mundial. Serán fundamentais as accións que nos próximos sete anos se desenvolvan, pois en función disto, a balanza da competitividade do sector inclinarase para un ou outro lado; é dicir, ou o sector conserveiro galego continúa a sobresaír pola súa competitividade e relevancia a nivel mundial ou se verá obrigado a ceder posicións ante as novas e duras condicións dun mercado globalizado e liberalizado.

A reorientación deberá de estar marcada polos seguintes oito factores:

1. Engadir valor, intensificar a diversificación e a diferenciación dos produtos e potenciar a imaxe dos mesmos e do propio sector.
2. Desenvolver novos mercados xeográficos ou de outra índole (mercados nicho).
3. Reorganizar a cadea de valor. Potenciar os procesos de integración vertical no sector.
4. Reestruturar o tecido. Desenvolvendo diferentes modelos de negocio (convivencia de empresas grandes e pequenas) que permitan manter no mercado ao conxunto do sector en condicións de competitividade e sustentabilidade.
5. Potenciar a cooperación intrasectorial (asociacionismo) sobre todo cara a: **gañar capacidade negociadora** ante as cadeas de distribución e desenvolver estratexias conxuntas para **atender a intereses colectivos**.
6. Compaxinar a permanencia do tecido empresarial e do emprego que este xera en Galicia, cos procesos de internacionalización para a busca de novas oportunidades de negocio.
7. Facer unha aposta forte pola innovación e o desenvolvemento tecnolóxico como unha das vías efectivas para **gañar competitividade** (gañar valor e optimizar custos).
8. Garantir o mantemento dos niveis de emprego e a calidade dos mesmos.

4. LIÑAS DE ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Este apartado do Plan Estratégico pretende, en base ao análise exposto nos apartados anteriores, identificar o posible conxunto de liñas de actuación a desenvolver principal e especialmente polo sector pero que deberían recibir impulso e apoio dende as administracións co obxectivo conxunto, reiterado ao longo deste traballo, de reforzar o tecido produtivo establecido na nosa Comunidade e garantir o mantemento nos vindeiros anos da posición de liderado do sector conserveiro Galego como consecuencia do impulso da súa competitividade.

I. MEDIDAS PARA O INCREMENTO DO VALOR ENGADIDO DA PRODUCCIÓN.

Decisión estratéxica (obxectivo): **conseguir un maior nivel de diversificación da oferta tanto mediante a diversificación da materia prima** (reducindo así a alta dependencia do atún) **como mediante a diversificación do produto e mesmo a de procesos de produción.**

Accións:

- a) **Favorecer a introdución de novas especies e infrautilizadas**, desta forma non só se reduce a alta dependencia do atún senón tamén a estacionalidade de moitas especies frecuentemente utilizadas polo sector: mexillón, sardiña, etc.
- Realización de estudos de mercado especialmente orientados a determinar a capacidade de absorción que pode haber para estes produtos.
 - Fomentar o emprego de especies autóctonas, especies novas, infrautilizadas ou excedentarias.
 - Accións de promoción dos produtos en conserva especialmente orientadas a facilitar o lanzamento e a introdución dos produtos en base a novas especies: troita, salmón, peixe espada, percebe, algas, ourizo, etc.
 - Plans de recuperación de recursos sobreexplotados e accións para conseguir a explotación racional dos recursos.
 - Realización de prospeccións pesqueiras en novos caladoiros.
 - Posibilitar novas vías de colaboración co sector extractivo e da acuicultura.

b) Procesos de creación de valor:

➤ Estratexia de desenvolvemento de novos produtos:

- Realización de **estudos de mercado**: analizar que é o que realmente valora o consumidor especificamente nos produtos da conserva e adecuar a oferta ás súas preferencias.
- **Apostar pola DIFERENZA** nos produtos a ofrecer ao mercado: descubrir **novas conservas, novos ingredientes e sabores, novas variedades de produtos e preparacións**. Así mesmo, ofrecer autenticidade, aproveitar como importante oportunidade a tradición combinada coa modernidade, o **saber facer dos conserveiros galegos, a imaxe de calidade e o alto estándar de seguridade**.
- Potenciar a orixe de produto, resaltar a procedencia das rías galegas, o valor do artesan, as DOPs, marcas de calidade, etc. É necesario impulsar a **consolidación das marcas de garantía tamén dende o sector transformador**.
- **Novas preparacións e novas presentacións** a través de envases máis atractivos: novos formatos, novos preparados, maior información no etiquetado, produtos saudables, produtos a medida, etc.
- **Intensificación das campañas e accións de promoción** no mercado interno e no exterior, que permitan dar a coñecer as cualidades das conservas de peixe e marisco, así como a mellora da comercialización dos produtos de calidade.
- Establecemento de **mecanismos de axuda para a distribución de produtos conserveiros diferenciados e con alto valor engadido**, co obxecto ben de que estes produtos teñan unha **maior presenza nos lineais** da grandes superficies comerciais, ben de que o mesmo sector poida **potenciar ou desenvolver por si mesmo canais alternativos de distribución**.

- **Identificación e desenvolvemento de segmentos do mercado específicos:**
 - **Aposta por produtos de calidade excepcional** dirixidos a un mercado elitista, delicatessen nos que a selección dos peixes e mariscos e moi coidada e combinada con modernas técnicas de elaboración: **conservas de prestixio**.
 - **Exploración e explotación comercial do valor "saudable" da conserva e desenvolvemento de produtos funcionais**. Aposta pola introdución de produtos con **altos beneficios para a saúde e orientados a grupos da poboación específicos con determinadas necesidades nutricionais**: produtos con alto contido en vitaminas, alto contido en proteínas, con fibra, elaborados de forma natural, baixos en sal, lixeiros, etc.
 - **Estudar e explotar** (desenvolvendo produtos específicos, promocionando a súa introdución, etc.) **novas oportunidades de mercado no mercado interior** (poboación inmigrante) e continuar o desenvolvemento de **accións promocionais no exterior**.
 - Diferenciar a través da potenciación da **imaxe de marca do produto, das empresas e do sector no seu conxunto** co obxecto de competir coas marcas brancas que acaparan a metade da cota do mercado. **Reforzar e promocionar a notoriedade e reputación dos signos distintivos** de tal maneira que se permita ao consumir asociar o produto cos valores de calidade e confianza.

II. MEDIDAS DE REFORZAMENTO E CONSOLIDACIÓN DAS ESTRUTURAS EMPRESARIAIS EXISTENTES

Decisión estratéxica (obxectivo): Mellorar ou reforzar o tecido produtivo existente facendo estruturas empresarias máis sólidas sen incrementar necesariamente a **capacidade produtiva**: medidas técnicas, procesos de concentración, recursos humanos, medidas financeiras (fusións, consolidación financeira das empresas, saneamento financeiro, abandono etc.).

Accións:

- **Reestruturación dun sector atomizado**: procesos de concentración (alianzas, compras, integración de sistemas de xestión). **Analizar a conveniencia de facilitar a posibilidade de establecer alianzas estratéxicas**: definir as condicións previas,

procura de potenciais candidatos, analizar a súa idoneidade, toma de decisión e posta en contacto.

- **Colaboración entre empresas, como fórmula para afrontar retos colectivos.** Desenvolver vías de asociacionismo e/ou colaboración dentro do sector que permita un maior nivel de negociación, por exemplo coa gran distribución ou a hora de realizar campañas de promoción e potenciación do produto. Tamén cabe destacar o desenvolvemento do nivel asociativo nos seguintes campos:
 - Colaboración en actividades de I+D+I.
 - Colaboración nos procesos de comercialización a través da creación de canles propias de comercialización (cadeas propias, internet...) e da penetración ou potenciación de canles alternativas (HORECA...)
 - Campañas de promoción colectivas.
- Establecemento de **medidas de fomento da produtividade: modernización tecnolóxica dos procesos** que redunde na mellora da competitividade pola vía da xeración de máis valor, e/ou da redución de custos de produción.
- **Apoio institucional ao sector conserveiro na defensa do seus intereses ante a UE, os organismos multilaterais e no ámbito das negociacións da OMC.** É preciso que o sector e as Administracións colaboren na procura de posicións comúns. É necesario artellar políticas por parte das diferentes Administracións para garantir a viabilidade da industria conserveira, evitando que se sacrifique ao sector á hora de obter un acordo coa OMC.

III. MEDIDAS ORIENTADAS A CONSOLIDAR A POSICIÓN DE LIDERADO NOS MERCADOS LOCAIS E INTERNACIONAIS.

Decisión estratéxica (obxectivo): o **desenvolvemento de novos mercados tanto no ámbito nacional como internacional**. Para acadar este obxectivo se describen dúas liñas de **acción**:

Exploración e desenvolvemento de novos mercados: posta en marcha de accións de expansión xeográfica a nivel local, rexional, nacional e internacional que permita alcanzar ao sector conserveiro galego unha maior cota de mercado.

- **Estratexia de diversificación no mercado estatal:** dende o punto de vista estatal e local, debido a que nos encontramos cun mercado maduro e con

pequenos crecementos nas cotas de consumo, debe seguirse unha estratexia de diversificación, ademais de manter os formatos xa existentes:

- **Lanzamento de novos produtos** que sexan capaces de chamar a atención dos consumidores. Como xa se expuxo especialmente caracterizados por **diferenciación e especialización**.
 - Estratexias baseadas na introdución en sectores afíns como o dos pratos preparados ou produtos texturizados. Trátase de realizar unha **diversificación cara a fabricación de novos transformados**.
 - **Segmentar ao consumidor**. As liñas de actuación no mercado interno deben estar orientadas á procura de novos segmentos de clientes como o público infantil-xuvenil, os inmigrantes, etc., ademais de intentar aumentar os xa existentes.
- **Expansión nos mercados exteriores** (que por outra banda é onde existiría maior potencial de crecemento para o sector). **Deseño e implementación coherente de estratexias de internacionalización, que en ningún caso poñan en perigo a permanencia do tecido e do emprego xerado polo sector en Galicia.**
- Estudo previo dos mercados obxectivo.
 - Fomentar o establecemento de alianzas empresariais como por exemplo a través da creación de "joint venture" co obxecto de desenvolver **proxectos empresariais nos que colaboren empresarios galegos e estranxeiros**.
 - Adaptación das infraestruturas e dos procesos de produción implantados no exterior á normativa vixente sobre calidade, sanidade e hixiene esixida polo país de destino das súas exportacións con obxecto de non encontrar barreiras de entrada.
 - Implantación de capacidades suficientes (investimento en tecnoloxía e recursos humanos) que posibilite a adaptación do produto ás esixencias normativas do país importador.
 - Desenvolvemento de estratexias de cooperación internacional nos países onde se produza a implantación da industria galega para favorecer o seu desenvolvemento de maneira sustentable.

- Xunto á internacionalización dos investimentos, destacar a importancia das **exportacións das empresas galegas** tanto a nivel comunitario, onde cobran especial interese os novos Estados membros da Unión Europea polo grande potencial de consumidores que aportan, como extracomunitario, destacando a importancia de países iberoamericanos (Panamá, Cuba e México) ou o mercado estadounidense, entre outros. Para conseguir o aumento das exportacións galegas é necesario continuar coas accións de promoción directa dos produtos galegos no exterior: en feiras internacionais, en misións comerciais, etc.

IV. MEDIDAS DE POTENCIACIÓN DA COMPETITIVIDADE MEDIANTE UNHA MAIOR IMPLANTACIÓN DO SECTOR EN ACTIVIDADES DE I+D+I

Decisión estratéxica (obxectivo): Unha maior implicación do sector en actividades de I+D+I constitúe unha das principais vías de actuación para desenvolver moitas das liñas de actuación estratéxicas identificadas. **O sector conserveiro galego, xunto coa súa industria auxiliar, ten un importante potencial para converterse nun sector punteiro a nivel tecnolóxico dentro do conxunto do sector alimentario.**

Accións:

- Facilitar e estimular o **acceso e aproveitamento** polo sector **da infraestrutura tecnolóxica existente** e contribuír a identificar lagoas en termos de oferta tecnolóxica co obxecto de dotar de novas infraestruturas de uso colectivo e/ou reforzar as existentes.
- Apoiar a definición de **Axendas Estratéxicas de Investigación e Desenvolvemento Específicas** para o sector e individualmente para as empresas máis activas neste terreo.
- Impulsar á creación de consorcios de I+D+I que permitan asumir **retos en materia de I+D+I de carácter colectivo**. Especial pulo a estratexias colaborativas.
- Reforzamento da capacidade individual das empresas en materia de I+D+I vía **dotación e/ou capacitación para a xeración de recursos humanos cualificados e medios técnicos**.
- Fomento na participación en I+D+I das **grandes empresas e das asociacións como entes tractores**.

- Orientación do desenvolvemento tecnolóxico no sector cara a un **desenvolvemento sostible** e polo tanto competitivo.
- Aproveitamento e impulso do uso das **tecnoloxías da información e da comunicación en todos os procesos empresariais**.

V. MEDIDAS DE CARÁCTER MEDIO AMBIENTAL.

Decisión estratéxica (obxectivo): redución do impacto negativo no medio ambiente. Orientar o **desenvolvemento do sector baixo modelos de desenvolvemento sustentable**.

Accións:

- Orientar os procesos de produción conforme a **criterios ecoeficientes sen poñer en perigo a viabilidade dos mesmos**.
- Desenvolvemento de **tecnoloxías de proceso limpas** que xeren menos residuos e consuman menos enerxía e auga.
- Establecemento e **implantación xeneralizada de mecanismos de xestión ambiental** que permitan a redución do consumo de recursos, do volume de residuos e das emisións xeradas á atmosfera.
 - Implantación de sistemas de certificación ambiental ISO 14000 e EMAS naquelas empresas que non o teñan implantado.
 - Xestión e tratamento de residuos sólidos e líquidos (establecemento de sistemas de depuración das verteduras como as estacións de depuración de augas residuais - EDAR). Así como o desenvolvemento de tecnoloxías para a obtención de biocombustibles a partir de residuos agrícolas e de depuradoras.
 - Xestión dos residuos de envases e embalaxes: recollida selectiva e a recuperación de envase usados e residuos de envases (sistemas de recollida - punto verde).
 - Aproveitamento dos subprodutos con fins enerxéticos ou para a obtención de produtos destinados a outros sectores industriais como a industria farmacéutica, cosmética ou a alimentación animal. Desenvolvemento de procesos biotecnolóxicos para a valorización e o reciclado de subprodutos e efluentes.

- Iniciativas conducentes ao **aforro enerxético** e de outros insumos:
 - Mellora do deseño da distribución en planta.
 - Mellora da eficiencia enerxética nos procesos produtivos.
 - Introducción de novas fontes de enerxía renovables: enerxía solar, obtención de biogás a través do aproveitamento dos lodos, etc.
- Mellora paisaxística do litoral e **reubicación das instalacións en polígonos industriais**. Incrementar a **dotación de solo industrial garantindo a idoneidade das súas condicións** e servizos necesarios para **facer viable o traslado** das empresas ubicadas en cascos urbanos das cidades e en zonas de dominio público marítimo terrestre aos polígonos industriais.

VI. LIÑAS DE EMPREGO CONDUCENTES A GARANTIR A ESTABILIDADE E A CALIDADE DO EMPREGO.

Decisión estratéxica (obxectivo): mantemento e creación de emprego estable e mellora das relacións laborais, motivación e integración do persoal.

Accións:

- Promoción da **contratación indefinida**:
 - Utilización da contratación temporal de maneira xustificada e negociada. **Estimular a creación de emprego estable nas empresas**.
 - Posibilidade de transformar o emprego eventual en fixo-descontinuo e, a súa vez, o fixo-descontinuo en emprego a xornada completa.
 - Corrixir a taxa de temporalidade existente no sector conserveiro a través de **pactos específicos de estabilidade**.
- **Formación e organización empresarial**:
 - Continuar a favorecer o **investimento na formación dos recursos humanos en todos os niveis das empresas do sector**, favorecendo especialmente á específica nos ámbitos de xestión, calidade e novas tecnoloxías.
 - Aproveitar as capacidades do persoal dos postos de base e propiciar a súa versatilidade para **facilitar a mobilidade interna** de traballadores.
 - Establecer **mecanismos de información interna** entre todos os niveis da empresa.

- **Revisión das políticas de incentivos** cara aos obxectivos estratéxicos do sector.
- Impulsar o aproveitamento polo sector do novo marco legislativo tanto a nivel estatal como autonómico para desenvolver **actuacións específicas de igualdade e de compatibilización da vida laboral e familiar**:
 - Mellorar a **empregabilidade e a permanencia no emprego** das mulleres potenciando o seu nivel formativo e a súa adaptabilidade aos requirimentos do mercado de traballo.
 - Favorecer a negociación de **Plans de Igualdade e Conciliación** específicos para o sector, xa sexa, individualmente para cada empresa ou colectivamente para o sector.
 - Estimular o uso e o consecuente aproveitamento dentro do sector conserveiro da **Marca Galega de Excelencia en Igualdade**.
 - Impulso á implantación por parte das empresas de accións de **Responsabilidade Social**.
- **Saúde e seguridade laboral**:
 - Garantir a **elaboración e seguimento de plans de prevención** e de avaliación de riscos laborais no seu ámbito empresarial.
 - Medidas de mellora das condicións de seguridade e a saúde dos traballadores/as conforme a normativa vixente.
 - **Estudo e recoñecemento das enfermidades de tipo laboral específicas do sector**.
- **Absentismo laboral**:
 - Apoio ao establecemento de mecanismos de control coa colaboración da administración.
 - Apoio ao establecemento de mecanismos de estímulo aos traballadores deseñados para reducir a incidencia desta problemática.
- **Fronte a posibles procesos de incremento da implantación en países terceiros**:
 - Condicionar algunhas das medidas (a lo menos as que teñan relación con abrir posibilidades de expansión internacional) de apoio directo ás empresas ao mantemento da actividade industrial e o emprego en Galicia.

- Favorecer a **especialización da man de obra** galega na elaboración de produtos con alto valor engadido.
- Implicación do sector na identificación e o **desenvolvemento de novas alternativas laborais** nas zonas potencialmente máis sensibles a problemáticas deste tipo.

5. ESTRATEXIA E INDICADORES DE SEGUIMENTO E AUTOAVALIACIÓN.

En todo proceso de planificación estratéxica é preciso establecer mecanismos válidos de información e control para o seguimento do Plan Estratéxico da Industria Conserveira Galega e para a medición da súa efectividade. Tratarase así de garantir o seu desenvolvemento e identificar os indicadores que permitirán detectar onde e cando se produzan desviacións significativas, sendo así posible establecer a tal efecto as medidas correctoras máis axeitadas.

Proponse que o control, seguimento e avaliación do plan corra a cargo da **Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos**. Proponse, na medida en que as posibles medidas e actuación poidan ser materia de diferentes departamentos do Goberno da Xunta de Galicia, que dende esta Consellería se cree unha **Comisión de Coordinación** do plan estratéxico na que participen representantes de todos os departamentos implicados e mesmo axentes representativos do propio sector. Esta comisión permitirá valorar a repercusión de implantación do plan e o resultado dos indicadores para analizar o grado de execución do plan. Trátase de crear unha estrutura capaz de realizar o proceso de actualización do plan estratéxico, así como reaxustar as propostas e iniciativas cara o horizonte do 2013.

As Consellerías implicadas deberán avaliar os custos e, de maneira especial, xerarquizar a atención e dedicación que se debe prestar as distintas accións estratéxicas en función da súa importancia e urxencia, e dotar os orzamentos estimados.

Entre os mecanismos a desenvolver para o seguimento e control do Plan Estratéxico proponse a elaboración dunha mínima estrutura de **Observatorio do Plan** que contemple a realización de un **informe de seguimento anual** no que se recolla a información sobre o estado de execución do plan.

Establecerase un calendario de toma de datos sobre o grao de execución de cada unha das accións que permitirá verificar o cumprimento ou o avance nos obxectivos individuais propostos. **O control da execución se realizará mediante indicadores que permitan detectar desviacións significativas** sobre os obxectivos e adoptar accións

correctoras. A través do control periódico dos **indicadores** poderase realizar un seguimento da evolución da implantación do plan.

A función dos indicadores é a de xestionar e avaliar os progresos realizados respecto aos obxectivos establecidos:

1. Evolución da relación valor/volume da produción. Tendencia.
2. Valor de mercado dos produtos transformados.
3. Ampliación da gama de produtos da conserva nos mercados.
4. Número de estudos de mercado realizados.
5. Novas especies utilizadas ou grado de intensificación do uso das ate o de agora utilizadas en menor medida.
6. Cifras de exportacións intra e extracomunitarias.
7. Balance comercial.
8. Reparto das vendas por canal de comercialización.
9. Peso das marcas brancas nas vendas do sector.
10. Dimensión do tecido empresarial galego (número de empresas permanecen en Galicia).
 - a. Capacidade produtiva.
 - b. Número de plantas en Galicia e noutros territorios.
 - c. Emprego xerado en Galicia e estrutura do mesmo (segundo situación contractual)
 - d. Taxa anual de eventualidade no sector.
 - e. Desenvolvemento de plans de formación.
11. Consorcios de colaboración constituídos.
12. I+D+I:
 - a. Cuantificar o investimento en I+D+I.
 - b. Número de proxectos liderados dende o sector.
 - c. Infraestrutura tecnolóxica dotada ou reforzada.
 - d. Contratos para tarefas de I+D+I no sector.
 - e. Número de proxectos de I+D+I colaborativos nos que o sector participa.



PLAN ESTRATÉGICO
da industria conserveira galega
2007-2013

13. Número de campañas de promoción desenvolvidas e alcance das mesmas.

14. Taxa de consumo de conservas de peixe e mariscos a nivel estatal.

CETMAR. Xullo de 2007.

ANEXOS

ANEXO I: LISTADO DE EMPRESAS CONSERVEIRAS GALEGAS

EMPRESA	LOCALIDADE	ASOCIADA ANFACO
ZONA DE VIGO		
Bernardo Alfigeme, Grupo	Vigo	X
Conservas Cerqueira, SA	Vigo	X
Conservas Delsol, SL	Vigo	X
Hijos de Carlos Albo, SA	Vigo	X
Justo López Valcárcel, SA	Vigo	X
Orbe, SA	Vigo	X
Conservas del Atlántico, SL	Vigo	
Conservas Antonio Alonso, SA	Vigo	X
Thenaisie-Provôté, SA	Mos	X
Rodríguez Pascual y Cía, SL	Redondela	X
PENÍNSULA DO MORRAZO		
Conservas del Noroeste, SA	Vilaboa	X
Cruz Pérez Hermanos, SA	Moaña	
Lago Paganini, SL	Cangas	X
Conservas y Elaborados Sancomar	Cangas	
Conservas Iglesias, SL	Cangas	
O SALNÉS-PONTEVEDRA		
Alimentos Javimar, SL	Cambados	
Carsom, SA	Cambados	X
Conservas Daporta, SL	Cambados	X
Conservas y Elaborados Guau, SA	Cambados	X
Costas y Miñán, SL	Cambados	X
Alimentos Arosa, SA	Cambados	
Cons. Antonio Pérez Lafuente, SA	Vilanova de Arousa	X
Conservas Areoso, SL	A Illa de Arousa	
Conservera Gallega, SA	Vilanova de Arousa	X
Conservas Dardo, SL	Vilanova de Arousa	X
Fricos, SA	Catoira	X



Conservas de Cambados, SA	Ribadumia	X
Conservas Hijos de Ramón Peña, SL	Ribadumia	X
Don Atún, SL	Meaño	X
Conservas Muiñeira, SL	Sanxenxo	X
Isabel de Galicia, SL	O Grove	X
Jelopa, SL	Vilagarcía de Arousa	
Pita Hermanos, SA	Vilagarcía de Arousa	X
Roma, SL	Vilagarcía de Arousa	X
Alfonso García López, SA	Poio	X
Rafael Casaponsa Bausili, SA	Poio	X
Lugar da Santiña, SL	Portas	
PENÍNSULA DO BARBANZA		
Conservas Ría de Arosa, SL	Poboa do Caramiñal	X
Escrís, SL	Poboa do Caramiñal	X
Luis Escurís Batalla, SL	Poboa do Caramiñal	X
Fiscos, SA	Poboa do Caramiñal	X
Ramón Franco, SA	Poboa do Caramiñal	X
Conservas Selectas Mar de Couso SA	Ribeira	X
Conservas y Ahumados Lou, SL	Ribeira	X
Frigoríficos da Balea, SL	Ribeira	X
Frinsa del Noroeste, SA	Ribeira	X
Manuel Vicente Mosquera e Hijos, SA	Ribeira	X
Ignacio González Montes, SA	Ribeira	X
Jealsa-Rianxeira, SA	Boiro	X
Conservas Miramar, SL	Rianxo	
Flotilla, SL	Rianxo	
Portosin Fiss, SA	Porto do Son	
Conservas Rianxo, SA (Cortizo)	Padrón	X
ZONA NORTE DA CORUÑA		
Calvo Conservas, SL	Carballo	X
Herrero Marinesca Conservas, SL	A Coruña	X
Froitomar, SL	Arteixo	
Conservas Porto-Muíños	Cambre	X
Coservas A´Xefa, SL	Cariño	
Modesto Carrodegua, SL	Cariño	X



Conservas de Pescado La Pureza, SL	Cariño	
Conservas de Esteiro, SAU	Muros	X
Conservas Marinas, SL	Muros	
Conservas Carnota, SA	Carnota	X
Industrias Cerdeimar, SL	Camariñas	X
LUGO		
Conservas de Burela, SA	Burela	

GRUPOS EMPRESARIAIS NO SECTOR CONSERVEIRO GALEGO		
Grupo Bernardo Alfageme (BASA)	Mariscos San Cayetano (Conservas Marsac)	O Grove
	Conservas Peña	Vilagarcía de Arousa
	Conservas Castiñeiras	Ribeira
Jealsa Rianxeira	Escurís	Poboa do Caramiñal
Grupo Dani	Conservas Carnota	Carnota
Grupo Garavilla	Isabel de Galicia	O Grove
Crista da Onda	Conservas y Elaborados Guau	Cambados

ANEXO II: RELACIÓN DA NORMATIVA APLICABLE AO SECTOR CONSERVEIRO

1. SEGURIDADE ALIMENTARIA.

a) Normativa comunitaria:

- ❖ Regulamento (CE) nº 178/2002, do Parlamento Europeo e do Consello, de 28 de xaneiro de 2002, polo que se establecen os principios e os requisitos xerais da lexislación alimentaria, créase a Autoridade Europea de Seguridade Alimentaria e fíxanse os procedementos relativos á seguridade alimentaria.
- ❖ Regulamento (CE) nº 852/2004 do Parlamento Europeo e do Consello, de 29 de abril de 2004 relativo á hixiene dos produtos alimenticios.
- ❖ Regulamento (CE) nº 853/2004 do Parlamento Europeo e do Consello, de 29 de abril de 2004 polo que se establecen normas específicas de hixiene dos alimentos de orixe animal, (recentemente modificado polo Regulamento (CE) nº 1662/2006 da Comisión das Comunidades Europeas, de 6 de novembro de 2006).
- ❖ Regulamento (CE) nº 854/2004 do Parlamento Europeo e do Consello, de 29 de abril de 2004 polo que se establecen normas específicas para a organización de controis oficiais dos produtos de orixe animal destinados ao consumo humano. (Recentemente modificado polo Regulamento (CE) nº 1663/2006 da Comisión das Comunidades Europeas, de 6 de novembro de 2006).
- ❖ Regulamento 882/2004 sobre controis oficiais de pensos e alimentos.
- ❖ Regulamento (CE) nº 2073/2005 da Comisión da Comunidade Europea, de 15 de novembro de 2005, relativo aos criterios microbiolóxicos aplicables aos produtos alimenticios, no que se establecen os criterios microbiolóxicos para determinados microorganismos e as normas de aplicación que deben cumprir os explotadores de empresas alimentarias.
- ❖ Regulamento (CE) nº 2074/2005 da Comisión de 5 de decembro de 2005, polo que se establecen medidas de aplicación para determinados produtos con arranxo ao disposto no Regulamento (CE) nº 853/2004 e para a organización de controis oficiais conforme ao disposto nos Regulamentos (CE) nº 854/2004 e nº 882/2004, se introducen excepcións ao disposto no Regulamento (CE) nº 852/2004 e modifícanse os Regulamentos (CE) nº 853/2004 e (CE) nº 854/2004.

- ❖ Regulamento (CE) nº 2076/2005 da Comisión de 5 de decembro de 2005 polo que se establecen disposicións transitorias para a aplicación dos Regulamentos (CE) nº 853/2004, (CE) nº 854/2004 e (CE) nº 882/2004 e modifícanse os Regulamentos (CE) nº 853/2004 e (CE) nº 854/2004.

b) Normativa estatal:

- ❖ Real Decreto 1801/2003, de 26 de decembro de 2003, sobre seguridade xeral dos produtos, que traspón a Directiva 2001/95/CE do Parlamento e do Consello, de 3 de decembro de 2001, relativa á seguridade xeral dos produtos.
- ❖ Lei 11/2001, de 5 de xullo, pola que se crea a Axencia de Seguridade Alimentaria.
- ❖ Real Decreto 709/2002, de 19 de xullo, polo que se aproba o estatuto da Axencia Española de Seguridade Alimentaria.
- ❖ Real Decreto 2207/1995, de 28 de decembro, polo que se establece as normas de hixiene relativas aos produtos alimenticios. Norma que traspón a Directiva 93/43/CEE, de 14 de xuño de 1993, relativa á hixiene dos produtos alimenticios.
- ❖ Real Decreto 202/2000, de 11 de febreiro, polo que se establecen as normas relativas aos manipuladores de alimentos.
- ❖ Real Decreto 640/2006, de 26 de maio, polo que se regulan determinadas condicións de aplicación das disposicións comunitarias en materia de hixiene, da produción e comercialización dos produtos alimenticios. Esta norma incorpora parcialmente ao ordenamento xurídico interno a Directiva 2004/41/CE do Parlamento Europea e do Consello, de 21 de abril de 2004, pola que se derrogan determinadas Directivas que establecen as condicións de hixiene dos produtos alimenticios e as condicións sanitarias para a produción e comercialización de determinados produtos de orixe animal destinados ao consumo humano.
- ❖ Real Decreto 723/1988, de 24 de xuño, polo que se aproba a norma xeral para o control do contido efectivo dos produtos alimenticios envasados.

- ❖ Real Decreto 1521/1984, de 1 de Agosto de 1984, polo que se aproba a regulamentación técnico sanitaria dos establecementos e produtos da pesca con destino a consumo humano, que foi derogado con excepción dos artigo 3 puntos 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16 e 17; artigo 4 puntos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15 e 16; artigo 23 apartados 6.1, 6.2 e 6.4 e artigo 27, Anexo 7.
- ❖ A Orde de 2 de agosto de 1991, pola cal apróbanse as normas microbiolóxicas, os límites de contido en metais pesados e os métodos analíticos para a determinación de metais pesados para os produtos da pesca e da acuicultura, recentemente modificada pola Orde SCO/3517/2006, de 13 de novembro, co fin de actualizar os límites máximos e os métodos de análises de metais pesados. No que respecta ao chumbo, cadmio, mercurio e estaño, os seus límites máximos atópanse regulados mediante o Regulamento 466/2001, de 8 de Marzo de 2001, da Comisión, polo que se fixa o contido máximo de determinados contaminantes nos produtos alimenticios, mentres que os métodos de análises están incluídos no Real Decreto 256/2003, de 28 de Febreiro de 2003, polo que se fixan os métodos de toma de mostras e de análises para o control oficial do contido máximo de chumbo, cadmio, mercurio e 3-MCPD nos produtos alimenticios.
- ❖ Real Decreto 61/2005, de 21 de xaneiro, polo que se fixan os métodos de toma de mostras e de análises para o control oficial do contido máximo de estaño nos alimentos enlatados. A Directiva 2004/16/CE da Comisión, de 12 de febreiro de 2004, pola que se fixan métodos de toma de mostras e de análises para o control oficial do contido máximo de estaño nos alimentos enlatados, establece os procedementos de mostraxe e os métodos de análises que se deberán aplicar para o control oficial do contido de estaño nos grupos de alimentos regulados no Regulamento (CE) n.º 242/2004 da Comisión, de 12 de febreiro de 2004, que modifica o Regulamento (CE) n.º 466/2001, polo que respecta ao estaño inorgánico nos alimentos.

c) Aromas e aditivos:

- ❖ Real Decreto 1477/1990, de 2 de novembro polo que se aproba a regulamentación técnico-sanitaria dos aromas que se utilizan nos produtos alimenticios e dos materiais de base para a súa produción (e as súas posteriores modificacións).
- ❖ Real Decreto 2002/1995, de 7 de decembro, polo que se aproba a lista positiva de aditivos edulcorantes autorizados para o seu uso na elaboración de produtos alimenticios, así como as súas condicións de utilización (e as súas posteriores modificacións).
- ❖ Real Decreto 142/2002, de 1 de Febreiro de 2002, se aproba a lista positiva de aditivos distintos de colorantes e edulcorantes para o seu uso na elaboración de produtos alimenticios, así como as súas condicións de utilización (modificada en posteriores ocasións), que traspón a Directiva 96/77/CE da Comisión de 2 de decembro de 1996, pola que se establecen criterios específicos de pureza doutros aditivos alimentarios distintos dos colorantes e edulcorantes (modificada e corrixida pola Directiva 2006/129/CE, de 8 de Decembro de 2006, da Comisión, que establece criterios específicos de pureza dos aditivos alimentarios distintos dos colorantes e edulcorantes, actualmente en prazo para o seu transposición á lexislación española).

d) Calidade dos peches:

- ❖ Regulamento nº 852/2004/CE do Parlamento Europeo e do Consello de 29 de abril de 2004 relativo á hixiene dos produtos alimenticios, establece a obrigação das empresas alimentarias de controlar regularmente o peche dos envases, aínda que non indica o procedemento a seguir. Nesta materia, teranse en conta as Recomendacións Internacionais e os Manuais de Boas Prácticas para a avaliación da calidade dos peches.

e) Materias primas afíns:

- ❖ Aceite de oliva: Regulamento (CEE) nº 2568/91 da Comisión, de 11 de xullo de 1991, relativo ás características dos aceites de oliva e dos aceites de bagazo de oliva e sobre os seus métodos de análise (e posteriores modificacións).

- ❖ Aceite vexetais comestibles: Real Decreto 308/1983 de 25 de xaneiro polo que se aproba a regulamentación técnico-sanitaria de aceites vexetais comestibles, modificado polo Real Decreto 1909/1995, de 24 de novembro.
- ❖ Vinagre: Real Decreto 2070/93 de 26 de novembro, polo que se aproba a Regulamentación técnico-sanitaria para a elaboración e comercialización de vinagres.
- ❖ Sal: Real Decreto 1424/83 de 27 de abril, polo que se aproba a Regulamentación técnico-sanitaria para a obtención, circulación e venda do sal e salmoira comestibles.
- ❖ Condimentos e especias: Real Decreto 2242/84, de 26 de setembro, polo que se aproba a Regulamentación técnico-sanitaria para a elaboración, circulación e comercio de condimentos e especias.
- ❖ Salsas de mesa: Real Decreto 858/84, de 24 de marzo polo que se aproba a regulamentación técnico-sanitaria para a elaboración, circulación e comercio de salsas de mesa.

3. NORMATIVA SOBRE ETIQUETAXE.

- ❖ Directiva 2000/13/CE do Parlamento Europeo e do Consello, de 20 de marzo, relativa á aproximación das lexislacións dos Estados membros en materia de etiquetaxe, presentación e publicidade dos produtos alimenticios.
- ❖ Regulamento (CE) nº 1924/2006, de 20 de decembro, relativo ás declaracións nutricionais e de propiedades saudables nos alimentos.
- ❖ Real Decreto 1808/1991, de 1 de decembro, polo que se regulan as mencións ou marcas que permiten identificar o lote ao que pertence un produto alimenticio.
- ❖ Real Decreto 930/1992, de 17 de xullo, polo que se aproba a norma de etiquetaxe sobre propiedades nutritivas dos produtos alimenticios, modificado polo Real Decreto 2180/2004, de 12 de novembro.
- ❖ Real Decreto 1334/1999, de 31 de xullo, polo que se aproba a norma xeral de etiquetaxe, presentación e publicidade dos produtos alimenticios e as súas modificacións posteriores.

- ❖ Real Decreto 942/2001, de 3 de agosto, polo que se establece o programa de seguimento e verificación do atún capturado na área do Acordo relativo ao Programa Internacional para a Conservación dos Golfiños (APICD).
- ❖ Regulamento (CE) nº 510/2006 do Consello, de 20 de marzo de 2006, sobre protección das indicacións xeográficas e das denominacións de orixe dos produtos agrícolas e alimenticios, que derroga o Regulamento (CEE) nº 2081/92.
- ❖ Orde de 2 de Agosto de 2001, do Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación, pola que se ratifica o Regulamento da Denominación de Orixe Protexida Mexillón de Galicia e do seu Consello Regulador.
- ❖ Lei 2/2005, do 18 de febreiro, da Xunta de Galicia, de Promoción e Defensa da Calidade Alimentaria.
- ❖ Decreto 4/2007, do 18 de xaneiro, polo que se regulan as denominacións xeográficas de calidade do sector alimentario e os seus consellos reguladores.

2. NORMATIVA SOBRE COMERCIALIZACIÓN.

- ❖ Regulamento (CE) 104/2000 do Consello, de 17 de novembro de 1999, polo que establece a organización común de mercados no sector dos produtos da pesca e da acuicultura.
- ❖ Regulamento (CE) 2065/2001, de 22 de outubro polo que se establecen as disposicións de aplicación do Regulamento (CE) 104/2000 no relativo á información do consumidor no sector de produtos da pesca e da acuicultura.
- ❖ Regulamento (CEE) 2136/89, de 21 de xuño polo que se establecen normas comúns de comercialización para as conservas de sardiñas. Modificado polo Regulamento (CE) 181/2003, de 2 de xullo.
- ❖ Regulamento (CEE) 1536/1992, de 9 de xuño polo que se aproban normas comúns de comercialización para as conservas de atún e bonito.
- ❖ Regulamento (CEE) nº 2658/87, do Consello de 23 de xullo de 1987, relativa á nomenclatura arancelaria e estatística e á tarifa aduaneira común. (Modificado o seu anexo 1 polo Regulamento (CE) nº 2031/2001).
- ❖ Regulamento (CE) nº 980/2005 do consello de 27 de xuño de 2005 sobre a aplicación dun esquema de preferencias arancelarias xeneralizadas.
- ❖ Lei 3/2001, de 26 de marzo, de Pesca Marítima do Estado.

4. NORMATIVA AMBIENTAL

1. Normativa básica:

a) Europea:

- ❖ Directiva 96/61 CE, de 24 de Setembro de 1996, relativa á prevención e ao control integrados da contaminación (trasposta por Lei 16/2002, de 1 de xullo, de prevención e control integrados da contaminación).
- ❖ Regulamento (CE) nº 761/2001, do Parlamento Europeo e o Consello, polo que se permite que as organizacións se adhiran con carácter voluntario a un sistema comunitario de auditoría e xestión ambientais (EMAS). Modificado polo Regulamento (CE) nº196/2006 da Comisión Europea.

b) Estatal:

- ❖ Real Decreto 2414/1961, de 30 de novembro, polo que se aproba o Regulamento de actividades molestas, insalubres, nocivas e perigosas.
- ❖ Orde 15 marzo 1963, que contempla as instrucións complementarias do Regulamento regulador de industrias molestas, insalubres, nocivas e perigosas.
- ❖ Real Decreto Lexislativo 1302/1986, de 28 xuño sobre a Avaliación de Impacto Ambiental, modificado polas Leis 6/2001 e 9/2006 sobre avaliación dos efectos de determinados plans e programas no medio ambiente.
- ❖ Real Decreto 1131/1988, de 30 setembro, para a execución do Real Decreto Lexislativo de avaliación de impacto ambiental.

c) Autonómica:

- ❖ Lei 1/1995, do 10 de xaneiro, de protección ambiental de Galicia.
- ❖ Decreto 442/1990, de avaliación do impacto ambiental para Galicia.
- ❖ Decreto 327/1991, de avaliación de efectos ambientais para Galicia.

2. Normativa en función das áreas ambientais afectadas polo desenvolvemento da actividade conserveira.

2.1. Atmosfera:

a) Normativa Europea:

- ❖ Directiva 96/52/CE do Consello, de 27 de setembro de 1996, sobre a avaliación e xestión da calidade do aire ambiente.
- ❖ Directiva 99/30/CE, de 22 de abril relativa aos valores límite de dióxido de xofre, dióxido de nitróxeno e óxidos de nitróxeno, partículas e chumbo no aire ambiente.

b) Estatal:

- ❖ Lei 38/1972, de 22 de decembro, de Protección do Ambiente Atmosférico, desenvolvida polo Decreto 833/1975, de 6 de febreiro.
- ❖ Real Decreto 1613/1985, de 1 de agosto, polo que se modifica parcialmente o Decreto 833/1975 e se establecen normas de calidade do aire no relativo á contaminación por dióxido de xofre e partículas. (E posteriores modificacións).
- ❖ Real Decreto 1494/1995, de 8 de setembro, sobre contaminación atmosférica por ozono.
- ❖ Lei 1/2005, de 9 marzo, pola que se regula o réxime do comercio de dereitos de emisión de gases de efecto invernadoiro.

c) Autonómica:

- ❖ Decreto 156/1995, de 3 de xuño, de inspección ambiental.
- ❖ Decreto 4/1996, do 12 de xaneiro, polo que se aproba o Regulamento de imposto sobre a contaminación atmosférica.

2.2. Verteduras líquidas:

a) Estatal:

- ❖ Lei 29/1985, de 2 de agosto, de Augas.
- ❖ Real Decreto Legislativo 1/2001, de 20 xullo, polo que se aproba o Texto Refundido da Lei de Augas.
- ❖ Real Decreto 849/1986, de 11 de abril, polo que se aproba o Regulamento de dominio público hidráulico, que establece a regulación sobre emisións que se

prevé na Directiva marco comunitaria 76/464/CEE. (Modificado polo Real Decreto 1315/1992, de 30 de outubro).

- ❖ Real Decreto 606/2003, de 23 maio, que modifica o Real Decreto 849/1986, de 11 abril, que aproba o Regulamento de Dominio Público Hidráulico, que desenvolve os Títulos Preliminar, I, IV, V, VI e VIII da Lei 29/1985.
- ❖ Lei 22/1988, de 28 de xullo, de Costas e o Real Decreto 1417/1989, de 1 de decembro, polo que se aproba o Regulamento da Lei de Costas.
- ❖ Real Decreto 258/1989, de 10 marzo, sobre normativa xeral sobre verteduras de substancias perigosas dende terra ao mar.
- ❖ Real Decreto 484/1995, de 7 de abril, sobre medidas de regularización e control de verteduras.
- ❖ Real Decreto-lei 11/1995, de 28 decembro, polo que se establecen as normas aplicables ao tratamento das augas residuais urbanas.

b) Autonómica:

- ❖ Lei 8/1993, do 23 de xuño, Reguladora da Administración Hidráulica de Galicia.
- ❖ Decreto 8/1999, do 21 de xaneiro, polo que se aproba o Regulamento de desenvolvemento legislativo do capítulo V da Lei 8/1993, relativo ao canon de saneamento.

2.3 Residuos:

a) Normativa europea:

- ❖ Directiva 2006/12/CE do Parlamento Europeo e do Consello, de 5 de abril de 2006, relativa aos residuos, que derroga a Directiva 75/442/CEE do Consello, de 15 de xullo de 1975, relativo aos residuos (Directiva marco de residuos).
- ❖ Directiva 1994/31/CE, do Consello, de 27 de xuño de 1994, pola que se modifica a Directiva 1991/689/CEE do Consello, de 1 de decembro de 1999, relativa aos residuos perigosos.
- ❖ Directiva 2004/12/CE do Parlamento Europeo e do Consello, de 11 de febreiro de 2004, pola que se modifica a Directiva 94/62/CE do Parlamento e do Consello, de 20 de decembro, relativa aos envases e residuos de envases.
- ❖ Directiva 1999/31/CE, do Consello, de 26 de abril de 1999, relativa á vertedura de residuos.

b) Estatal:

- ❖ Lei 11/1997, de 24 de abril, de Envases e Residuos de Envases. (Traspón a Directiva 94/62/CE, de 20 de decembro, relativa aos Envases e Residuos de Envases).
- ❖ Real Decreto 782/1998, de 30 de abril polo que se aproba o regulamento para o desenvolvemento e execución da lei 11/1997, de 24 de abril, de envases e residuos de envases.
- ❖ Real Decreto 252/2006, de 3 de marzo, polo que se revisan os obxectivos de reciclaxe e valorización establecidos na Lei 11/1997, de 24 de abril, de Envases e Residuos de Envases, e polo que se modifica o Regulamento para o seu desenvolvemento e execución, aprobado polo Real Decreto 782/1998, de 30 de abril.
- ❖ Lei 10/98 de 20 de abril, de Residuos, que introduce un maior grao de control ambiental nas actividades de produción e xestión de residuos. (Traspón a Directiva 91/156/CEE, do Consello, de 18 de marzo de 1991).
- ❖ Real Decreto-Lei 4/2001, de 16 de febreiro, sobre o réxime de intervención administrativa aplicable á valorización enerxética de fariñas de orixe animal procedente da transformación de refugallos e cadáveres de animais, que modifica a Lei 10/1998, de 21 de abril, de Residuos.
- ❖ Orde de 26 de Outubro de 1993, sobre utilización de lodos de depuración no sector agrario.
- ❖ Real Decreto 1310/1990, de 29 de Outubro, polo que se regula a utilización dos lodos das depuradoras no sector agrario.

c) Autonómica:

- ❖ Decreto 72/1989, do 27 de abril, polo que se aproba definitivamente o Plan de Xestión e Tratamento de Residuos Sólidos Urbanos de Galicia.
- ❖ Lei 10/1997, do 22 de agosto, de Residuos Sólidos Urbanos de Galicia.
- ❖ Decreto 154/1998, do 28 de maio, polo que se publica o Catálogo de Residuos de Galicia.
- ❖ Decreto 260/1998, do 10 de setembro, polo que se regula a Autorización de Xestor de Residuos Sólidos Urbanos e a Inscripción no Rexistro Xeral de Xestores de Residuos Sólidos Urbanos.

- ❖ Decreto 263/1988, do 10 de setembro, polo que se regula a Autorización e se crea o Rexistro de Produtores e Xestores de Residuos Perigosos.

2.4 Solo e subsolo.

a) Normativa estatal:

- ❖ Lei 22/1988, de 28 xullo de Costas.
- ❖ Real Decreto 1471/1989, de 1 decembro, polo que se aproba o Regulamento Xeral para desenvolvemento e execución da Lei 22/1988 de Costas.
- ❖ Lei 27/1992, de 24 de novembro, de Portos do Estado e Mariña Mercante.
- ❖ Lei 48/2003, de 26 de novembro, de Réxime Económico e de Prestación de Servizos dos Portos de Interese Xeral.
- ❖ Lei 4/1989, de 27 marzo, de Conservación dos Espazos Naturais e da Flora e Fauna Silvestres.
- ❖ Real Decreto 9/2005, de 14 xaneiro, polo que se establece a relación de actividades potencialmente contaminantes do chan e os criterios e estándares para a declaración de chans contaminados.

b) Autonómica:

- ❖ Decreto 158/2005, do 2 de xuño, polo que se regulan as Competencias Autonómicas na Zona de Servidume de Protección do Dominio Público Marítimo-Terrestre.
- ❖ Lei 10/1995, de 23 de novembro, de Ordenación do Territorio de Galicia.
- ❖ Lei 9/2002, de 30 de novembro, de Ordenación Urbanística e Protección do Medio Rural de Galicia, modificada pola Lei 15/2004, de 29 de decembro.
- ❖ Lei 6/2007, do 11 de maio, de medidas urxentes en materia de ordenación do territorio e do litoral de Galicia.

2.5 Aforro enerxético e fontes de enerxía renovables.

- ❖ Directiva 2001/77/CE do Parlamento Europeo e do Consello de 27 de setembro de 2001, relativa á promoción da electricidade xerada a partir de fontes de enerxía renovables no mercado interior da electricidade.
- ❖ Lei 54/1997 do Sector Eléctrico.

- ❖ Real Decreto 436/2004, de 12 de marzo, polo que establece a metodoloxía para a actualización e sistematización do réxime xurídico-económico das actividades de produción de enerxía en réxime especial.

5. NORMATIVA LABORAL:

a) Estatal:

- ❖ Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, polo que se aproba o texto refundido da Lei do Estatuto dos Traballadores.
- ❖ Convenio colectivo para o sector de conservas, semiconservas, afumados, cocidos, secados, elaborados, salgadasuras, aceite e fariña de peixes e mariscos (nº 9901315), que foi subscrito con data 6 de setembro de 2006 (BOE 3 de febreiro de 2007).
- ❖ Lei 31/1995, de 8 de novembro de prevención de riscos laborais.
- ❖ Lei 39/1999, de 5 de novembro, para promover a conciliación da vida familiar e laboral das persoas traballadoras.
- ❖ Lei orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para a igualdade efectiva de mulleres e homes.

b) Autonómica:

- ❖ Lei 7/2004, do 16 de xullo, galega para a igualdade de mulleres e homes.
- ❖ Lei 2/2007, do 28 de marzo, do traballo en igualdade das mulleres de Galicia.



PLAN ESTRATÉXICO
da industria **conserveira galega**
2007-2013

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- ALIMARKET (2007): "Conservas de pescado, crecer sin concentrarse", *Alimarket* 203, febreiro.
- ANFACO (2001, 2002, 2003 e 2004): *Informe del sector conservero*.
- ANFACO (2005): *Conservas y semiconservas de pescados y mariscos*. Informe de 2005.
- Carmona Badía, J. e Fernández González, A: "Demografía e Estrutura Empresarial na Industria Galega de Conservas de Peixe do Século XX". Congreso *A pesca na economía española, séculos XVIII-XX*.
- CCOO (2004): *Análise do sector conserveiro en Galicia. Propostas para un plano de reordenación do sector*. [Dispoñible en <http://www.snccoo.org/sn/publi/publi.php>].
- CCOO (2004): *Análisis y propuestas de CCOO sobre la deslocalización industrial de la conserva*. [Dispoñible en <http://www.galicia.ccoo.es>].
- Centro de Investigación Económica e Financeira. Fundación Caixa Galicia (2005): *A Economía Galega. Informe 2005*.
- Cerdeño Martín, Víctor J. (2007): "Análisis del consumo de pescado en conserva", *Distribución y Consumo*, marzo-abril.
- FROM (2005): *Establecimiento de un plan de calidad y seguridad para la comercialización de los productos de la pesca en conserva*. MAPA, Madrid.
- FROM (2005): *Estudio Sobre Hábitos de Compra, Conservación y Consumo de Productos Pesqueros*, elaborado polo FROM (2005). MAPA, Madrid.
- Fundación OPTI e AINIA (2005): *Tecnologías del Mar. Industria transformadora de productos del mar. Tendencias tecnológicas e medio y largo plazo*. Marzo 2005. [Dispoñible en: www.besana.es/estaticas/servicios/documentacion/descarga/industria_transformadora_productos_mar.pdf]
- García Negro, M.C. (dir.) (2003): *Táboas Input Output Pesca-Conserva Galegas 1999*, Santiago de Compostela, Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos, Xunta de Galicia.
- García Negro, M.C. et al. (2005): "Importancia Económica del Sector Pesquero Gallego: Análisis de las Tablas de Input output Pesca-Conserva Gallega", en /

Jornadas de Análisis Input-Output, Oviedo, 22 e 23 de setembro de 2005. [Dispoñible en <http://www.iogroup.org>].

- González-Laxe, F. (2006). "Diferenciación y valorización de los productos pesqueros. Retos ante las nuevas estrategias alimentarias". *Distribución y Consumo*, setembro-outubro.
- Hernández Encinas, M^a I. (2006): "Evolución de los hábitos de compra, conservación y consumo de los productos pesqueros". *Distribución y Consumo*, xaneiro-febreiro.
- IGAPE (2007): *La conserva gallega de pescados y mariscos. Mucho más que una tradición*. [Dispoñible en http://sr5.ardan.es/exportacion/media/catconserva_es.pdf]
- Industria Conservera (2004): "Producción mundial de conservas de pescados y mariscos: 1982-2002". Revista nº 49, outubro, páxs. 46-49.
- Industria Conservera (2007): "Tecnocconservas de pescado". Revista nº 65, abril, páxs. 48-57.
- Industrias pesqueras (2006): "Nuestra primera opción es seguir produciendo desde Galicia", Revista 1 de xuño, páxs. 10-12.
- MARKETECH (2006): *Recomendaciones estratégicas para reforzar el nivel de respuesta del sistema gallego de I+D+I a las necesidades del sector marítimo-pesquero*. Ed. Sipsa Editora; Entidad Coordinadora: CETMAR.
- Martínez Expósito, E. (2006): *Aplicaciones de la automatización en el control de la calidad y producción de procesos tradicionales de fabricación de conservas de pescados y mariscos*. ANFACO-CECOPECA, outubro 2006. [Dispoñible en <http://www.uvigo.tv/VODpublic/ASX/CCAI/Automatiza-ANFACO.pdf>]
- MEGAPESCA et al. (2005): *La rama atunera Europea. Balance económico, perspectivas e análises dos impactos da liberalización do comercio*. Informe final, novembro de 2005. Fisheries Partnership Agreement Fish 2003/02. [Dispoñible en www.besana.es/estaticas/servicios/documentacion/descarga/rama_atunera_europea.pdf]
- Mercasa (2006): "La producción Agroalimentaria en Galicia". *Informe anual, 2006*. [Dispoñible en <http://www.mercasa.es>]

- Mercasa (2006): "Productos de la pesca y Acuicultura". *Informe anual, 2006*. [Disponible en <http://www.mercasa.es>]
- Núñez Gamallo, R. (2005): "Deslocalización productiva: el caso de las empresas conserveras de pescado". *Meeting of Worl-Wide Economy VII*, Madrid 2005 [Disponible en <http://www.sem.wes.org>].
- Núñez Gamallo, R. (2006): "As empresas conserveiras e o mercado mundial do atún". *Revista Galega de Economía*, vol. 15, nº 1; páxs. 149-168.
- Observatorio das Telecomunicacións e a Sociedade da Información. Red.es (2006): "Diagnóstico Tecnológico del Sector de Conservas de Pescado y Transformados de Productos del Mar". [Disponible en <http://observatorio.red.es/estudios/comercial/index.html>]
- Rodríguez Daponte, R. e González Vázquez, E. (2006): "Características en el proceso de internacionalización: las peculiaridades de la empresa familiar". *Boletín Económico del ICE* nº 2891.
- Vieites Baptista de Sousa, J. M. (2005): "Las conservas de pescados y mariscos españoles". *Boletín Económico del ICE* nº 2862.
- Vieites Baptista de Sousa, J. M. (2006): "O sector conserveiro e semiconserveiro de peixes e mariscos: claves de futuro". *Revista Galega de Economía*, vol. 15, nº 1, páxs. 257-262.