



**PLAN ESTRATÉXICO PARA
O SECTOR DA CONSERVA EN GALICIA
2022 - 2030**



TÍTULO: Plan Estratéxico Para O Sector Da Conserva En Galicia 2022-2030

COORDINACIÓN DOS TRABALLOS E REDACCIÓN: Rosa M. Fernández Otero, Centro Tecnológico do Mar, Fundación CETMAR

ACHEGAS Á REDACCIÓN E DATOS DA INDUSTRIA: Roberto Carlos Alonso, Felicidad Fernández Alonso e Carlos S. Ruíz Blanco, ANFACO-CECOPECA

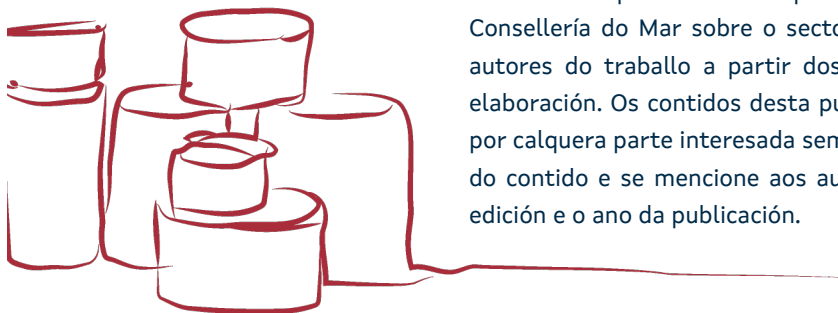
APOIO NO PROCESAMENTO DE DATOS FINANCEIROS: Fernando León Mateos, experto independente contratado pola Fundación CETMAR

ILUSTRACIÓNS E MAQUETACIÓN: Ana María Bastero Davila, Centro Tecnológico do Mar, Fundación CETMAR

EDITOR: Centro Tecnológico do Mar, Fundación CETMAR

ISBN: 978-84-09-46689-4

Esta publicación é resultado do encargo da Consellería do Mar ao Centro Tecnológico do Mar, Fundación CETMAR, do 28 de setembro de 2021, para a elaboración do plan estratéxico para o sector das conservas de peixes e mariscos de Galicia 2022-2030. A información que na mesma aparece non necesariamente reflicte as consideracións da Consellería do Mar sobre o sector conserveiro, senón as conclusións acadadas polos autores do traballo a partir dos datos e informacións recompiladas durante a súa elaboración. Os contidos desta publicación poden ser utilizados total ou parcialmente por calquera parte interesada sempre e cando se mencione debidamente a procedencia do contido e se mencione aos autores, o título completo, a entidade responsable da edición e o ano da publicación.





CONTIDO

1. RESUMO EXECUTIVO	6
2. ANTECEDENTES	10
3. SITUACIÓN DA INDUSTRIA	13
3.1. Estrutura do sector	13
3.2. Situación económico-financeira da industria	15
3.2.1. Tendencias xerais	16
3.2.2. Análise de indicadores por segmentos de tamaño	20
3.2.3. Emprego e indicadores relacionados	24
4. A PRODUCCIÓN	27
4.1. Producción de conservas de peixes e mariscos na Unión Europea	29
4.2. Producción de conservas de peixes e mariscos en España e Galicia	31
5. TENDENCIAS NO CONSUMO E NA DISTRIBUCIÓN.	35
5.1. Canles de distribución	35
5.2. As marcas de distribución no sector	36
5.3. A percepción do produto polos consumidores	38
6. COMERCIO EXTERIOR	41
6.1. Exportacións de conservas de peixes e mariscos	41
6.2. Importacións de conservas de peixes e mariscos e de produto pre-procesado no mercado da UE	48
7. ANÁLISE DO CONTEXTO XURÍDICO-NORMATIVO	53
7.1. Requisitos xerais da lexislación alimentaria / Paquete de hixiene	53
7.2. Información ao consumidor no envase/embalaxe: medidas excepcionais con motivo da crise de Ucraína (aceite de xirasol e doutros aceites vexetais)	53
7.3. Desenvolvemento dos etiquetados no frontal do envase (FOP)	54
7.4. Etiquetado de orixe	57
7.5. Producción ecolóxica	58

7.6. Regulación dos produtos artesanais	58
7.7. Denominacións comerciais das conservas de peixe e marisco	59
7.8. A xestión dos produtos de orixe animal non destinados ao consumo humano (SANDACH)	61
7.9. Cambios que afectan ao envasado	61
8. OUTROS FACTORES DE CONTORNA RELEVANTES PARA A INDUSTRIA	65
8.1. Tendencias macroeconómicas	65
8.2. Situación post-BREXIT	68
8.3. A guerra na Ucraína	70
8.4. Mudanza climática. Impacto no contexto social e político da Unión Europea	71
9. CONTEXTO E TENDENCIAS SOBRE INVESTIGACIÓN, DESENVOLVEMENTO TECNOLÓXICO E INNOVACIÓN	75
10. OUTROS MARCOS DE FINANCIAMENTO E APOIO PÚBLICOS	83
10.1. FEMP e FEMPA	83
10.2. Mecanismo de Resiliencia e Recuperación, #NextGenerationEU	84
11. SÍNTESE DA DIAGNOSE: ANÁLISE DAFO	86
11.1. Debilidades e fortalezas	86
11.2. Ameazas e oportunidades	88
12. LIÑAS DE ACCIÓN	90
13. FONTES CONSULTADAS	100
14. RELACIÓN DE ILUSTRACIÓNS, FIGURAS E TÁBOAS	104
14.1. Ilustracións	104
14.2. Figuras	107
14.3. Táboas	109

1. RESUMO EXECUTIVO

Con data 28 de setembro de 2021, o CETMAR recibiu na súa calidade de medio propio personificado da Consellería do Mar da Xunta de Galicia, a encomenda de execución da asistencia técnica para a elaboración dun plan estratéxico para o sector das conservas de peixes e mariscos de Galicia para os anos 2022-2030. O encargo contemplou a necesidade de contar con ANFACO-CECOPESCA como colaborador esencial no seu desenvolvemento ao ser a asociación máis representativa desta industria e unha fonte primaria de datos sobre o sector. Ademais, nos inicios do deseño do plan tiveronse tamén en conta as propostas e consideracións que se recolleron nunha xuntanza con outros segmentos da cadea de valor e con representantes sindicais.

A industria conserveira de peixes e mariscos de Galicia é un dos sectores estratéxicos da comunidade autónoma, destacando polo seu peso económico e social e, especialmente, polo seu arraigamento en moitas das comarcas costeiras. O sector en Galicia, considerando exclusivamente a industria que ten como actividade principal a manufactura de conserva de peixes e mariscos, está constituído na actualidade por algo máis de medio centenar de empresas, que facturan máis de dous mil cincocentos millóns de euros ao ano e xeran un valor engadido bruto (VABcf) de case trescentos millóns de euros, o que supón arredor dun 0,5% do PIB. A participación no PIB galego do complexo mar-industria elévase ata un 4,8% (incluíndo a comercialización), segundo datos recentemente aportados polo estudo das táboas input-output realizadas polo grupo de Economía Pesqueira da Universidade de Santiago de Compostela, e este segmento da actividade é esencial no artellamento do complexo.

A diagnose do sector que se presenta neste informe realizouse a partir dos datos dun total de 42 firmas asociadas a ANFACO-CECOPESCA que resultan altamente representativas do conxunto do tecido industrial para a actividade específica da fabricación de conservas de peixes e mariscos en Galicia.

As empresas galegas do sector dominan o mercado español, aportando aproximadamente un 80% da produción e tamén son o maior referente na Unión Europea (EU) que é o principal mercado de destino para os seus produtos. Este sector xera un importante número de empregos, lixeiramente por enriba dos seis mil, se contabilizamos empregos a dedicación completa anual, o que supón que en determinadas épocas do ano, o número de activos no sector sexa mesmo máis do dobre. O sector conserveiro galego constitúe, dende hai décadas, o principal motor económico de determinadas comarcas do litoral de Galicia. A pandemia COVID-19, o BREXIT, os problemas no tráfico comercial internacional, a guerra na Ucraína, as consecuencias do cambio climático e as expectativas para o futuro a este respecto, engadido todo a un marco xeopolítico enormemente inestable, configuran un escenario cheo de desafíos para este sector senlleiro na economía galega.

Na análise da estrutura do sector, a distribución das empresas por tamaños amosa un certo incremento da dimensión media das industrias con respecto a períodos anteriores nos que xa se detectara que se estaba a producir un certo proceso de concentración. Na actualidade as empresas pequenas representan un 40% da industria, as medianas un 31% e as grandes un 29%. Porén, é no grupo das empresas grandes o que concentra un 90% da cifra de negocio e o 80% do emprego.

A situación financeira do sector afronta algúns desafíos importantes, que deberán de ser atendidos para reforzar a actividade e mellorar a perspectiva do sector para os vindeiros anos. A marxe de beneficio da produción conserveira é en xeral baixa, especialmente no conxunto das empresas grandes, das que o modelo de negocio se sustenta sobre todo na rotación, particularmente da conserva de atún. A importancia do atún para o sector segue a ser moi predominante, representa máis dun 60% do volume e do valor da produción, pois é tamén a materia prima que permite escalas de proceso acordes coa magnitude das empresas de maior tamaño. Ademais, as dinámicas de forte competencia internacional polo acceso ás materias primas da lugar a dinámicas de compra difíciles de xestionar e a que o valor do circulante sexa normalmente moi avultado nas empresas, asumindo ás veces a imposibilidade de manter fondos de rotación adecuados. En períodos de alza dos custos da produción (especialmente da enerxía, das materias primas e do transporte) e dos financeiros (polo incremento dos tipos de xuro) é preciso atopar vías polas que poder facer os procesos máis eficientes. Tamén é preciso; reforzar a posición negociadora das industrias, respecto ás cadeas de distribución, para conseguir uns prezos suficientes que non xeren unha venda á perdas; valorizar as producións e acadar un reparto das marxes máis equitativa. Non facelo pode ter consecuencias moi preocupantes diante do risco de que se produzan situacións de rendibilidade negativa nas que os incrementos no volume de negocio acaban por representar, esencialmente, maior importe das perdas.

Outro dos parámetros analizados dentro do sector é o emprego, esencial, como indicabamos anteriormente, para determinadas

comarcas costeiras e moi importante para manter o peso da cadea de valor mar-industria na nosa comunidade. Os datos económicos amosan que os custos da forza laboral representan unha porcentaxe de entre un 8% de media e un 14% como valor máis centrado dos datos estudados. As empresas pequenas, aínda tendo un custo medio por traballador máis baixo que as medianas e grandes, son aquelas nas que a masa salarial representa unha porcentaxe máis alta de entre os custos da produción, acercándose a un 25% nalgúns exercicios. En xeral, a produtividade do emprego na industria conserveira é elevada, máis elevada de media que no conxunto da industria alimentaria. Aínda que o proceso de negociación non estivo exento de dificultades, neste ano 2021 asinou un novo convenio colectivo para o sector que podería permitir o necesario clima de paz social e unha actualización progresiva da situación laboral das traballadoras e traballadores do sector, mentres se procura tamén a súa viabilidade para a industria. As tensións inflacionistas que se están a producir dende a segunda metade do 2021 e máis ao longo do 2022, poden supoñer un factor de presión adicional para a negociación das actualizacións salariais a partir do próximo ano. Cómpre, polo tanto, identificar mecanismos que permitan avanzar na súa aplicación sen detrimento do emprego nin da competitividade do sector.

A industria da conserva está fortemente internacionalizada dende hai décadas, concentrando a maior parte das súas vendas no ex-



terior en países da UE, cos que ten relacións comerciais moi sólidas e relevantes. Fóra da UE, recentemente, gañaron peso de xeito salientable as relacións comerciais cós Estados Unidos, e como consecuencia do BREXIT, entrou na categoría de país terceiro tamén o Reino Unido. Afortunadamente a comercialización de conservas da UE no territorio británico non quedou, como se prevía nos peores momentos das negociacións, gravada por fortes aranceis, porén, os cambios nos procedementos administrativos, de abastecemento e na loxística, están a facer que o volume de exportacións de conservas galegas a este mercado diminúa de xeito importante. O volume de importacións de conserva dende terceiros países polos estados da UE, ofrécenos una idea da medida na que o negocio aínda pode crecer neste mercado. O sector veríase claramente beneficiado de reforzar os mecanismos de promoción no exterior, especialmente na UE e naqueles países terceiros onde se identifiquen oportunidades estratéxicas a nivel de sector. As operacións individuais e, mesmo ás veces, esporádicas de acceso a mercados de países terceiros poden non estar a seguir unha estratexia de todo eficiente dende una óptica sectorial. O número de países aos que se exporta, en definitiva, non é por si mesmo, un indicador de fortaleza exportadora senón, no mellor dos casos, de oportunidades por explorar.

O contexto de inestabilidade dos últimos anos ao que antes faciamos referencia, unido á preocupación crecente polo medio ambiente na sociedade, e ao encarecemento da enerxía e da loxística comercial, contribuíron a recuperar o debate sobre a soberanía alimentaria. Identifícase una tendencia a reconsiderar as estratexias de venda no mercado interior e tamén neste marco o Plan Estratégico suxerimos algunhas oportunidades a considerar. O sector ten da súa man a posibilidade non só de gañar posicións nos mercados máis próximos e tradicionais senón de facelo en condicións de maior rendibilidade. É preciso insistir en explorar de primeira man as preferencias dos consumidores e os pa-

tróns de consumo pero non só iso. A consideración das tendencias demográficas e da mobilidade das persoas, os modelos emerxentes de turismo, ou a revalorización do valor local pola sociedade poden ofrecer importantes oportunidades de mercado para o sector. Este último aspecto ten tamén relación cunha materia aínda parcialmente pendente para o sector que reúne condicións idóneas para patrimonializar para a sociedade a produción, as súas marcas, a memoria e o acervo industrial desta actividade.

O sector ten diante de si un importante contexto de oportunidade tamén na innovación, na investigación e no uso das novas tecnoloxías, que debe aproveitar tanto para manter posicións de vangarda nos estándares da produción, como tamén para facer que os esforzos por innovar sexan máis perceptibles para a sociedade e identificables polo consumidor final. A redución da pegada ambiental, a eficiencia nos procesos de produción, pero tamén a dixitalización ao servizo das mellores na comercialización ou de outros procesos esenciais da actividade (trazabilidade, transparencia, xestión das compras, interacción cos clientes, etc.) deben de orientarse para dar resposta aos retos que se identifican polo propio sector. Unha das vantaxes esenciais da actividade en Galicia é o acceso a un importante marco de capacidades científico-técnicas que conta cunha elevada especialización no mar e nos produtos que del se derivan. O propio sector dispón de medios propios, particularmente en ANFACO-CECOPESCA, que deberá de ser un colaborador experto de carácter prioritario para responder ás necesidades sectoriais no ámbito das súas capacidades.

O contexto cambiante e inestable ao que a sociedade comeza a estar afeita, para a industria vese tamén incorporado afectando á evolución das normas e ós instrumentos de política sectorial que lle son de aplicación. O sector debe de manter un importante esforzo de vixilancia e de participación nos foros de decisión e debate. Este esforzo permíte-

lle prepararse para afrontar os cambios de normativa, e mesmo para negociar e facer valer os seus intereses lexítimos cando estes se ven lesionados ou ameazados. Porén, unha das súas proclamas destacadas fronte das administracións é a seguridade xurídica. Algunhas decisións de investimento vense tamén freadas ante incertezas sobre a evolución do marco regulamentario. Entre outros exemplos, a industria tense expresado claramente en contra da aplicación de todas aquelas normas sobre o etiquetado e o envasado en tanto non garantan un suficiente nivel de harmonización no mercado e faciliten creban as regras do xogo entre competidores; ou daquelas que poñen en desvantaxe a valorización dos produtos, aplicando criterios desequilibrados ou non suficientemente avalados pola ciencia. Recentemente un dos factores de preocupación ten relación coa evolución que poida ter a aplicación da nova lei de costas no que respecta ás prórrogas das concesións no dominio público marítimo-terrestre.

Outra das orientacións que se ofrecen para o futuro do sector é precisamente o de reforzar os mecanismos de colaboración, tanto dentro do propio sector, a través do asociacionismo que ten en ANFACO-CECOPESCA ao principal expoñente, coma con outros sectores. É este un terreo para a mellora no que o Plan Estratéxico suxire promover alianzas fóra dos ámbitos máis habituais ou frecuentes para o sector, sen abandonar as que están a funcionar. Así, case explorar novas posibilidades con sectores coma o turismo, especialmente contribuíndo ao desenvolvemento de produtos de turismo alternativos e sostíbeis; as entidades de asistencia social e beneficencia; as organizacións de atención a persoas maiores; o deporte amateur; as organizacións ambientais; o mundo do contido audiovisual e das artes; o ámbito sanitario; etc. Alianzas que poden ser moi eficaces á hora de recuperar e reforzar a conexión e a valoración desta industria pola sociedade, aspecto tamén importante para facilitar o relevo xeracional e as posibilidades de captación de talento.

A diagnose do sector permitiu deseñar una matriz de Debilidades, Ameazas, Fortalezas e Oportunidades que están en grande medida relacionadas cos aspectos que se identifican neste resumo.

O Plan Estratéxico remata por incorporar unha relación ampla de medidas que permitirían afrontar esa diagnose para reforzar a situación do sector. A responsabilidade desas actuacións debe ser liderada pola industria, porén, é tamén lexítimo e pertinente facer as apostas necesarias dende as administracións para establecer condicións de contexto máis favorables para que as oportunidades de mellora se materialicen. Resulta moi importante que a función de orientación que debe de cumprir o Plan permitan facer un óptimo aproveitamento dos mecanismos de apoio dispoñibles para o sector, como é especialmente o caso do novo Fondo Europeo, Marítimo, da Pesca e da Acuicultura (FEMPA), sen esquecer a responsabilidade do goberno central sobre os fondos NEXT GENERATION.

Así, propónse unha batería de actuacións que van dende o financeiro ata os aspectos que afectan á reputación social e á responsabilidade social corporativa da industria, pasando igualmente por accións sobre a produción e a organización da actividade; a comercialización, a internacionalización; a modernización, innovación e investigación e polo emprego, incorporando tamén propostas de actividade para promover a igualdade e a inclusión social.

Finalmente, xunto coas actuacións suxírense algúns posibles indicadores de progreso. Sexan utilizados estes que se suxiren ou outros, o esencial sería que o desenvolvemento do Plan sexa obxecto dun seguimento, que se manteña unha observación sistemática e obxectiva sobre a situación do sector, e que axude a todos os axentes interesados e especialmente á industria, aos axentes sociais e ás administracións a diferentes niveis, a tomar decisións coa mellor información ao seu alcance.

2. ANTECEDENTES

O sector conserveiro galego constitúe un segmento de actividade económica relevante e moi enraizado do tecido industrial de Galicia. Neste segmento específico da actividade transformadora dos produtos do mar traballan varios milleiros de persoas, a razón de máis de seis mil, si consideramos unicamente os equivalentes a xornada completa ao longo de todo o ano, e arredor de once mil si se contabilizan os momentos de máximas altas na seguridade social para o CNAE 1022. O valor de negocio supera os dous mil cincocentos millóns de euros. Nas últimas décadas véñense de producir importantes esforzos de reestruturación e de concentración da industria, de desenvolvemento nos mercados internacionais e de modernización das infraestruturas de produción. Na actualidade manteñen a súa actividade en Galicia arredor de 50 industrias conserveiras que representan en número dous terzos das que existen no conxunto do estado e achegan, en valor, máis dun 80% da cifra de negocio do sector en España. A meirande parte destas industrias están asociadas a ANFACO-CECOPESCA figurando coma membros de pleno dereito, sendo esta a Asociación máis representativa da industria conserveira española e considerada patronal, aínda que dita Asociación tamén creceu incorporando empresas doutras actividades da cadea mar-industria e alimentaria (conxelado, afumados, salgados, elaborados, etc.) ao abeiro do seu Centro Tecnolóxico e nas áreas científico-tecnolóxicas nas que presta servizo.

No ano 2007 A Xunta de Galicia, coa colaboración dos axentes representativos do sector Conserveiro, co apoio económico do Fondo Europeo da Pesca (FEP) da Unión Europea e mediante a execución técnica por parte do Centro Tecnolóxico do Mar-Fundación CETMAR, editara o Plan estratéxico da Indus-

tria Conserveira Galega. Este Plan estaba deseñado para un período de vixencia que abrangüía dende o ano 2007 ao 2013. Unha segunda edición deste plan elaborouse no 2014 para un novo período de seis anos ata o 2020, requirindo para a súa execución da implicación directa da industria, representada por ANFACO-CECOPESCA.

Coa data 28 de Setembro de 2021 asinou se a Orde de execución do Encargo da Consellería do Mar ao medio propio personificado Centro Tecnolóxico do Mar-Fundación CETMAR para



a realización da asistencia técnica na elaboración dun plan estratéxico para o sector das conservas de peixes e mariscos de Galicia nos anos 2022-2030.

Deste xeito dáse continuidade a un esforzo por facer seguimento e identificar medidas que poidan ser eficaces para continuar o res-

paldo a un sector emblemático na economía do mar de Galicia.

A encomenda preveu que o CETMAR, como organismo encargado dos traballos, contratara a asistencia de ANFACO-CECOPECA como colaborador para facilitar a recompilación de información sobre o sector e o diálogo coa industria.

O documento que se presenta ten a intención, coma nas edicións anteriores, de realizar unha análise exhaustiva do sector para identificar necesidades, posibilidades e oportunidades de intervención, por todas as partes interesadas, que permitan afianzar o liderado do sector no seu mercado, a supervivencia da industria en Galicia e o mantemento do emprego.



O impacto da pandemia da COVID-19 no sector pode non ter sido especialmente significativo, ou polo menos non evidente no seu alcance, nesta actividade. Polas características da produción, mesmo se terían incrementado as vendas o que podería ter neutralizado algúns dos efectos negativos, do mesmo xeito que aconteceu con outros produtos non perecedoiros da industria alimentaria. Se ben se produciron algunhas complicacións extraordinarias relacionadas co acceso ás materias primas e coa loxística, as consecuencias no resultado do exercicio 2020 non son de todo evidentes. Cabe mesmo apuntar que nalgúns segmentos onde os efectos da pandemia foron máis negativos, por exemplo o caso das industrias que dirixen o seu negocio á canle HORECA, as medidas de compensación adoptadas polo sector e administración con uso dos fondos FEMP para paliar os efectos da situación, permitiron mitigar o impacto. Porén, a actualidade máis recente pon novamente a esta industria fronte a importantes desafíos como a transición ecolóxica (e en particular o encarecemento dos custos da enerxía); o debate sobre a soberanía alimentaria; a dixitalización e a evolución da economía e dos mercados, etc. Todo diante dun escenario de inflación crecente que deixa de ser subxacente para afectar ao conxunto da economía, e de alta inestabilidade xeopolítica. Neste contexto, o Plan Estratéxico haberá de estar dirixido a identificar e propoñer actuacións sobre aquelas características ou condicións da actividade que poidan interferir na capacidade de adaptación ou o que é o mesmo, na resiliencia do sector, considerado tamén as tendencias de consumo en Europa, principal mercado de exportación desta industria.



3. SITUACIÓN DA INDUSTRIA

En Galicia existen actualmente arredor de medio centenar de empresas industriais dedicadas á conserva de peixes e mariscos, a meirande parte delas asociadas a ANFA-CO-CECOPECA. A análise da situación desta industria en Galicia elaborouse a partir dos datos de 42 empresas da asociación. Non todas se dedican exclusivamente á conserva pero esta é a actividade maioritaria no seu negocio.

Se ben é certo que dende a elaboración da pasada edición do plan estratéxico o número de empresas que se identifican para este sector en fontes como ARDAN non ten mudado significativamente na nosa comunidade autónoma, o que se ten producido é un lixeiro descenso na posición relativa deste sector con respecto de outros sectores industriais e de servizos a través da achega de Valor Engadido Bruto. Se ben se ten incrementado (de 233 no 2014 a 249 millóns de Euros no 2019) tal incremento non ten sido suficiente para manter a posición de anos anteriores no ranking elaborado por ARDAN e a industria pasa do posto número 10 ao 13 neste período, e dende o 2018 mantense nesa posición

3.1. Estrutura do sector

A diferenza do que se salientaba que acontecera coa industria en Galicia nos anos previos ao 2014, onde se dera unha marcada tendencia á redución do número de empresas relacionada con procesos de concentración, neste período non se produciron grandes cambios no número de firmas polo que pode-

ríamos dicir que ese proceso de reestruturación tense freado, en comparación con períodos anteriores. Porén, o que ten acontecido é un cambio na composición do tecido, perdendo peso no conxunto as micro empresas ata case ter desaparecido, e dándose unha distribución máis equilibrada no tamaño do tecido industrial. O contexto de inflación actual e os relevos xeracionais previstos nas direccións das empresas poderían dar lugar a novos cambios, e dende o sector mesmo se prevé unha maior entrada de capital estranxeiro.

Conforme aos datos depositados no rexistro mercantil polas empresas analizadas, si no 2014 as pequenas e micro empresas representaban case un 55% do tecido, coas máis pequenas representando un 23,8%, o panorama actual é ben distinto. As microempresas, dentro do conxunto das analizadas, están representadas por tan só dúas das firmas, e estas xunto coas empresas pequenas supoñen un 40% da industria. Tamén se teñen incrementado lixeiramente o número de empresas grandes pasando de ser 8, no 2014, a 12 no 2020. O segmento das empresas medianas porén, practicamente non varía, incrementándose só nunha empresa. Quere dicir isto que o tamaño medio da industria tense incrementado e o conxunto das empresas máis grandes concentra case un 80% do emprego e máis do 90% do valor de negocio do sector.

Así, o peso das empresas grandes no emprego, no valor dos activos e na facturación do sector está máis concentrado no conxunto das empresas e maior tamaño.

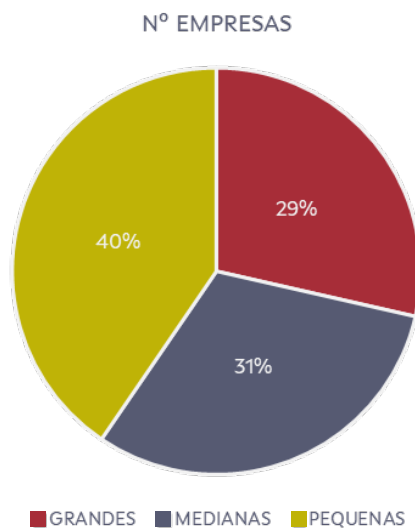


Figura 1. Distribución das empresas do sector por tamaño (con datos do 2020).
Elaboración propia a partir de contas anuais depositadas polas 42 empresas da mostra no Rexistro Mercantil proporcionadas por AXESOR¹.

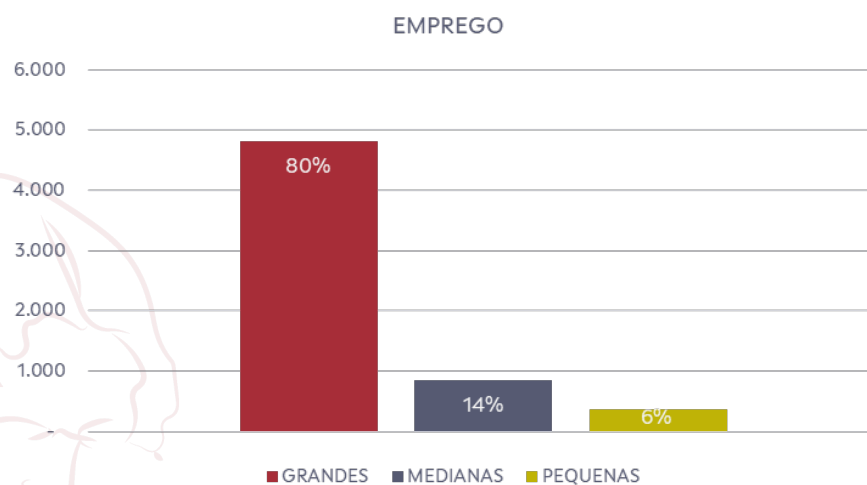


Figura 2. Distribución do emprego (sobre os datos de números de empregados equivalente anual a tempo completo) segundo o tamaño das empresas.

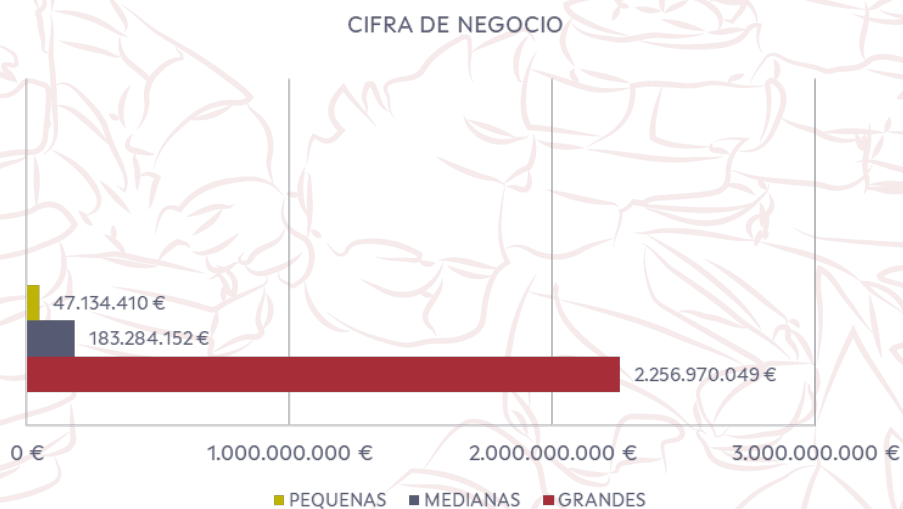


Figura 3. Concentración da cifra de negocio por tamaño das empresas.

¹ Todos os gráficos desta sección son de elaboración propia a partir desta fonte e da relación de empresas conserveiras identificadas por ANFACO-CECOPESCA.

3.2. Situación económico-financiera da industria

Para realizar esta análise e por mor da posibilidade de atopármolos con datos atípicos debido á incidencia da pandemia, decidimos tomar os cinco exercicios dos que tiñamos dispoñibilidade de datos completos, polo tanto de 2020 cara atrás ata o 2016, inclusive. Se ben é así, non utilizaremos perma-

nentemente a serie de cinco anos, como mais adiante se xustifica.

Para a totalidade das empresas tomamos balances e contas de perdas e ganancias e calculamos unha batería de indicadores financeiros que nos permiten valorar a situación do sector dende diferentes ángulos: o comercial, as operacións, o financiamento e o emprego.

INDICADORES	CÁLCULO
CASH-FLOW	= Resultado do exercicio + Amortizacións+ Provisións
EBIT	= Resultado de explotación antes de intereses e impostos
EBITDA	= EBIT + Amortizacións + Provisións
FONDO DE MANOBRRA	= Activo corrente - Pasivo a curto
MARXE DE BENEFICIO	=EBIT/Ingresos de Explotación
RENDIBILIDADE SOBRE RECURSOS PROPIOS (%)	=EBIT/Fondos propios
RENDIBILIDADE SOBRE O CAPITAL EMPREGADO (%)	=[(EBIT + Gastos financeiros e asimilables)/(Fondos propios + Pasivo non corrente)]
RENDIBILIDADE SOBRE O ACTIVO (%)	=EBIT/Activo total
MARXE de BENEFICIO (%)	=EBIT/Ingresos de explotación
PERÍODO MEDIO DE COBRO (días)	=(Deudores/Ingresos de explotación)*365
PERÍODO MEDIO DE CRÉDITO (días)	=(Acredores comerciais/Ingresos de explotación)*365
COBERTURA DE INTERESES	=Rdo. De explotación/Gastos financeiros
ROTACIÓN DOS ACTIVOS	=Ingresos de explotación/(fondos propios + pasivo non corrente)
ROTACIÓN DAS EXISTENCIAS	=Ingresos de explotación / Existencias
SOLVENCIA	=Activo Corrente / Pasivo Corrente
LIQUIDEZ	=(Activo corrente – existencias)/Pasivo corrente
AUTONOMÍA FINANCEIRA A M/L PRAZO	=Fondos propios/Pasivo non corrente
COEFICIENTE DE SOLVENCIA (%)	=Fondos propios/Total activo
APANCAMENTO	=(Pasivo non corrente + débedas financeiras)/Fondos propios
CUSTO MEDIO POR EMPREGADO	=Gasto de persoal / Número de empregados
CUSTO DOS EMPREGADOS/INGRESOS DE EXPLOATCIÓN (%)	=Gasto persoal/Ingresos de explotación
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPREGADO	=Ingresos de explotación/Número de empregados

Táboa 1. Relación e definición de indicadores de análise económico-financiera. Elaboración propia a partir de datos de AXESOR.

Esta batería de indicadores aplicouse a cada unha das empresas individualmente. A partir do resultado e coa segmentación da industria por tamaños, separando os valores negativos para evitar a distorsión, calculáronse os valores medios de cada indicador para cada categoría de tamaños e a mediana. Nalgúns indicadores consideramos que o valor da mediana é máis representativo da situación pois non está desvirtuado polo peso dos valores máis altos de cada indicador ao ser un valor centrado na distribución. En termos xerais, recomendamos prestar atención á media aritmética dos valores positivos cando os indicadores non sexan dependentes do resultado dos exercicios. Cando o resultado do exercicio entra directa ou indirectamente no cómputo do indicador (p. ex. no indicador de "apalancamento") nese caso entendemos que é preferible tomar como referencia o valor da mediana.

Ademais de proporcionarnos unha importante información sobre a evolución económico-financeira do sector nos últimos cinco anos, este exercicio permitiunos tamén identificar os segmentos da industria onde existen tensións que deben de ser abordadas considerando tanto a dimensión das mesmas como os valores de referencia para cada segmento, que poidan servir para indicar unha posible senda de recuperación.

Como xa indicamos con anterioridade, se ben é certo que o ano 2020 deu lugar a un incremento significativo das vendas, a súa repercusión na situación do conxunto do sector non é particularmente salientable. Por este motivo, aínda que para ilustrar as principais tendencias aportamos algunhas das gráficas con cobertura para a totalidade do período de cinco anos, en termos xerais aportaremos os datos dos tres últimos exercicios consultados (2018 a 2020). Cabería tamén comentar que o 2016 e parte do 2017 aínda estaban a ser os primeiros anos da recuperación económica tras da grande crise internacional iniciada na crise financeira no ano 2008, polo que os datos deses exercicios non deberan ser interpretados como unha referencia particularmente positiva.

3.2.1. Tendencias xerais

Valor das masas patrimoniais

A consideración da distribución das masas patrimoniais no sector ofrécenos unha fotografía do conxunto favorable. O valor agregado das masas patrimoniais para cada categoría de empresas segundo o seu tamaño amosa unha situación de solvencia, onde existe capacidade suficiente para atender ás débedas tanto a curto como a longo prazo.

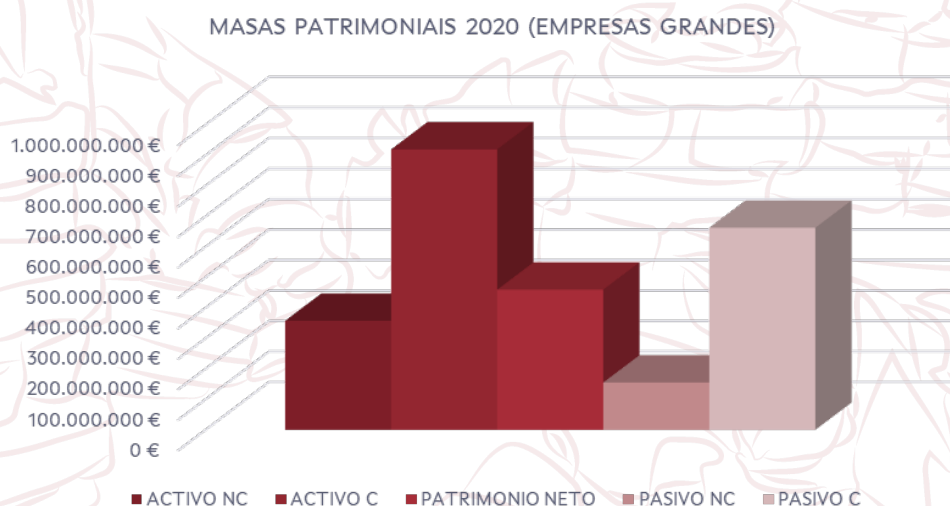


Figura 4. Estructura patrimonial das empresas grandes. (NC significa non corrente e C significa corrente ou a curto prazo).

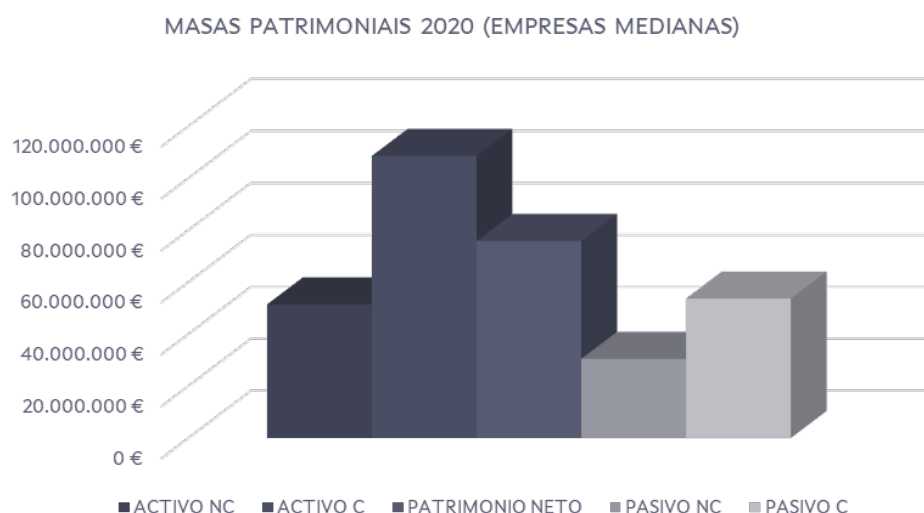


Figura 5. Estructura patrimonial das empresas medianas. (NC significa non corrente e C significa corrente ou a curto prazo).

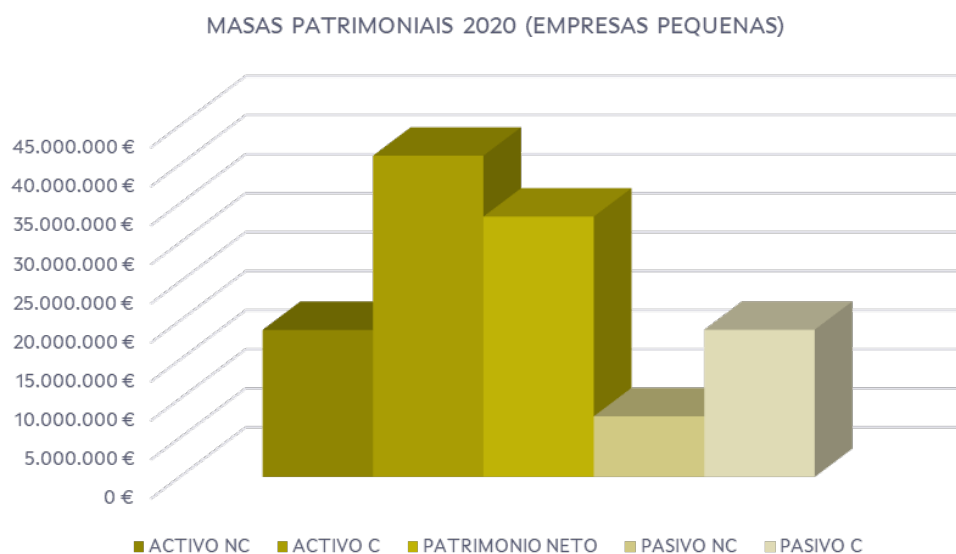


Figura 6. Estructura patrimonial das empresas pequenas. (NC significa non corrente e C significa corrente ou a curto prazo).

Porén, unha análise polo miúdo da situación da lugar a unha lectura dos datos non tan optimista. Existe un número non desprezable de empresas que tras varios exercicios consecutivos en negativo, están a ver comprometido o seu patrimonio, ou cando menos a

afrontar situacións de excesivo risco de liquidez. O primeiro indicador que apunta nesta dirección é a existencia de fondos de manobra negativos de xeito continuado en cando menos seis empresas distribuídas nos tres segmentos de tamaño.

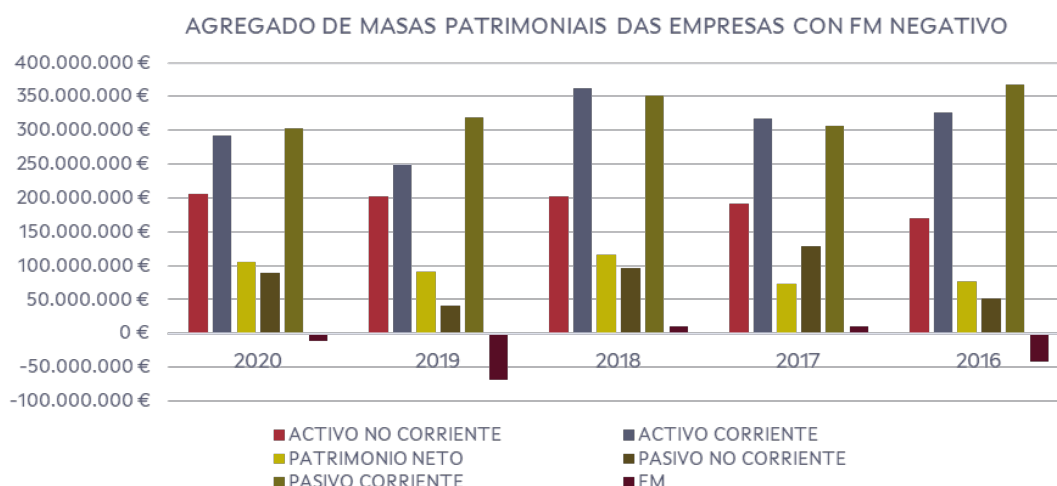


Figura 7. Agregado das masas patrimoniais das empresas con fondo de manobra (FM) negativo por anos.

O fondo de manobra negativo non sería comprometedor no caso dun sector no que de maneira xeral os períodos medios de cobro foran menores que os períodos medios de crédito por parte dos acredores comerciais. Xeralmente na industria de gran consumo esa situación non se da na produción senón na distribución. Como xa se puxera de manifesto en edicións anteriores do Plan Estratégico a industria conserveira soporta un peso moi elevado do activo circulante, que representa arredor dun 70% do valor do balance en todos os segmentos empresariais, e que esencialmente ten relación co peso que nesa masa patrimonial teñen as existencias, que representan máis dun 54% do valor do activo circulante. Isto tamén matiza os indicadores da liquidez do sector, que debe aproveitar as vantaxes derivadas do carácter non

perecedoiro e a reputación dos produtos no mercado. Unha ollada en paralelo á conta de perdas e ganancias das empresas pon de relevo a importancia dos aprovisionamentos na conta de explotación, de media no exercicio 2020 superou o 75% do valor dos ingresos. Nun escenario de inflación como o actual isto e os reducidos marxes de explotación para moitas das empresas están entre os principais factores de risco para o sector.

Evolución do valor neto da cifra de negocio

O valor de negocio para o sector ten experimentado unha tendencia moderadamente crecente en termos nominais, se ben a xeración de beneficio ten sido máis irregular, e en calquera caso dun valor medio, en xeral, baixo (arredor dun 3%).

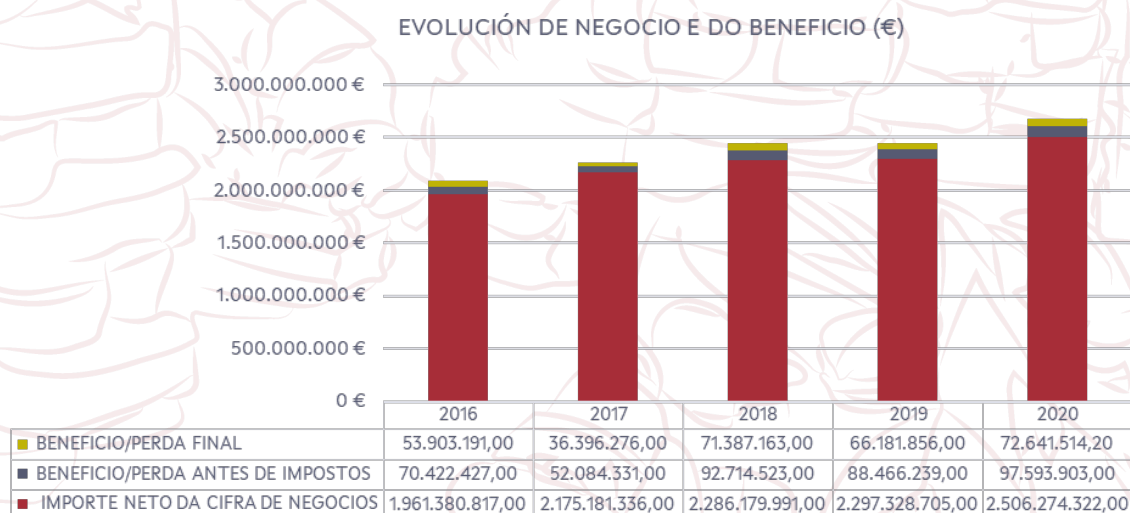


Figura 8. Agregado do valor neto da cifra do negocio e dos beneficios, antes e despois de impostos.

O valor do negocio e dos beneficios observados para cada segmento de empresas (por tamaño) amosa algunhas diferenzas. Por exemplo, os exercicios de 2019 e 2020 teñen sido máis favorables para as empresas pequenas, que non só melloran a súa facturación con respecto a anualidades anteriores

senón que recollen unha mellor porcentaxe de beneficios. Do lado das dificultades podemos interpretar que é precisamente este grupo de empresas o máis volátil pois podemos considerar maior variabilidade das dúas magnitudes para o período analizado.

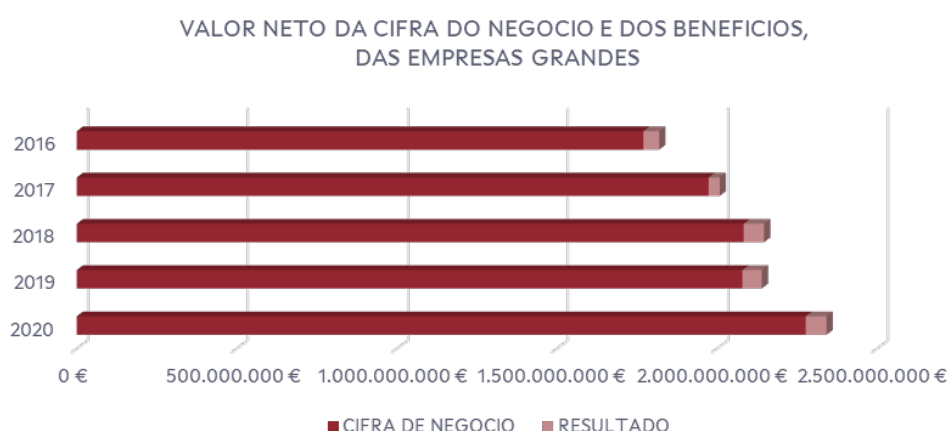


Figura 9. Agregado anual do valor neto da cifra de negocio e dos beneficios despois de impostos das empresas grandes

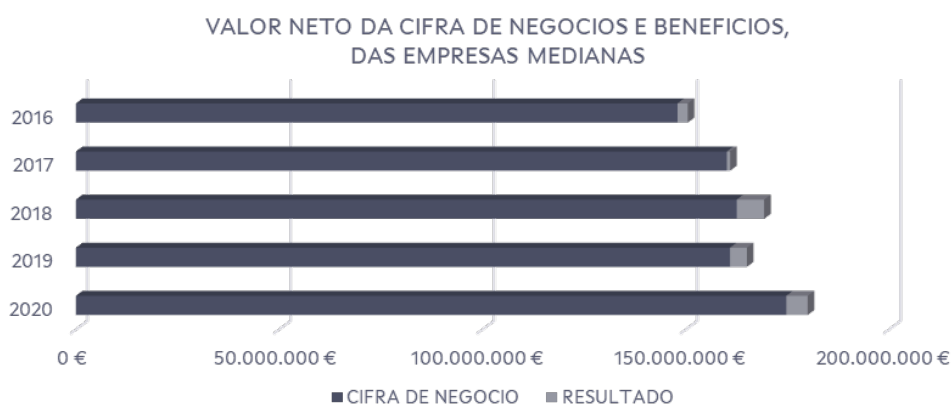


Figura 10. Agregado anual do valor neto da cifra de negocio e dos beneficios despois de impostos das medianas.

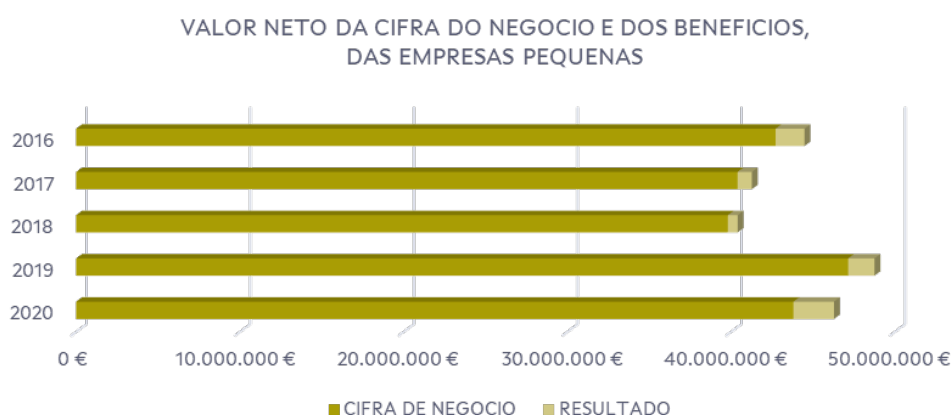


Figura 11. Agregado anual do valor neto da cifra de negocio e dos beneficios despois de impostos das empresas pequenas.

Novamente ao observar os datos de maneira agregada, faise preciso realizar algunhas consideracións adicionais sobre aspectos que poden ter particular relevancia na análise. Nos exercicios analizados, un número de empresas importante arroxa resultados negativos ou rendibilidades sobre o valor do activo por debaixo do 2% de maneira frecuente. A continuación, aínda de xeito agregado, consideramos relevante salientar o que isto representa como factor de risco para a situación do sector e do emprego. No período de 5 anos observado, 16 das 42 empresas estudadas presentaron cando menos un exercicio con resultados negativos.

Nº de exercicios en negativo	1	2	3	4	5
E. Grandes		1		1	2
E. Medianas	3			2	
E. Pequenas	3	1	1	1	1
Total empresas	6	2	1	4	3

Táboa 2. Número de empresas que reportan resultados negativos entre 2016 e 2018, e distribución das mesmas segundo o número de exercicios reportados nesta circunstancia e o tamaño das empresas.

As situacións que na táboa anterior se remarcaban en amarelo e azul representan un risco elevado. As empresas que reportan resultados negativos en catro e/ou cinco exercicios dos analizados representan un 19,2% do negocio do sector, un 16,5% do valor agregado medio dos balances e un 18,5% do emprego.

O incremento do valor da facturación que se produciu no 2020 probablemente non modifique a análise, xa que no 2021 os informes publicados apuntan a unha volta aos niveis de negocio dos exercicios pre-pandemia e a unha inflación que impactará no poder de compra dos consumidores mais decididamente a partir da segunda metade do ano 2022.

3.2.2. Análise de indicadores por segmentos de tamaño

Empresas pequenas

Representa o conxunto de empresas máis numeroso, 17 en total no conxunto das 42 detalladamente analizadas. A situación deste conxunto de empresas é razoablemente boa. Probablemente podemos considerar que as empresas deste segmento que se mantiveron en boas condicións de funcionamento despois de atravesar a grande crise post-2008 teñen demostrado un elevado nivel de resiliencia. Tan só tres empresas deste grupo teñen atravesado dificultades importantes por resultados negativos ou problemas de liquidez no período analizado. A marxe de beneficio e o coeficiente de rendibilidade sobre o activo é o máis favorable dos tres segmentos analizados. Neste segmento de empresas, a actividade permitiría non sobredimensionar tanto o valor do activo circulante. Normalmente é neste segmento onde a produción está menos concentrada nos túndidos, e a rendibilidade do *mix* de negocio está lixeiramente máis orientado a marxe por unidade de venda sen ser tan prioritaria rotación. No grupo dos indicadores de operación cabe observar a diferenza entre os valores dos períodos de cobro e de crédito. Dado que as empresas máis pequenas non teñen acceso doado e barato a financiamento bancario, cómprelles manter estes indicadores ben axustados para non ter problemas de liquidez, porén, a capacidade negociadora para conseguilo pode ser limitada. Outro dos indicadores que compre manter vixiado para este segmento é o do factor de apalancamento, o valor medio deste indicador non é representativo do grupo pois está moi desvirtuado polo valor específico das empresas que teñen unha situación financeira máis comprometida. O valor da mediana da unha idea bastante máis fidedigna e centrada do indicador para o caso.

	PROMEDIO	MEDIANA	PROMEDIO	MEDIANA	PROMEDIO	MEDIANA
XERAIS	2020		2019		2018	
Fondo de manobra (€)	1.699.294,38	934.248,50	1.378.734,63	738.534,50	1.203.993,71	729.604,50
Cash flow (€)	266.241,25	162.573,50	200.127,50	109.282,00	176.205,94	112.328,50
Valor agregado (€)	760.206,11	652.176,50	704.496,56	545.979,00	689.646,06	735.063,50
EBIT (€)	272.914,25	122.839,50	186.818,55	58.848,00	113.746,57	47.587,50
EBITDA (€)	343.635,43	183.323,50	247.522,82	153.885,50	215.792,28	126.043,50
RENDIBILIDADE						
Sobre recursos propios (%)	12,00	7,21	9,48	4,26	13,40	3,28
Sobre o capital empregado (%)	12,60	5,38	10,37	4,01	5,21	2,94
Sobre o activo total (%)	7,97	3,73	4,45	1,82	3,20	1,40
Marxe de beneficio (%)	8,71	4,78	4,72	1,74	3,87	1,69
OPERACIÓNS						
Rotación de activos netos	2,78	1,44	3,19	1,62	1,51	1,61
Ratio de cobertura de intereses	48,19	3,24	15 5,20	3,72	11,69	2,49
Rotación das existencias	3,67	3,76	4,09	3,47	4,26	2,89
Período de cobro (días)	102,66	80,94	101,63	80,73	101,19	84,62
Período de crédito (días)	65,46	59,38	59,58	54,84	70,97	60,10
ESTRUTURA						
Ratio de solvencia	4,65	2,83	3,13	2,24	3,01	1,86
Ratio de liquidez	2,98	1,22	1,73	1,36	1,67	1,13
Ratios de autonomía financeira a longo e medio prazo	19,10	1,35	80,54	3,87	38,41	3,61
Coefficiente de solvencia (%)	57,39	53,02	55,81	56,87	48,57	51,95
Apancamento de financiamento (%)	535,77	36,51	676,48	28,99	2.479,35	46,42
POR EMPREGADO						
Ingresos de explotación por empleado (€)	122.927,31	107.970,49	122.796,72	94.900,45	109.438,67	84.563,37
Custo de persoal / Ingresos de explotación (%)	22,60	22,11	23,73	24,52	25,96	26,70
Custo medio do emprego (€)	21.935,31	22.665,80	22.974,63	22.484,23	21.821,14	21.911,96

Táboa 3. Valores da batería de indicadores económico-financeiros para os tres últimos exercicios analizados e para o segmento das empresas pequenas. Os valores máis representativos son os que aparecen sombreados. Elaboración propia a partir de datos financeiros depositados (AXESOR).

Empresas medianas

Neste segmento da actividade a situación pode ser considerada moderadamente favorable. Hai dúas empresas, das 13 que fan parte de este segmento, nunha situación

comprometida, pero o conxunto do segmento ten unha situación estable, se ben, como suxerimos con anterioridade, con marxes de beneficio e polo tanto con rendibilidades relativamente baixas, singularmente no exercicio 2020.

	PROMEDIO	MEDIANA	PROMEDIO	MEDIANA	PROMEDIO	MEDIANA
XERAIS	2020		2019		2018	
Fondo de manobra (€)	5.433.698,80	1.978.710,50	4.393.935,44	812.202,50	3.785.611,30	1.479.146,00
Cash flow (€)	767.241,93	533.762,00	695.446,33	508.992,00	967.812,73	597.240,00
Valor agregado (€)	2.686.499,67	2.438.364,50	2.553.215,75	2.333.469,50	2.772.473,17	2.315.397,50
EBIT (€)	766.285,64	462.504,00	746.577,30	477.089,50	710.569,80	408.998,00
EBITDA (€)	992.995,75	776.425,00	967.859,82	709.304,00	957.645,27	666.423,00
RENDIBILIDADE						
Sobre recursos (%)	12,12	10,12	19,08	10,03	25,81	13,01
Sobre o capital empregado (%)	10,19	8,19	12,46	9,78	17,53	10,69
Sobre o activo total (%)	5,03	3,16	5,71	3,74	6,96	5,09
Marxe de beneficio (%)	3,82	2,85	4,34	3,42	7,88	4,09
OPERACIÓNS						
Rotación de activos netos	2,35	2,09	2,93	2,44	2,52	1,77
Ratio de cobertura de intereses	21,17	3,28	21,70	11,99	39,02	9,52
Rotación das existencias	9,42	4,80	5,44	3,85	5,07	3,50
Período de cobro (días)	118,72	69,85	126,12	75,83	115,13	88,64
Período de crédito (días)	52,32	46,61	49,23	40,81	89,93	50,84
ESTRUTURA						
Ratio de solvencia	2,32	1,62	2,10	1,18	2,22	1,58
Ratio de liquidez	1,38	0,84	1,13	0,55	1,24	0,65
Ratios de autonomía financeira a longo e medio prazo	13,75	2,38	11,60	3,52	11,99	2,72
Coefficiente de solvencia (%)	39,51	31,70	38,21	33,20	41,81	41,07
Apancamento de financiamento (%)	235,60	103,26	246,75	103,18	258,49	82,87
POR EMPREGADO						
Ingresos de explotación por empleado (€)	211.162,65	178.007,01	194.500,92	166.245,75	190.657,72	167.773,96
Custo de persoal / Ingresos de explotación (%)	13,30	12,98	15,01	15,49	15,25	15,60
Custo medio do emprego (€)	23.888,73	23.610,79	24.968,58	23.962,66	24.161,07	25.566,65

Táboa 4. Valores da batería de indicadores económico-financeiros para os tres últimos exercicios analizados e para o segmento das empresas medianas. Os valores máis representativos son os que aparecen sombreados. Elaboración propia a partir de datos financeiros depositados (AXESOR).

Empresas grandes

Este conxunto de empresas é onde se cadra habería que concentrar os esforzos de análise e vixilancia polo que representa en termos de cifra de negocio e emprego. Cando menos un cuarto das 12 empresas catalogadas neste segmento arrojan datos a revisar, como

xa se salientou anteriormente. Ademais, ao menos outras dúas empresas poden estar a dar indicios de pasar por dificultades de liquidez, que se ben isto non se está a traducir en perdas (polo de agora), podería ter consecuencias máis negativas a medio prazo tralas subidas dos tipos de xuro do Banco Central Europeo.

	PROMEDIO	MEDIANA	PROMEDIO	MEDIANA	PROMEDIO	MEDIANA
XERAIS	2020		2019		2018	
Fondo de manobra (€)	28.501.897,60	22.362.832,50	30.964.483,00	19.888.996,50	29.107.178,44	19.410.166,00
Cash flow (€)	10.748.810,30	4.272.036,50	9.692.140,20	5.072.450,50	10.663.138,80	5.086.526,50
Valor agregado (€)	23.390.955,08	13.815.711,00	21.271.672,42	13.748.255,00	20.541.178,67	13.962.092,50
EBIT (€)	9.448.236,50	3.815.339,00	11.802.951,50	3.900.780,00	10.522.402,56	3.073.515,00
EBITDA (€)	12.001.563,10	4.650.754,00	11.413.544,50	5.083.982,50	10.252.835,27	4.462.918,50
RENDIBILIDADE						
Sobre recursos propios (%)	14,41	9,62	17,20	12,32	16,61	9,57
Sobre o capital empregado (%)	17,60	15,48	18,98	12,23	18,18	11,18
Sobre o activo total (%)	7,31	4,93	9,00	4,61	8,71	4,96
Marx de beneficio (%)	4,99	3,86	6,51	4,09	6,06	3,65
OPERACIÓNS						
Rotación de activos netos	5,16	2,77	4,28	2,40	3,87	2,45
Ratio de cobertura de intereses	23,23	6,74	51,42	7,09	38,34	4,88
Rotación das existencias	5,75	4,02	4,70	3,29	4,29	3,63
Período de cobro (días)	75,38	61,35	70,55	68,89	70,62	70,42
Período de crédito (días)	80,63	41,54	58,92	41,05	58,86	42,08
ESTRUTURA						
Ratio de solvencia	3,86	1,79	3,08	1,86	3,71	1,89
Ratio de liquidez	1,42	0,84	1,20	0,87	1,14	0,84
Ratios de autonomía financeira a longo e medio prazo	95,27	12,97	66,10	5,89	63,50	7,40
Coefficiente de solvencia (%)	48,85	38,66	45,67	35,78	45,14	33,22
Apancamento de financiamento (%)	129,95	59,11	337,95	89,27	203,68	96,82
POR EMPREGADO						
Ingresos de explotación por empleado (€)	431.506,47	396.841,94	396.726,50	357.313,60	413.478,18	378.644,68
Custo de persoal / Ingresos de explotación (%)	10,40	8,90	9,55	8,67	9,04	8,26
Custo medio do emprego (€)	30.587,84	28.507,36	28.708,43	27.214,45	28.283,35	27.046,13

Táboa 5. Valores da batería de indicadores económico-financeiros para os tres últimos exercicios analizados e para o segmento das empresas grandes. Os valores máis representativos son os que aparecen sombreados. Elaboración propia a partir de datos financeiros depositados (AXESOR).

É importante non perder de vista o que representa cada unha destas industrias no conxunto do sector. Por outra banda, podemos destacar que a maioría das empresas teñen unha situación patrimonial equilibrada e estable que permiten unha lectura tranquilizadora da situación, pois non se identifica unha tendencia xeral negativa senón situa-

cións específicas que semellan máis estar relacionadas con cuestións particulares de cada negocio que con problemas estruturais ou externos. Se ben isto é así, a situación de contexto actual supón un desafío para o sector. Así por exemplo, un incremento de prezos dos aprovisionamentos de materias primas pode ter efectos particularmente negativos

neste segmento da produción, polo que implicaría sobre as necesidades de circulante. Porén, se ben este segmento de empresas adoitan ter máis dificultades para adaptarse a cambios de conxuntura con rapidez, tamén é certo que teñen maior poder negociador (con clientes, provedores, financiadores, etc.) que pode ser determinante na senda de evolución do sector nos próximos anos.

3.2.3. Emprego e indicadores relacionados

A contabilización do emprego na industria conserveira sempre leva consigo unha certa necesidade de facer aclaracións sobre o método de cálculo utilizada debido á variabilidade da actividade ao longo do ano, nalgúns casos estacional e non sempre predicible; tamén debido á contrata externa de servizos, e á complexidade da cadea de valor e finalmente a frecuente integración vertical de actividades, dificulta a contabilización dos efectivos no sector de forma agregada e específica. Para manexar unha magnitude estandarizada e coherente coa utilizada en edicións anteriores do Plan, no informe do Plan Estratéxico falaremos sempre de número de efectivos en termos equivalentes a dedicación completa anuais, con independencia do número de contratos e as altas e baixas de afiliación na seguridade social. Do mesmo xeito falaremos tamén estritamente do emprego das empresas elaboradoras de conservas, sen ter en consideración outros segmentos da cadea de valor. Esta aproximación é tamén coherente, e os datos resultantes consistentes cos ofrecidos por outras fontes de referencia, como os informes sectoriais de Ardán sobre a economía de Galicia ou o IGE.

Baixo estes criterios, o emprego nas empresas elaboradoras de conservas en Galicia no ano 2020 superou as 6.000 persoas, mantendo unha certa estabilidade nos últimos cinco anos, cun incremento para o total do período dun 5% que practicamente se concentrou nas empresas de maior tamaño. Este dato sobre o emprego está calculado a partir das con-

tas depositadas polas empresas no Rexistro Mercantil, e representa, como adiantamos, equivalentes de dedicación a tempo completo. Cabe tamén indicar que o IGE estima para o sector transformador dos produtos do mar, un factor de arrastre sobre o emprego de outros segmentos de actividade de 2,3 puntos, que informarían do volume de emprego directo e indirecto no sector en Galicia.

No primeiro trimestre do 2022, despois dun período de negociación longo e non exento de dificultades, chegouse a un acordo entre patronal e sindicatos sobre o novo convenio colectivo para o sector a nivel estatal, que foi publicado no BOE do 11 de agosto de 2022, recolléndose a ["Resolución do 28 xulio de 2022, da Dirección Xeral de Traballo, pola que se rexistra e publica o Convenio colectivo para o sector de conservas, semiconservas e salazonas de peixe e marisco para os anos 2021-2024"](#). O convenio actual, de ámbito estatal, foi asinado por CIG e UGT-FICA, non así por CCOO-Industria, recolle, en termos salariais, unha revisión anual das táboas que terá en conta o valor final do IPC interanual a mes de decembro para negociar as cifras definitivas. Compromete tamén algúns avances na mellora salarial do Grupo 5 de fabricación que estaban a ser reivindicadas polos sindicatos como imprescindibles. Para este grupo adoptouse o compromiso de estudar unha posible modificación da clasificación profesional no futuro que permita eliminar as diferenzas retributivas detectadas e está pendente de ser abordada a través dunha comisión específica. Tamén a través do novo convenio establécense criterios obxectivos para acceder a oportunidades de estabilización do emprego nas diferentes modalidades de contratación existentes e certas limitacións para a contratación temporal, dentro do marco que ofrece a actual lexislación laboral. Outro dos aspectos que se regulan con particular detalle ten que ver coa denominada cuarta quenda, as quendas de traballo necesarias para atender as producións os fins de semana e festivos, tanto en canto ás condicións que lle aplican, como ao respecto de quen ten prioridade

para acceder a esa demanda de emprego.

O convenio, como é habitual, recolle tamén os criterios que aplican en relación con xornada, descansos, horas extraordinarias, permisos, excedencias e vacacións, e incorpora mecanismos de prevención do absentismo laboral. Regúlanse tamén os sistemas de sanción que aplican non só en relación co absentismo senón con diferentes tipoloxías de faltas.

Por último, cabe salientar que ademais das medidas previstas en materia de formación e saúde laboral, ámbitos estes nos que a negociación colectiva identifica ter conseguido avances moi relevantes nos últimos anos, este convenio dedica unha especial atención, cun protocolo específico, ás problemáticas do acoso e das situacións de discriminación de diferente natureza.

O texto, en comparación con outros da mesma natureza é se cadra máis preciso nas condicións que regula, deixando a priori pouco marxe para as discrepancias interpretativas. Porén, a vixilancia do cumprimento do que nel queda establecido podería requirir dun certo esforzo, de carácter paritario para sistematizar e obxectivar os datos relevantes sobre o grao de implantación e os niveis de cumprimento. Mesmo para recoller información sobre boas prácticas no ámbito que poidan servir de orientación para as melloras futuras.

O convenio e a súa debida aplicación debería de ofrecer un marco de paz social para o sector nos vindeiros anos, mais a situación de inestabilidade xeopolítica e dos mercados, e en particular as posibles derivadas dos elevados niveis de inflación para o próximo ano, poderían supoñer novas fontes de dificultade para avanzar nos acordos que serán necesarios anualmente para a revisión salarial. Tamén é un factor de debilidade, especialmente neste escenario futuro, que non se chegara a un acordo para a ratificación do texto por todos os sindicatos maioritarios no sector.

Como se indicaba na táboa 1 (páx. 15), na análise económica consideráronse tamén como parte da batería de indicadores algúns relacionados cos custos laborais. Como cabía esperar, son as empresas máis pequenas as que asumen un custo medio do persoal algo máis baixo (entendendo que as estruturas administrativas e comerciais teñen en xeral menos peso neste segmento), porén, é tamén neste segmento onde a relevancia desta categoría de custo da produción é maior en relación cos ingresos. Si nas industrias grandes representa de media un 9%, nas empresas pequenas chega ata un 25% dos ingresos de explotación. De media, para a totalidade do sector a masa de custo salarial ascende a un 8% do valor dos ingresos de explotación e o valor da mediana para este indicador é do 14%. Estes datos apuntan cando menos en dúas direccións en relación co que poden ser as consecuencias dun incremento da masa salarial conforme ao IPC sobre as finanzas da industria a curto e medio prazo: a repercusión en termos relativos vai ser maior nas empresas pequenas que nas medianas e grandes. Secasí as empresas grandes e medianas concentran a maioría do emprego aínda que o seu peso relativo nos custos de produción é menor, e as actualizacións salariais moderadas non deberían ser consideradas causa nin mecanismo de axuste dos resultados negativos, pois probablemente as actuacións nesta dirección tan só terían efecto a moi curto prazo. Outro dos indicadores avaliado ten que ver coas diferenzas de produtividade entre segmentos de empresas por tamaño, o que pon en evidencia as economías de escala existentes na actividade. A situación dalgunhas das empresas medianas e grandes, como xa se salientou, estaría a poñer en evidencia un desaproveitamento desa vantaxe de escala nos custos salariais. Pode resultar crítica a consideración dun redimensionamento que permita que a produtividade se traduza en resultados económicos positivos e taxas de rendibilidade melloradas, buscando evitar o sacrificio do emprego.



4. A PRODUCCIÓN

A produción mundial de conservas, elaborados e outros transformados de peixes, moluscos e crustáceos (segundo datos de FAO) estimouse que no ano 2019 superou os 17 Millóns de toneladas a nivel global, cun crecemento medio de arredor dun 1% nos últimos 5 anos. A orixe principal segue a ser Asia (58%), seguida de Europa (27%). Do mesmo xeito Asia, coa China á cabeza, lidera tanto as capturas por pesca como a produción acuí-

cola a nivel internacional cun 75% do volume global. A China representa un 57% da produción mundial de acuicultura (tendo as algas un papel moi preponderante) e un 15% das capturas por pesca, sendo un actor relevante no abastecemento de túnidos do sector. Aínda que este país non presenta unha industria conserveira de impacto global como a de Tailandia ou Ecuador, ou a de novos actores como Papúa Nova Guinea.

DISTRIBUCIÓN DA PRODUCCIÓN GLOBAL DE CONSERVAS E ELABORACIÓNS DE PEIXES E MARISCOS (2019)

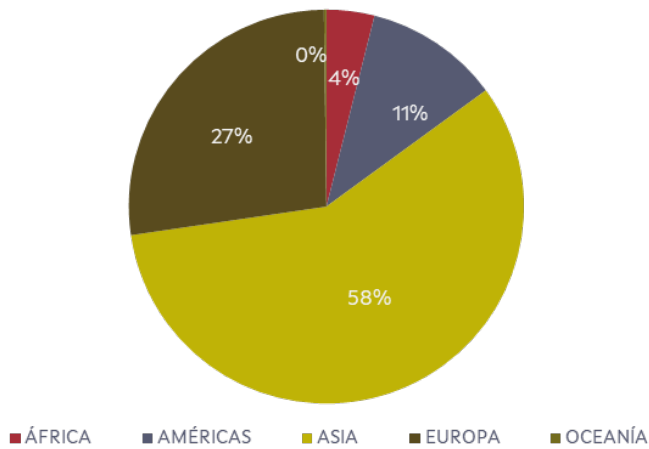


Figura 12. Distribución da produción global de conservas e outras elaboracións de peixes e mariscos por continentes (datos de 2019, elaboración propia a partir de FAOSTAT).

Se comparamos estes datos cos do período que correspondeu ao anterior plan estratéxico (2015-2021), podemos ver que a produción de conservas e preparados, en volume, man-

tívose estable mesmo nos últimos 15 anos, representando arredor dun 11% da produción pesqueira que vai destinada para consumo humano.



USOS DA PRODUCCIÓN PESQUEIRA E ACUÍCOLA A NÍVEL GLOBAL SEGUNDO FAO

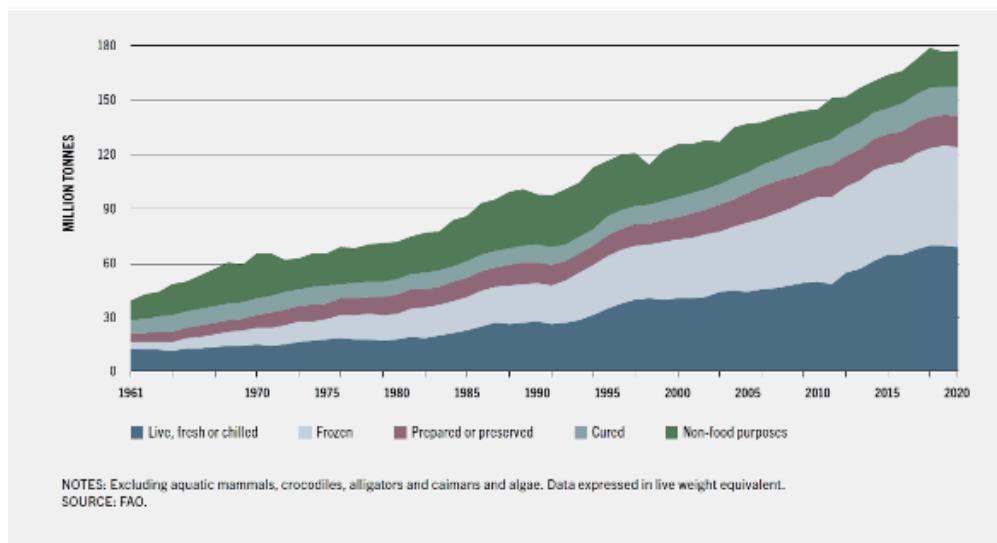


Figura 13. Usos da produción pesqueira e acuícola a nivel global segundo FAO. (Gráfica extraída do Informe SOFIA 2022).

O informe SOFIA 2022 sobre o estado mundial da pesca e da acuicultura, ao reportar a evolución dos usos da produción, destaca o incremento do consumo de produto fresco e conxelado. Por unha banda prodúcese a expansión na última década da capacidade de conxelación nos países en desenvolvemento, e por outra as economías máis desenvolvidas consumen un 50% da produción elaborada que ademais tende a incrementar a cota dos produtos de valor engadido “ready to eat”. Tamén fai alusión a que a produción de fariñas e aceites de peixe con destino á acuicultura demanda menos produción primaria porque cada vez é maior a porcentaxe desta produción que se obtén a partir do aproveitamento de subprodutos da industria pesqueira (descartes) e transformadora.

No que atinxe ás grandes tendencias globais na produción de conservas de peixe, os túnidos continúan a ser os grandes protagonistas. A produción ten sido asimilada como *commodity* no mercado alimentario globalmente, polo que se expande a súa consideración como “proteína de peixe de boa calidade nutricional a baixo prezo”. Estímase que no 2018 as capturas de atún acadaron os 5,2 millóns de toneladas, das que preto dun 60%

foron de listado (*Katsuwonus pelamis*). O valor en orixe desas capturas aproximábase aos 11.000 millóns de euros e este multiplícase por catro cando se trata de produto acabado. Este mercado internacional afronta unha importantísima ameaza os problemas asociados á pesca ilegal, non declarada e non regulamentada, que supoñen unha competencia desleal e poden sobre explotar os stocks. Porén, teñen comezado a dar os seus froitos os esforzos realizados nos últimos anos, especialmente a partir do 2014, na UE e nas augas internacionais a través do programa de Nacións Unidas para a pesca sostible alén das augas xurisdicionais, coa colaboración das Organizacións Rexionais para a Xestión da Pesca (RFMOs, siglas da denominación en inglés). Tamén é así no caso das iniciativas da industria de acollerse a mecanismos de certificación internacionais para estándares de pesca sostible. O informe de xuño de 2022 publicado polo International Seafood Sustainability Foundation (ISSF) para a situación das pesquerías mundiais do atún apunta que das sete especies de maior interese comercial (listado, patudo, rabil, atún branco e as tres especies predominantes de atún vermello, se ben estas últimas non se utilizan normalmente para a conserva) o 65% dos stocks

están nunha situación saudable no que respecta á abundancia do recurso, un 13% en situación de sobre-explotación e un 22% nunha situación intermedia. Se centramos nas especies de túnidos tropicais empregadas na industria no noso país, unicamente o yellowfin do Océano Índico presenta problemas de xestión.

A pandemia COVID-19 tivo consecuencias importantes sobre a produción mundial dos produtos da pesca e da acuicultura afectando, en diferente medida, a todos os elos da cadea de valor. Se ben a produción e a distribución de alimentos foi considerada actividade esencial, producíronse estrangulamentos e disfuncións de negocio relacionadas coas dificultades de acceso aos aprovisionamentos ademais de dificultades de planificación da actividade e para manter a seguridade epidemiolóxica abordo das embarcacións pesqueiras e polo tanto para faenar e manter as capturas. Se ben esta situación por uns meses supuxo unha forte ameaza de desabastecemento, finalmente tal ameaza non se sostivo e ao cabo do exercicio os prezos da materia prima mantivéronse en niveis similares aos de anos anteriores. Iso si, producíronse cambios importantes na orixe e nos destinos dos fluxos comerciais que foron ampliados gracias aos continxentes arancelarios autónomos para lombos de atún. Ademais, no exercicio 2020, no sector conserveiro da UE, o incremento da demanda e do gasto medio dos fogares nos produtos da pesca e da acuicultura, en especial dos produtos de maior duración (conxelados e conservas), propiciou unha certa neutralización dos efectos negativos do contexto. Alén do efecto do consumo de almacenamento doméstico que se deu nos momentos de maior restrición da mobilidade, produciuse tamén un desprazamento da demanda do sector HORECA cara aos domicilios, dado que ese tipo de establecementos permaneceu pechado ou con restricións fortes para o desenvolvemento da súa actividade durante períodos longos de tempo.

4.1. Producción de conservas de peixes e mariscos na Unión Europea

Europa é un dos principais produtores e o principal exportador de conservas de peixes e mariscos a nivel global, con España, e Galicia en particular, á cabeza desa produción; por detrás de Tailandia, que é o primeiro produtor mundial, e por diante dos Estados Unidos de América. O sur da Europa representa a área de produción conserveira máis relevante no continente.

Segundo EUMOFA², a produción de elaboracións e conservas de peixes, crustáceos e moluscos en Europa no 2019 superou 1,3 millóns de toneladas e os 7 mil millóns de euros. É necesario ter presente que estas cifras abranguen máis tipoloxías de produtos que a conserva de peixes e mariscos estritamente considerada. Unha aproximación máis restritiva á hora de escoller as partidas estatísticas máis representativas coloca a produción europea de elaborados e conservas de peixes e mariscos arredor das 600 mil toneladas, das que arredor dun 70% son conservas, sendo os túnidos as máis importantes. Outras dúas especies altamente relevantes para este sector teñen sido as conservas de sardiña, de xarda e a conserva e a semi-conserva de anchoa.

Se a produción pesqueira e acuícola europea non permiten en xeral auto-abastecer o consumo interno, no caso do principal produto da conserva europea, os túnidos, o nivel de cobertura é aínda inferior, non chegando ao 30% en 2019. De feito, os túnidos téñense convertido no 2019 no produto pesqueiro máis consumido por habitante no territorio comunitario, con 3,1kg por habitante e ano, máis de 700 gramos por diante do salmón. Deses 3,1kg, 1,81kg corresponden ao consumo aparente de listado, 790 gramos ao consumo aparente de rabil, e os 500 gramos restantes a outras especies. É preciso salientar que, con moi poucas excepcións, as oscilacións

² Bases de datos do Observatorio Europeo do Mercado dos Produtos da Pesca e da Acuicultura <https://www.eumofa.eu/es/processing-ts-at-eu-and-ms-levels>

na produción de conservas de peixe e mariscos comunitaria acontecen esencialmente a conta do comercio internacional de materia prima, se ben excepcionalmente nalgúns exercicios e para algunhas especies se teñen producido incrementos nas capturas (p.ex. 2014 ou 2018). Isto fai que unha das necesidades tradicionalmente máis importantes para o sector teña relación coa negociación do continxente para a importación de lombos de atún sen aranceis de países terceiros, negociación na que o sector transformador se atopa coa posición en contra da flota atuneira europea, sendo a española un actor principal. Este aspecto abordarase en maior detalle no apartado sobre comercio internacional.

España lidera tamén, cun 50%, a produción europea de semiconserva de anchoa, que ascende a 26 mil toneladas. A española está seguida de Italia, Grecia e Francia, aínda que a semiconserva non é unha produción de importancia para Galicia.

Outro dos produtos estrela no mercado europeo da conserva é a xarda, que ascende a 55 toneladas. Tras décadas de hexemonía fran-

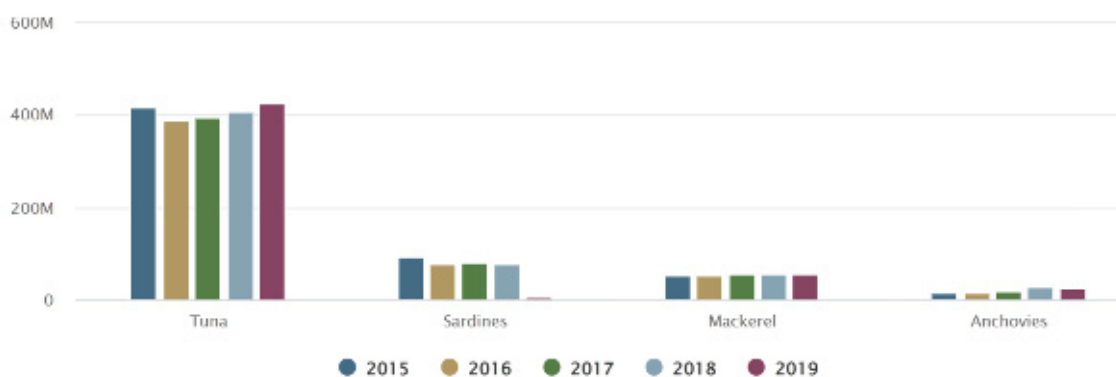
cesa nesta produción, dende 2018 é Polonia quen ten tomado o relevo no liderado para estes produtos. Despois de Polonia e Francia, sitúanse Portugal, España e Bulgaria.

A sardiña é unha das especies das que a produción se ve máis comprometida polos problemas nos stocks europeos. Segundo EUMOFA, os niveis de auto-abastecemento en Europa para esta especie no 2019 foron dos máis baixos da última década, chegando tan só a un 62% do consumo aparente. As capturas de sardiña que fornecen o mercado europeo proceden sobre todo de Marrocos, que no 2019 quintuplicaba, con 974 mil toneladas, as capturas dos Estados da Unión para esta especie.

Conservas de túnidos, sardiña, xarda e anchoa representan os principais produtos da conserva na Unión, sendo salientable que se trata dunhas producións sen apenas oscilacións de volume nos últimos anos, salvo, como xa indicamos, para o 2019 o caso da sardiña.

Segundo o informe de EUMOFA de 2021, en 2019 importáronse en Europa conservas de

PRODUCCIÓN EUROPEA DE ATÚN, SARDIÑA, XARDA E ANCHOA
(VALORES EN kg)



Source: Eurostat (2020)

Figura 14. Evolución do volume de produción das principais especies de conserva na Europa. (Gráfica extraída de "The European market potential for canned fish" C.B.I. Marzo 2021).

elaboración en países terceiros por algo máis de 725 mil toneladas, isto da unha idea do potencial de crecemento da conserva de Ga-

licia no territorio europeo, pois é tamén este mercado onde o sector ten dirixido a maior parte das exportacións, arredor do 90%.

4.2. Produción de conservas de peixes e mariscos en España e Galicia

A produción de conservas de peixes e mariscos mantense de maneira bastante estable nos últimos anos, con volumes e unha distribución por especies moi semellante á que se presentaba no plan da conserva de 2015. Galicia segue a concentrar a maior parte da produción de conservas do estado, estimándose que representa máis dun 80%. O incre-

mento máis salientable da produción nos últimos anos produciuse no exercicio 2020 pola presión de demanda internacional derivada do efecto de acumulación nos fogares pola pandemia, aínda que este efecto non se distribuíu por igual na totalidade das empresas, nin tivo sempre consecuencias positivas. Como se pode apreciar na seguinte táboa, o incremento deste exercicio foi maior no valor da facturación que no volume. Porén, os datos de 2021 demostran a eventualidade da situación, sobre todo en termos de valor.

	2017	2018	2019	2020	2021
VOL (t)	352.798,25	353.356,29 (+0,16%)	352.112,24 (-0,35%)	359.081,63 (+1,98%)	330.429,00 (-7,98%)
Valor (MC)	1.603.542,93	1.669.130,53 (+4,09%)	1.674.518,51 (+0,32%)	1.754.585,25 (+4,78)	1.651.500,00 (-5,87%)

Táboa 6. Evolución da produción española de conservas nos anos 2017 a 2020, a partir de datos facilitados por ANFACO-CECOPECA.

31

Produción por especies

PRODUTOS DA CONSERVA 2020
PORCENTAXES A PARTIR DE VOLUME (t)

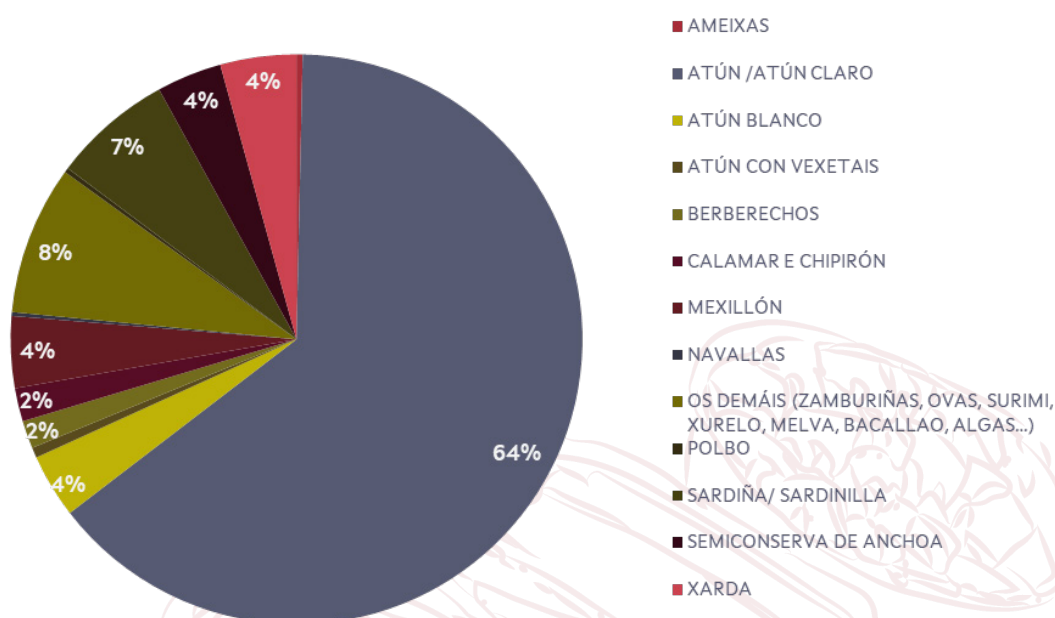


Figura 15. Distribución da produción española de conservas por especies. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

Na gráfica anterior represéntase a distribución da produción en porcentaxe por especies. Obsérvase con claridade o peso dos túnidos, que se achega ao 70% ao considerar as producións asimilables nesta categoría. Amósanse tan só os datos de 2020 porque as

variacións dos valores dun ano ao seguinte son moi pouco significativas.

Ao traducir estas producións a valor atopamos algunhas diferenzas no peso dalgunhas especies:

PRODUTOS DA CONSERVA 2020
(PORCENTAXE A PARTIR DO VALOR DA PRODUCCIÓN)

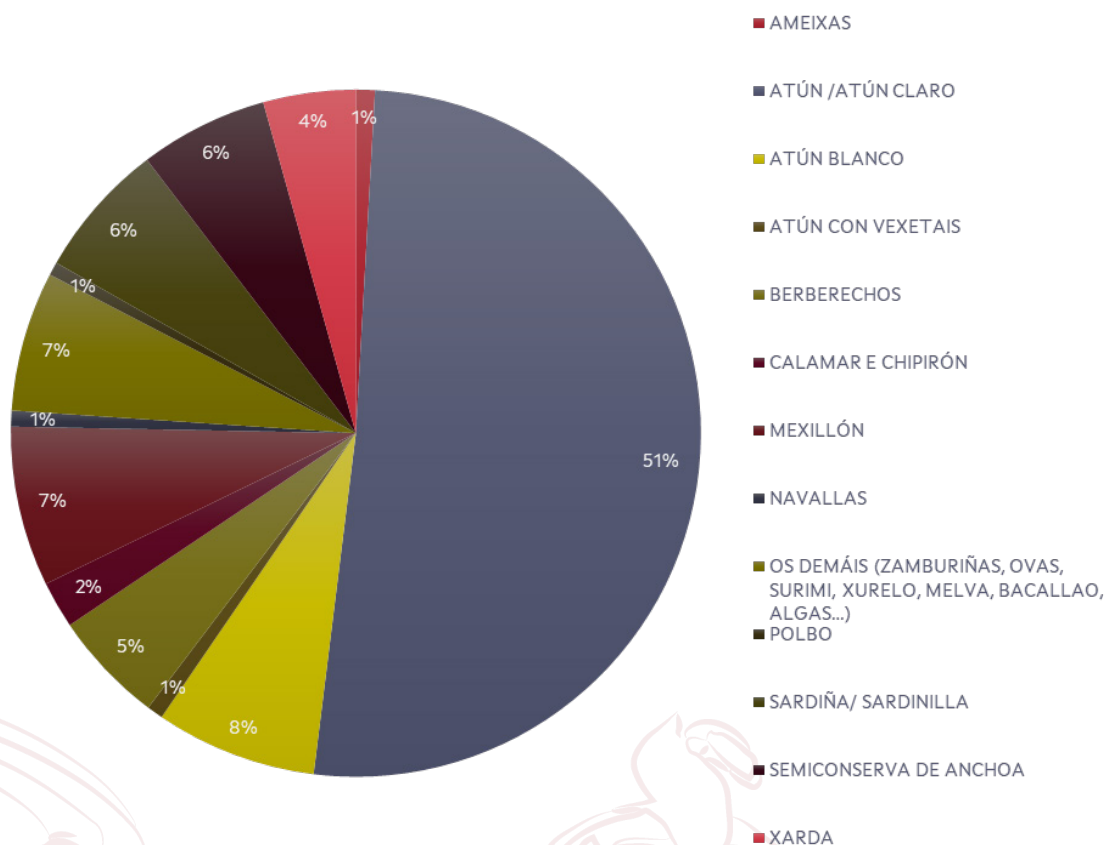


Figura 16. Distribución do valor da produción española de conservas por especies. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

Evolución do prezo de fábrica

Na seguinte gráfica ofrécese unha visión de como evolucionou no mesmo período a relación entre o volume e o valor desa produción, a partir dos datos facilitados por ANFACO-CECOPESCA. A gráfica ilustra esencialmente dúas cousas, por unha banda a total estabilidade nos prezos dos túnidos, da xarda, da sardiña e practicamente tamén da conserva de mexillón; e por outra, as oscila-

cións á alza que se deron con algunhas das outras especies, especialmente do berberecho. Un dos problemas que se da coas especies que amosan algo máis de inestabilidade na produción é que nalgúns anos poden escasear máis e non ser posible atopar provedores alternativos. Ora ben, son producións con certa elasticidade para trasladar incrementos de custo da materia prima aos prezos de venda.

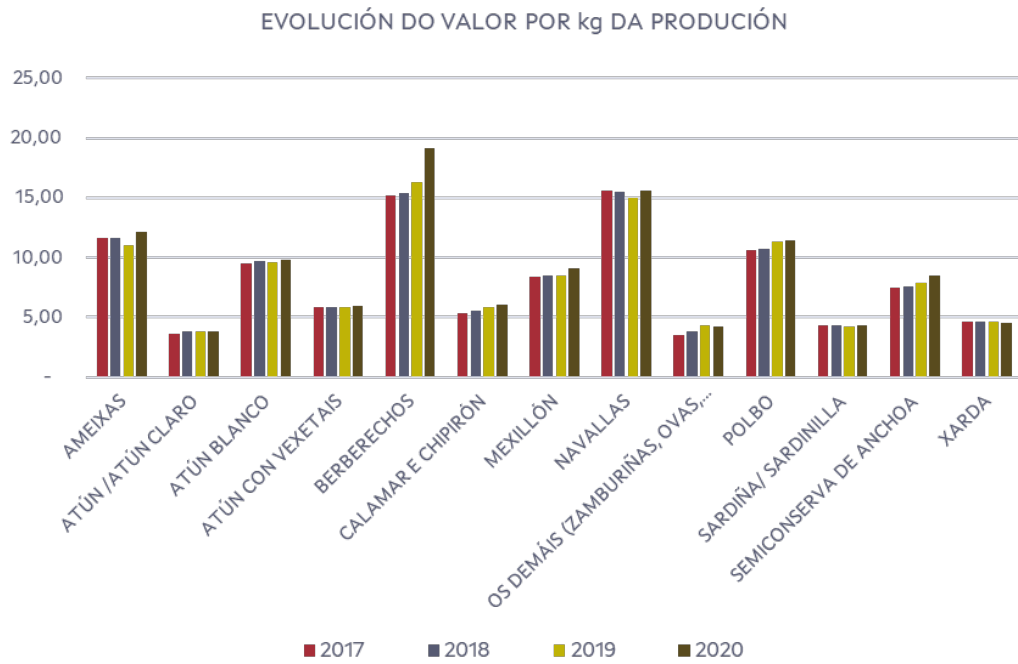


Figura 17. Evolución do valor por kg da produción, por anos e para cada especie.





5. TENDENCIAS NO CONSUMO E NA DISTRIBUCIÓN.

Europa, ademais de ser un importantísimo mercado a nivel internacional para a produción e comercialización dos produtos da conserva, é tamén un importante mercado de consumo destes produtos. Segundo EU-MOFA, o gasto de produtos do mar nos fogares da Unión Europea incrementouse en 2020 con respecto a 2019 nun 17%, cando a inflación para estes produtos a nivel comunitario foi dun 2%. Probablemente neste incremento estea a ter que ver o impacto da COVID-19 co peche da comercialización HORECA en moitos países. A pesar de baixadas puntuais, segue unha tendencia positiva nos últimos anos e que debe adaptarse para manterse coas novas xeracións.

Durante o ano 2020, segundo reporta o Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación no seu "Informe sobre el Consumo de Alimentación en España 2020" ("Alimentos de España"), nos fogares españois incrementouse o consumo de peixe nun 10,5% en volume e nun 13,8% en valor, cun encarecemento medio dos prezos para as diferentes producións dun 3%. Sen embargo, unha visión retrospectiva apunta a unha tendencia non tan favorable do mercado interior dos produtos da pesca e da acuicultura no país. De feito, tanto os produtos frescos como os conxelados levan algúns anos a ter un certo retroceso no consumo. Actualmente o consumo anual de peixes e moluscos en España ascende a 24,83kg por habitante. Cabe salientar que Galicia non só é produtora principal, tamén ocupa o terceiro lugar no consumo por habitante e ano, con 30,27kg só superada por Euskadi e o Principado de Asturias, que acadou os 30,70kg por habitante e ano. No caso do consumo dos produtos da conserva pódese falar de estabilidade. A produción conser-

veira representa arredor dun 19,5% do volume de peixes e mariscos consumidos (tanto fresco coma noutras preparación) e en valor esa mesma porcentaxe chega a un 22,7%. O consumo per cápita estimado de conservas de peixes e mariscos no estado era de 4,41kg en 2019, e chegou a 4,85kg no 2020, o que supuxo un incremento dun 10,3% esencialmente por mor da pandemia. Isto permítenos estimar un consumo interno arredor das 230 mil toneladas de produto, o que representa arredor do 65% da produción estatal. Se ben o ano 2021 devolveu aos mercados a unha certa normalidade, o 2022 pode estar a seguir unha pauta similar, por atípica, ao 2021, pois a inflación está a provocar unha redución no poder de compra dos consumidores, que non recuperarán o balance do 2020.

35

5.1. Canles de distribución

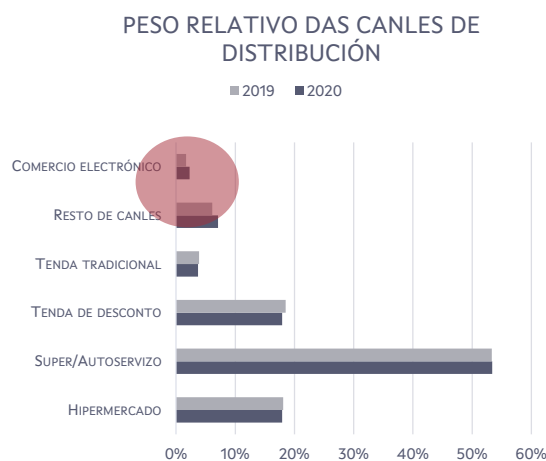


Figura 18. Peso relativo das canles de distribución nas conservas de peixe e moluscos (2019 e 2020). Os valores para "resto de canles" inclúen o comercio electrónico. Fonte: Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación. "Informe Sobre el Consumo de Alimentación en España 2020".

Da observación da gráfica anterior poderíase considerar que non se dan cambios significativos na distribución para a conserva nestes últimos dous anos. Os datos refírense ás conservas de túnidos como especie máis representativa. Non obstante, unha observación en detalle amósanos que, salvo os supermercados/autoservizo, todas as canles perden algo de peso para cederllo a “Resto de canles” entre as que xoga un papel particularmente destacado o comercio electrónico. O peso relativo desta vía de comercialización vense de incrementar nun 35% no 2020 fronte ao 2019, probablemente como unha das consecuencias das restricións de mobilidade durante a pandemia COVID-19 que fomentaron a dixitalización das empresas e das compras polos consumidores.

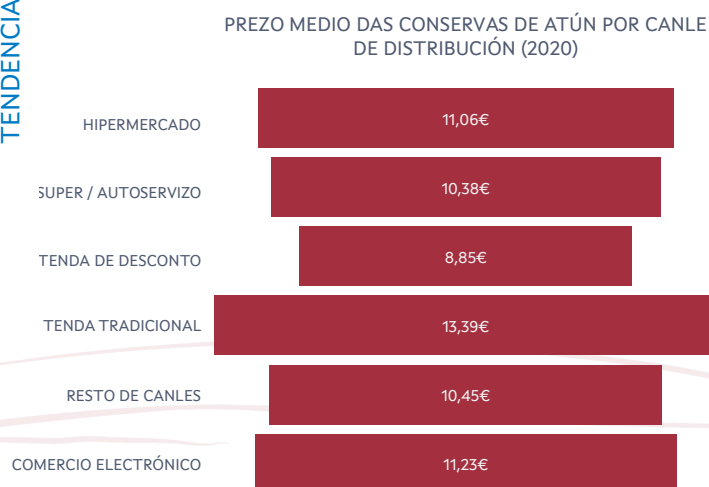


Figura 19. O mesmo informe de referencia apunta as diferenzas de prezo nas diferentes canles de distribución no 2020. Fonte: Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación. “Informe Sobre el Consumo de Alimentación en España 2020”.

Os datos amosan que a canle que ofrece un prezo máis elevado é a tenda tradicional, pero precisamente é esta unha das canles que teñen menos peso na distribución. A consideración dos dous gráficos anteriores, permite pensar que a aposta pola comercialización dixital non só ten potencial de crecemento, senón que ademais pode ser unha vía de revalorización do produto diante do consumidor final.

En relación con este aspecto cabe tamén salientar cal é o perfil de compra máis frecuente para os produtos da conserva. Xeralmente estamos a falar de adultos independentes por riba dos 50 anos, cun nivel económico medio ou medio-alto e con ou sen fillos. Isto pode representar un factor de oportunidade debido á tendencia ao envellecemento da poboación. Os datos de consumo máis recentes, difundidos pola ben coñecida empresa de análise de mercados e tendencias de consumo IRI, apuntan a que nos últimos dous exercicios o segmento dos consumidores que máis medrou foi o de consumidores máis novos, por debaixo dos 30 anos. Estes, ademais, acoden de maneira máis habitual á compra por internet e adoitan ser máis esixentes ao respecto da información sobre o etiquetado.

En canto ás comunidades autónomas que realizan un consumo per cápita máis intensivo, Galicia, a pesar de ser das rexións mais intensivas no consumo de peixes e mariscos, non se atopa entre o grupo das de maior consumo de conservas. Estímase un consumo de 4,6kg de conserva por habitante e ano para a nosa Comunidade; un quilo ou case un quilo por debaixo da Rexión de Murcia, de Euskadi e de Aragón, que ocupan os primeiros lugares do estado en relación con este indicador.

5.2. As marcas de distribución no sector

O papel que seguen a xogar as marcas de distribución (MDD) no mercado dos produtos conserveiros en España continúa a ser moi destacado, se o comparamos co conxunto dos produtos da gran distribución ou coa media dos produtos alimentarios. Para estes, segundo Alimarket, tiña no 2020 unha penetración do 37,9% fronte ao 26,7% de media no contexto europeo. Mercadona é a MDD que acapara maior participación na distribución (44%) seguida de DIA, Lidl, Carrefour, Eroski e Auchan.

As marcas de distribución tiveron un crecemento exponencial en España nos anos da crise económica entre o 2008 e o 2014. Nestes últimos anos, algúns informes apuntaban a que estaba a retroceder posicións fronte ás marcas de fabricante, axudadas polos esforzos da industria alimentaria de poñer en valor e desenvolver estratexias de comercialización de marca propia. Sen embargo, en 2021 a MDD repunta e acada cotas entre o 43% e o 46% do mercado de gran consumo. Compre estar ben atentos ao que acontece con este factor de mercado no 2022 pois a subida de prezos fai augurar novos avances nas posicións da venda con marca de distribuidor, diante a necesidade do consumidor medio de controlar o seu gasto. É paradoxal que a MDD ademais de gañar cota de mercado semella estar a facelo con subas de prezos en media superiores ás marcas de fabricante, con motivo das estratexias de diferentes marxes impulsadas polas propias distribuidoras en beneficio das súas marcas brancas. Nas estratexias dos últimos anos, a marca de distribución ten evolucionado dende unha oferta esencialmente baseada na boa relación calidade-prezo, cara á incorporación de distintivos de outros atributos determinados pola evolución dos hábitos de consumo, sobre todo dos relacionados coa sustentabilidade. Mais recentemente están a tomar tamén posicións de cara a promover o compromiso coas producións locais. Se cadra, a relación directa co consumidor final estaría a dar aos distribuidores unha vantaxe con respecto dos industriais. A pesar de non teren a produción nas súas mans, dominan co seu poder de negociación e a proximidade ao mercado finalista, a dirección das industrias e dos produtos da manufactura.

Como anticipabamos, as marcas de distribución teñen moito peso no sector conserveiro xa que o prezo segue a ser un dos principais factores na decisión de compra. Os prezos máis competitivos das marcas de fabricante adoitaban estar entre un 20% e un 30% por riba da marca media da distribución (é probable que esta diferenza se estea a reducir

substancialmente) e a cota de mercado para a MDD representa arredor dun 76% en volume e dun 66% en valor, aínda que en función dos produtos pode haber diferenzas de penetración importantes. O produto con maior penetración da marca de distribución son as conservas de túnidos, pero non están demasiado lonxe de outras producións importantes. Segundo datos de IRI, no mercado estatal as MDD acapararon o 78,5% dos túnidos, o 76,4% das conservas de sardiñas, o 73,4% de luras e polbo e un 68,5% de mexillón e berberecho.

Nestes anos veñen tamén de producirse esforzos salientables polos que cabe seguir a apostar por parte da industria conserveira para diferenzar o produto e desenvolver estratexias de comercialización alternativas á marca branca, dirixíndoas non só cara ao mercado estatal senón ao europeo, que é onde na actualidade poden darse maiores oportunidades de crecemento para o sector, e onde a penetración da marca de distribución é menor.

Cabe destacar que a aposta por re-equilibrar a relación de forzas entre as marcas de distribución e as marcas de fabricante no sector alimentario pode e debería ser considerada unha aposta estratéxica nas políticas de apoio á industria. Segundo datos da asociación de marcas de fabricante de gran consumo, PROMARCA, publicados no magazine de alimentación de "El Economista" en maio de 2022 con datos de 2020, mentres a achega ao PIB dos produtos de gran consumo comercializados baixo marca de fabricante acada un 7,7% a marca de distribución faino só nun 2,4%. O investimento en I+D+I concéntrase nun 90% na marca de fabricante e o emprego xerado por esta industria é tres veces o que xera a fabricación da marca de distribución. Podería ser de especial interese, dada a altísima penetración da MDD no mercado da conserva, valorar se as diferenzas de impacto na economía son consistentes con estes datos aportados por PROMARCA

5.3. A percepción do produto polos consumidores

AAECOC, unha das maiores asociacións de empresas no sector da distribución e España, publicaba hai uns anos un estudo enfocado aos produtos da conserva e dalgunhas elaboracións de peixe, no que se extraían algunhas conclusións relevantes sobre a percepción polos consumidores das conservas de peixe e marisco no mercado español. Se ben o estudo non é de todo recente, apunta a unha serie de consideracións sobre a percepción dos consumidores sobre as que merece a pena reflexionar, pois parecen estar vixentes.

Unha das consideracións que se destacan é que o produto non é considerado novidoso, o consumidor non aprecia o esforzo da industria por introducir innovacións. En parte isto pode estar xustificado por que moitas das innovacións estean a producirse nos procesos máis que nas receitas, presentacións ou interaccións co consumidor no produto final. Por outra banda, as innovacións de produto que se teñen dado poden non estar a ser suficientemente visibles e comunicadas eficazmente aos consumidores. Unha das dificultades que ás veces afronta o sector son as estritas esixencias da normativa europea para ser autorizados a incorporar no etiquetado dos produtos os "reclamos" sobre algunhas das propiedades que semellan asociadas ao consumo. Existen tamén dificultades relacionadas coas políticas da gran distribución e tamén co aínda limitado esforzo de promoción e publicidade concentrada neste sector de actividade, sendo unha oportunidade a abordar mediante colaboración público-privada.

O segundo dos atributos que se asocian á produción conserveira é a tradición, o que pode ser consistente co factor de percepción antes comentado. A conserva é "un produto de toda a vida" mesmo considerado "produto típico" para diferentes xeracións de consumidores. Esta consideración pode ser aproveitada polo sector como unha fortaleza

e mesmo representar unha fonte de oportunidades nun momento no que os mercados miran cara ao interior; onde a porcentaxe de poboación de maior idade é crecente; onde as decisións de consumo se toman cada vez máis influenciadas pola evolución da contorna (saúde, ambiente, economía etc.); e onde, como consecuencia, cobran valor as iniciativas de respaldo ás industrias locais, a produtos de proximidade, que permitan gañar a percepción de resiliencia fronte a situacións tan disruptivas como as vividas nos últimos dous anos.

Do lado máis positivo as conservas de peixes e mariscos poderíamos dicir que representan un paradigma de produto "de conveniencia":

- Seguro e saudable.
- De consumo directo e rápido, sen esixencias de elaboración.
- Accesible para as economías familiares. A relación calidade-prezo é particularmente boa.
- De moi longa duración e facilmente almacenable e transportable, práctico.

Os dous últimos factores son os que maior peso teñen en comparación con outros produtos, na decisión de compra.

En concordancia cos datos sobre a produción e a comercialización, as conservas de atún son as consumidas con maior frecuencia en España. Un 60% dos consumidores consultados declaran consumir atún unha vez cada quince días, mentres que para os outros produtos máis frecuentes na produción conserveira estatal e galega, o 58% dos consumidores declaran consumilos unha vez ao mes, cada tres meses ou aínda menos.

Atendendo tamén ao produto procesado, outra diferenza apuntada dende diferentes estudos sobre este sector indica que mentres as conservas de peixe son de consumo

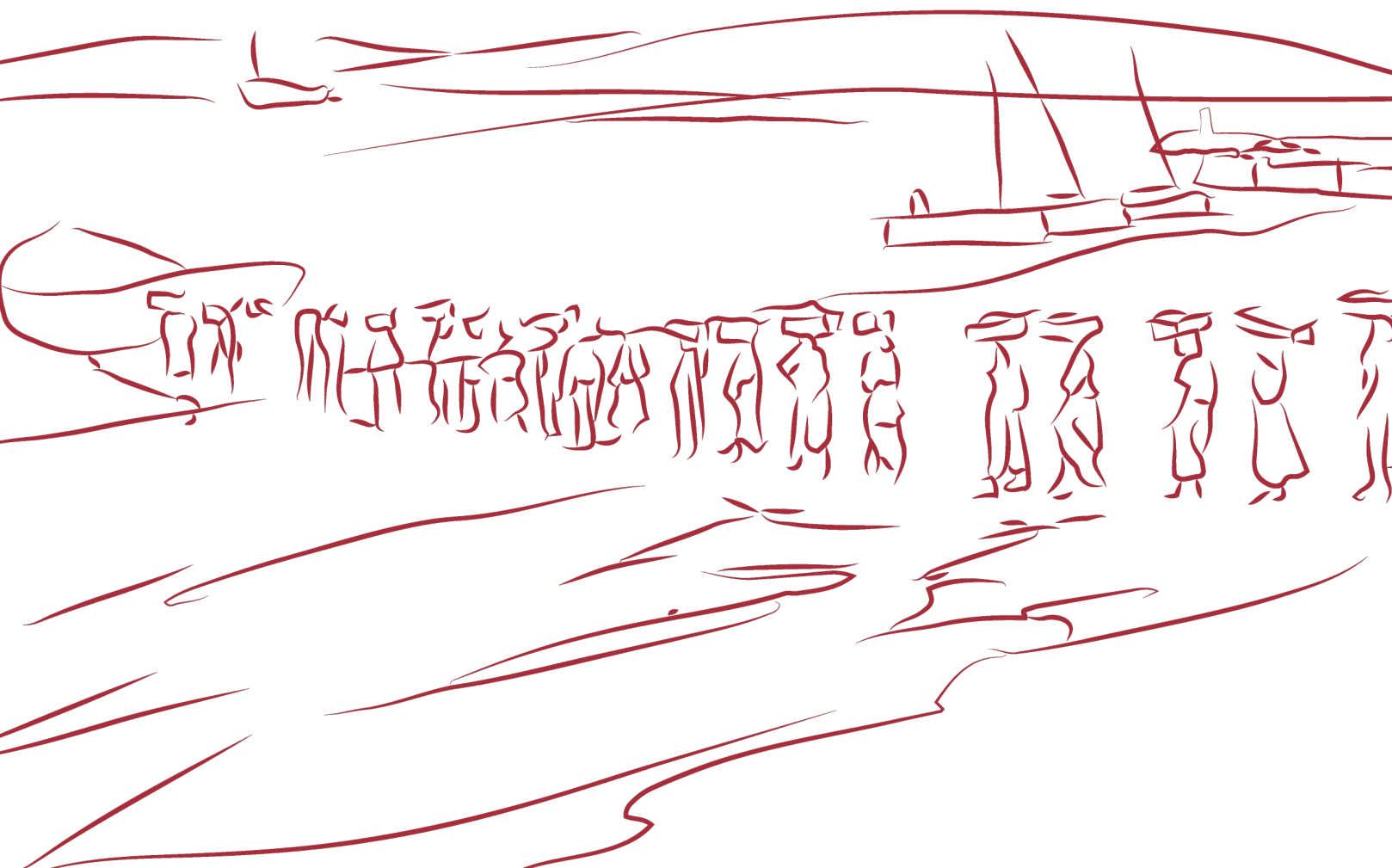
individual e privado (o consumidor acude a elas para o día a día, como ingrediente para diferentes receitas), as conservas de marisco son maiormente consumidas como aperitivo e polo tanto máis aptas para momentos de carácter social e de distensión. Este pode ser un dos factores que estean a xogar un papel na disposición a pagar contrapoñendo o produto “de diario” do que se destina a “ocasiões especiais”.

En relación cos atributos máis directamente relacionados co envasado, un dos datos máis reveladores do informe salienta que son máis do 50% os consumidores de declarar prestar especial atención ao etiquetado (lendo a información con frecuencia ou case sempre), e a metade dos mesmos considera que a información que atopan é insuficiente. Un 30% dos consumidores consultados consideran que falta información relacionada coa orixe. Estudos contemporáneos ao de AECOC e desenvolvidos no contexto europeo apuntan a un 50% dos consumidores demandando información relacionada coa sustentabilidade. Outros elementos do etiquetado de sustentabilidade aos que os consumidores declaran prestar máis atención son a zona FAO e o arte de captura. Porén, non acaban sendo identificados como o principal motivo de compra, pero si como elemento diferenciador nas consideración sobre calidade e confianza na produción. Ademais, no caso dos mariscos; cobra especial importancia os datos de calidade que informen sobre a talla de produtos como mexillón, ameixa ou berberecho e adicionalmente, aínda que non é obrigatorio, sobre o número de pezas en cada lata. Cando se consulta sobre a zona de captura e sobre o interese polos artes de pescaponse de manifesto a maior dificultade do consumidor medio para interpretar esta información, mesmo considerándose o segundo factor como irrelevante nas decisións de compra, o que convén considerar para pon-

derar os custos operativos de incorporar dita información fronte o valor engadido real.

A cuestión do interese pola orixe tamén cobra importancia pola relación coa economía local e a percepción de moitos consumidores sobre a importancia de garantir a soberanía alimentaria. Isto que acontece a nivel local ten mesmo relevancia en contextos máis amplos e pode ser particularmente estratéxico para reconducir o esforzo exportador cara ao mercado da UE.

Os distintivos de produción sustentable aínda non son identificados polo consumidor medio en España nin en Galicia como elemento relevante para a decisión de compra na consulta mencionada. Secasí, isto podería ter relación coa tradicional presenza da produción nos nosos mercados, e é altamente probable que sexa un factor en proceso de cambio do seu peso relativo (sobre todo na medida en que se incrementa o consumo dos produtos da conserva polas novas xeracións de consumidores) e podería mudar substancialmente si atendemos ao crecemento da preocupación xeral da sociedade pola situación do medio ambiente. Esta é unha clara tendencia si observamos os mercados de alimentación de xeito máis amplo ou baixo unha perspectiva europea. Nalgúns países do Noroeste europeo só se concibe exitosamente a colocación dun produto do mar no mercado con un distintivo de garantía de sostibilidade tipo MSC, ou similar. A variedade de distintivos existente e a heteroxeneidade dos procedementos e criterios de avaliación aplicados é tamén un factor de controversia. Recentemente as marcas de garantía de sustentabilidade de máis prestixio e recoñecemento internacional están a aliarse para lanzar iniciativas de integración de esforzos e ferramentas de avaliación conxunta, que consideren os distintos sistemas de certificación que xestio- nan de maneira integrada.



6. COMERCIO EXTERIOR

O sector conserveiro ten sido tradicionalmente un sector altamente internacionalizado, necesitado de acceder ás materias primas que transforma nos mercados internacionais, e que ten unha extensa tradición de colocación dos seus produtos tamén en numerosos mercados (segundo ANFACO-CECOPECA, ata en 140 países) se ben e certo que o principal mercado para a produción española, e polo tanto tamén para a galega, é o mercado europeo representando máis do 85% de exportacións totais. Atendendo aos datos, cabe manter algunhas reservas acerca da medida na que os esforzos de exportación para unha grande maioría dos países nos que os produtos teñen entrada son realmente estratéxicos, así como observar de xeito diferenciado o que acontece co produto final fronte ao comercio internacional de produto pre-procesado (esencialmente dos lombos de atún).

Unha máis das alteracións provocadas pola pandemia foi o incremento das exportacións e, en moita maior medida, a contracción das importacións, particularmente a nivel extra-comunitario. Este comportamento dos mercados dos produtos do mar deu lugar a un mellor resultado da balanza comercial comunitaria no 2020, que veu reducido o seu déficit ata nun 10% para o conxunto dos produtos da pesca e a acuicultura, e melloradas as taxas de autoabastecemento do mercado da UE para estes produtos, que acadou un 41,2% para o ano 2020. En contra desta tendencia, a importación de túnidos creceu entre un 7% e un 11%, aínda que o fixo a prezos máis competitivos que en períodos anteriores coma consecuencia da confronta comercial USA-China, mentres as exportacións se incrementaron. Os datos do 2021 volveron en certa medida a valores previos á pandemia, pero novamente os primeiros meses do 2022 volve a producirse unha distorsión na demanda ao mesmo

tempo que se dan dificultades para atendela como parte dos efectos da guerra en Ucraína pola escaseza de aceite de xirasol e as alzas dos prezos.

Unha das dificultades importantes para obter datos precisos e homoxéneos sobre o comercio exterior do sector ten que ver coas partidas arancelarias que son relevantes neste contexto. As estatísticas oficiais con frecuencia apuntan aos valores de importación e exportación de conservas e elaborados de peixes e mariscos, incluíndo nalgúns partidas, xunto coa conserva, produtos coma o surimi, os aneis de pota ou numerosas especies de bivalvos sen diferenciar, por poñer algúns exemplos. É dicir, non son todos os produtos dos que existen partidas ben diferenciadas para a conserva e cómpre entender os valores agregados como estimacións. Os datos para algunhas partidas non se poden desagregar de non contar coa información subministrada individualmente polas empresas.

6.1. Exportacións de conservas de peixes e mariscos

O volume total de exportacións do sector da conserva e elaborados de peixes e mariscos no ano 2020 polas empresas galegas, segundo ANFACO-CECOPECA, ascendeu a 185.870t por un valor de 858.955.390€ (contando as exportacións de conserva propiamente ditas e as de atún pre-elaborado) o que representa aproximadamente un 50% do valor estimado da produción para o mesmo exercicio. Nas vendas no exterior produciuse un avance significativo sobre o 2019 debido, como xa adiantamos, ao posible efecto de acumulación do consumo nos fogares en países nos que o sector da hostalería permaneceu pechado durante períodos

longos de tempo e, sobre todo, aos tiróns da demanda de materias primas diante as dificultades de manter o abastecemento por mercados competidores durante a pandemia (destacando especialmente as exportacións de túnidos picados). Se ben os datos desagregados de comercio exterior para Galicia no 2021 xa son coñecidos, polo que representa a produción e as exportacións galegas no conxunto do estado podemos asimilar a diagnose. Como dispoñemos de datos desagregados para os exercicios anteriores, mantemos de forma máis homoxénea o horizonte temporal deste traballo. Pódese dicir que a contracción das vendas no exterior no 2021 con respecto ao 2020 foi basicamente unha normalización dos valores, pois a compa-

rativa co 2019 (pre-pandemia) arrocharía un novo crecemento, próximo ao 10% en volume e algo maior, dun 13% en valor, a pesar do retroceso na produción. As exportacións galegas representan aproximadamente un 70% das do conxunto do estado. Do mesmo xeito que os túnidos son protagonistas da produción, tamén o son das exportacións, tanto si consideramos exclusivamente o produto acabado como as exportacións de preparacións para procesamento posterior noutros países. Como cabía agardar, nas exportacións galegas teñen máis presenza os moluscos que no conxunto do estado, e pola contra, ao observar os datos para o conxunto do estado, cabe apuntar tamén a presenza importante das exportacións de anchoa.

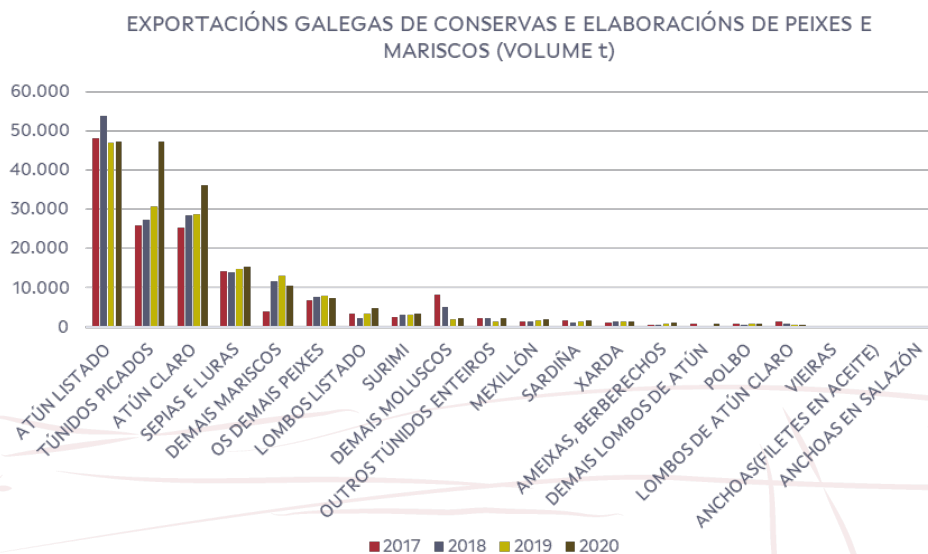


Figura 20. Evolución das exportacións galegas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por especie en volume. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

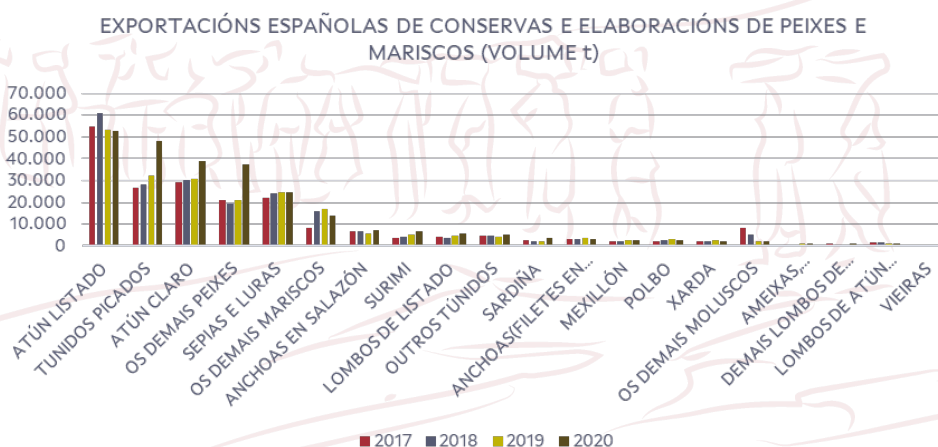


Figura 21. Evolución das exportacións españolas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por especie en volume. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

As diferenzas que se observan entre as exportacións españolas e galegas débense sobre todo ás diferenzas de importancia entre

as especies minoritarias de peixes e moluscos, pero esencialmente ofrece o mesmo resultado.

EXPORTACIÓNS GALEGAS DE CONSERVAS DE ELABORACIÓNS DE PEIXES E MARISCOS (VALOR MILES €)

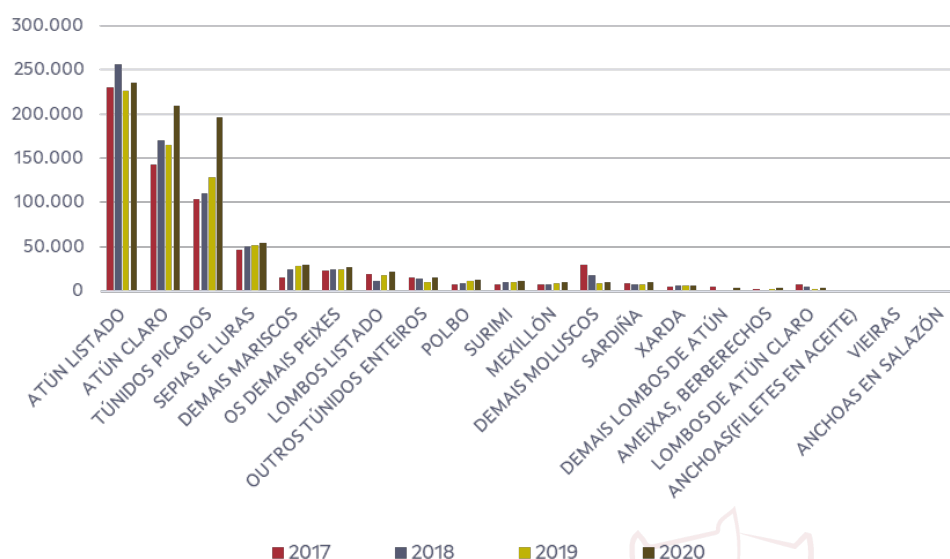


Figura 22. Evolución das exportacións galegas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por especie en miles de euros. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

43

EXPORTACIÓNS ESPAÑOLAS DE CONSERVAS E PREPARACIÓNS DE PEIXES E MARISCOS (VALOR MILES €)

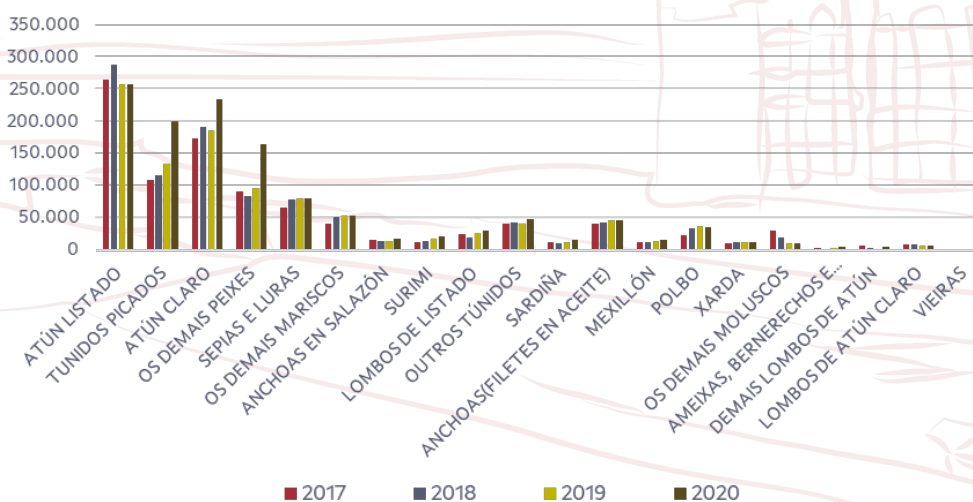


Figura 23. Evolución das exportacións españolas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por produto e en miles de euros. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

O manexo dos datos de volume e valor por especies, permítenos tamén visualizar a evolución dos prezos de exportación para cada especie, e onde se produciron as oscilacións máis significativas. Cabe destacar que en xeral os prezos das vendas non devolven va-

riacións significativas, en boa medida confirmando a rixidez do mercado destes produtos para adaptar os prezos ás circunstancias de oferta e demanda en cada momento, con moi poucas excepcións (polbo e anchoas).

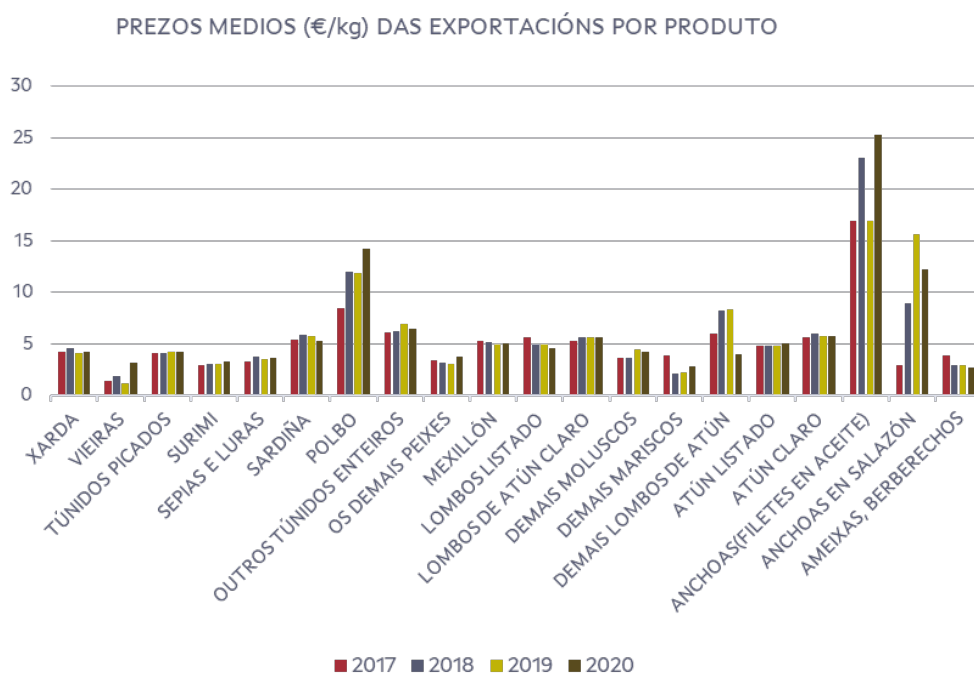


Figura 24. Evolución do prezo medio das exportacións galegas por produto. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

Neste contexto é relevante observar o que aconteceu coas exportacións si diferencia-

mos o produto acabado das exportacións de lombos de atún:

EVOLUCIÓN DAS EXPORTACIÓNS GALEGAS DA INDUSTRIA CONSERVEIRA
(VOLUME t)

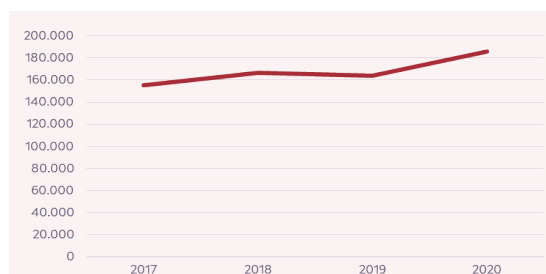


Figura 25. Evolución do volume agregado das exportacións da industria conserveira en Galicia. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

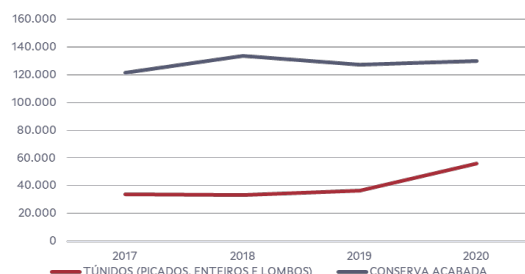


Figura 26. Evolución do volume agregado das exportacións en Galicia diferenciando a conserva acabada dos lombos e elaborados de atún. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

A comparativa coa mesma análise en termos de valor (Figuras 27 e 28) permite observar que as oscilacións do valor das exportacións teñen sido máis suaves que as que se teñen

producido en volume, e que en xeral, o incremento das vendas debeuse sobre todo ao incremento das exportacións de túnidos picados e de conserva de atún claro.

EVOLUCIÓN DAS EXPORTACIÓNS GALEGAS DA INDUSTRIA CONSERVEIRA
(VALOR MILES €)

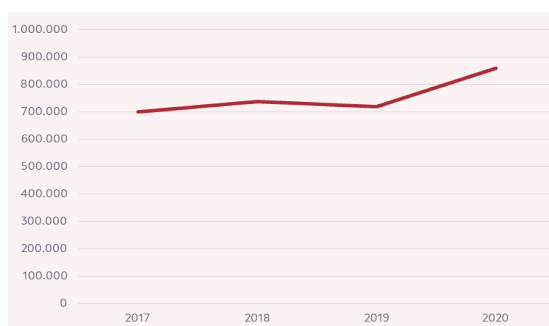


Figura 27. Evolución do valor agregado das exportacións de conserva en Galicia. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

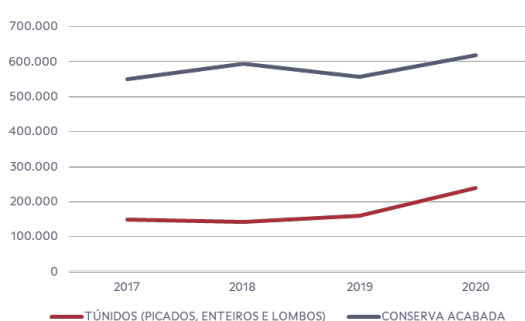


Figura 28. Evolución do valor agregado das exportacións en Galicia diferenciando conserva acabada dos lombos e elaborados de atún. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

En relación cos principais destinos das exportacións galegas podemos ver que a grande maioría das exportacións se concentra en países da UE cos que ademais existen lazos comerciais moi estables dende hai décadas. As barras en verde oliva permiten visualizar que tamén ten sido neses países onde se teñen incrementado máis as vendas polo efecto da pandemia no 2020. Outro dos elemen-

tos salientables é a tendencia descendente das exportacións ao Reino Unido (por mor das condicións de orixe para os túnidos logo do BREXIT) e a Alemaña, aínda máis acusado neste último caso, e unha certa consolidación da presenza das exportacións nos Estados Unidos (onde aínda é Tailandia o proveedor maioritario) ademais dunha certa penetración nos países do leste de Europa.

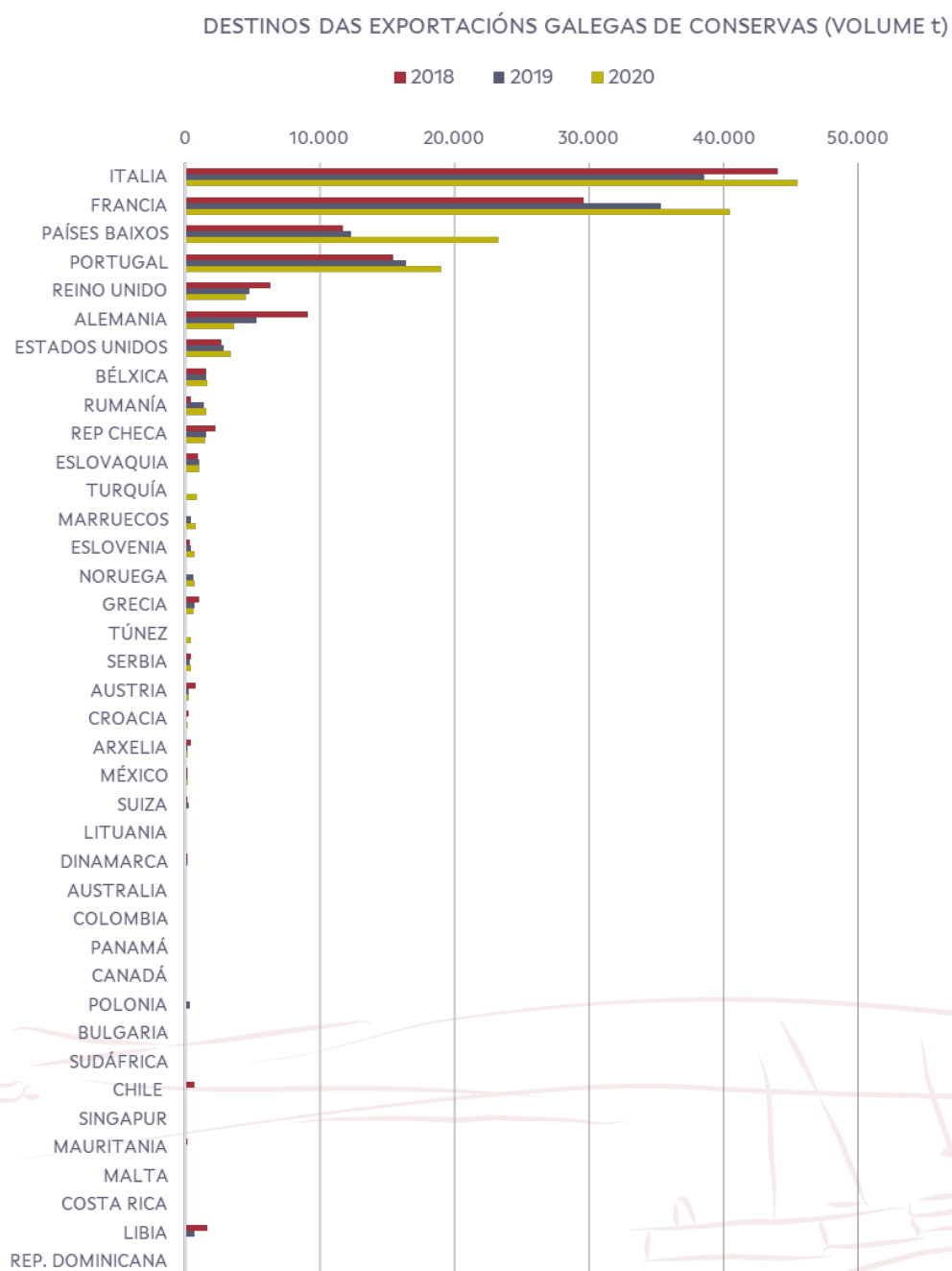


Figura 29. Evolución dos destinos das exportacións da industria conserveira galega (volume t) Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

Cabe reflexionar acerca de si o esforzo que supón intentar a penetración da produción nun número de países tan elevado e disperso se ve compensado polo resultado, mais aínda

cando esta leva a ser unha consideración recorrente nas análises previamente realizadas sobre o sector.

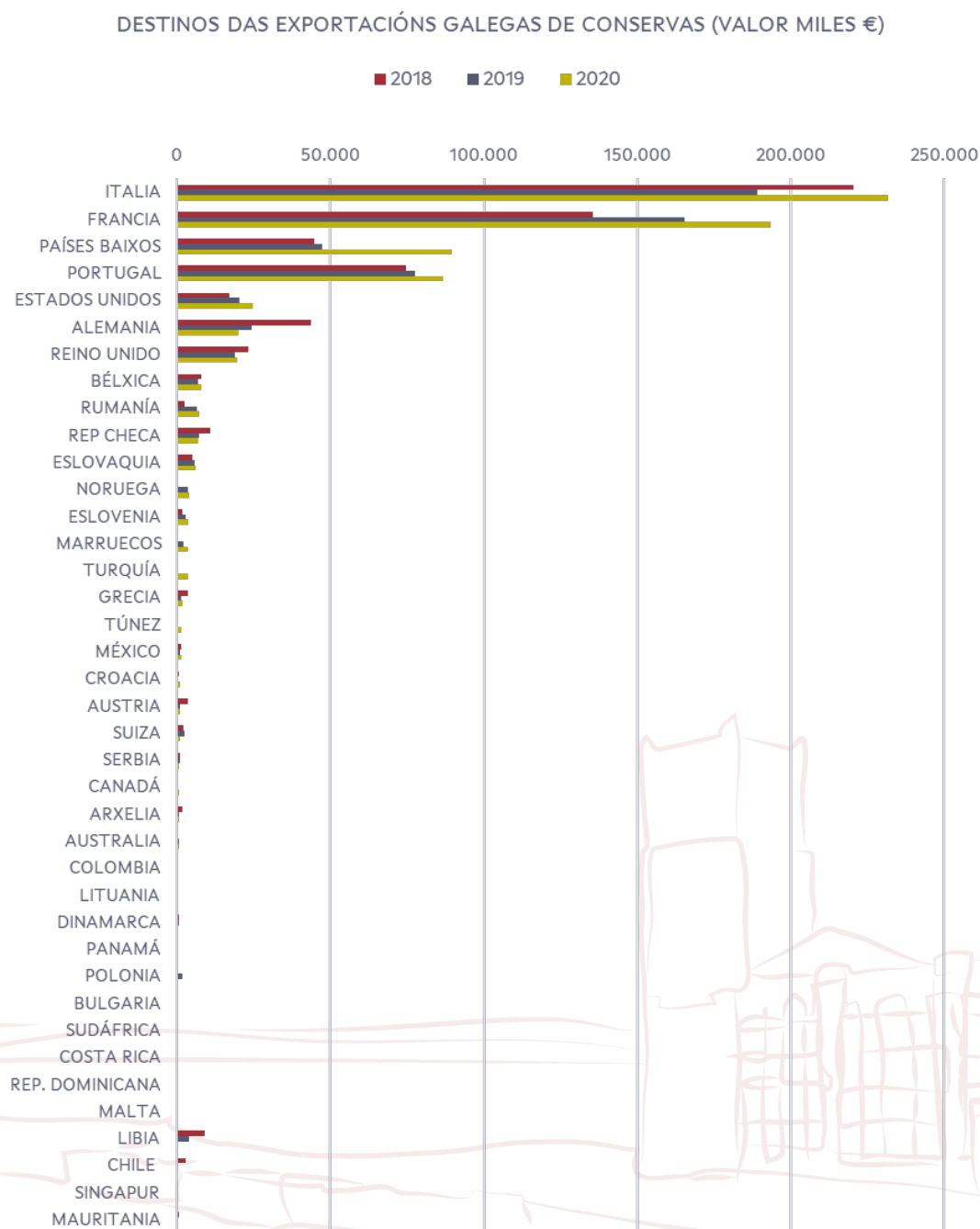


Figura 30. Evolución dos destinos das exportacións da industria conserveira galega (valor en Miles de €). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

Na comparativa entre as figuras 29 e 30 chamaman a atención as posicións de EEUU, Reino Unido e Alemaña. O primeiro porque en valor EEUU estaría a ofrecer mellores resultados e porque ademais amosa unha tendencia crecente, e os outros dous por ser poten-

cialmente mercados a recuperar, pois aínda ocupan unha posición destacada e se no caso de Reino Unido pode estar xustificado o descenso das vendas polas consecuencias do BREXIT, non é esta a situación con respecto a Alemaña.

6.2. Importacións de conservas de peixes e mariscos e de produto pre-procesado no mercado da UE

A información sobre as importacións ofréce-nos, por unha banda, datos sobre o grao de penetración que ten a conserva e os elaborados procedentes de outros países no mercado galego, e por outra, sobre a orixe dos aprovisionamentos.

O primeiro dato que compre considerar é a evolución do valor agregado das importacións e saldo comercial que se desprende ao comparalas coas exportacións. Habitualmente a balanza comercial da industria conserveira en Galicia é deficitaria; as exportacións adoitan representar arredor dun 80-85% das importacións, tanto en volume como en va-

lor. Ainda que o ano 2019 fora xa un ano algo atípico, na medida en que se incrementaran notablemente as importacións con respecto dos anos anteriores, tamén o foi o 2020 no que esta magnitude minorouse drasticamente, ao tempo que se producía un incremento das exportacións. O saldo da balanza comercial para este exercicio foi extraordinariamente positivo, pero a situación volveu á senda habitual no 2021.

As importacións de pre-procesados de atún, sobre todo de listado (principal materia prima para o sector) foron as que máis se incrementaron. No seu conxunto, este grupo de produtos representa entre un 45% e un 50% do volume das importacións, e mesmo no 2020, chegaron a representar ata un 75%, medrando, en contra da tendencia xeral para esta magnitude nese exercicio.

IMPORTACIÓNS GALEGAS DE LOMBOS E ELABORADOS DE ATÚN
(VOLUME t) (VALOR MILES €)

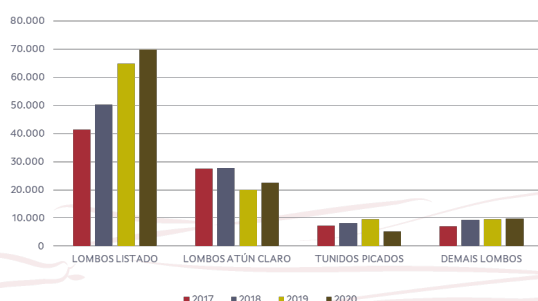


Figura 31. Evolución das importacións de lombos e outras elaboracións de atún (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

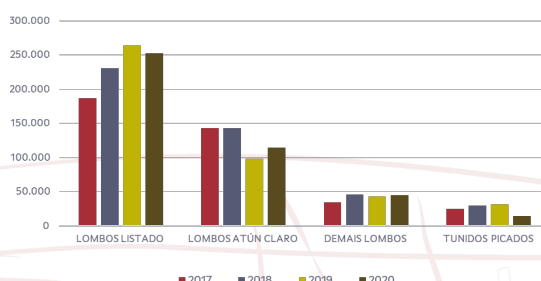


Figura 32. Evolución das importacións de lombos e outros pre-procesados de atún (Valor Miles €). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

Na comparativa das gráficas apréciase que no produto máis importado, os lombos de listado, se produciu baixada de prezos no 2020 coma consecuencia do exceso de oferta no mercado global.

Si analizamos o que aconteceu coas importacións de conservas (produto acabado) en Galicia, o que podemos identificar é o potencial marxe que tería a industria para medrar no mercado interior, e os produtos cos que podería facelo.

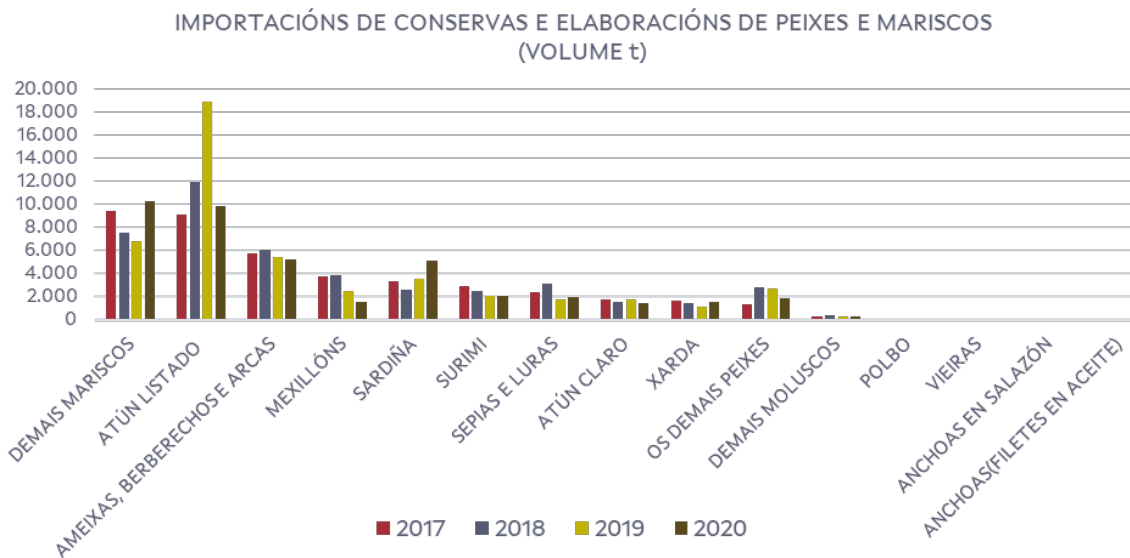


Figura 33. Importacións galegas de conserva e elaboracións de peixes e mariscos (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

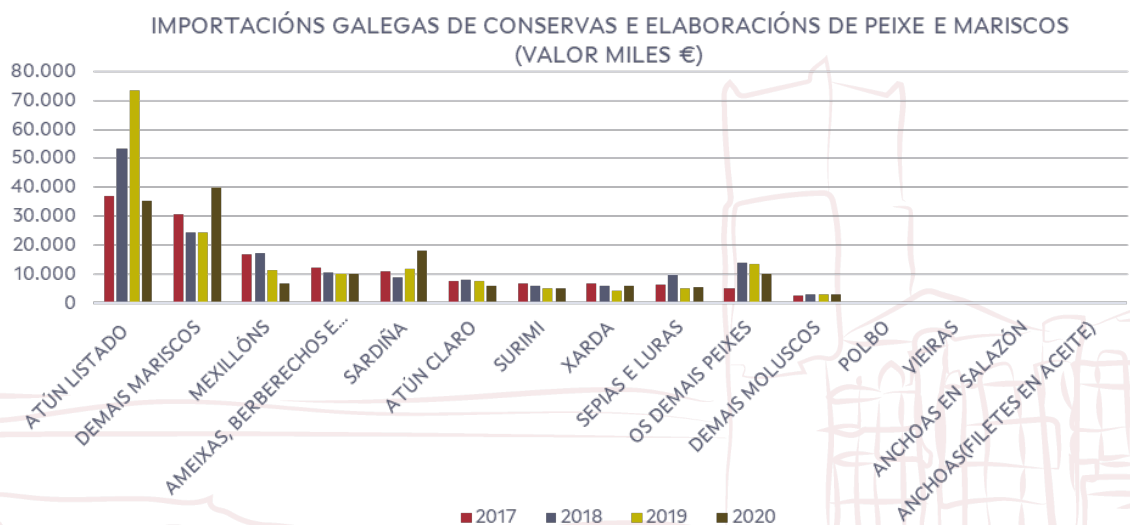


Figura 34. Importacións galegas de conserva e elaboracións de peixes e mariscos (Valor Miles €). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

Sobre os lugares de procedencia das importacións, no caso da conserva acabada, destacan as aproximadamente 7.000t de compra de conserva de atún ao Ecuador, as de bivalvos a Vietnam e as de sardiña a Croacia e Marrocos. O máis destacado sobre as importacións, no obstante, é o crecemento da China como país de orixe dos lombos de atún, que en volume no 2020 superou ao tradicionalmente hexemónico Ecuador. Isto sucedeu polo grande incremento da compra de lombos de listado na China como consecuencia

da confronta económica dos Estados Unidos co xigante asiático. Esta situación volveu á normalidade en 2021, con Ecuador coma primeiro país exportador. Destaca tamén o incremento das compras de conserva a Portugal, aínda que os datos amosan sobre todo a contracción das importacións en termos xerais no 2020. Cómpre clarificar que na partida de sepias e luras as preparacións destes produtos diferentes da conserva adoitan ser predominantes.

IMPORTACIÓNS A GALICIA DE CONSERVAS ELABORADOS DE PEIXE E MARISCOS (2018-2020) PAÍSES DE ORIXE (VOLUME t)

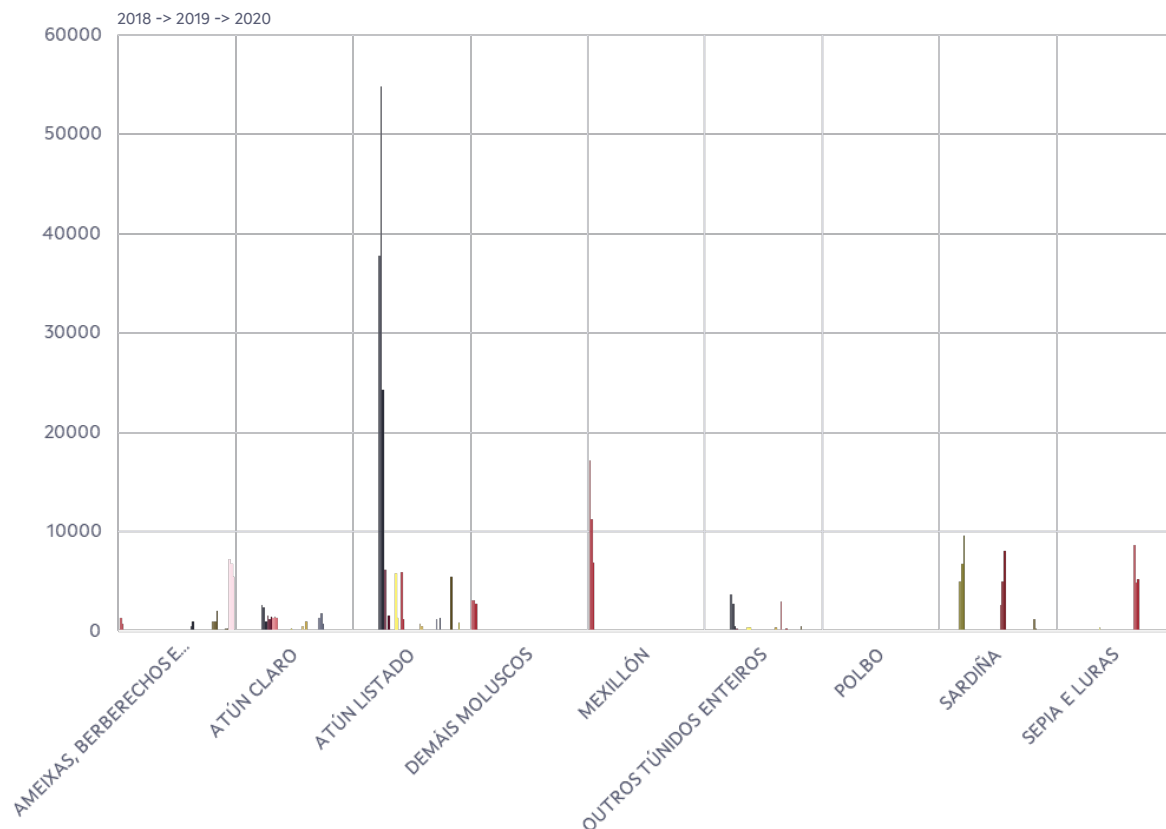


Figura 35. Orixe das importacións galegas de conservas e elaborados de peixes e mariscos do 2018 ao 2020 (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

IMPORTACIÓNS A GALICIA DE LOMBOS DE ATÚN (2018-2020) PAÍSES DE ORIXE (VOLUME t)

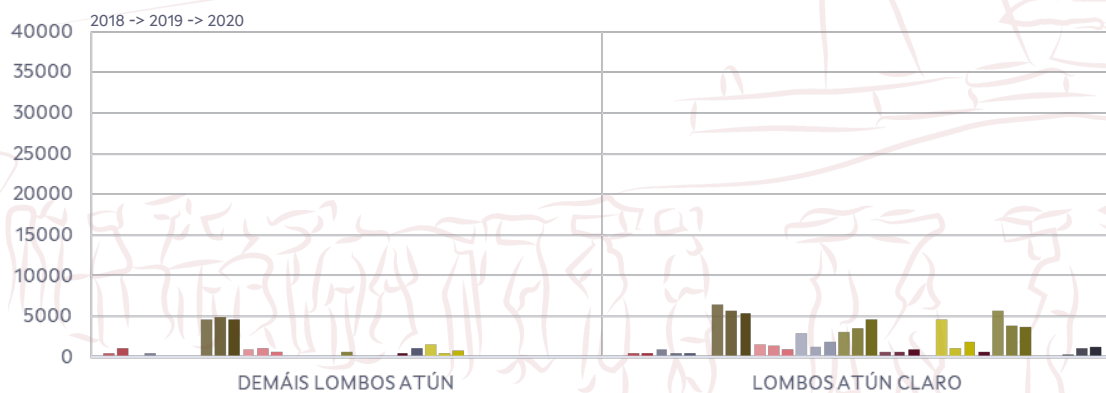
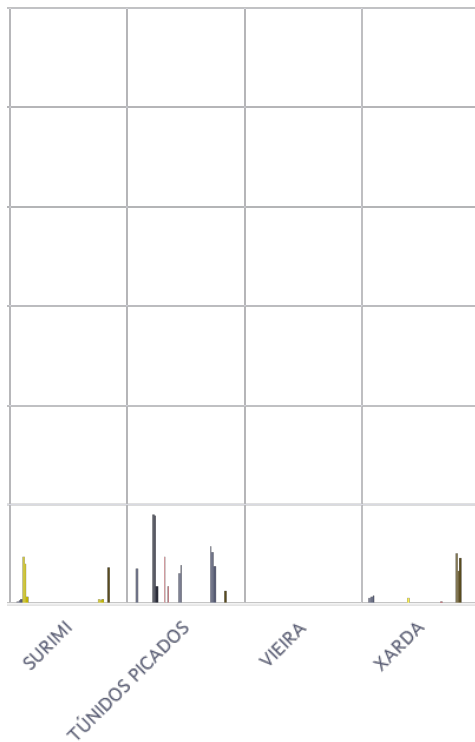


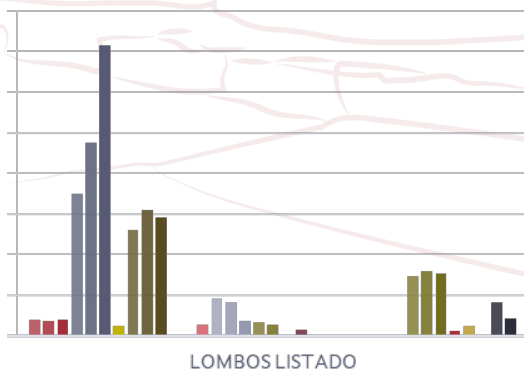
Figura 36. Importacións galegas de lombos de atún por países de orixe do 2018 ao 2020 (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPECA.

En termos de valor, Ecuador é o primeiro país de orixe das importacións pero isto é así só

si consideramos de xeito agregado as importacións de conserva de listado e de lombos.



- CHILE - 2018
- CHILE - 2019
- CHILE - 2020
- CHINA - 2018
- CHINA - 2019
- CHINA - 2020
- COREA DEL SUR - 2018
- COREA DEL SUR - 2019
- COREA DEL SUR - 2020
- COSTA DE MARFIL - 2020
- CROACIA - 2018
- CROACIA - 2019
- CROACIA - 2020
- ECUADOR - 2018
- ECUADOR - 2019
- ECUADOR - 2020
- EL SALVADOR - 2018
- EL SALVADOR - 2019
- EL SALVADOR - 2020
- FILIPINAS - 2018
- FILIPINAS - 2019
- FILIPINAS - 2020
- FRANCIA - 2018
- FRANCIA - 2019
- FRANCIA - 2020
- GHANA - 2019
- GHANA - 2020
- INDONESIA - 2018
- INDONESIA - 2019
- ITALIA - 2019
- ITALIA - 2020
- LETONIA - 2018
- MARROCOS - 2018
- MARROCOS - 2019
- MARROCOS - 2020
- MAURICIO - 2018
- MAURICIO - 2019
- MAURICIO - 2020
- PAÍSES BAIXOS - 2019
- PAÍSES BAIXOS - 2020
- PERÚ - 2018
- PERÚ - 2019
- PERÚ - 2020
- PNG - 2018
- PNG - 2019
- PNG - 2020
- POLONIA - 2018
- POLONIA - 2019
- POLONIA - 2020
- PORTUGAL - 2018
- PORTUGAL - 2019
- PORTUGAL - 2020
- REINO UNIDO - 2018
- REINO UNIDO - 2019
- RUMANIA - 2020
- SENEGAL - 2019
- TAILANDIA - 2018
- TAILANDIA - 2020
- VIETNAM - 2018
- VIETNAM - 2019
- VIETNAM - 2020



- CABO VERDE - 2018
- CABO VERDE - 2019
- CABO VERDE - 2020
- CHINA - 2018
- CHINA - 2019
- CHINA - 2020
- COLOMBIA - 2019
- ECUADOR - 2018
- ECUADOR - 2019
- ECUADOR - 2020
- EL SALVADOR - 2018
- EL SALVADOR - 2019
- EL SALVADOR - 2020
- FILIPINAS - 2018
- FILIPINAS - 2019
- FILIPINAS - 2020
- GUATEMALA - 2018
- GUATEMALA - 2019
- GUATEMALA - 2020
- GUATEMALA - 2020
- INDONESIA - 2018
- INDONESIA - 2019
- INDONESIA - 2020
- ITALIA - 2020
- MAURICIO - 2018
- MAURICIO - 2019
- MAURICIO - 2020
- PERÚ - 2018
- PNG - 2018
- PNG - 2019
- PNG - 2020
- PORTUGAL - 2018
- SALOMÓN - 2020
- VIETNAM - 2018
- VIETNAM - 2019
- VIETNAM - 2020



7. ANÁLISE DO CONTEXTO XURÍDICO-NORMATIVO

A continuación recóllese unha síntese de normas e regulamentos para os que está programada ou se ten dado unha modificación recente, xunto coa análise que o propio sector, dende ANFACO-CECOPECA fai das implicacións previstas para a industria conserveira:

7.1. Requisitos xerais da lexislación alimentaria / Paquete de hixiene

REGULAMENTO (UE) 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

Obxecto: Esta lexislación establece unhas normas xerais para os operadores das empresas alimentarias sobre a hixiene dos produtos alimenticios; introducindo uns principios comúns relativos aos requisitos estruturais, operativos e hixiénicos que deben cumprir os establecementos e sobre as responsabilidades dos fabricantes e autoridades.

Modificado por: Regulamento Delegado (UE) 2021/1374 da Comisión do 12 de abril de 2021 que modifica o anexo III do Regulamento (CE) Nº 853/2004 do Parlamento Europeo e do Consello sobre requisitos específicos de hixiene dos alimentos de orixe animal.

A modificación entrou en vigor o 9 de setembro de 2021

Cambios legislativos: A reforma do anexo III do Regulamento 853/2004 introduce uns documentos comúns de rexistro para o traslado de moluscos bivalvos vivos entre establecementos, incluíndo ao operador intermediario.

En concreto, a sección VII, capítulo I, punto 3 establece que sempre que un operador de unha empresa alimentaria traslade un lote de moluscos bivalvos vivos entre zonas de produción, zonas de reinstalación o establecementos de calquera tipo; deberá ir acompañado dun documento de rexistro.

Este modelo de rexistro común inclúese dentro do regulamento delegado no recentemente engadido capítulo X da sección VII del anexo III.

Consecuencias: O cambio da normativa introduce unha importante garantía adicional en materia de seguridade xurídica para o conserveiro grazas a unha maior trazabilidade do orixe das materias primas. Sen embargo, haberá que esperar a valorar si se produce unha alteración nos fluxos comerciais de materia prima como consecuencia da súa aplicación.

7.2. Información ao consumidor no envase/embalaxe: medidas excepcionais con motivo da crise de Ucraína (aceite de xirasol e doutros aceites vexetais)

REGULAMENTO (UE) Nº 1169/2011 do Parlamento Europeo e do Consello de 25 de outubro de 2011 sobre a información alimentaria facilitada ao consumidor

Obxecto: Este regulamento ten como finalidade garantir que os consumidores dispoñen de información alimentaria adecuada e suficiente mediante a incorporación duns principios xerais e uns requisitos a cumprir, xunto coa definición das responsabilidades que

rexen a información alimentaria e o etiquetado. Así mesmo, establece os medios para garantir o dereito dos consumidores á información e os procedementos para facilitarlles o acceso á mesma.

Modificado por: Disposición adicional vixésima do Real Decreto-lei 6/2022, de 29 de marzo, polo que se adoptan medidas urxentes no marco do Plan Nacional de resposta ás consecuencias económicas e sociais da guerra na Ucraína (páxs. 94-95).

A modificación entrou **en vigor o 31 de marzo de 2022**.

Cambios legislativos: A través desta disposición introdúcense medidas excepcionais e temporais de etiquetado, por exemplo, entenderanse cumpridas as obrigas de información mediante a inclusión de etiquetas que indiquen que ingredientes se utilizaron para substituír os empregados con anterioridade, incluíndo a presenza de alérxenos.

En caso de ter que usar envases previamente fabricados coa información sobre a composición ou denominación do produto diferente á finalmente empregada, deberase engadir unha etiqueta que anule a declaración do ingrediente substituído que se incorporara tanto na denominación de venda como na listaxe de ingredientes ou en calquera outro elemento gráfico que poda inducir a erro.

Ademais, no listado non se poden incluír ingredientes non utilizados na elaboración, tales como aceites vexetais; indicando no seu lugar que estes foron utilizados en proporción variable cando algún destes aceites vexetais non forme parte da composición real do alimento.

A invasión da Ucraína implicou unha rápida escaseza do aceite de xirasol, produto que as preparacións en aceite vexetal utilizan practicamente na súa totalidade. Se ben unha alternativa no curto e medio prazo se-

ría substituílo por aceite de soia, oliva, millo ou outras fontes; a normativa de referencia obriga a indicar a orixe específica do aceite vexetal empregado e, polo tanto, supón a falta de adaptación dos envases e embalaxes xa adquiridos a unha correcta información sobre a orixe do aceite.

Consecuencias: As medidas previstas no Real Decreto-lei, segundo a industria conserveira, non se adecúan ás necesidades do sector diante da guerra da Ucraína, por distintas razóns:

- As disposicións para a utilización de materiais de envasado e embalaxe previamente adquiridos non son suficientes nin operativas.
- A falta de alternativas que permitan un elevado control da trazabilidade dos procesos como, por exemplo, codificacións do tipo de aceite, permitindo combinar flexibilidade coa información ao consumidor.
- Desvíase das medidas adoptadas por outros países, provocando unha maior fragmentación do mercado. Por exemplo, Italia admite identificar unicamente "aceite vexetal" sen identificar a semente, coa salvagarda dos alérxenos.

7.3. Desenvolvemento dos etiquetados no frontal do envase (FOP)

Como parte do mandato asociado ao desenvolvemento da estratexia política **Farm to Fork (F2F)**, está prevista a modificación das regras básicas de información aos consumidores e polo tanto das normas de etiquetado. As modificacións previstas van destinadas a facilitar a incorporación no frontal do envase de información relevante a efectos nutricionais, climáticos, medio ambientais, sociais e económicos. Un dos exemplos sobre

a información nutricional previstos son o NUTRI-SCORE, traffic lights, batería... e outros non aínda harmonizados na UE tanto na súa base científica como na súa aplicación práctica.

REGULAMENTO (UE) N° 1169/2011 do Parlamento Europeo e do Consello de 25 de outubro de 2011 sobre a información alimentaria facilitada ao consumidor

Obxecto: xa indicado (ver 7.2)

Entrou **en vigor o 12 de decembro de 2011**, se ben a súa aplicación pospúxose ata o 13 de decembro de 2014. Non obstante, o artigo **9.1.l) non foi de aplicación ata o 13 de decembro de 2016**, mentres que a parte B do anexo VI aplícase dende o 1 de xaneiro de 2014.

Modificación: O sistema NUTRI-SCORE está a mudar o seu sistema de puntuación porén, durante o ano 2021 o Comité Científico (CC) identificou varias áreas de mellora potencial para o algoritmo no que se basea, que levaron a debater posíbeis modificacións do mesmo relativas á puntuación de peixes, mariscos e aceites vexetais con perfís nutricionais favorábeis, e ao perfeccionamento do poder de discriminación de produtos e bebidas integrais, que permitan un mellor aliñamento coas recomendacións para produtos altamente azucrados ou salgados.

Nesta liña, en setembro de 2021, **ANFA-CO-CECOPESCA** aportou unha **análise técnico-legal** co fin de que se considere a modificación da puntuación outorgada polo algoritmo NUTRI-SCORE ás conservas de peixe, marisco e outras semiconservas. Pola súa parte, a Axencia Española de Seguridade Alimentaria e Nutrición (AESAN) comprometeuse a propoñer a cuestión no grupo de traballo de NUTRI-SCORE, informando o 28 de xaneiro deste ano 2022, de que a solicitude de A/C foi enviada aos membros do Comité Científico para a súa avaliación.

A Autoridade Europea de Seguridade Alimentaria (EFSA) lanzou en novembro de 2021 unha **consulta pública** sobre o **borrador do 'Ditame científico no que se asesora sobre o desenvolvemento dun etiquetado nutricional obrigatorio harmonizado na parte frontal do envase e o establecemento de perfís nutricionais para restrinxir as declaracións nutricionais** e de propiedades saudábeis nos alimentos', o seu prazo finalizou o 9 de xaneiro.

Ademais, a Comisión Europea (CE) solicitou **asesoramento científico á EFSA** sobre:

- Os **nutrientes de importancia** para a saúde pública das poboacións europeas, incluído os compoñentes non nutritivos dos alimentos (por exemplo, enerxía ou fibra dietética).
- Os **grupos de alimentos** que teñen un papel importante nas dietas, así como os subgrupos dentro das mesmas.

A **elección de nutrientes e outros compoñentes non nutritivos** dos alimentos para a elaboración de perfís axeitados é esencial. As propiedades específicas do peixe (efecto matriz) deben ser tidas en conta na aplicación de perfís nutricionais e propostas de desenvolvemento do etiquetado frontal (FOP).

En concreto, a valoración da calidade nutricional do baremo NUTRI-SCORE adoece dunha **falta de precisión cando se aplica ás conservas de peixes e mariscos** xa que non ten en conta particularidades relevantes, tales como:

- O alto contido en proteínas doadas de dixerir que aportan tódolos aminoácidos esenciais, nin tampouco a súa baixa proporción de coláxeno.
- A óptima calidade da graxa, xa que contén ácidos graxos omega-3 (EPA+DHA) e o seu gran contido en vitaminas do grupo B, D e E.

- O alto índice de minerais como fósforo, potasio, iodo e selenio.
- A utilización exclusiva de aceites de perfil saudable como oliva, soia ou xirasol é unha garantía de contidos baixos en graxas saturadas e trans.
- A dispoñibilidade estacional dos produtos a un prezo asumible.
- A facilidade e comodidade de uso.

As autoridades de Bélxica, Francia, Alemaña, Luxemburgo, Países Baixos, España e Suíza estableceron un mecanismo de cooperación para facilitar o uso do etiquetado que se leva a cabo mediante un Comité Directivo e un Comité Científico. Este último reconece a importancia do peixe e do marisco na dieta como fonte de compoñentes dietéticos esenciais e a súa asociación beneficiosa coa saúde e considéranos un área a mellorar no NUTRI-SCORE de cara a permitir que os consumidores os identifiquen como produtos saudábeis e comparen a calidade nutricional dos distintos tipos.

Consecuencias: O Comité Científico produciu unha proposta de actualización para o cuarto trimestre do 2022 que porén, non muda a cualificación para as conservas de peixe e marisco e mesmo abunda nelas por dar máis peso na ponderación ao contido en sal, e por diferenzas na consideración sobre os aceites de cobertura, que aínda que pola súa calidade poderían mellorar a valoración do produto, non son considerados ao aplicarse o estándar sobre o produto escorrido (en contra do criterio manifestado por axencias como AESAN).

Unha das fortalezas das conservas da pesca e a acuicultura estriba en que a calidade percibida sobre o produto supera, en termos xerais, o seu valor no mercado; sen embargo, a cualificación outorgada por NUTRI-SCORE vai da C á D e pode ser asociada incorrecta-

mente polo consumidor medio cunha baixa calidade nutricional do produto. En consecuencia, estase a producir un prexuízo para a súa imaxe que para o sector **non é asumible xa que se trata dun produto rico en ingredientes esenciais, auténtico e do que a dispoñibilidade e duración** permite o acceso ao consumo de peixe todo o ano.

Outros problemas que argumenta a industria conserveira en relación co envasado e o sistema NUTRI-SCORE son:

- A falta de estandarización no establecemento de modelos de perfil nutricional podería levar consigo a aparición de distorsións no mercado.
- A ausencia de información sobre o nivel de actividade física dos individuos incluídos nas enquisas dietéticas, sendo difícil establecer se a inxesta de enerxía nunha poboación excede ás necesidades debido aos complexos mecanismos que regulan o balance enerxético.
- En relación cos Ácidos Graxos Poliinsaturados, precísase afondar máis na importancia relativa dos seus distintos compoñentes (n-6 LA, n-3 ALA e en especial n-3 LC-PUFAs) para ponderar a súa importancia na dieta actual, **dado que as conservas de peixes e mariscos posúen graxas omega 3, das que distintos estudos apuntan a un déficit de consumo.**

A finais de marzo do 2022, a EFSA publicou a versión final do seu ditame científico sobre o etiquetado FOP e os perfís nutricionais tras incorporar as revisións derivadas da fase de consulta pública. Así, o calendario previsto para o 22-23 seguirá coa elaboración dun borrador de proposta lexislativa por parte da Comisión entre xullo e setembro que debería ser presentado cara ao final do ano para a súa aprobación no 2023.

Respecto da **postura** das institucións eu-

ropeas neste ámbito: a Comisión e o Parlamento Europeo (PE) móstranse favorables a un etiquetado FOP obrigatorio xunto co establecemento de perfís nutricionais, se ben o Parlamento busca que o etiquetado FOP se realice xunto con outros elementos interpretativos. Pola súa parte, as posturas do Consello da Unión Europea encóntranse divididas.

A aceptación do desenvolvemento de FOPs non pode ir en detrimento da imaxe de calidade das conservas de peixe e mariscos e, tendo en conta que un modelo harmonizado ten máis probabilidade de ser incorporado como exixencia obligatoria, o sector da conserva valoraría favorablemente que este fora voluntario ou contara con períodos transitorios amplos para a súa adopción.

No obstante, a aposta principal dende a industria conserveira é **a aplicación de sistemas de etiquetado nutricional no frontal do envase que sexan equitativos e non valorativos, ademais de dispoñer de normas claras e uniformes que permitan asegurar a competitividade do sector.**

Cabe por último apuntar que as consecuencias deste estándar transcenden ás consideracións sobre a apreciación directa do produto polos consumidores no momento da compra, para influír directamente nas decisións dos medios de comunicación comprometidos coa aplicación das normas sobre publicidade de bebidas e alimentos dirixidas ao público infantil (código PAOS), restrinxíndose a publicidade dos produtos que non acaden unha boa cualificación con este sistema.

7.4. Etiquetado de orixe

REGULAMENTO DE EXECUCIÓN (UE) 2018/775 da Comisión, de 28 de maio de 2018, polo que se establecen disposicións de aplicación do artigo 26, apartado 3, do REGULAMENTO (UE) nº 1169/2011 do Parlamento Europeo e

o Consello, sobre a información alimentaria facilitada ao consumidor, no que se refire ás normas para indicar o país de orixe o lugar de procedencia do ingrediente primario dun alimento

Obxecto: O artigo 26.3 do Regulamento 1169/2011 establece que, cando sexa obrigatorio indicar o país de orixe dun produto, deberase incluír tamén a orixe do ingrediente primario no caso de que ambos non coincidan. En desenvolvemento deste precepto, díctase o citado regulamento de execución que recolle os detalles sobre o modo no que se debe incorporar esta referencia no etiquetado, indicando aspectos tales como se provén de fóra ou dentro da UE, o tamaño de letra a utilizar, etc.

Modificado por: A pesar de que aínda non se produciron modificacións neste aspecto, cabe esperar que se vexa afectado pola proposta lexislativa sobre o etiquetado FOP e sobre perfís nutricionais, que se agarda para este segundo semestre do ano.

A normativa ate agora non obrigaba a indicar a zona de captura con carácter xeral en tódalas conservas, permitindo certas vantaxes relacionadas coa xestión dos materiais de envase e embalaxe. Os elementos fundamentais do etiquetado de orixe deben estar e están harmonizados en toda a Unión Europea grazas a este regulamento de execución. Agora ben, non se debería ir máis aló no desenrolo da normativa sen xustificar os potenciais beneficios fronte aos custos de implantación.

A conxuntura COVID-19 tamén aportou argumentos a favor da voluntariedade do sistema anteriormente proposto debido a que algúns dos requisitos do etiquetado de orixe non se puideron cumprir durante a mesma por falta de materias primas, facendo visible a necesidade de dotar ó sistema dunha maior flexibilidade.

7.5. Producción ecolóxica

REGULAMENTO DE EXECUCIÓN (UE) 2020/464 da Comisión de 26 de marzo de 2020 polo que se establecen determinadas normas de desenvolvemento del Regulamento (UE) 2018/848 do Parlamento Europeo e do Consello ao respecto dos documentos necesarios para o recoñecemento retroactivo dos períodos de conversión, a produción de produtos ecolóxicos e a información que os Estados Membros deben facilitar

Obxecto: A presente norma dítase en complemento do [Regulamento 2018/848](#) que establece os principios e normas da produción ecolóxica, da certificación respectiva e del uso de indicacións no etiquetado e a publicidade, así como regula unha serie de controis adicionais. Pola súa parte, o regulamento de execución afonda nos períodos de conversión ao método ecolóxico e as posibilidades do seu recoñecemento retroactivo, así como na necesidade de establecer normas por especies ou grupo de especies sobre a densidade de poboación e as características dos sistemas de produción e dos sistemas de contención.

A entrada en vigor foi o 20 de abril de 2020, aínda que a súa aplicación postergouse ao 1 de xaneiro de 2021.

No caso das conservas de peixe e marisco, a regulación do produto ecolóxico atópase incompleta; se ben afecta a determinados ingredientes principais (por exemplo, o mexillón) e a outros non principais (como o aceite, o vinagre ou a sal) nos que si se pode acreditar a orixe ecolóxica, bótase en falta unha normativa integral, consensuada no marco comunitario, que aplique ao conxunto do produto.

7.6. Regulación dos produtos artesanais

DECRETO 174/2019, de 19 de decembro, polo que se regula a artesanía alimentaria

Obxecto: Esta norma define os requisitos que as empresas deben cumprir para ser consideradas como empresa artesanal alimentaria, as condicións para a utilización dese termo no etiquetado, a presentación e publicidade dos produtos e as condicións técnicas necesarias para a produción artesanal, das que as especialidades se concretarán posteriormente nas normas técnicas específicas que se aproben en función da actividade. Ademais, incorpóranse no anexo I do decreto unha relación de actividades que, polas súas características, se consideran merecedoras de tal clasificación onde aparecen identificadas as conservas de peixes e mariscos.

De acordo con este decreto, só poderá considerarse como 'produto artesan' ás conservas de peixes e mariscos que cumpran coas características definidas no mesmo, xunto cos requisitos exixidos pola restante normativa de artesanía alimentaria de Galicia e aquela outra lexislación vixente que lle sexa de aplicación (Regulamentos da UE, Reais Decretos, etc.)

Modificado por: Na actualidade estase a valorar un borrador de norma técnica específica para as conservas artesanais de peixes e mariscos.

Entrou en vigor o 10 de agosto de 2020. No obstante, as disposicións relativas ás actividades artesanais alimentarias quedaron supeditadas á aprobación e publicación das normas técnicas de cada produto ou grupo deles. No [DOG do 4 de marzo do 2022](#), a Consellería do Medio Rural publicou as normas técnicas para un total de 14 actividades entre as que non se atopan aínda as conservas de peixes e mariscos.

A normativa autonómica en preparación para as conservas artesanais é obxecto de debate no seo da industria. A patronal do sector identifica un posible risco de mal interpretación da mensaxe que se traslade ao consumidor en relación coas bondades desta produción, que

poderían inducir a unha visión menos positiva sobre a produción industrializada. Porén, a intención da norma é a de reforzar a posición das empresas de menor tamaño para fomentar a estandarización da calidade neste segmento de negocio e afianzar a viabilidade deste tipo de producións, do mesmo xeito que está xa a acontecer noutros segmentos da industria alimentaria. Será conveniente prestar especial atención, entre outras medidas, ao deseño das campañas de promoción para que en ningún caso vulneren os intereses doutros segmentos da industria, senón que axuden e reforcen a imaxe do sector e do produto no seu conxunto.

7.7. Denominacións comerciais das conservas de peixe e marisco

REAL DECRETO 1521/84 da Presidencia do Goberno, de 1 de agosto polo que se aproba a Regulamentación Técnico-sanitaria dos establecementos e produtos da pesca e da acuicultura con destino ao consumo humano (parcialmente derogado)

Obxecto: A parte aínda vixente realiza unha definición das distintas formas nas que se presentan, conservan e comercializan os produtos da pesca e da acuicultura, así como das diferentes partes destes produtos. Ademais, inclúense anexos relativos ás denominacións dos produtos conservados, á forma de determinar o peso escorrido nas conservas de peixe e ao procedemento de control do contido neto nos produtos glaseados.

Modificación: Na actualidade e dende primeiros do 2020 estase a desenvolver o proxecto de **REAL DECRETO polo que se regulan as denominacións comerciais nacionais admitidas en España e as denominacións de alimentos conservados e preparados aplicables aos produtos da pesca e da acuicultura**, que supón unha revisión en profundidade do RD 1521/1984 de 1 de agosto. Este ten por obxecto establecer as denominacións

comúns para os produtos da conserva da pesca e da acuicultura tamén aos efectos de proporcionar a documentación obrigatoria e garantir a protección e os dereitos de información dos consumidores, así como as necesidades de control e información sobre o comercio internacional e sobre a legalidade das pescas. É por isto que se relaciona tamén coa evolución das **normas de control** e do **comercio internacional**.

ANFACO-CECOPESCA manifestou o malestar da patronal conserveira polo rexeitamento da especificidade nas categorías de produtos transformados que, ao seu criterio, vai en detrimento da competitividade da industria española e da flexibilidade no aprovisionamento.

Entre as disposicións da normativa anterior que aínda non foron derogadas, figura o artigo 30.1 e o seu anexo IV, polo que se regulan as denominacións normalizadas dos produtos en conserva.

Despois de 38 anos dende a súa publicación, a dispoñibilidade de especies destinadas á conserva ten mudado substancialmente polo que se considera necesaria unha actualización deste marco legal. A orientación que a industria considera idónea é a que permite agrupar baixo unha mesma denominación de venda, varias especies afíns (a nivel de grupo) que configuran un estándar de calidade recoñecible polo consumidor ao mesmo tempo que outorgan a flexibilidade necesaria aos operadores, que necesitan aprovisionarse de maneira diferente segundo a dispoñibilidade das especies e custo. En todo caso, parece aconsellable facer partícipe á industria conserveira do texto definitivo, por ser parte directamente afectada polo cambio na regulamentación.

Encanto á **normativa sobre control da pesca: REGLEMENTO DE EXECUCIÓN (UE) Nº 404/2011 da Comisión do 8 de abril de 2011** que establece as normas de desenvolvemento

mento do Regulamento (CE) N° 1224/2009 do Consello polo que se establece un réxime comunitario de control para garantir o cumprimento da Política Común de Pesca

Obxecto: O Regulamento 1224/2009 serviu para establecer un réxime comunitario de control, inspección e observación que se encargara de asegurar o cumprimento das normas da política pesqueira común, mentres o regulamento configura en detalle este sistema e unifica a diversidade de normas existentes ao respecto ata ese momento.

Modificación: A Comisión realizou unha proposta de modificación do Regulamento 1224/2009 en maio de 2018 que, na actualidade, estase a debater no Consello. No centro do debate están as esixencias de codificación e transmisión electrónica de trazabilidade aos produtos da importación sen limitar a aqueles obtidos en augas comunitarias ou realizados por buques pesqueiros da Unión. Deste xeito, estase a buscar unha maior similitude nas obrigas que deben cumprir todos os produtos comercializados no mercado da UE.

Ademais, débatese a inclusión dos capítulos 1604 e 1605 segundo se recollen no artigo 66.12 do regulamento executivo, de tal forma que deberían entón transmitir a información indicada no artigo 58.5 do Regulamento 1224/2009 relativa á especie coa denominación científica, zona de captura, nome/identificación do buque, etc. A norma actual leva en vigor dende 2011 ou 2012 nalgún apartado específico.

Consecuencias: A finalidade esencial da norma é a loita contra a pesca ilegal, non declarada e non regulamentada (pesca INDNR). O marco actual de trazabilidade e etiquetado, segundo a postura da patronal conserveira non debería de ser modificado senón que o que se debe facer é atopar unha coherencia entre a definición de lote que proporciona a lexislación e aquela empregada nos procesos

de elaboración, sendo fundamental compaxinalas para reflectir a existencia dunha serie de condicionantes loxísticos que son compatibles coa trazabilidade e a seguridade alimentaria.

Respecto da trazabilidade regulada no artigo 58 (na proposta, 56 bis), os sistemas interconectados dixitalmente requiren dun desenvolvemento e de interoperabilidade que abarca uns prazos temporais amplos e uns proxectos de implantación ambiciosos, cautelares e coordinados. O FEMPA 2021-2027 outorgaría unha oportunidade á industria transformadora en forma de subvencións coas que facer fronte ao necesario esforzo económico que implica esta adaptación, mesmo podendo aproveitar ese tipo de melloras para incorporar tecnoloxías que engadan garantías sobre o sistema, como a blockchain; se ben este marco de axudas aplica ás PEMES e non ás grandes empresas. Ademais, débense considerar medidas para a súa promoción e accesibilidade en terceiros países co obxecto de que o uso destas ferramentas e bases dixitais garantan a igualdade de condicións entre tódolos actores, sendo recomendable incluír consideracións ao respecto nos acordos comerciais existentes con terceiros países.

Revisión da norma sobre a **Organización Común dos Mercados (OCM) dos produtos da pesca e da acuicultura.**

A industria ve tamén neste contexto a posibilidade de que se incorporen algunhas modificacións sobre as normas de etiquetado que poderían ter repercusións operativas, mais aínda non está claro o posible impacto. Os cambios esperables afectarían ás normas comúns de comercialización para sardiña, atún e bonito, que estaban vixentes dende principios dos 90.

En decembro de 2019 fíxose pública a avaliación sobre os denominados estándares de mercado (*marketing standards*) previstos para que as normas de comercialización da

UE para os produtos conservados e comercializados en Europa foran efectivas para mellorar a igualdade de condicións entre os produtos comunitarios e entre estes e os procedentes de fóra da Unión. A pesar dalgunhas dificultades técnicas para a aplicación, en termos xerais considérase que o seu impacto no mercado ten sido positivo.

Despois desa primeira avaliación e das peticións realizadas dende a estratexia Farm to Fork abriuse unha segunda consulta que finalizou en febreiro de 2021 referente á posible modificación destes estándares, sobre a súa relación coa sostibilidade e as posibles formas de harmonizar a información sobre sostibilidade nos produtos a través dos regulamentos. Ademais, o cuestionario da consulta preguntaba acerca da información que se considera asociada á sostibilidade dun produto; por exemplo, a especie científica, as etiquetas ecolóxicas, a área xeográfica de captura, o país de orixe, se foi pescado ou cultivado localmente, o arte de captura, se se trataba de peixe de acuicultura ou salvaxe, sobre aspectos relacionados co benestar animal, etc. Así, o estudo pretende ser de utilidade para a definición do problema e as súas distintas opcións de xestión a través das políticas públicas, así como para a avaliación dos impactos económicos, medioambientais e sociais directos e indirectos das mesmas. Está previsto que a modificación do paquete de normativa entre en vigor no ano 2023.

7.8. A xestión dos produtos de orixe animal non destinados ao consumo humano (SANDACH)

O [Real Decreto 1528/2012](#) é o que en España, a partir dos Regulamentos [\(CE\)1069/2009](#) e [\(UE\) 142/2011](#), desenvolveu as condicións de aplicación para o uso, a xestión a valorización ou destrución destes produtos e creou unha Comisión Nacional dedicada entre outras finalidades a garantir a xestión coordinada das

competencias distribuídas entre a administración xeral do Estado e as das Comunidades Autónomas. Neste eido, a xestión da cuncha dos bivalvos e de mexillón, en particular en Galicia, segue a ser unha tarefa pendente que podería orientarse como oportunidade de negocio e ser impulsada mediante colaboración público-privada nunha iniciativa de valorización rendible e sostible no tempo.

A maiores, as empresas de aceites e fariñas de pescado asociadas a ANFACO-CECOPES-CA fixeron unha proposta para defender a posibilidade de que se poida producir un transporte compartido de aceites de orixe SANDACH e de aceites vexetais coa fin de incrementar a dispoñibilidade de medios de transporte para os aceites desta orixe, mellorando a operatividade dunha cadea de valor que está tamén estreitamente vinculada á conserva.

Por outra banda, dende o 2018, neste mesmo marco estase a levar a cabo unha revisión das medidas técnicas que aplican a matadoiros e industrias de subprodutos animais dentro do marco de Prevención e Control Integrado da Contaminación.

A relación estreita entre a actividade conserveira e os fabricantes de fariñas e aceites de peixe fai que o sector considere necesario que a adopción de medidas e de modificacións da normativa que afecten a esta actividade se desenvolva con garantías de viabilidade da súa implantación, isto é sen afectar negativamente ao conxunto do sector ou mesmo a outros elos na cadea dos produtos do mar, como a piscicultura.

7.9. Cambios que afectan ao envasado

DIRECTIVA (UE) 2018/852 do Parlamento Europeo e do Consello de 30 de maio de 2018 pola que se modificou a Directiva 94/62/CE relativa aos envases e refugallo de envases

O obxecto principal destas normas antecedentes era o de harmonizar as diferentes normativas dos estados en relación cos envases, garantindo a protección do medio ambiente e a eliminación de barreiras técnicas no funcionamento do mercado interior da Unión. Este avance foi importante para o sector conserveiro dada a importancia das súas vendas no exterior e en particular nos estados da Unión Europea.

A Comisión Europea está a realizar unha nova revisión desta directiva no marco do [Plan de Acción de Economía Circular 2020](#) e en liña coa revisión sobre os requisitos esenciais dos envases. Neste senso, a Unión está traballando na definición do concepto de reciclabilidade, na harmonización das indicacións para a separación en orixe dos residuos e nun marco normativo único sobre as fontes, etiquetado e uso dos plásticos biolóxicos, biodegradables ou compostables.

Aínda que é certo que as distintas indicacións no envase poden xerar confusión e inducir a erro ao consumidor sobre a súa xestión, é recomendable esperar a que a Comisión finalice o seu análise e publique as disposicións oportunas para facer unha valoración e saber, por exemplo, si finalmente se reconduce a consideración a respecto do uso do punto verde.

En relación co uso dos plásticos e a nivel do estado español existe, dende setembro de 2021, un [proxecto de Real Decreto de Envases e Residuos de Envases \(PREDERE\)](#) para completar a transposición da Directiva Europea coñecida como Directiva SUP ([Directiva 2019/904 do Parlamento Europeo e do Consello, de 5 de xuño de 2019 relativa á redución do impacto de determinados produtos de plástico no medio ambiente](#)) que xa se iniciou coa publicación da Lei 7/2022 sobre residuos e solos contaminados para unha economía circular (aínda que o título VII sobre as medidas fiscais para incentivar a economía circular, non entrará en vigor ata o

próximo ano 2023). No RD de envases, incorpóranse medidas destinadas á prevención da produción destes residuos, xunto con outras relativas á reutilización, o reciclaxe e outras formas de valorización dos residuos de envases coas que contribuír á eliminación final dos mesmos e á transición cara a unha economía circular.

Dende a industria conserveira realizáronse algunhas observacións ao respecto do contido do borrador:

- Os artigos 6 e 7 marcan como obxectivo unha redución dos residuos de envases do 13% para o ano 2025 e do 15% para o 2030 con respecto aos valores do ano 2010. A industria conserveira considera que a aposta pola supresión de certos envases pode ser mesmo máis restritiva que a norma comunitaria que estimularía a incorporación dos residuos nos sucesivos procesos produtivos para potenciar o reciclaxe e a incorporación de plástico reciclado en novos envases.
- Os preceptos 13 e 21 e o anexo VIII incorporan a nivel nacional requisitos de mercado non harmonizados coa UE que, a criterio da patronal conserveira, poderían constituír barreiras técnicas do mercado interior.
- Os artigos 23, 29, 34 e 36 establecen medidas relativas á contribución financeira dos produtores aos sistemas de responsabilidade ampliada do produtor (RAP) que pode supor unha ameaza para a competitividade das empresas envasadoras. Sería importante identificar esa contribución financeira en cada unha das facturas ou tickets de compra que cheguen ata o consumidor final, así como circunscribir ditas obrigas aos produtos colocados no mercado nacional.
- Ao respecto da RAP para envases comerciais, a patronal conserveira compar-

te a visión do Ministerio para a Transición Ecolóxica e o Reto Demográfico (MITERD) de tratar de alterar o menos posible a xestión de residuos de envases comerciais, habilitando a posibilidade de que os sistemas de RAP poidan celebrar acordos cos posuidores finais dos residuos.

Tamén en relación coas normas de envasado e coa transposición da normativa SUP ao ordenamento xurídico español, o 10 de abril do presente ano 2022, entrou en vigor a [Lei 7/2022, de 8 de abril, de residuos e solos contaminados para unha economía circular](#). Nesta norma limítase a utilización de ftalatos e bisfenol A (BPA) nos envases sempre condicionada ás disposicións concretas do [Regulamento n° 1907/2006 relativo ao rexistro, a avaliación, a autorización e a restrición das substancias e preparados químicos \(REACH\)](#).

O BPA é unha sustancia química amplamente utilizada en revestimentos protectores para latas de alimentos e bebidas que está regulada no [REGULAMENTO n° 10/2011 sobre materiais e obxectos plásticos destinados a entrar en contacto con alimentos](#). Establece unha migración máxima de 0,05 mg/kg e a súa prohibición nos produtos destinados a alimentación infantil ou de lactantes. Desde xuño de 2017, o regulamento REACH incorporou outra serie de restricións ao BPA (por exemplo, o seu uso no papel térmico), mentres que noutros materiais unicamente existe obrigación de informar da súa presenza aos usuarios que o soliciten sempre que estes se empreguen en proporción igual ou superior ao 0,1% do peso. Non obstante, o artigo 129 de REACH tamén contempla a posibilidade de que os Estados Membros da UE restrinxan de forma unilateral unha determi-

nada sustancia cando consideren que pon en perigo o medio ambiente ou a saúde dos cidadáns mediante a presentación da suficiente información xustificativa e contemplando uns prazos adecuados para a súa aplicación.

Durante 2021, EFSA presentou un borrador de ditame científico no que se realizaba unha re-avaliación da toxicidade do BPA e se propoñía reducir a inxesta diaria tolerable (TDI) en 100.000 veces, someténdoo a consulta pública en decembro dese mesmo ano. Segundo este organismo, a avaliación actualizada debería concluír ao longo deste ano 2022 e cabería esperar que en breve se incorporen novas restricións ao uso desta sustancia química, así coma os prazos para a adaptación. Mentres tanto, no marco do REACH, o seu uso segue estando autorizado pero suxeito á solicitude de prohibición por parte dos estados.

Consecuencias: Os envases metálicos lixeiros que empregan as conservas son un elemento esencial para asegurar as características intrínsecas que definen as vantaxes competitivas das conservas de peixes e mariscos, como son a necesidade de condicións especiais de almacenamento e unha vida útil prolongada. Os revestimentos internos ou os vernices están suxeitos a unha esixente regulación dirixida a asegurar que as substancias migrantes non supoñen ningún resgo para a saúde pública. Porén, os avances científicos poden requirir cambios e adaptacións na normativa que precisan de ser acompañados de mecanismos que faciliten unha solución alternativa para a industria en condicións viables.



8. OUTROS FACTORES DE CONTORNO RELEVANTES PARA A INDUSTRIA

8.1. Tendencias macroeconómicas

Segundo o informe de EUMOFA sobre o mercado europeo dos produtos da pesca publicado no 2021, de media, no 2020, o euro aprecíase fronte ás catro moedas máis importantes para as operacións da industria pesqueira e marisqueira: o dólar dos Estados Unidos, a coroa islandesa, a libra inglesa e a coroa norueguesa. Non obstante, durante o 2021, o euro depreciouse fronte ás mencionadas moedas e na actualidade a situación de inestabilidade internacional provoca tamén fortes fluctuacións na relación da moeda europea coas outras divisas. A caída acentuada do euro e do Yen xaponés converteuse no segundo e terceiro trimestres do 2022 nun dos principais factores de preocupación das autoridades monetarias, xunto coa inflación. Estas fluctuacións en xeral penalizan a proximidade ao conflito armado na Ucraína e fan que nesta primeira metade do 2022 o dólar estea a funcionar como moeda refuxio para os inversores. Algúns analistas defenden que se trata máis dunha apreciación do dólar que dunha maior debilidade do Euro. En tanto a economía dos Estados Unidos devolve novas preocupacións sobre a súa evolución, a política de tipos de xuro por riba do 2,5% sostén a tendencia, mesmo a pesar de que de cara ao segundo semestre do 2022 agardaran porcentaxes de crecemento algo máis favorables, esencialmente por teren gañado posicións no mercado internacional de enerxía, como consecuencia do veto ás exportacións da Rusia. Por outra banda, a situación actual no Reino Unido, ameazada pola inestabilidade e o deterioro da imaxe do goberno conservador, unha posible negociación unilateral do protocolo de Irlanda do Norte e un próximo referendo de independencia de Escocia, fa-

vorecerían substancialmente ao euro na súa relación coa libra esterlina (GBP). En calquera caso, o que ninguén pon en dúbida é que nos atopamos diante dun marco de inestabilidade, con proxeccións moi variables (mesmo contraditorias segundo quen as elabore) e a recomendación máis oportuna é non perder de vista a evolución das principais magnitudes económicas para poder xestionar, o máis eficientemente posible, os niveis de incerteza existentes.

No 2021, o tipo de xuro do Banco Central Europeo (BCE) mantívose inalterado no -0,5% dende setembro de 2019. A finais dese ano o BCE seguía sen considerar publicamente un escenario de subida dos tipos de xuro, e nos seus boletíns de información económica transmitía que a suba dos prezos enerxéticos, aínda que preocupante, non xeraría unha escalada inflacionista xeneralizada, e consideraba que os valores da inflación cara ao final do ano 2021, debíanse á inflación subxacente. Certo é que o peso dos custos enerxéticos no conxunto das actividades que entran no cálculo do IPC é relativamente baixo, na media dos países da OCDE está entre un 5% e un 16%, porén, afecta de xeito transversal á totalidade dos sectores de actividade e por iso a súa volatilidade ten efectos moi notables sobre a evolución económica. No primeiro trimestre do 2022, co escenario da invasión de Ucraína como factor de maior tensión, comezan a aparecer os temores sobre un escenario de estanflación (inflación estrutural máis decrecemento ou estancamento do PIB en valores por debaixo do 2% por tres meses consecutivos). As taxas de inflación en toda Europa pasan a estar en niveis sen precedentes dende décadas e aínda peor, confirmanse os bloqueos, por mor do conflito, no acceso a



materias primas das que Europa é altamente dependente, e especialmente da enerxía. As expectativas de crecemento da economía teñen que ser constantemente revisadas en todos os países dentro e fóra da Unión. As rotas de comercio internacional vense freadas, temporalmente paralizadas ou reconducidas como consecuencia do conflito, e tamén se producen grandes alteracións nos fluxos financeiros internacionais debido, entre outros, ás sancións e medidas de bloqueo económico adoptadas como resposta aliada fronte á invasión Rusa da Ucraína. Os efectos no deterioro da súa capacidade de resistencia están a ser moito máis lentos do previsto, e como consecuencia o custo para a economía da Unión está a ser moito máis elevado tamén do previsto. Outra das consecuencias directas desta situación para a industria conserveira, dado o seu grao de internacionalización, é o encarecemento xeneralizado das operacións no exterior polo incremento dos fretes e mesmo polas dificultades de conseguir contedores para o transporte das mercadorías.

Entre as ameazas derivadas dun escenario de estanflación cabe sinalar que sempre este tipo de escenario ten consecuencias particularmente nocivas sobre as desigualdades sociais, factor que alimenta procesos de maior polarización da sociedade, deterioro institucional, conflito e inestabilidade. As tensións inflacionistas afectan á capacidade de consumo da totalidade da poboación, e as masas sociais nas que esa tensión pode ter uns efectos máis preocupantes (pobreza, exclusión e marxinalidade) son ao mesmo tempo os segmentos da poboación que poden verse fóra do mercado de traballo diante dun potencial escenario de recesión. A conflitividade laboral, pódese converter nun importante factor de ameaza para o conxunto da industria. Porén, aínda é difícil predicir o escenario para os próximos exercicios. O consumo privado empeza a dar indicios de freada por mor das ameazas de recesión, pero o mercado laboral segue a dar síntomas de ter certa capacidade para contrarrestar esa tendencia,

non xa en España senón no contexto da UE. O acordo recentemente acadado polo sector conserveiro poderá ter un efecto de amortecemento sobre posibles tensións laborais, cando menos temporalmente, aínda que se non se consegue efectividade en frear a alza dos prezos, a actualización de salarios prevista polo convenio podería volverse problemática en termos de competitividade.

No último boletín de información económica do BCE publicado a principios de xullo de 2022, a autoridade financeira revisou as súas previsións económicas, e deu comezo a unha senda alcista dos tipos de xuro como medida para frear a inflación. Agárdase que as medidas para a contención da inflación teñan efecto sobre todo no 2023 e 2024, aínda que estas xunto cos mecanismos de contención dos prezos da enerxía, están xa a ter efectos favorables nestas variables. Prevese unha recuperación da inflación a taxas do 2% no 2024, pero no 2022 manteranse, probablemente, ao inusitado nivel do 6,8% interanual (mesmo hai previsións que xa apuntan a valores por riba do 7%). O crecemento económico medio na zona euro está proxectado nun 2,8% pero nos dous vindeiros anos non se agarda que supere o 2,1%. De aí a ameaza da estanflación e atención necesaria aos indicadores de desigualdade. É necesario ter presente que a inflación non se está a producir como consecuencia dun sobrequecemento económico así que será pertinente estar atentos á medida na que a subida dos tipos de xuro ten algunha efectividade na contención dos prezos, o que é máis previsible é que teña efectos positivos sobre a compra da divisa europea e polo tanto na súa cotización, e sobre o aforro.

A escala global, o Fondo Monetario Internacional, pola súa banda, prevé que o crecemento mundial se desacelerará dun 6,1% estimado en 2021 ao 3,6% en 2022 e ao 2,9% en 2023; é dicir, 0,8 e 0,2 puntos porcentuais menos en 2022 e 2023 do previsto en xaneiro. As previsións do BCE son aínda inferiores, cun crecemento global previsto para o 2022

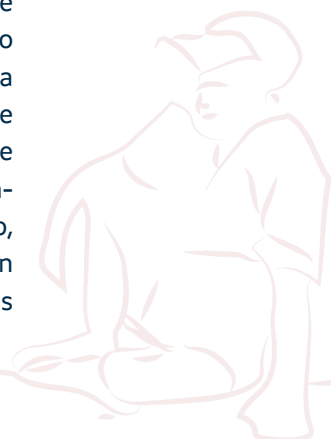
do 3%, do 3,4% no 2023 e do 3,6% no 2024. O aumento dos prezos das materias primas inducidos pola guerra e a amplificación das presións sobre os prezos tradúcese nunha inflación prevista para 2022 do 5,7% nas economías avanzadas e do 8,7% nas economías de mercado emerxentes e en desenvolvemento; é dicir, 1,8 e 2,8 puntos porcentuais máis que o que foi previsto en xaneiro deste mesmo ano 2022. Coa inestabilidade actual, estas previsión son obxecto de permanente revisión.

No 2020, a pandemia de COVID-19 provocara unha forte caída dos prezos do cru, que é o principal factor que afecta aos prezos dos combustibles mariños. O efecto sobre o custo das materias primas xunto co incremento da demanda das exportacións tería debuxado un escenario particularmente favorable para a industria conserveira galega nese exercicio, cousa que como dixemos, non pode considerarse extensible para o conxunto das empresas nin para o momento presente. Ademais e non obstante, os prezos dos combustibles nos tres primeiros trimestres de 2021 foron, de media, un 33% máis altos que no mesmo período de 2020, aínda un 11% máis baixos que no mesmo período de 2019. Na actualidade, a subida media acumulada ten superado calquera precedente. Os prezos da electricidade e do gasóleo, que son críticos para o sector conserveiro, por detrás dos das materias primas (que representa con moita diferenza o principal factor de custo da produción), están altamente condicionados pola evolución dos prezos do gas no mercado ao por maior. Recentemente, en Bruxelas tense aprobado a aplicación para España e Portugal da chamada "excepción ibérica" para poder limitar esa relación de dependencia poñendo un tope temporal ao prezo de referencia, financiando os custos de produción do da electricidade a través dos combustibles. Excepción xustificada nas deficiencias de conectividade da península co resto da UE. Ora ben, o mecanismo ten visos de deixar de ser considerado como unha excepción para poder aplicarse noutros

territorios da Unión, porén, aínda está por ver a súa efectividade a medio prazo, mais no curto prazo semella estar a dar un resultado positivo, se comparamos os prezos da península co dos países de referencia como Francia, Alemaña ou Italia.

Ademais do encarecemento dos prezos das materias primas e dos envases a consecuencia dos prezos da electricidade e dos carburantes, a produción e a distribución de alimentos a nivel internacional está a xogar tamén un papel crítico no estado da economía por outros motivos. O bloqueio das exportacións de cereais e aceites vexetais procedentes da Ucraína e tamén da Rusia, está a ter un forte impacto no sector alimentario mesmo a nivel global. A escaseza no abastecemento de aceite (pois os dous países en conflito representan o 50% da produción mundial) está a ter impacto no sector conserveiro. A escaseza e as dificultades operativas asociadas á utilización de alternativas (problemas relacionados co cumprimento das normas de trazabilidade e de etiquetado) está tamén a provocar serios problemas na industria como relata o xa antes citado "Real Decreto-ley 6/2022, de 29 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en el marco del Plan Nacional de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucraína."

En meses previos ao conflito en Ucraína, a materialización do BREXIT por unha banda; as tensións comerciais entre a China e os Estados Unidos de América; os problemas de escaseza anunciada na produción de determinados materiais esenciais na fabricación de compoñentes e aparataxe industrial e de bens de consumo electrónicos; sumado todo ás dificultades que supuxo a COVID-19 para o mantemento dos tráfico a nivel global e a unha percepción xeneralizada na sociedade sobre a necesidade de tomar medidas urxentes fronte aos efectos do cambio climático, están a provocar, entre outros efectos, un proceso de reconcentración das economías



nos mercados interiores que fai urxente unha reflexión fonda sobre as posibles consecuencias e mecanismos de transición necesarios.

Outro elemento esencial no escenario económico son os tipos de xuro e a dinámica dos fluxos de financiamento bancario cara ao tecido produtivo e as familias. Estanse a dar na actualidade dúas situacións, por unha banda aínda que está prevista unha subida paulatina dos tipos de xuro de referencia para intentar fomentar o aforro, existe o temor de que a subida teña un efecto aínda peor sobre os prezos ao non estarse a dar unha situación de requecemento da economía. Pola outra, os fluxos de crédito para o consumo dos fogares comeza a dar síntomas de estar a contraerse pero o financiamento cara ás empresas aínda está en niveis nos que a presión está determinada pola demanda. O dinamismo da demanda de financiamento contrasta co incremento dos custos financeiros que asumen familias e empresas a través das comisións, e das marxes de beneficio do sector bancario. Alimentadas tamén pola diferenza entre o interese comercial e o financiamento interbancario e dun período no que non se ten producido o deterioro dos activos financeiros que si se producira en períodos de crise antecedentes. Esta situación está a dar lugar a un período de rendibilidade extraordinaria para o sector financeiro. Se xa no primeiro trimestre do 2022 o informe de estabilidade financeira do Banco de España apuntaba nesta dirección, os beneficios e as taxas de rendibilidade do sector para o segundo trimestre deste exercicio son aínda máis elevadas. Son varias as entidades de asesoramento bursátil que colocan a este sector como destino preferente para o investimento, dada a perspectiva. Recentemente o goberno do estado ten anunciado a imposición dun novo gravame temporal sobre o sector financeiro que está a resultar contestado, como era previsible, polo sector afectado. O mecanismo prevé sancións se o novo gravame se traslada aos clientes. Polo de agora é difícil prever a viabilidade do mecanismo e as posibles repercusións; as valoracións a prol e

en contra está aínda altamente mediatizadas polos intereses de cada parte.

8.2. Situación post-BREXIT

Nos anos previos ao 2021 coas non poucas dúbidas e incertezas sobre as condicións para a saída dos británicos da UE, o sector conserveiro ao igual que outros segmentos do sector alimentario e da industria transformadora en xeral, agoiraban un impacto moi negativo a curto prazo derivado das posibles barreiras comerciais e os efectos de inestabilidade que a situación puidera carrexar. Co inicio do 2021, rematou o período de transición do BREXIT. O 31 de xaneiro de 2020 o Reino Unido deixou de ser Estado Membro da UE e pasou a ter a consideración de país terceiro tras a ratificación do acordo de retirada que previa un período de transición que rematou precisamente na data antes indicada. Neste contexto e dada a intensidade das relacións comerciais antecedentes, o Reino Unido pasa a ser un dos principais mercados de exportación e importación, fóra do territorio da Unión.

O Reino Unido ten estado tradicionalmente entre os cinco primeiros países para as exportacións do sector conserveiro, que como explicamos previamente, acontecen maioritariamente dentro do territorio da UE, representando esta categoría de produtos un 5% das exportacións españolas a este país. Do mesmo xeito, o Reino Unido ten sido un importante fornecedor de produtos da pesca para España e para o conxunto da UE. As importacións de peixes, moluscos e crustáceos do Reino Unido dende España ascendían a 206M€ no 2018, sendo o segundo grupo de produtos máis relevantes entre as importacións con esa orixe. A ameaza no seu momento dun BREXIT duro agardábase que gravara a entrada dalgúns dos principais produtos da exportación conserveira no territorio británico con aranceis en moitos casos superiores ao 20%. Afortunadamente estas previsións non se cumpriron, porén, si que se están a dar consecuencias negativas derivadas de as-

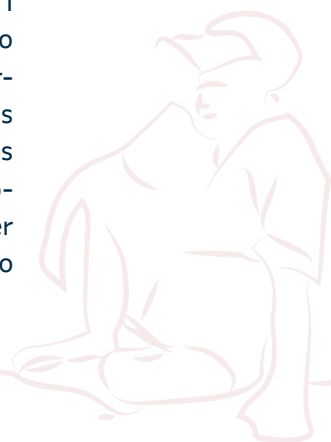
pectos técnicos relacionados coa aplicación do novo marco regulamentario para as relacións comerciais con este país.

Unha das consecuencias desta nova etapa do BREXIT é a esixencia de que a comercialización de produtos importados dende o Reino Unido debe de facerse a través dunha empresa establecida legalmente en territorio da Unión. Os datos dese importador para a UE deben de constar na etiqueta dos produtos. A primeira consecuencia da aplicación deste requisito na norma é a obriga de introducir un intermediario formal na cadea de distribución.

No que respecta ao aprovisionamento de materias primas, o acordo entre a UE e o Reino Unido como regra xeral establece que para que os produtos enlatados sexan considerados orixinarios deben estar elaborados

a partir de materia prima da UE ou do Reino Unido. Hai algunhas excepcións, como as preparacións de surimi e unha cota para as conservas de atún. Non obstante, os tratados de libre comercio que asinou o Reino Unido con outros países non comunitarios, tamén contemplan un acceso preferencial ao mercado británico de produtos orixinarios. Incorporando máis posibilidades de subministración orixinaria que as establecidas no seo do Acordo coa UE, e mesmo lles permiten utilizar materia prima procedente da UE. Isto ten como consecuencia a redución da dispoñibilidade de materia prima para a industria da UE, e tamén afecta negativamente ás posibilidades de exportación dirixidas ao mercado británico. Os complementos alimenticios e os produtos para grupos específicos de poboación teñen ademais a obriga de observar un procedemento de notificación ante as autoridades españolas, neste caso, competentes na comercialización deses produtos no estado.

Ate o de agora en relación coas relacións comerciais que afectan a produtos baixo unha denominación xeográfica protexida (DGP ou IGP), semella que as normas que lles aplicarán na súa chegada ao Reino Unido van ser as mesmas que para os produtos análogos sen tal denominación. Isto é importante para a comercialización da DOP do Mexillón de Galicia neste mercado. Para estes produtos, non obstante contéplase unha excepción respecto das denominacións que consiste en reservar os dereitos das denominacións rexistradas preexistentes ao BREXIT, pero non aquelas que foran recoñecidas con posterioridade ao 31 de decembro de 2020. As novas DOP/IGP que se rexistren na UE a partir do 1 de xaneiro do 2021 deberán de rexistrarse no Reino Unido e aplicar nese territorio a normativa británica. Se ben isto é o cambio máis relevante en relación co recoñecemento das DOPs, para os produtos con certificación ecolóxica o compromiso británico é o de manter o distintivo como se utilizan ate agora, como "organic farming products".



No 2021 o Reino Unido pasou de ser o quinto ao sétimo mercado de destino de exportacións españolas de preparacións e conservas de peixes e mariscos, reducíndose nun 2,4% en volume e nun 5,8% no seu valor. Dende o sector enténdese que isto acontece en parte como efecto dos cambios normativos e operativos e da sobrecarga burocrática que se está a producir como consecuencia da saída británica da UE. Mais tal descenso non se debeu só a isto, puido ser aínda máis pronunciado por mor de que un dos efectos do BREXIT foi o acaparamento de importacións (polo temor ao desabastecemento) de produtos dentro do mercado británico.

O BREXIT polo tanto tivo máis efectos no plano administrativo e loxístico, que no puramente financeiro como consecuencia da problemática arancelaria.

Un escenario no que se dan ao mesmo tempo un freo ao comercio internacional, inestabilidade xeopolítica a nivel global, máis dificultades de acceso ás materias primas (alén da principal), reorganización dos fluxos comerciais e tendencia ao proteccionismo, unha inflación inusualmente elevada que afecta a algúns dos principais insumos do sector (aceite, envases, enerxía), e incerteza sobre a evolución dos mercados financeiros, a industria podería incorrer en afondar nunha das súas máis importantes eivas na súa estratexia de produción consistente en acumular exceso de materia prima, alimentando aínda máis os problemas relacionados co excesivo peso do circulante entre os activos

8.3. A guerra na Ucraína

Como xa fomos mencionando en apartados anteriores, a guerra na Ucraína e as decisións adoptadas polos estados directa e indirectamente afectados polo conflito e polos organismos multilaterais, debuxan novamente un escenario de alta inestabilidade e cambio nos factores que determinan as decisións xeopolíticas, con repercusións de carácter econó-

mico moi relevantes; algunhas probablemente irreversibles, cando menos a curto e medio prazo. Nas últimas décadas a posición da UE no contexto global, e mesmo no europeo, viña xestionándose e proxectándose sobre todo no plano das relacións económicas. As mostras máis evidentes desta aproximación xeopolítica tense dado dentro da propia Europa, mais tamén fóra. Se analizamos os procesos de ampliación da Unión cara ao leste, particularmente dende o ano 2004 e simplificando a análise para non estendernos en exceso neste punto, a UE confiaba en que os instrumentos económicos e de financiamento ao servizo das políticas da UE, foran eficaces nos procesos de integración. Asumía que eses instrumentos levaran consigo non só a cohesión das economías anexionadas senón tamén a política, a institucional, social, etc. Isto non se ten producido na medida do que estaba previsto en todos os casos, sendo os de dificultade máis destacados, na actualidade, os de Polonia e Hungría, mais non exclusivamente. No plano internacional, a UE trataba de manter unha posición de alianzas económicas que mesmo en determinados ámbitos se teñen convertido en relacións de dependencia (enerxía, materias primas alimentarias, algúns minerais...). Véxase por exemplo a dependencia Alemaña do subministro de gas Ruso.

O mandato de Donald Trump nos Estados Unidos (2017-2021) supuxera xa non poucas dificultades diante da súa aposta polas políticas proteccionistas e as intermitentes tensións nas relacións coa China, e cunha Rusia coa que alén das supostas tramas de corrupción entre gobernantes, se mantivo o distanciamento e mesmo se incrementou progresivamente a tensión asociada ao achegamento ao seu territorio das bases da OTAN. Este apartado do plan non trata de ningún xeito de facer unha análise das orixes do conflito de Rusia coa Ucraína nin de suxerir unha posición ao respecto pois iso é algo totalmente fóra do alcance deste documento. O que tratamos é de ilustrar en que medida o conflito e a resposta da UE poden ter consecuencias

moi directas sobre os cambios de escenario económico a nivel global, que sen dúbida terán repercusións nun sector tan internacionalizado como o conserveiro.

O estalido da guerra ten desencadeado unha resposta internacional na que a UE, incluíndo os países fóra da OTAN, como Suecia e Finlandia ou Dinamarca, se teñen colocado en favor da postura da Alizana Atlántica. Os paquetes de sancións económicas impostas a Rusia non teñen precedentes e sen dúbida terán un custo alto para as economías occidentais. Máis aínda na medida na que a duración do conflito armado está a ser moito máis longa do que se agardaba, e a escalada no gasto militar tampouco ten precedentes recentes. Non son poucos os analistas que indican que, se non fora xa así en todas, esta será a guerra na que perdamos todos. Que se produza cando a pandemia por COVID-19 aínda non está superada a nivel global, freando as expectativas de crecemento que se daban a fins do 2021, afectando de xeito particular aos prezos dos bens e servizos básicos (alimentación e electricidade) leva consigo riscos importantes para todos os sectores da economía que dependen das dinámicas de consumo interno e tamén do comercio internacional.

Dentro desta situación, a sucesión de acontecementos de grande impacto internacional nestes anos levou consigo tamén a posta en marcha de acordos e paquetes de medidas económicas expansionistas, sen precedentes, no territorio da UE, que algúns sectores claman por institucionalizar como o mecanismo NextGenerationEU, xa non baseado nos pactos de estabilidade do pasado senón en mecanismos de estímulo e negociación multilaterais para a emisión de débeda pública combinados con outros mecanismos de financiamento e sistemas de vixilancia na consecución de avances no investimento e nas reformas financiadas. As receitas económicas que se aplicaron na recesión post-crise financeira no 2010, non poderían funcionar na actualidade porque a reconstrución dos

fluxos internacionais de investimento e comercio no momento actual non se resolvería cun abaratamento dos prezos das exportacións. Os paquetes de medidas conteñen ou enlentececen, cando menos temporalmente, o impacto negativo da guerra e dos prezos mais aínda haberá que esperar para coñecer os efectos a máis longo prazo, e si prospera ou non a consolidación deste mecanismo como alternativa ás regras de xogo antecedentes.

A depreciación do euro fronte ao dólar e o yen, pode temporalmente dar pulo ás exportacións e permitir consolidar a penetración das industrias nalgúns mercados, pero será necesario medir ese esforzo con prudencia porque para que o efecto neto sexa positivo, alén de repercutir no incremento do volume das vendas no exterior, tería que facelo tamén no valor dos ingresos. Ademais, non se debe de perder de vista que como contrapartida da depreciación fronte ao dólar temos o encarecemento das importacións, que para o sector conserveiro son tan esenciais como as vendas no exterior, pola adquisición de materia prima e o seu peso sobre o custo do produto final. Por último, non podemos desprezarlle que o principal mercado exterior para a conserva que se produce en Galicia seguen a ser países da Unión Europea, polo que o efecto neto pode non ser positivo.

A situación é complexa dabondo como para que a súa abordaxe pase necesariamente por acordos multilaterais e por unha perspectiva de reconstrución post-bélica que se espera poida producirse máis pronto que tarde permitindo unha senda de recuperación da estabilidade.

8.4. Mudanza climática. Impacto no contexto social e político da Unión Europea

A finais de 2019, a Axencia Europea de Medio Ambiente publicaba o Informe SOER 2020,



sobre o estado da cuestión e as perspectivas para o medio ambiente en Europa.

Este informe poñía de manifesto a necesidade de abordar actuacións urxentes para frear unhas tendencias ambientais que impactan directamente sobre a capacidade de alcanzar os obxectivos doutras políticas comunitarias, así como sobre o benestar e a saúde da cidadanía e sobre as posibilidades de supervivencia de moitos sectores produtivos. A chamada de urxencia que realiza o informe non só propón actuar senón facelo de maneira diferente a como se veu facendo ata o de agora. O informe facíase eco tamén das deficiencias e desafíos que outros traballos, editados por paneis de incuestionable prestixio internacional, viñeron sinalando desde 2018: o Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC); a Plataforma Intergubernamental sobre Biodiversidade e Servizos dos Ecosistemas (IPBES); o Panel Internacional sobre os Recursos de Programa de Nacións Unidas para o Medio Ambiente (IRP-UNEP) e o Programa de Nacións Unidas para o Medio Ambiente. As políticas ambientais da UE nos últimos anos parecen ter sido relativamente eficaces en reducir algunhas das presións máis evidentes sobre o medio natural, pero fórono menos en protexer e restaurar a biodiversidade e os ecosistemas, fundamentais para a sostibilidade. Tendo conta das proxeccións avaladas pola comunidade científica internacional, e agravadas estas polos xa evidentes efectos do cambio climático, os riscos para a saúde e o benestar das persoas, e para alcanzar os Obxectivos de Desenvolvemento Sostible das Nacións Unidas son elevados e crecentes. É necesario adoptar medidas que permitan frear as tendencias negativas e mitigar os seus efectos e propónse que o enfoque de transformación haberá de ser sistémico, integrado, multi e trans disciplinario, e deberá recoñecer a interdependencia dos obxectivos ambientais, sociais e económicos. Esta visión aparecía xa reflectida nunha comunicación previa que a Comisión Europea realizou en novembro de 2018 ["Un planeta limpo para todos. A visión estratéxica euro-](#)

[pea a longo prazo dunha economía próspera, moderna, competitiva e climáticamente neutra"](#) (COM(2018)773 final).

Este é o contexto no que o 11 de decembro de 2019 a Comisión Europea Publica o [Pacto Verde ou EU Green Deal](#) (COM/2019/640 final). A ambición desta nova política marco é a de transformar a economía europea ata converterse na primeira economía mundial neutra en emisións de gases de efecto invernadoiro e cun crecemento dissociado do que corresponda ao uso dos recursos naturais. O Pacto afecta á totalidade dos sectores da economía e conecta moitas das políticas e estratexias comunitarias tanto de enfoque medio ambiental, como as de ámbito sectorial. O seu carácter integral ten ademais importantes implicacións financeiras e sociais, asimilando que non vai ser unha transición sen custo. A Unión Europea realizaba esta aposta coas expectativas de converterse nun referente internacional cara ao que transiten tamén outros lugares do planeta, establecendo alianzas, e fai un chamamento á colaboración dos estados membros e de todos os seus estamentos (políticos, sociais e económicos) para logralo "sen deixar a ninguén atrás". O documento de comunicación do Pacto establece un roteiro e o fito de partida máis importante é a aprobación da Lei Europea do Clima, tendo realizado a Comisión Europea a proposta de Regulamento dirixida ao Parlamento Europeo e ao Consello, en marzo do presente ano.

No gráfico que aparece a continuación, trátase de sintetizar as áreas de intervención do Pacto Verde, co propósito de mostrar o seu enfoque de transformación sistémica e integral.

O mar e as actividades que dependen dos ecosistemas e dos recursos mariños, conforman unha parte crucial do Pacto Verde. O océano xoga un papel indispensable na regulación do clima, alberga unha inmensa biodiversidade, é unha fonte esencial de alimentos e recursos con efectos beneficiosos para

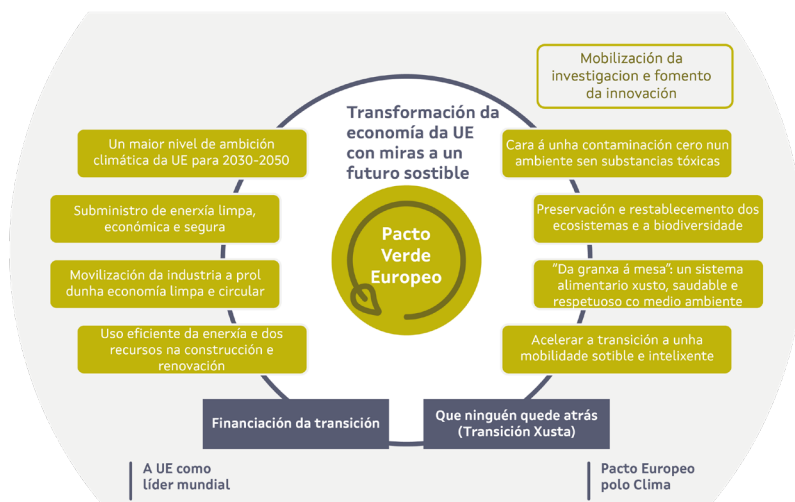


Figura 37. Fonte: O Pacto Verde Europeo COM(2019)640 final

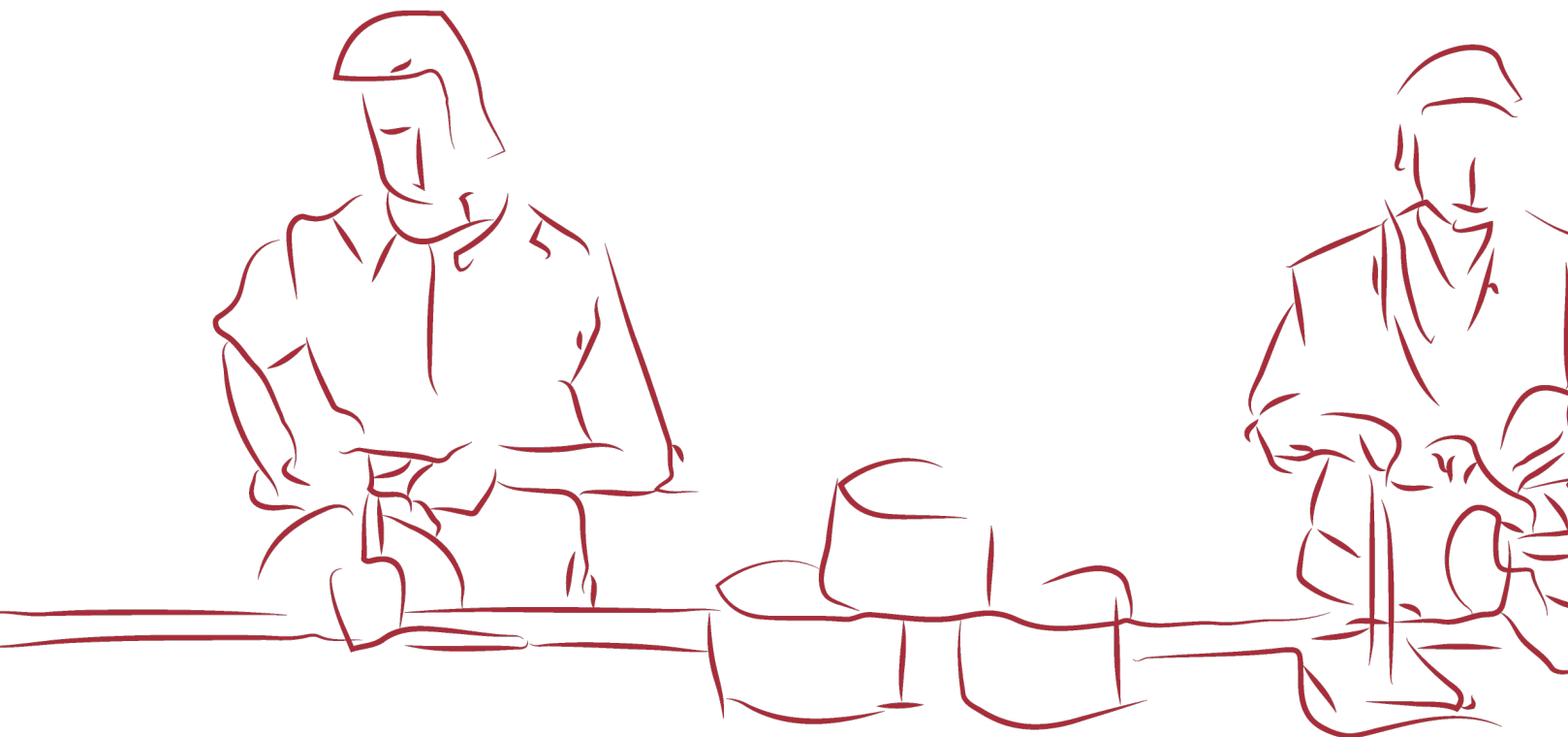
a saúde, fonte de enerxía renovable, unha vía prioritaria de comunicación e transporte, de ocio, etc.

No contexto específico da transformación dos produtos do mar, cabe salientar a xa mencionada Estratexia Farm to Fork que forma parte esencial do Pacto Verde. Esta estratexia traduce os obxectivos do pacto para a industria de produción de alimentos e intégraa cos obxectivos de sustentabilidade, circularidade, cero desperdicio, saúde, trazabilidade, etc. As modificacións das normas de etiquetado, hixiene, etc. está enmarcada e ven determinada pola estratexia. A necesidade de novas tecnoloxías e coñecemento ao propósito destes obxectivos converte a comprensión da norma e as expectativas sobre o seu desenvolvemento e aplicación tamén nun marco de oportunidade para a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico con financiamento público.

Alcanzar os obxectivos do Pacto Verde Europeo no mar implica transformar estas actividades para cumprir cos obxectivos de descarbonización, contaminación cero, circularidade e biodiversidade. Para que isto sexa factible é imprescindible a realización dun importante esforzo investidor cun am-

plio respaldo público e privado. Dous marcos regulamentarios de referencia na última década para as actividades mariñas cobran se cabe máis protagonismo. Partindo da Directiva marco sobre estratexia mariña e a Directiva de ordenación do espazo marítimo que xa pivotan sobre esta base, propónse un maior esforzo de planificación coordinada e coherente das actividades da economía azul, dentro dos límites que fagan que os impactos das devanditas actividades sobre o medio natural se poidan anticipar e minimizar, sen ameazar o benestar social e a seguridade alimentaria. Outra peza desta nova orientación política está destinada a fortalecer a participación cidadá, a cooperación rexional, e o desenvolvemento de capacidades e habilidades profesionais adaptadas a este novo contexto, como alicerces tamén fundamentais da transformación. Por último, aínda que non por iso menos importante, a base sobre a que se debe construír a transformación haberá de ser necesariamente o coñecemento científico, a innovación e a transformación dixital, intensificando os investimentos e aplicando o principio de precaución cando non existan evidencias suficientes para a toma de decisións.





9. CONTEXTO E TENDENCIAS SOBRE INVESTIGACIÓN, DESENVOLVEMENTO TECNOLÓXICO E INNOVACIÓN

A competitividade actual e futura da industria conserveira así como a súa capacidade de adaptación diante de desafíos globais está estreitamente relacionada co esforzo, actual e futuro, que este sector faga en materia de investigación, desenvolvemento tecnolóxico e innovación (I+D+I); incluíndo e asociando a estas actividades ás de capacitación tecnolóxica e de transferencia de coñecemento. Estes desafíos son os derivados da mudanza climática, os directamente derivados do contexto xeopolítico ou os de carácter máis directamente conectados co día a día dos negocios, como a evolución das preferencias dos consumidores ou as necesidades diante dos cambios na normativa, etc.

Esta que é unha realidade a día de hoxe obvia para calquera interlocutor industrial, se cadra, cobra aínda máis relevancia nunha actividade onde as posibilidades de produción son en esencia dependentes do estado ambiental do océano e do seus ecosistemas. Cómpre ter presente que a conserva forma parte dun sector, o alimentario, que está entre os máis intensivos en innovación, e reúne condicións axeitadas para mellorar a súa posición relativa nese contexto. O coñecemento, as novas tecnoloxías, a súa transferencia así como a creación de capacidades para facer un aproveitamento óptimo dos investimentos públicos e privados en I+D+I deberán pasar a constituír un mecanismo prioritario para atopar solucións ás debilidades e desafíos, e para aproveitar oportunidades que garantan a supervivencia e mesmo o crecemento da industria conserveira no territorio de Galicia, actualmente e para o futuro.

Non é posible obter datos cuantitativos que permitan facer un seguimento da evolución

deste segmento de actividade en relación co seu esforzo en I+D+I. A información cualitativa dalgunhas iniciativas destacadas, non obstante, pode obterse a través dos medios de comunicación, de revistas especializadas ou da información que as empresas protagonistas deses traballos dispoñen nas súas webs ou na propia ANFACO-CECOPESCA. Como xa indicabamos en apartados anteriores deste plan é necesaria unha acción colectiva para dar maior visibilidade e difundir o esforzo do sector e os seus resultados, pois esta pode ser unha das vías para reverter a percepción que os consumidores teñen ao respecto das innovacións sobre o produto e dinamizar o mercado.

Para o que si existen algunhas referencias válidas sobre o investimento e a orientación do mesmo en I+D+I é para o sector alimentario no seu conxunto; e aínda que esta é unha industria ben diversa, convén ter presente cal é a realidade do macro-sector.

No boletín AgrInfo N°32 de febreiro deste ano, editado polo MAPA, ofrécese unha síntese dos datos máis relevantes sobre a innovación no sector agroalimentario en España. España, e Galicia tamén no conxunto, están catalogadas polo Innovation Scoreboard da UE como territorios con innovación de carácter moderado. Na industria de alimentación, un 22% das empresas (maiormente PEMES) realizan actividades de innovación tecnolóxica e o gasto das mesmas chega a un 4,7% do conxunto do gasto en innovación dos diferentes sectores, e só está por detrás da industria farmacéutica e da automobilística. Segundo o INE, o gasto en I+D neste sector estaba a seguir unha tendencia crecente ata o 2020, e un 44% do gasto está a ser exe-

cutado polas empresas. No 49% dos casos, na industria alimentaria desenvolven estas actividades en colaboración con provedores, consultores, laboratorios comerciais ou institutos privados de investigación. Entre os impactos máis notorios da pandemia nas actividades de I+D está a diminución do emprego do persoal que desenvolve tarefas relacionadas coa I+D+I e do persoal investigador contratado polas empresas, que decreceu nun 6,5% e nun 3,7% só na industria alimentaria no 2020 con respecto do ano anterior.

As actividades de I+D+I de aplicación neste sector, promovidas dende organizacións españolas, no contexto dos programas de financiamento europeo e en particular no programa Horizonte 2020 foron moi competitivas cunha das mellores taxas de retorno (12,4%) e captando preto de 400M€ de subvención. Para o novo programa **Horizonte Europa (2021-2027)** as expectativas están postas no **Cluster 6 "bioeconomía, alimentación, recursos naturais e medio ambiente"** dotado con 8.952M€ que en grande medida van estar destinados a materializar os obxectivos do Pacto Verde Europeo. No caso específico da industria conserveira de peixes e mariscos, tamén poden darse algunhas oportunidades importantes no contexto da denominada Misión de Océano "Saúde do océano, mares, costas e augas interiores". A Misión púxose en marcha de xeito efectivo no 2022 cos obxectivos para o 2030 de:

- Protexer e restaurar os ecosistemas e a biodiversidade no mar e en augas interiores.
- Previr e eliminar a contaminación dos mares e dos sistemas de auga doce.
- Posibilitar que a economía azul desenvolva as súas actividades baixo o paradigma da economía circular e neutra en emisións.

A Misión pon énfase en que para acadar estes obxectivos se utilicen como facilitadores

a dixitalización, o coñecemento científico e a mobilización de todas as partes e sectores interesados, mesmo da cidadanía a prol dos seus obxectivos.

No ámbito do Estado, a Estratexia Española de Ciencia Tecnoloxía e Innovación (2021-2027) aposta por duplicar o investimento en I+D+I e en liña co marco europeo, recolle as prioridades para o sector agroalimentario na súa liña estratéxica 6 "Alimentación, bioeconomía, recursos naturais e medio ambiente".

Existen outros mecanismos que representan importantes fontes de oportunidade para o financiamento de actividades de I+D+I para o sector conserveiro, tanto no contexto no que desenvolve a súa estratexia o sector alimentario coma no que o fai formar parte da cadea de valor do complexo mar-industria, polo tanto no marco do Fondo Europeo Marítimo e da Pesca, e o inminente Fondo Europeo, Marítimo, da Pesca e da Acuicultura.

Se miramos aos obxectivos dos diferentes programas como parte esencial das condicións de contexto que inflúen de maneira decisiva na orientación das novas iniciativas de I+D+I comprenderemos a importancia de que se produza un aliñamento efectivo coas políticas públicas que dispoñen a utilización do financiamento.

Podemos a continuación enumerar algúns dos desafíos concretos máis relevantes, consecuentes coa diagnose desenvolvida en apartados anteriores deste documento, e constatar que efectivamente se traducen en prioridades de I+D+I que o sector conserveiro xa ten mesmo asimilado como propias. Así, no documento "Plan de transformación y resiliencia del complejo mar-industria 2021-2023" ANFACO-CECOPESCA desenvolve a súa posición, e por extensión a da cadea de valor na que está integrada a industria á que representa, en relación co Plan de Recuperación Transformación e Resiliencia do estado (PRTR).

Os desafíos e as posibles achegas dende o sector da conserva

Un océano en risco de colapso por múltiples factores de estrés é, no contexto de este estudo, unha grande ameaza para a continuidade futura da actividade. A **recuperación da produtividade dos ecosistemas mariños** é un desafío que transcende ao sector extractivo e no que o sector conserveiro pode tamén facilitar avances, como unha parte dos múltiples sectores interesados, máis aínda se temos en conta a tradicional integración vertical dalgunhas industrias cara á pesca e á acuicultura.

O sector conserveiro non ten sido alleo aos avances do conxunto da industria alimentaria en materia de automatización e incorporación de melloras na xestión dos procesos, que ademais de traducirse en melloras nos resultados. Pola vía da redución de custos teñen permitido avances moi salientables en materia de trazabilidade, calidade e seguridade alimentaria. Aínda así, os desenvolvementos recentes na ciencia e a tecnoloxía de datos, e da sensórica avanzada, abren un terreo aínda amplo para a optimización. Por esta vía poderase avanzar en levar ao mínimo o desperdicio de materias primas e ingredientes e mesmo de produto procesado; na redución dos insumos e, polo tanto, da pegada ecolóxica da actividade. A **IoT** e a **Intelixencia Artificial** permitirán identificar camiños para **optimizar a eficiencia dos procesos**, para **predicir posibles alteracións** nos mesmos e os seus efectos en tempo real, e converter deste xeito as plantas de procesamento en adaptativas, sen necesidade de xerar procesos redundantes ou con capacidade excedente. O desenvolvemento de fábricas virtuais permitirá **realizar propostas de reconfiguración dos procesos** minimizando o risco de fracaso na súa aplicación.

A **circularidade** será outra das dianas tecnolóxicas para o sector, e para conseguila, será necesario avanzar na implicación de todos os elos da cadea ou cadeas de valor nas que o

sector conserveiro participa, dende o sector extractivo ate o consumidor final. Esta integración da cadea é crítica non só para que a circularidade se produza senón tamén para que se aliñen os esforzos de cara a facela visible e valorizar as súas vantaxes diante da sociedade. Tan só por poñer un exemplo da falta de información que existe na sociedade sobre os esforzos en innovación nestes segmentos de actividade, o informe SOFIA 2022 de FAO sobre o estado mundial das pescas salienta o importante avance que se ten producido na utilización de subprodutos en boa parte da industria de elaboración e procesamento, e en substitución da captura directamente destinada á elaboración de fariñas e aceites de peixe con destino á acuicultura. Calcúlase que na actualidade un 30% da produción de fariña de peixe obtense a partir de subprodutos do mesmo xeito que ata un 50% do aceite de peixe. Tamén no ámbito dos desafíos da economía circular cabe mencionar os **envases e embalaxes** xa que son unha compoñente esencial da produción conserveira. Son un elemento estratéxico dende moitos puntos de vista: como garante das propiedades do produto e da súa vida útil, como elemento importante nos custos da produción e como factor fundamental na comercialización e na transmisión de información sobre o produto aos consumidores. Un dos esforzos esenciais en investigación e innovación ao respecto, no que o sector xa ten antecedentes de éxito, consiste en desenvolver solucións de envasado que respondan de maneira eficaz aos desafíos da economía circular e de redución da pegada ecolóxica da produción, co uso de materiais reutilizables, reciclables, biodegradables, etc.

A circularidade é tamén unha das vías para conseguir **avances en materia enerxética** (absolutamente cruciais a tenor do escenario internacional que describimos en apartados previos deste mesmo documento). O sector conserveiro considera viable avanzar na utilización de biogás e hidróxeno como fontes de enerxía renovable para a electrificación dos sistemas de produción, e en alternativas

que substitúan ao intercambiador de vapor de auga convencional por sistemas de aproveitamento do calor residual e de coxeración, así como a optimización do consumo eléctrico nos procesos que empregan actualmente esta fonte de enerxía. Algúns estudos apuntan tamén á posibilidade de utilizar tecnoloxías CCUS (de captura, uso e almacenamento do carbono) como mecanismo de redución das emisións.

En materia **biotecnolóxica**, o aproveitamento sostible de biomoléculas de valor industrial a partir de refugallo e efluentes, poderían permitir, entre outras aplicacións, a formulación mellorada dos produtos, con propiedades de especial interese para grupos de consumidores con necesidades específicas (maiores, nenos e nenas, determinados doentes...).

Un dos maiores activos para o sector ten relación cos atributos de seguridade e calidade, e conveniencia (almacenable, duradeiro, práctico/listo para comer...) a bo prezo, que están fortemente asociados ao **produto na percepción dos consumidores**. Tamén neste terreo existen oportunidades de mellora que necesitan do esforzo compartido en I+D+I. As esixencias de información para os consumidores en aspectos como a orixe, as propiedades nutricionais, a pegada ecolóxica van ser cada vez máis fortes.

A vertixe coa que se foron producindo cambios de contexto nos últimos anos creou un certo hábito na sociedade, coa asimilación pola cidadanía da idea de que en calquera momento pode acontecer algo que impacte fondamente nas preferencias e nos estilos de vida a nivel individual e colectivo. Cada vez vai ser tamén maior o ritmo ao que se demande a **adaptación ao cambio** por parte dos actores económicos e das administracións. Facelo co interese en manter a percepción positiva que os consumidores teñen sobre as conservas pasa necesariamente por prepararse para esas dinámicas e intensificar os intercambio de información entre os distintos operadores

de toda a cadea de subministración. Estreitar e intensificar as relacións de cooperación pasa a ser imprescindible. As tecnoloxías da información poden permitir facelo con eficiencia e garantías suficientes para manter o control do negociado propio de cada elo da cadea de valor. Por unha banda, as solucións de *blockchain* evolucionarán para garantir a interoperabilidade e a estandarización, ao mesmo tempo que axuden a salvagardar os intereses de cada segmento da actividade. Transparencia, identificación da orixe, trazabilidade, autenticidade... a información sobre o produto só pode ser completa e totalmente satisfactoria para o consumidor si se produce un cambio importante nas relacións de colaboración **na cadea de valor** cara a **reequilibrar as forzas** e garantir o chamado *fair play* tanto nos mercados locais como nos internacionais, dende os produtores primarios ata a distribución ao por menor. A incorporación de microchips de película delgada no envasado, pode multiplicar non só o volume de información a dispoñer para os operadores da cadea e o consumidor senón tamén a rapidez coa que esta pode ser actualizada.

Ao reflexionar sobre os avances na dixitalización é frecuente ter consideración da necesidade avanzar en paralelo en materia de ciberseguridade, máis aínda cando propoñemos mecanismos de integración a nivel de cadea de valor que as máis das veces acadan unha dimensión moi complexa e internacional. Porén, se ben o sector conserveiro debe permanecer atento ás melloras neste terreo e investir para ter garantías de suficiencia, a prioridade en si mesma transcende ao sector, mesmo ao macro sector da alimentación no que se encadra, e tamén á cadea de valor mar-industria.

Diante da tendencia e orientación dos **mercados cara á proximidade**, o sector pode verse reforzado polo contraste entre a súa capacidade innovadora e a imaxe "tradicional" do mesmo. Cabería aproveitar e intensificar tamén a **innovación e a xeración de novo coñecemento no ámbito das ciencias**

sociais para deseñar e desenvolver fórmulas de operación e promoción que permitan en maior medida resaltar e poñer en valor a tradición, o enraizamento da actividade no litoral, o valor do coñecemento do oficio nas comunidades locais e a pegada cultural da industria conserveira dende os seus inicios na etapa pre-industrial ata a actualidade. A posta en marcha da normativa de industrias artesanais pode ser un elemento de oportunidade. A idea de promover a **patrimonialización da actividade** pola sociedade, non xa dos elementos históricos da industria, que dende logo teñen un enorme potencial, senón do tecido industrial actual ten valor neste contexto. Esta aposta, ademais pode e debe conectarse con estudos específicos sobre a medida na que o sector favorece a fixación da poboación no litoral rural, e na conservación dos sectores tradicionais na contorna urbana, aludindo a unha proclama ben coñecida polo sector "combinando tradición e modernidade".

Tamén no plano das ciencias sociais, diante das dificultades para **desenvolver estratexias de comercialización novidosas** nas canles tradicionais, semella oportuno explorar aproximacións e modelos de negocio alternativos (sexa mediante fórmulas de colaboración ou avanzando na integración vertical de procesos ata estar máis próximos ao consumidor). A venda por internet ten aínda un potencial por desenvolver e durante a pandemia demostrouse que é posible un maior pulo das vendas e conseguir con isto un mellor retorno para o sector (vendas a mellores prezos). Agora ben, non parece o camiño máis eficaz a proliferación de moi pequenas iniciativas con escasa capacidade de promoción e visibilidade e medios loxísticos e de negociación tamén limitados. Cando menos non o é para responder á necesidade dunha porcentaxe significativa do negocio da industria conserveira. Os esforzos de mellora da imaxe do produto, as innovacións estéticas e conceptuais no empaquetado son en moitos destes casos excepcionais, mais non chegan masivamente ao consumidor habitual de

conservas. O investimento en investigación por parte do sector, tamén debería de considerar este tipo de necesidades e as novas tecnoloxías poden permitir abordaxes que ata fai pouco tempo non eran viables, como por exemplo as **iniciativas de ciencia cidadá**. Avances nesta dirección poden permitir pulsar as preferencias e os factores determinantes nas decisións de miles de consumidores cun investimento limitado. Os estudos de mercado que hai anos estaban tan só ao alcance das empresas máis grandes, a día de hoxe poden ter un deseño e unha execución a medida, cun esforzo ao alcance de calquera empresa ou conxunto de empresas.

Tamén nesta liña e prestando atención ás tendencias e dinámicas demográficas e sociais e ás **preferencias e necesidades dos diferentes segmentos de consumidores**, cabe facer alusión a unha realidade aínda insuficientemente atendida por parte do sector conserveiro. A poboación do principal mercado dos produtos da conserva galegos, o da UE, é unha **poboación envellecida**, sensibilizada coas necesidades relacionadas co envellecemento saudable. A alimentación saudable é esencial para minimizar o impacto sobre a saúde das enfermidades non transmisibles relacionadas coa dieta. A colaboración cos especialistas da saúde e dos coidados das persoas de maior idade, poden ofrecer chaves moi importantes para poder atender a este segmento da poboación. Este é o mercado ao que en tan só quince anos pertencerán as persoas que hoxe se identifican como perfil máis frecuente do consumidor de conservas. Os esforzos por chegar á poboación máis nova e estimular o consumo de peixes e mariscos son sen dúbida acertados, mais o segmento de consumo que representan, é menor na actualidade que o que representan o das persoas de maior idade.

Por último, a **observación e o estudo das dinámicas da poboación e demográficas** debería tamén combinarse coa sistematización da xestión de información relevante sobre a evolución doutros sectores da eco-

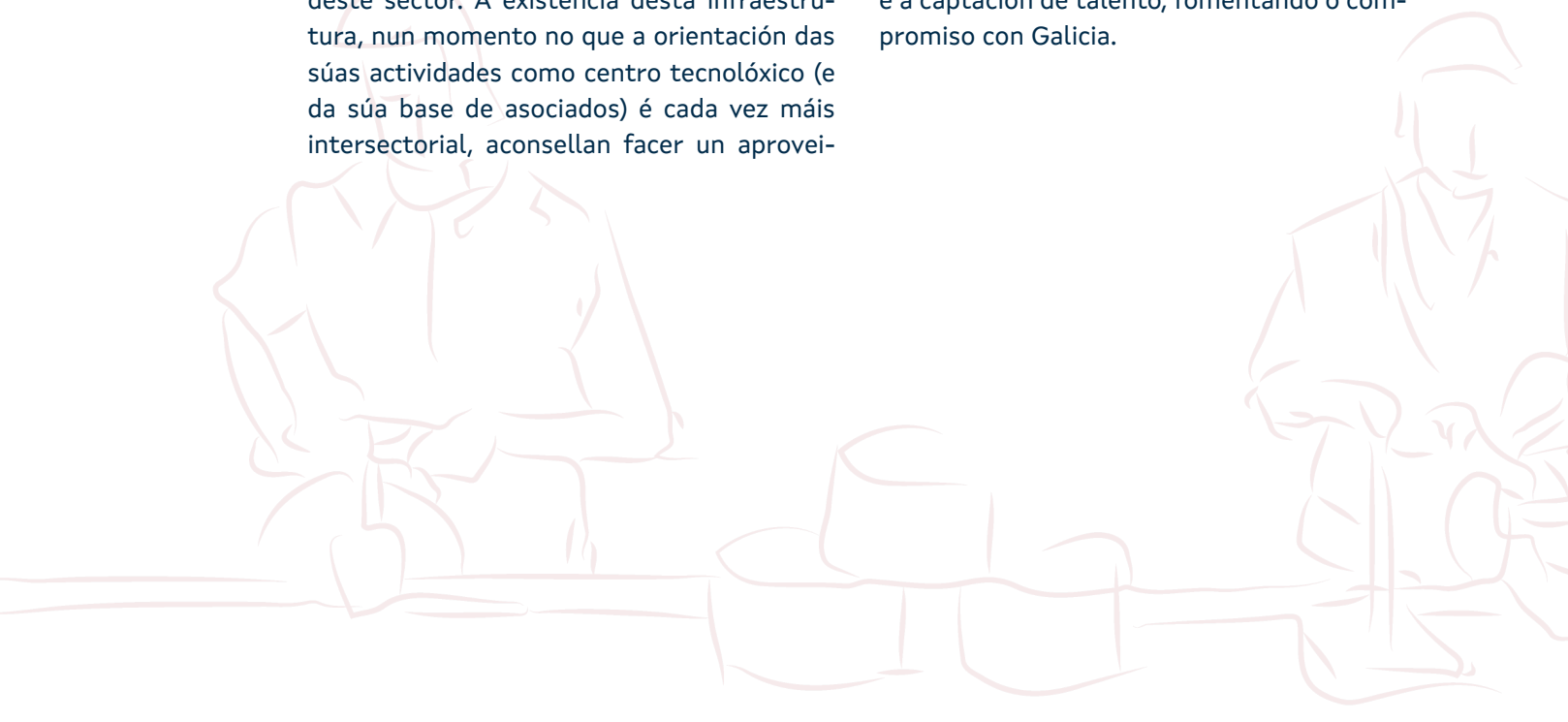
nomía: algúns de maneira obvia por estar na mesma cadea de valor (pesca, acuicultura, distribución, ingredientes, envases, loxística, etc.); pero tamén outros como por exemplo o turismo, con importancia crecente e capacidade para facilitar a promoción da produción local. Novamente este é un terreo onde as tecnoloxías da información poden abrir moitas oportunidades para orientar eficazmente as novas posibilidades de promoción e colocación do produto.

Abondar nas estratexias de colaboración é unha das fórmulas que se reiteran neste documento. O sector ten máis capacidade para afrontar os desafíos que se lle presentan se o fai como sector con iniciativas dispersas e individuais. Cada empresa debe lexitimamente facer o posible por desenvolver os seus factores críticos de competitividade mais o sector ten unha dimensión que aconsella, cando menos fronte aos retos colectivos, emprender iniciativas conxuntas.

No 2022 cumpríronse 118 anos da creación da Unión de Fabricantes de Conservas da Ría de Vigo (UFACO), que se converteu por entón na principal organización empresarial nacional que representa os intereses das empresas do sector da transformación de alimentos da pesca e da acuicultura. En 1949 constitúese o departamento técnico de investigación, que hoxe sería ANFACO-CECOPECA, o centro tecnolóxico de referencia para as industrias deste sector. A existencia desta infraestrutura, nun momento no que a orientación das súas actividades como centro tecnolóxico (e da súa base de asociados) é cada vez máis intersectorial, aconsellan facer un aprovei-

tamento óptimo da mesma. Servirá para responder aos desafíos conxuntos, facendo valer a orixe conserveira da súa actividade e ao seu desenvolvemento. Ademais o sector debería sacar partido da capacidade que o Centro Tecnolóxico ten para conectar as súas iniciativas en marcos de colaboración ambiciosos, internacionais, con outras entidades no plano tanto da industria, coma do sector primario e da distribución, pero tamén con socios locais e non locais no terreo da investigación. Unha das maiores vantaxes neste sentido para o sector e para o propio ANFACO-CECOPECA é que en Galicia existen infraestruturas e iniciativas nas que é posible configurar e reforzar estas alianzas e gañar competitividade e capacidade de retorno e de impulsar financiamento público e privado, como o caso do clúster BIOGA, CLUSAGA, Clúster Saúde, ou do DIHDATAlife, e mesmo da relación directa e estreita co Centro Tecnolóxico do Mar, CETMAR, entre outros.

Ademais das colaboracións para xerar novo coñecemento e innovacións, será tamén imprescindible que o sector invista en xerar as capacidades necesarias para poder facer o mellor aproveitamento dese esforzo colectivo. Será imprescindible acompañar o investimento en investigación e desenvolvemento tecnolóxico coa **formación dos empregados e empregadas actuais e futuros** do sector, fomentando non só a asimilación das novas tecnoloxías senón tamén o relevo xeracional e a captación de talento, fomentando o compromiso con Galicia.







10. OUTROS MARCOS DE FINANCIAMENTO E APOIO PÚBLICOS

Existen numerosos mecanismos de apoio público dos que o sector é potencialmente beneficiario mais alén dos xa comentados en materia de I+D+I (que tampouco son os únicos para esa finalidade) incorporaremos na análise o FEMPA, pola relevancia que ten no contexto mar-industria do #NextGenerationEU porque asociado ao mesmo se están a mobilizar, cando menos na primeira metade do período de vixencia do plan, unha cantidade de fondos públicos moi importante, e unha parte dos mesmos agárdase que teñan impacto na industria á que o plan vai dirixido. Ademais, do mesmo xeito que os fondos que sustentan as políticas de I+D+I xa mencionados (tanto no estado como na UE), moitas das prioridades identificadas, senón todas, estarían ben encadradas nos obxectivos dos mecanismos de financiamento. Será preciso destinar algunhas medidas a garantir a difusión e un aproveitamento eficiente dos mecanismos de axuda pública por parte do sector.

10.1. FEMP e FEMPA

O FEMP ten sido un mecanismo relevante para o financiamento do sector conserveiro nos últimos anos, particularmente para o segmento das empresas pequenas e medianas, que se ben representan unha porcentaxe minoritaria da facturación e do emprego, constitúen unha maioría de sociedades.

Unha revisión da parte das axudas xestionadas dende a Consellería do Mar e publicadas na súa web sobre o FEMP (<https://femp.xunta.gal/>), permitiunos identificar un total de 57 resolucións favorables directamente dirixidas ás empresas conserveiras entre o 2017

e o 2022, por un importe de 12.158.632€ que beneficiaron a 19 empresas. As actividades ás que foron destinadas foron maioritariamente investimentos en novas tecnolóxicas e de proceso, destinados a acadar maior eficiencia enerxética con instalacións de renovables e melloras ambientais, e tamén medidas de mellora organizativa e nas condicións de seguridade e saúde no traballo, entre outras.

Na actualidade e para o período de desenvolvemento do plan estratéxico, as expectativas están postas no FEMPA (2021-2027). Para o novo Fondo Europeo Marítimo da Pesca e da Acuicultura (Regulamento da UE 2021/1139 do Parlamento Europeo e do Consello) están en proceso de revisión os resultados da Segunda Consulta Pública sobre o Programa Operativo que aplicará no ámbito do estado español, e do que dependerá a instrumentación das axudas que xestionará a Consellería do Mar.

Os eixos de prioridade nos que se focalizarán as axudas segundo a información na web do Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación son:

- **PRIORIDADE 1:** Promover a pesca sostible e a recuperación e conservación dos recursos biolóxicos acuáticos.
- **PRIORIDADE 2:** Promover actividades acuícolas sostibles, así como a transformación e comercialización de produtos da pesca e da acuicultura, contribuíndo así á seguridade alimentaria na Unión.
- **PRIORIDADE 3:** Posibilitar unha economía azul sostible nas zonas costeiras, insulares e do interior, e fomentar o desen-

volveremento das comunidades pesqueiras e acuícolas.

- **PRIORIDADE 4:** Fortalecer a gobernanza internacional dos océanos e permitir que os océanos e os mares estean seguros, limpos e xestionados de forma sostible.

No documento de consulta sobre o Programa Operativo contémpanse un bo número das prioridades que poderían dar resposta a moitas das necesidades recollidas no plan, particularmente nas Prioridades 2 a 4.

10.2. Mecanismo de Resiliencia e Recuperación, #NextGenerationEU

O Real decreto 36/2020, polo que se aproban medidas urxentes para a modernización da Administración pública e para a execución do Plan de Recuperación, Transformación e Resiliencia, inclúe unha nova forma de colaboración público-privada: os Proxectos Estratéxicos de Recuperación e Transformación Económica (PERTE), ferramentas que englobarán proxectos tractores con impacto transformador estrutural en sectores estratéxicos ou con fases de investigación e innovación disruptivas e ambiciosas, máis aló do estado da arte do sector.

En desenvolvemento desta normativa, en febreiro deste ano aprobouse o convenio polo que se constituíu o PERTE Agroalimentario, no que se establecen unha serie de obxectivos e medidas a desenvolver co fin de lograr cambios transformadores nos sectores incluídos no mesmo, como a pesca e a acuicultura.

Ademais, as medidas recollidas no Plan de Recuperación, Transformación e Resiliencia xa quedaron reflectidas no novo Plan Estatal de Investigación Científica, Técnica e de Innovación 2021-2023, que desenvolve, entre outras cuestións, as bolsas de fondos investigación que se concederán no devandito pe-

ríodo. Entre elas destacan as denominadas "Misións de Ciencia e Innovación" que, xestionadas polo Centro de Desenvolvemento Tecnolóxico Industrial (CDTI), financiarán "proxectos de investigación pre-competitiva liderados por empresas que realizan investigacións relevantes que propoñan solucións a retos transversais e estratéxicos da sociedade española e "melloren a base de coñecemento e tecnoloxía na que se apoian as empresas españolas para competir, ao tempo que se estimula a cooperación público-privada".

Estas mesmas misións desenvólvense con maior profundidade na Orde CIN/373/2022, pola que se aproban as bases reguladoras para a concesión de axudas públicas, por parte do Centro de Desenvolvemento Tecnolóxico Industrial (CDTI), E.P.E., a proxectos de I+D+I e novos proxectos empresariais do Plan Estatal de Investigación e Innovación Científica e Técnica 2021-2023, no marco do Plan de Recuperación, Transformación e Resiliencia.

A publicación a primeiros de agosto do 22 das bases do PERTE Agroalimentario limita a posibilidade de acceso destes fondos por parte do sector conserveiro e transformador de peixes e mariscos ás actividades de I+D+I, excluíndoos, a priori, da parte do programa que da acceso ás axudas para investimento (500M€ para o bienio 22-23) destinadas ao fortalecemento das cadeas de produción, e a unha parte das destinadas ao eixo de dixitalización. Os motivos para esta limitación están relacionados co texto do Regulamento (UE) 651/2014, da Comisión, do 17 de xuño de 2014, que define a compatibilidade de axudas no mercado interior, deixando fóra ás industrias da pesca e da acuicultura, porque entende se solaparían coas establecidas polo Regulamento UE 1379/2013 do Parlamento Europeo e do Consello, ao respecto da organización común dos mercados nos produtos da pesca e da acuicultura. O sector ten dinamizado as conversas coas administracións para solicitar que se faga unha ex-

cepción diante da importancia que pode ter a habilitación deste mecanismo para abordar necesidades de investimento relevantes e que non terían un encaixe axeitado nos eixos sobre dixitalización e I+D+I. As posibilidades que non ofrecen dúbida permitirían financiar actuacións de I+D+I (a través da convocatoria de Misións xestionada dende o CDTI) e de formación e capacitación³.

Se ben as empresas medianas e pequenas do sector poderían abordar parte dos proxectos de investimento a través do FEMPA, son as empresas de maior tamaño as que se poden atopar diante de máis dificultades para obter apoio público ás súas iniciativas de investimento.

Cabe clarificar ao respecto da compatibilidade entre as axudas do FEMPA e do PERTE que, do mesmo xeito que para o FEMP, as grandes empresas, no que atinxe á **transformación dos produtos da pesca e da acuicultura** só poden acceder a instrumentos financeiros no marco FEMPA (art. 28 R.2021/1139) e polo tanto a préstamos garantías, inversións e cuasi-inversións de capital. As empresas grandes do sector extractivo si teñen, a *priori*, acceso a subvencións, axudas, etc. O R.2021/1060 de Disposicións Comúns establece criterios específicos para a utilización de estes instrumentos, entre os que comprende destacar os destinados a evitar o dobre financiamento ou a exclusión do re-financiamento.

Non obstante, existiría a posibilidade deseñar o instrumento financeiro a aplicar coa combinación de diferentes fondos, pero isto debe ser contemplado nunha avaliación ex-ante do instrumento a utilizar. Na actualidade estase a analizar na administración do estado a necesidade de incorporar establecer Instrumentos Financeiros no FEMPA e a posible demanda que poderían ter. Porén, estaba previsto para este segmento do sector da transformación se incorporara no PRTR dos NextGenerationEU un mecanismo de re-afianzamento de avais, polo que é previsible que, dadas as esixencias administrativas e legais do FEMPA para estes mecanismos e a infrutuosa experiencia do FEMP, acabe sendo esta a vía de apoio para a industria transformadora non PEME.

Tamén é relevante indicar que existe un mecanismo adicional de financiamento de investimentos, particularmente en materia de dixitalización no que as grandes empresas da transformación poden ser beneficiarias, do mesmo xeito que PEME e todas as da cadea de valor, trátase do programa **INvestEU** (R. 2021/523), que non tería problemas de incompatibilidade co FEMPA e forma parte dos Mecanismos de Recuperación e Resiliencia.

³ PERTE industria agroalimentaria <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2022-12897>
Misións Ciencia e Innovación CDTI
https://www.cdti.es/recursos/doc/Programas/Financiacion_CDTI/MisionesCienciaInnovacion/46717_176176202212532.pdf

11. SÍNTESE DA DIAGNOSE: ANÁLISE DAFO

11.1. Debilidades e fortalezas

DEBILIDADES
O peso relativo da actividade conserveira na industria en Galicia tense visto minorado fronte a outros segmentos de actividade, a pesar disto, Galicia segue a representar a meirande parte da produción do sector dentro do estado (80%).
O tamaño medio da industria tense incrementado, a actividade está máis concentrada nas empresas de maior tamaño e isto resta flexibilidade e capacidade de adaptación empresarial a situacións de alta inestabilidade como a actual, particularmente a aquelas que teñen unha situación financeira máis delicada.
Existe un número de empresas con varios exercicios en negativo que están a ver comprometido o seu patrimonio, o que podería ter consecuencias negativas sobre a actividade e o emprego.
Os casos de fondo de manobra negativo supoñen un factor adicional de ameaza sobre a liquidez do sector. O peso do circulante está por riba do 70% sobre todo debido ás existencias, que se poden estar a ver sobredimensionadas por mor da volatilidade na dispoñibilidade da materia prima e do seu prezo.
O incremento das vendas e das exportacións non sempre ten sido favorable para a situación pois para as empresas con marxes moi estreitos ou negativos tense deteriorado a situación financeira (sobre todo no segmento das empresas grandes).
Os túnidos seguen a ser os grandes protagonistas da produción e da comercialización internacional, unha das debilidade que isto supón está asociada coa "comoditización" do produto, que supón dificultades para atopar estratexias de comercialización máis baseadas na diferenciación e incrementar os marxes.
Se ben o sector está fortemente internacionalizado, pode estar a investir esforzos de maneira ineficiente ao observarse que a grande maioría das exportacións tanto en volume como en valor se concentran nun número de países relativamente reducido e case sempre xeograficamente próximos, dependendo esencialmente da evolución do mercado europeo.
As posibilidades de autoabastecemento da industria no mercado europeo son limitadas e as negociacións sobre os continxentes de importación de lombos (no caso do atún) conclúen con cantidades insuficientes para a industria. A problemática do acceso á materia prima en países terceiros afecta tamén a outras especies coma os cefalópodos, a sardiña e outros.
A produción local dalgunhas das especies coas que o sector diversifica a súa oferta afronta períodos de maior inestabilidade, e limita tamén por esta vía as opcións de reorientación dos negocios.
O consumidor medio da conserva é alleo en boa medida aos esforzos que o sector realiza en materia de innovación e sustentabilidade.

FORTALEZAS

O proceso de reconfiguración do sector que se iniciara na década pasada, aparentemente tense freado; o volume de produción e o emprego atenden a unha certa estabilidade.

A industria en termos xerais é solvente, ten patrimonio suficiente para poder facer fronte aos compromisos económicos.

A pandemia puxo de manifesto a oportunidade de incrementar as vendas, e a súa consideración como actividade esencial colócao diante da necesidade de apostar por contribuír a incrementar a soberanía alimentaria dentro da UE.

É precisamente o mercado da UE onde a industria concentra os seus maiores esforzos de exportación, tendo relacións comerciais con algúns países moi estables e duradeiras, que deben de ser consideradas como un activo da industria a protexer pola mesma.

As empresas pequenas e medianas ofrecen como síntomas positivos unha maior estabilidade (medianas) e mellores marxes de beneficio (pequenas).

As situacións de dificultade financeira (ate o de agora) non responden a unha tendencia xeral do sector por mor do mercado senón a aspectos estruturais dos negocios afectados.

Aínda que con dificultades, tense chegado a un acordo sobre o novo convenio laboral para o sector entre a patronal e dous dos sindicatos maioritarios. O convenio recolle algúns elementos que poden servir non só para manter a paz social no sector senón para axudar a revalorizar a imaxe da industria diante da sociedade e, entre outras vantaxes, ao mesmo tempo dotala de flexibilidade para atender a necesidades da produción nos fins de semana e festivos.

Os niveis de produtividade da man de obra do sector son elevados, existe man de obra experimentada que convén valorizar e incentivar mecanismos dirixidos garantir o relevo xeracional.

A masa salarial para o conxunto do sector representa menos dun 10% do valor dos ingresos de explotación, sendo para as empresas grandes do 8% ao 9% e nas pequenas arredor do 25%.

A entrada de conservas de peixes e mariscos na UE procedente de terceiros países confirma a existencia de marxe de crecemento dentro do mercado comunitario.

O consumo por habitante dos produtos da conserva tense mantido estable, e mesmo a nivel europeo, o atún tense colocado como a especie máis consumida.

Os atributos que o consumidor asocia ao produto son características moi estables e non corren o risco de verse debilitadas: seguro e saudable, práctico, almacenable e duradeiro e ao alcance de calquera consumidor.

O sector dispón de recursos e ferramentas e de experiencia sólida para emprender iniciativas de adaptación ao cambio e poder saír reforzado do período de inestabilidade actual. A existencia de ANFACO-CECOPESCA e dunha ampla rede de centros de investigación, de universidades e de centros de formación profesional na contorna, son esenciais para avanzar nesta dirección.

O sector continúa a ser considerado estratéxico para Galicia dende un punto de vista socioeconómico e ten capacidade para establecer alianzas e emprender iniciativas de reorientación que reforcen esa posición diante do conxunto da sociedade.

11.2. Ameazas e oportunidades

AMEAZAS

O acceso aos recursos pesqueiros e marisqueiros pode verse cada vez máis comprometido como consecuencia da presión exercida sobre os mesmos nalgúns casos, e os efectos da mudanza climática ou o deterioro das condicións medio ambientais.

A inestabilidade nas economías a escala internacional está a converterse en norma aínda que os motivos que a provoquen en cada momento poidan ter sido de natureza ben diferente (mercados financeiros, guerra en Siria e fluxos de migración sen precedentes, BREXIT, pandemia, mercado da enerxía, estrangulamentos na distribución e no mercado de compoñentes, tensións xeoestratéxicas, guerra na Ucraína, estrangulamento no abastecemento de ingredientes, encarecemento enerxético, inflación e risco de recesión...). Esta situación ten levado a un encarecemento dos fretes e mesmo a afrontar dificultades para ter acceso aos contedores para o transporte internacional das mercadorías.

As situacións de alteración e inestabilidade teñen provocado rupturas nos fluxos de distribución internacionais, a reconstrución dos mesmos é complexa e custosa e a aposta estratéxica das empresas, especialmente das máis internacionalizadas require dun esforzo extraordinario a nivel burocrático, loxístico, etc.

A escalada dos prezos e as dificultades no abastecemento de aprovisionamentos esenciais para o sector, nun contexto de marxe comercial moi limitado pode ter repercusións moi negativas para a permanencia do sector nos próximos anos.

Faise imprescindible manter a atención posta no acceso de países terceiros con grande capacidade de produción (como é o caso de Tailandia) ao mercado comunitario a través de acordos preferenciais. Na actualidade non parece estar sobre a mesa da administración comunitaria, mais para os fabricantes galegos resulta un factor de ameaza de importante sobre o que manter a atención.

A axenda para frear os efectos da mudanza climática levan consigo numerosos cambios na lexislación e no marco de referencia político que requiren de adaptación e investimentos para os que o conxunto do sector non sempre ten garantido o acceso a mecanismos de axuda.

Algúns dos cambios na normativa e nas políticas de referencia precisan aínda de investimentos en I+D+I, e na xeración de estándares e sistemas de harmonización, que se ben teñen mecanismos de axuda dispoñibles para o sector, poderán dar resultados susceptibles de aplicación a mais longo prazo, e mentres tanto poden ter o efecto de barreiras técnicas para o sector, debilitando a súa posición, especialmente fronte á competencia de terceiros países.

O financiamento bancario está a encarecerse e poden darse restricións no fluxo de fondos dirixidos á industria. Os sectores do mar son tradicionalmente considerados polo sector bancario como sectores de alto risco e isto supón unha barreira para a canalización dalgúns dos mecanismos de apoio que se poderían dispoñer ao servizo do sector.

As empresas de distribución teñen capacidade e axilidade para adaptar con rapidez as súas estratexias e determinar en boa medida as tendencias do mercado. As marcas de distribución non compiten exclusivamente a través dos prezos senón cada vez máis cos mesmos reclamos que o fan as marcas de fabricante. Diante dun escenario de estanflación é altamente probable que a marca de distribución volva a gañar posicións no mercado a pesar de estar a trasladar o encarecemento de custos aos prezos con máis rapidez e elasticidade que a industria transformadora.

Na medida na que o sector perda peso relativo no conxunto da industria serán maiores as dificultades para dispoñer de xeito sistemático de información precisa e datos específicos sobre o mesmo, aspecto que tamén dificultará as posibilidades de defensa e reorientación do negocio dende a propia industria e de apoio dende o sector público.

OPORTUNIDADES

Fronte a situacións de inestabilidade cada vez máis frecuente o produto da conserva é máis demandado, ofrece seguridade e ten marxe para crecer mesmo no mercado interior

Aínda que o sector conserveiro non podería chegar a abastecer a súa demanda atendendo aos criterios de soberanía alimentaria da UE, este argumento está a intensificar a orientación da demanda interna cara á produción de proximidade, considerada máis sostible. A conserva é entendida como un produto tradicional, mesmo típico, para os consumidores que lle asocian valores que permitirían aproveitar esta tendencia para reforzar a posición no mercado interior, non só en Galicia ou en España senón tamén en Europa.

O sector ten experiencias de éxito no ámbito da economía circular e da dixitalización que poden axudar a dar valor e visibilidade aos esforzos en innovación.

As dificultades afrontadas nestes últimos anos teñen permitido confirmar as posibilidades de crecemento do sector e identificado algunhas vías para desenvolver estratexias de comercialización máis rendibles, como por exemplo una abordaxe máis estratéxica e colaborativa do uso do comercio electrónico como canle, ou da reorientación do esforzo exportador para reforzar a posición en países próximos e recuperar o nivel de presenza en mercados coma o alemán ou o de Reino Unido.

As experiencias de promoción do produto diante dos consumidores máis novos teñen dado algúns bos resultados e existen segmentos de poboación crecentes, como o dos maiores, cun potencial de desenvolvemento para novas producións de peixes e mariscos (adaptadas as súas necesidades) aínda insuficientemente explorado.

A relación da industria coa súa contorna local nalgúns comarcas é tan estreita que existen moitos elementos para patrimonializar a actividade, non só os bens e infraestruturas que dan testemuña do pasado. Mecanismos como a normativa das industrias artesanais poden facilitar a valorización dende esta perspectiva. Cómpre procurar a complicitade local para promocionar o produto e a actividade conserveira.

A promoción do sector e dos seus produtos, a revalorización das marcas de fabricante, e os esforzos de renovación fronte consumidores, administracións, etc. poden atopar mecanismos de axuda no FEMPA. Os argumentos sobre os que desenvolver ese esforzo de promoción teñen unha base sólida, é necesario reflexionar sobre as compoñentes da promoción tradicional que poden estar máis esgotadas (produto seguro e de calidade) para reorientar os esforzos, así como aproveitar a relación dieta-saúde e a panca da Dieta Atlántica como reclamo.

A posta en marcha de mecanismos de valorización da actividade de carácter artesanal, podería estimular a aparición de novos negocios e reforzar a posición dos segmentos da industria de menor tamaño, se ben é preciso coidar que ese esforzo non desvirtúe a apreciación do conxunto da produción polos consumidores e axude a reforzar a imaxe de toda a industria e o valor da súa produción.

Diferentes empresas do sector teñen emprendido iniciativas nas direccións apuntadas polo plan, e os documentos e moitas das mensaxes recentes publicados dende ANFACO-CECOPESCA revelan unha axeitada identificación dos problemas e das posibles vías de solución.

A dimensión desta industria (cun número de empresas relativamente reducido) debería facer posible o reforzo do sector tamén a través de iniciativas de colaboración na negociación por exemplo, das relacións coa distribución.

A proliferación de iniciativas novidasas de emprendemento na comercialización sobre internet, con propostas de mellora sobre o deseño, a imaxe e as fórmulas de comercialización do produto pode representar outro camiño para establecer alianzas entre as empresas máis consolidadas e estas novas iniciativas, a prol dunha mudanza nas estratexias de distribución.

12. LIÑAS DE ACCIÓN

A continuación propóñense un conxunto amplo de liñas de actuación que, dada a diagnose, poderían redundar na mellor situación da industria conserveira nos próximos anos. Se ben é certo que a responsabilidade da súa execución é esencialmente da industria (da maior parte das medidas que se propoñen, aínda que non de todas), entendemos que o seu coñecemento por parte da administración pública autonómica e en particular da Consellería do Mar, deberá axudar a orientar o deseño de políticas públicas e ferramentas de intervención que faciliten e mesmo posibiliten o seu desenvolvemento. As actuacións que se propoñen exceden o ámbito de competencia da antedita Consellería, mais na súa relación estreita coa industria do mar cabe

reforzar a súa capacidade para actuar como nexo e implicar a outros departamentos da administración autonómica no apoio ao sector conserveiro. Así, súxírese a avaliación das posibilidades de materializar ou potenciar estas liñas de intervención que se propoñen, contemplando no proceso o necesario diálogo entre sector e a administración, así como tamén o da administración autonómica coa do Estado, a Europea e mesmo puntualmente coas administracións locais.

Cabe tamén indicar que, se ben as accións están organizadas por ámbitos de intervención, moitas delas ben puideran ser deseñadas con carácter polivalente e servir para a consecución de melloras en máis de un ámbito.

No plano financeiro

- Establecer mecanismos de saneamento financeiro nas empresas en situación comprometida. Entre outros, propoñemos o reforzo na mediación das negociacións co sistema bancario para a creación de liñas específicas de financiamento e afianzamento das débedas para a industria transformadora dos produtos do mar, e a creación de mecanismos público-privados de reforzo da rendibilidade dos activos financeiros da industria, que non comprometan a súa liquidez e sirvan ao mesmo tempo para rexenerar os recursos que van dirixidos a financiar ao sector. Medidas que haberán de ter consideración específica das características de cada segmento de empresas, con produtos diferentes en cada caso.
- Promover o establecemento de liñas de financiamento de circulante a baixo custo tanto a través do sistema bancario

privado como dos sistemas públicos de estímulo ao desenvolvemento industrial. O deseño destas liñas deberá de considerar que, se ben é posible diminuír o volume de activo circulante, as características do mercado de aprovisionamento de materias primas para a industria conserveira requiren que o valor medio desta masa patrimonial sexa alta en comparación con outros ramos da industria.

- Liñas de abaratamento do investimento (non exclusivamente de desenvolvemento) en modernización tecnolóxica que estean orientadas á redución de custos de operación a través da mellora dos procesos e das instalacións (abaratamento de custes enerxéticos, redución de insumos, optimización de custos de mantemento, minimización do desperdicio e valorización de refugалlos, etc.) que se presenten avaladas por un plan de viabilidade.

- Outras medidas preventivas do impacto do encarecemento progresivo do financiamento bancario e das súas restricións, como a extensión dos mecanismos ICO alén do 2022, o suplemento dos mesmos a través do IGAPE, facilitar e simplificar o acceso a financiamento ENISA (especialmente para novo emprendemento e proxectos de investimento das pequenas empresas) e aos instrumentos de apoio que estean previstos en marcos de financiamento coma o FEMPA.

- Apoio á negociación e celebración de acordos coa distribución para reducir os períodos medios de cobro, especialmente nas empresas medianas e pequenas, con menor poder negociador, aproximando o

valor deste ratio ao valor medio para o conxunto da industria alimentaria e colocando o período medio de pago por encima do período de cobro. O apoio negociador podería suplementarse co establecemento de axudas aos incentivos ao pronto pago, depósitos de anticipo, etc.

- Desenvolver mecanismos destinados a incrementar a seguridade xurídica para os investimentos a medio e longo prazo, como aqueles que teñan relación coa planificación dos usos do territorio (tendo a industria unha posición crítica coa situación actual sobre Regulamento da Lei de Costas, que para o sector representa un factor de risco sobre os seus activos).

Indicadores de progreso:

As medidas que se propoñen neste apartado van encamiñadas na dirección de reducir o risco asociado ao sector polo tecido financeiro e por esta vía deberíase de conseguir:

- 1) **Incrementar o acceso a financiamento bancario** e rebaixar o seu custo (particularmente **amortecendo os efectos da suba dos tipos de xuro**);
- 2) **Re-equilibrio do pasivo** da industria, reducindo o volume medio do capital circulante;
- 3) Redución da dependencia de financiamento de provedores ou empresas do grupo, tratando deste xeito a mellorar a situación financeira de toda a cadea de valor.

91

Producción e organización da actividade

- Medidas destinadas a reducir custos de produción pola vía de melloras nos procesos ou aforros nos abastecementos (p.ex. a través do fomento alianzas entre as empresas do sector e na cadea de valor para os procesos de compra; investimentos para eficiencia enerxética, e de redución da pegada ecolóxica; ou mesmo facilidades para a obtención de certificacións de prestixio internacional como GFSI)

- Afondar na colaboración e no crecemento sustentable do sector extractivo europeo (pesca, marisqueo, acuicultura) reducindo a dependencia dos merca-

dos máis volátiles ou problemáticos nos aprovisionamentos. Valorizar as apostas do sector polos estándares comunitarios (menor pegada ambiental, reforzo da cadea de valor da pesca, valor engadido e seguridade, transparencia, trazabilidade dixital...)

- Afondar na aplicación dos principios da economía circular, na minimización dos desperdicios e na optimización da xestión dos efluentes. Establecer mecanismos de axuda que permitan o ensaio (pilotos) de novos modelos de negocio baseados na economía circular e nas novas tecnoloxías

(IoT, biotecnoloxía, etc.). Impulso ao intra-emprendemento coa creación de *spin-offs* pola industria do sector.

- Intensificar a dixitalización dos procesos na aplicación de solucións trazabilidade, autenticidade e transparencia ao longo da cadea de valor para reforzar a estratexia de orientar a produción cara aos estándares de maior calidade e sustentabilidade.
- Avanzar na implantación do mecanismo de recoñecemento da produción artesanal e na súa promoción para as os pequenos produtores que se axusten a este modelo de negocio. Fomento do establecemento de alianzas intrasectoriais específicas, especialmente no marco da economía social, para este segmento de actividade.

- Reforzo dos traballos orientados a alimentar o observatorio do sector, que garanta a dispoñibilidade de datos obxectivos e información específica sobre a situación da actividade nas súas diferentes facetas (produción, emprego, mercados, normativa, finanzas, I+D e innovación, etc.). A recollida sistemática de datos de todos os ámbitos permitirá o seguimento dos indicadores de avance do conxunto do Plan Estratéxico e a súa adaptación e actualización cando sexa necesaria. Esta medida deberá ofrecer todas as garantías de imparcialidade e transparencia e contar no seu deseño co asesoramento científico pertinente das institucións académicas e dos organismos de estatística oficiais.

Indicadores de progreso:

As actuacións propostas neste terreo están destinadas a conseguir avances na competitividade dos diferentes segmentos da industria a través de melloras nos procesos produtivos, pero sobre todo de melloras nos procesos organizativos e no establecemento de alianzas estratéxicas, que afectarán tanto a empresas individuais como a colectivos ou segmentos específicos da cadea de valor. As melloras propostas deberán de ir encamiñadas a 1) **mellorar as marxes de beneficio medio** de cada segmento industrial a partir nas melloras na eficiencia en todos os procesos, tanto pola vía da redución de custos como pola vía da valorización da produción, e sobre todo mediante o **establecemento de alianzas no seo da cadea de valor**, coidando de actuar dentro dos límites que establezan as normas da competencia; 2) Incremento da produción e das vendas de conserva galega; 3) incremento do factor de arrastre positivo do sector conserveiro sobre outros segmentos de actividade e 4) **Implantación de novos modelos de negocio e a aparición de novas empresas** promovidas dende o propio sector para o seu desenvolvemento.

Comercialización

- Co-deseño dun plan director sobre comunicación e promoción da actividade e dos produtos da conserva de peixes e mariscos.
- Desenvolvemento de campañas de promoción nos mercados de proximidade

de a diferentes niveis: local, estatal e nos mercados máis tradicionais e estables para o sector dentro da UE. Incorporar na estratexia ao sector extractivo e poñer en valor os esforzos en sostibilidade, innovación, conservación da tradición, calidade nutricional...

- Insistir nos desenvolvementos da canle dixital para a comercialización, sobre todo a través de iniciativas colaborativas e estudar as posibilidades de xeralizar máis a utilización desta vía de comercialización alén da produción gourmet. Explorar as novas tecnoloxías (p.e. o entorno meta-verso, a gamificación e a realidade virtual) para captar o interese dos nativos dixitais e aproveitar o potencial destas tecnoloxías para recrear contornas de produción dende o pasado ate a actualidade.

- Establecer alianzas estratéxicas co sector turístico e con acontecementos masivos: Facer que os fluxos de turismo e grande afluencia de persoas sexan unha canle prioritaria de emprazamento (cruceros, aeroportos, estacións intermodais, grandes concertos, etc.) para a visibilidade e a promoción do “boca a boca” sobre a produción. Promover a celebración de eventos co apoio das conservas de Galicia.

- Establecer alianzas enfocadas no valor nutricional das conservas e o seu impacto positivo para a saúde nunha dieta variada e equilibrada, implicando ao ámbito deportivo e/ou sanitario (colexios de médicos, nutricionistas, etc.), e afondando no concepto da Dieta Atlántica.

- Intensificar a promoción e a publicidade reorientando as mensaxes en resposta ás tendencias no mercado e demográficas (prestando particular atención ás necesidades do segmento da terceira idade)

e salientando para todos os públicos os esforzos da industria en ámbitos como a economía circular, a sostibilidade, a raizame no territorio e a estreita relación coas xentes do mar nas vilas costeiras e próximas á costa.

- Estudar e vixiar as tendencias demográficas e as necesidades e preferencias dos consumidores facendo uso das tecnoloxías dixitais e das solucións de ciencia cidadán (desenvolvemento de solucións móbiles con esta finalidade).

- Abordar de xeito integral para o sector e colaborativo, a reorientación da imaxe / diferenciación / deseño, e reconcentrar o valor das marcas de fabricante. Promover un cambio profundo na estratexia de colocación das marcas propias da produción conserveira nos lineais da distribución.

- Favorecer o establecemento de alianzas estratéxicas con outros sectores de actividade (non só alimentarios) para promover a chegada a novos segmentos de mercado ou para reforzar a posición nos que xa está presente. Por exemplo explorar a posibilidade co sector audiovisual para desenvolver contido sobre a conserva en espazos dos medios de comunicación que o consumidor poida asociar a valores positivos sobre a industria, dende a innovación e novas tecnoloxías ata o desenvolvemento documental sobre o patrimonio industrial desta industria.

Indicadores de progreso:

Como consecuencia do desenvolvemento deste tipo de actuacións debería de ser posible identificar avances nos seguintes terreos 1) **Incremento das vendas** (especialmente do produto comercializado baixo marca de fabricante); 2) **Posicionamento estratéxico** do produto nos principais puntos de concentración do movemento de persoas; 3) Incremento dos **impactos da publicidade e da visibilidade** sobre as conservas en todos os medios de comunicación; 4) Difusión da relación positiva entre o consumo das conservas, a nutrición equilibrada e o deporte.

Internacionalización

- Enfoque estratéxico das exportacións: fomento da reconcentración dos esforzos de exportación e do establecemento de alianzas na promoción exterior, con especial atención á orientación estratéxica dos esforzos de exportación do sector fóra da UE
- Desenvolvemento dunha estratexia específica para a reactivación e recuperación dos mercados do Reino Unido (post BREXIT) e Alemaña.
- Fomentar a creación de empresas de servizos participadas pola industria para reconcentrar e facer máis eficiente a xestión dos procedementos comerciais e administrativos da exportación dos produtos e a importación de materias primas, desagregando ou diferenciando con máis claridade o negocio da comercialización de materia prima pre-procesada da do produto acabado, e apostando por valorizar este último.
- Facilitar e promover a presenza do sector (a nivel asociativo) nos foros internacionais estratéxicos para o seu posicionamento no exterior. Por exemplo: iniciativas de colaboración con servizos oficiais no exterior (oficinas comerciais das embaixadas, oficinas do ICEX, Fundación Galicia-Europa...), garantir a presenza nos consellos consultivos relevantes e nos foros internacionais que se identifiquen polo conxunto do sector como esenciais facer seguimento sistemático das prazas e dos temas máis estratéxicos.
- Reforzar o asociacionismo no sector con ANFACO-CECOPESCA como referente e panca de influencia e apoio para as empresas de cara ás administracións, con terceiros países e con Europa.
- Apoio á realización de estudos de prospección e introdución exploratoria en mercados identificados como emerxentes para o sector.

Indicadores de progreso:

1) Reforzo e **reafianzamento dos mercados** dentro da UE (recuperación de posicións en Alemaña e Reino Unido); 2) **Redución dos custos das operacións no exterior**; 3) Incremento das exportacións e do seu valor; 4) Reforzo da **presenza sistemática do sector nos foros de decisión relevantes** para a internacionalización do sector (tanto para as vendas como para os aprovisionamentos).

Modernización, innovación e investigación

Por unha banda o Plan ofrece orientación sobre algunhas das liñas que poderían ter carácter prioritario para os esforzos de I+D+i da industria, dado que responden a necesidades identificadas como resultado do exercicio de diagnose do Plan Estratéxico:

- Colaborar e promover o desenvolvemento de solucións de dixitalización inte-

grais nas que o sector teña o papel que lle corresponde na cadea de valor:

- * Robotización, IoT e fabricación aditiva ao servizo da eficiencia dos procesos e da seguridade nas condicións de traballo nas plantas de procesado, que faciliten a toma de decisións sobre as operacións máis eficientes e sustentables en tempo real.

- * Exploración da blockchain e das tecnoloxías de aseguramento da trazabilidade, sostibilidade e autenticidade da produción, dende a orixe ata o consumidor, incorporando tamén as tecnoloxías necesarias para garantir a ciberseguridade no sector.
 - * Dixitalización da captura e análise sistemática de datos sobre preferencias/hábitos de consumo que axuden a orientar as estratexias comerciais.
 - * Desenvolvemento de contornos virtuais que permitan simular procesos de interese para a industria (tanto produtivos como non produtivos; dende as decisións de compra ata o comportamento dos consumidores).
 - * Desenvolvemento de tecnoloxías de vision hiperespectral para o sector, que permitan optimizar a seguridade e a calidade da produción e a automatización e o control en tempo real.
 - Novas solucións de biorrefinería e economía circular dirixidas a garantir a valorización industrial de subprodutos e a xestión eficiente e responsable dos refugallo.
 - Exploración de novas preparacións e novas vías de abastecemento (acuicultura) que incrementen as posibilidades de diversificación da materia prima utilizada polo sector.
 - Desenvolver tecnoloxías analíticas de alerta rápida e prevención sobre riscos emerxentes (p.ex. novos patóxenos e contaminantes) na cadea alimentaria.
 - Colaboración cos sectores da saúde e os coidados dos maiores para desenvolver produtos mellor adaptados ás necesidades e preferencias deste segmento de poboación (cada vez máis importante).
 - Solucións / alternativas de envasado e de etiquetado máis sustentables. Por exemplo, solucións de etiquetado dixital reconfigurables; envases e embalaxes que posibiliten minimizar o uso de materiais non biodegradables e maximicen as oportunidades de reciclaxe e de reutilización...); que entre outras vantaxes incrementen a capacidade de adaptación no caso de cambios na normativa ou nas esixencias do mercado.
 - Estudo dos efectos do cambio climático para o sector da conserva contemplando todos os ámbitos de afectación, identificando áreas de vulnerabilidade e mecanismos de anticipación que incrementen a capacidade adaptativa da industria e a súa supervivencia en Galicia.
 - Promoción da participación do sector en ensaios clínicos destinada a posibilitar o uso de "reclamos" sobre os beneficios para a saúde das formulacións conserveiras e da valorización de subprodutos (funcionalidade).
 - Integrar as ciencias sociais e as solucións de ciencia cidadán en maior medida na estratexia de I+D+I do sector, utilizando a investigación en ciencias sociais para orientar as decisións sobre aspectos como o relevo xeracional; os mecanismos e incentivos para a conciliación e reforzo da produtividade; a detección de novos mercados e mercados nicho e/ou preferencias de consumo; novos modelos de negocio e fomento do emprendemento; dimensión óptima de negocio e estratexias de re-escalado industrial, etc.
- Por outra banda, o plan quere incidir tamén sobre os mecanismos de axuda públicos que permitan instrumentalizar e materializar estes esforzos (e outros, non exclusivamente no ámbito da I+D+I, pero especialmente neste terreo):

- Promover a creación pola Xunta de Galicia dun mapa conxunto de axudas públicas para as empresas de calquera sector produtivo, para a formación, o emprego e a I+D+I, a internacionalización... Que dispoña de buscadores desenvolvidos con tecnoloxía avanzada para que cada tipoloxía de beneficiario poida atopar os mecanismos que máis se axusten ás súas necesidades, perfil e intereses en cada momento. Este instrumento debería tamén de permitir a consulta de información básica sobre o financiamento outorgado, e identificar sitios web de onde obter máis información sobre traballos realizados e resultados (cando esa información sexa de carácter público). (Utilizar como referencia de partida experiencias de información recentes que simplifican e facilitan para os usuarios a interpretación da información, como é o caso do Mapa de Axudas publicado por GAIN, e desenvolver unha experiencia piloto para o sector da conserva como destinatario "pioneiro" para este instrumento). Promover o establecemento dun servizo de orientación (helpdesk) sobre o mapa de axudas existentes na Comunidade Autónoma, de maior interese para o sector da conserva.

- Diseñar e desenvolver unha estratexia multidepartamental na Xunta de Galicia para incrementar o retorno de fondos para a Comunidade, e para o sector conserveiro en particular, a través dos programas de financiamento estatais e, particularmente dos europeos (Horizonte Europa, INTERREG, FEMPA, InvestEU,

LIFE, ERASMUS+, etc.).

- Fomentar a capacidade de servizo de ANFACO-CECOPESCA para a industria conserveira.

- Diseñar novas liñas de axuda para iniciativas colaborativas (entre os diferentes grupos de axentes interesados) emulando mecanismos que funcionaron ben ao amparo de outras administracións, para estimular a colaboración público-privada e para facilitar a incorporación de persoal con perfil científico-técnico na industria, e/ou nas organizacións de I+D+I (incluíndo aos centros tecnolóxicos e centros de innovación) con liñas de desenvolvemento e investigación de particular interese neste ámbito da industria.

- Desenvolver un mecanismo de apoio á transferencia de coñecemento cara aos potenciais usuarios, destinado integralmente á capitalización de resultados de proxectos de I+D+I desenvolvidos nos últimos anos, para tratar de materializar o seu impacto en Galicia para a industria de transformación de produtos do mar

Indicadores de avance:

1) **Incremento do acceso ao sistema de axudas públicas** polo sector conserveiro; 2) **Incremento do número de proxectos e iniciativas de I+D e de Innovación** promovidas por e para o sector conserveiro; 3) Incremento da **incorporación de xestores de I+D+I** de apoio ao sector; 4) **Incremento do retorno de axudas públicas comunitarias** a través do sector conserveiro e das súas infraestruturas de apoio.

Emprego, igualdade e inclusión

- Como parte do observatorio para o sector, establecer un área de observatorio paritario para dar conta do cumprimento do convenio, identificar desviacións e propoñer medidas de reorientación ou correctivas.
- Mecanismos de incentivo e recoñecemento público da experiencia dos e das profesionais do sector, que faga visible especialmente o papel das mulleres e a conexión interxeneracional coa industria.
- Impulsar dende a administración o acceso a servizos de xardín de infancia, centros de día e de asistencia para persoas dependentes dos e das traballadoras na industria conserveira, actividades extraescolares, etc.
- Estudar as posibilidades de aplicación e consecuencias da xornada de 32 horas semanais, valorar con experiencias piloto efectos sobre a produtividade, o emprego, a sinistralidade laboral, as oportunidades de compatibilizar formación, e a flexibilización do traballo nas fins de semana, etc.
- Incrementar os investimentos en formación como vía para garantir o relevo xeracional. Aproveitar o actual boom da FP para o sector, ampliar a oferta de FP Dual dirixida ao sector, particularmente nas comarcas con maior presenza da industria. Establecer un programa de becas e/ou incentivos para iniciar a actividade

profesional no sector da conserva, tanto nos postos de produción como nos equipos de xestión e servizos.

- Promover o investimento na prevención do acoso laboral e facilitar o cumprimento do protocolo asinado en materia de igualdade e de non discriminación.
- Facilitar o establecemento de medidas de apoio a vítimas de violencia de xénero.
- Creación dun programa galego de iniciativas de estímulo ao relevo xeracional e á captura de talento para o sector.
- Potenciar o establecemento de alianzas e programas de acción conxunta con organizacións sen ánimo de lucro especializadas en atender a persoas con capacidades diminuídas e/ou en risco de exclusión (Cáritas, Cruz Vermella, ONCE, etc.) para favorecer as oportunidades de emprego no sector para estas persoas.
- Promover o atractivo do sector con programas de captación de talento e formar e implicar aos novos contratados en iniciativas de promoción das relacións no exterior con accións de fomento da mobilidade (favorecer o xurdimento de unha rede de novas e novos "embaixadores da conserva de peixes e mariscos" ou de xeito máis amplo "embaixadores dos produtos do mar").

Indicadores de progreso:

1) **Mellora do clima laboral** no sector e axilidade nos procesos de negociación de novos acordos; 2) **Diminución do absentismo** dos postos de traballo; 3) Incremento do número de iniciativas de carácter social e reforzo da **apreciación do sector pola sociedade**; 4) Incremento do **emprego de persoas con discapacidade ou en risco** de exclusión social; 5) Incremento do **atractivo do sector para as novas xeracións**

Reputación social, patrimonio industrial e responsabilidade corporativa

- Reforzo do sector como patrimonio e da memoria industrial colectiva en Galicia a través de medidas tales como o apoio á dixitalización do acervo documental e gráfico do sector e a súa posta en valor; a promoción e financiamento da creación dunha rede de museos do patrimonio conserveiro para o desenvolvemento dun programa anual de actividades itinerantes (Museo de ANFACO-CECOPESCA, Museo Massó, Museo da Salga, Centro de Interpretación da Conserva, etc.); o desenvolvemento dun plan de catalogación, conservación e valorización dos inmobles da industria conserveira como patrimonio material industrial e de interese turístico.
- Crear un código de boas prácticas do sector conserveiro, promoveloo internacionalmente e denunciar dende o propio sector as prácticas individuais lesivas para a imaxe do tecido produtivo.
- Fomento da cultura e do patrimonio mar-industria: promoción de alianzas coas iniciativas existentes para a valorización do patrimonio cultural marítimo (embarcacións, estaleiros, etc.) poñendo en valor a súa relación co patrimonio e a memoria da conserva (dando apoio ás organizacións preexistentes e activas neste ámbito).
- Conservación do medio ambiente: establecemento de colaboracións con organizacións de protección ambiental para promover actuacións de recuperación de espazos degradados e actividades de interpretación, educación e sensibilización ambiental nas localidades onde se asentan as industrias.
- Deporte: patrocinio de actividades deportivas e colaboración na promoción de hábitos de vida saudables (patrocinio de andainas, carreiras populares, roteiros...), promovendo ao mesmo tempo valores como o coidado do ambiente, o valor da riqueza paisaxística no ámbito costeiro, etc.
- Educación: reforzo da oferta formativa pública (especialmente da non regrada) para os e as profesionais do sector en materias relacionadas con prevención de riscos laborais; sostibilidade; idiomas estranxeiros; expresión oral e atención ao público; sostibilidade; seguridade alimentaria.
- Ocio: fomento de iniciativas de interese cultural tales como o patrocinio de eventos (concertos, teatro, exposicións, cine,...), ou das alianzas co sector turístico para incorporar a actividade conserveira como atractivo para os visitantes (posibilidade de visitas guiadas, degustacións e promoción da venta in situ), como parte da oferta turística das vilas costeiras.
- Atención aos maiores: fomento da colaboración con servizos asistenciais destinados a este colectivo, considerando prioritarios ás persoas xubiladas da industria e aos familiares xubilados dos empregados actuais.
- Colexios: fomento da colaboración con entidades educativas para explicar o legado conserveiro e potenciar o seu interese e protección futura.

Indicadores de progreso:

1) Ampliación do respaldo social e da conexión co territorio; 2) Consideración do sector como patrimonio inmaterial nas comarcas con maior presenza da industria; 3) Pulo da dotación de fondos nas liñas de actuación sobre o valor cultural deste ámbito por diferentes grupos de interese (administración local e provincial, outras industrias presentes na contorna local, etc.); 4) Repercusión positiva das actuacións a través das redes sociais e os medios de comunicación; 5) Mellora do impacto da rede de Museos.

13. FONTES CONSULTADAS

A Economía Galega Informe 2020-2021. Resumen Ejecutivo. Alberto Meixide et. Al.	IDEGA-USC, IESIDE, Afundación
A Importancia Económica Da Pesca En Galicia	Revista Galega de Economía Vol. 27-3 (2018)
AgrInfo nº 32 La Innovación en el sector agroalimentario	S.G. ANÁLISIS, COORDINACIÓN Y ESTADÍSTICA (SGACE) Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (Febreiro 2022)
Alimentación en España 2021. Producción, Industria, Distribución y Consumo	MERCASA (2021)
Alimentación y Gran Consumo	elEconomista.es Nº108. Mayo 2022
Análise do sector agroalimentario. Análise estatística de sectores produtivos e da estrutura económica en xeral recollida no Programa estatístico anual 2019 da Comunidade Autónoma de Galicia	IGE (Febreiro 2020)
Ardán Galicia 2021. Informe Económico y de Competitividad. Capítulo 3. Estudio Sectorial	Consorcio Zona Franca de Vigo
Canned Tuna Market Size, Share & Covid-19 Impact Analysis, By Type (Canned Light Tuna and Canned White Tuna), Distribution Channel (Super-market/Hypermarket, Convenience Stores, Specialty Stores, and Online Retail), and Regional Forecast, 2020-2027	Food Processing & Processed Food / Canned Tuna Market
Dictamen del LDAC Contingentes arancelarios autónomos (CAA) de la UE para determinados productos de la pesca Lomos de atún para el período 2021-2023	LDAC Long Distance Advisory Council
Documento Para La Segunda Consulta Pública Del Programa Operativo Del Fondo Europeo Marítimo, De Pesca Y De Acuicultura.	Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (Octubre 2021)
Eficiencia Energética En El Sector Industrial	Cuadernos Orkestra 02/2021. Instituto Vasco De Competitividad Fundación Deusto
El Comprador de Conservas y de Platos Preparados de Pescado	aecocshopperview La plataforma de estudios de comprador (2016?) Ministerio de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente
El Mercado De Los Túnidos En España	Secretaría General de Pesca. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Marzo 2015)

El Mercado Pesquero De La UE Edición 2021	European Market Observatory for Fisheries and Aquaculture Products (EUMOFA) WWW.EUMOFA.EU
FishStatJ_ Software for Fishery and Aquaculture Statistical Time Series	Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)
Fish and Seafood Market Brief 2017. Spain (Arantza Medina, Rachel Bickford)	Global Agricultural Information Network Report (USDA Foreign Agricultural Service)
Información de Balances, Empleo e conta de PeG de 42 empresas do sector conserveiro en Galicia	AXESOR (A partir de datos do Rexistro Mercantil)
Informe Anual De Comercio Exterior Agroalimentario Y Pesquero 2020	Subdirección General de Análisis, Coordinación y Estadística Subsecretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (22 Septiembre 2022)
Informe De Estabilidad Financiera. Primavera 2022	Banco de España Eurosistema
Informe de Financiación En El Sector Agroalimentario y Pesquero - 2021. Evolución del Endeudamiento y la Morosidad. Líneas de Financiación del ICO	Subsecretaría Subdirección General de Análisis, Coordinación y Estadística Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (Xulio 2022)
Informe Del Consumo De Alimentación En España 2020	Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (Madrid, 2021)
Key figures on the European food chain - 2021 edition	Eurostat 2021
La Política Pesquera Común Y El Brexit: Implicaciones Para Las Empresas Españolas. M ^a Dolores Garza Gil et al. 2019	Estudios de Economía Aplicada Vol. 37-3 (2019) pp. 113-132
MONOGRÁFICO Conservas de Pescado y Marisco	Publicaciones Alimarket, S.A.
Norma Técnica De Conservas Artesanas De Pescados Y Mariscos	AGACAL. AXENCIA GALEGA DA CALIDADE ALIMENTARIA
Plan de Transformación y Resiliencia Del Complejo Mar-Industria 2021-2023	ANFACO-CECOPESCA
Portal FEMP da Xunta de Galicia	Consulta realizada sobre as axudas concedidas (03 agosto 2022)
Real Decreto-ley 6/2022, de 29 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en el marco del Plan Nacional de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucrania.	BOE-A-2022-4972
Recopilación de novas en prensa sobre o sector da conserva (2020-2022)	Medios de prensa autonómicos e estatales
REPORTS. Canned fish and seafood from Spain	Periódico digital Qcom.es
Resolución de 28 de julio de 2022, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Convenio colectivo para el sector de conservas, semi-conservas y salazones de pescado y marisco para los años 2021-2024.	BOE-A-2022-13568

Resumen de las repercusiones de la pandemia de la COVID-19 para el sector de la pesca y la acuicultura: Adición a el estado mundial de la pesca y la acuicultura 2020	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)
Scientific, Technical and Economic Committee for Fisheries (STECF) - The EU Fish Processing Sector. Economic Report (STECF-19-15) Loretta Malvarosa, Natacha Carvalho and Jordi Guillen	Joint Research Centre (JRC) European Commission (2019)
Series estatísticas sobre produción e comercio exterior do sector conserveiro en Galicia e España	ANFACO-CECOPECA
Spain-Fish and Seafood Market Brief 2017	USDA Foreign Agricultural Service
Status of the World Fisheries for Tuna: July 2022	International Seafood Sustainability Foundation Technical Report 2022-13
Subproductos (Abril 2022)	IFFO.com (The Marine Ingredients Organisation)
Táboas Input-Output da pesca-conserva galegas 2019. Rodríguez Rodríguez, G.; García Negro, M. C.; Sánchez Llamas, E.; Martínez Cabrera, H.; Martínez Ballesteros, V. H.	Xunta de Galicia, Consellería do Mar (2023)
The EU Blue Economy Report 2022	European Commission
The European market potential for canned fish (Marzo 2021)	CBI Centre For the Promotion of Imports from Developing Countries. The Netherlands' Ministry of Foreign Affairs
The European market potential for tuna loins	CBI Centre For the Promotion of Imports from Developing Countries. The Netherlands' Ministry of Foreign Affairs
The State Of World Fisheries and Aquaculture 2022. Towards Blue Transformation	Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)
The Value Of Global Tuna Trade	Atuna.com
Trade politics and the global production of canned tuna. Liam Campling	Marine Policy, Feb. 2016 (in press)

14. RELACIÓN DE ILUSTRACIÓNS, FIGURAS E TÁBOAS

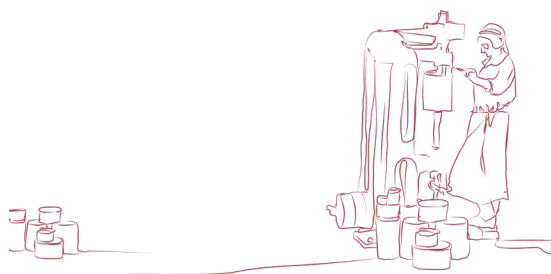
14.1. Ilustracións

O desenvolvemento conceptual da imaxe gráfica do Plan parte da idea de reforzar a conexión da industria co territorio no que se atopan as plantas de procesamento e coas persoas que desenvolven ou desenvolveron a súa actividade nelas. Tamén trata de poñer énfase en que estas conexións existen en Galicia dende hai séculos e polo tanto forman parte do patrimonio industrial e da herdanza social e económica de moitas vilas e comarcas costeiras.

Partindo dos edificios das conservas, observámoslos e interpretámoslos como elementos do patrimonio industrial (obtendo inspiración no traballo de Iria Sobrino Fagilde arquitecta viguesa, defensora do patrimonio industrial da comarca, que entre diferentes proxectos ten unha guía da arquitectura industrial na provincia de Pontevedra, que da moitas chaves relevantes para esta compoñente do traballo do CETMAR no Plan).

Unha das ideas de forza é como a industria conserveira ten debuxado a "silueta" das nosas vilas e como isto forma parte da conexión co mar. Para plasmar isto fixámonos nas cornixas dos edificios conserveiros, máis particularmente en Alfageme en Bouzas - Vigo.

A idea das conexións interxeracionais, do territorio, das xentes e do patrimonio industrial conecta coa fábula xaponesa do "fío vermello". As ideas de "silueta", "fío", lévanos á técnica de liña, para debuxar as conexións pobo – industria – mar. (Así mesmo, enlaza cunha das exposicións dedicadas a Federico Ribas titulada "as liñas dá beleza"). Federico Ribas foi publicista e debuxante da primeira metade do século XX que alá polo 1920 comezou a desenvolver campañas publicitarias para Massó.



Bosquexo interpretación de "Publicidade sertidora". Museo ANFACO-CECOPESA. 3



Bosquexo interpretación de "Descargando peixe porto de Cambados". Arquivo conservas José Peña e Fábrica Miau. Museo ANFACO-CECOPESA.



Bosquexo interpretación de "Escabechería". Inocencio García Asarta. 1903. Legado de don Laureano de Jado, 1927. 10



Bosquexo interpretación de "Display conservas alBo". ca . 1930. Arquivo Museo ANFACO-CECOPECA. 34



Bosquexo interpretación de "Muller traballa no enlatado de mexillóns na fábrica dos Massó en Bueu". Arquivo Museo Massó. 12



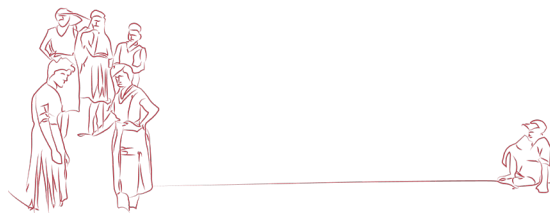
Bosquexo interpretación de "Cargando conservas para a exportación polo porto de Vigo". Foto Enrique Sarabia. ca.1930. Museo provincial de Pontevedra e Foto Antigua fábrica de Massó, en Cangas. 40



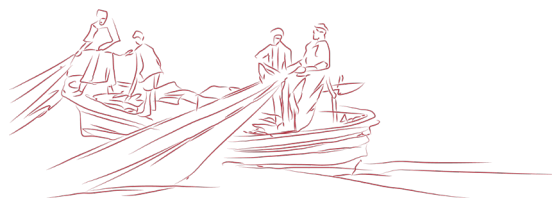
Bosquexo interpretación de "Bodegón latas conservas". ANFACO-CECOPECA. 26



Bosquexo interpretación de "Friso da pesca / Fábrica de conservas". Francisco Lloréns Díaz. ca.1929. Museo provincial de Lugo 52



Bosquexo interpretación de "Descargando peixe no porto de Cambados". Arquivo conservas José Peña. 64



Bosquexo interpretación de "Pesca da sardiña mediante cerco". Foto da revista Industria Conservera. 82



Bosquexo interpretación de "Portada revista Industria Conservera". 1938. 69



Bosquexo interpretación de "Interior de fábrica en Punta Balea. Obradoiro de baldeirado, mulleres soldadoras en primeiro plano". Arquivo Pacheco AFP 200650. Concello de Vigo. 74

14.2.Figuras

Figura 1. Distribución das empresas do sector por tamaño (con datos do 2020). Elaboración propia a partir de contas anuais depositadas polas 42 empresas da mostra no Rexistro Mercantil proporcionadas por AXESOR ¹ .	14	continentes (datos de 2019, elaboración propia a partir de FAOSTAT).	27
Figura 2. Distribución do emprego (sobre os datos de números de empregados equivalente anual a tempo completo) segundo o tamaño das empresas.	14	Figura 13. Usos da produción pesqueira e acuícola a nivel global segundo FAO. (Gráfica extraída do Informe SOFIA 2022).	28
Figura 3. Concentración da cifra de negocio por tamaño das empresas.	14	Figura 15. Distribución da produción española de conservas por especies. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.	31
Figura 4. Estrutura patrimonial das empresas grandes. (NC significa non corrente e C significa corrente ou a curto prazo).	16	Figura 16. Distribución do valor da produción española de conservas por especies. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.	32
Figura 5. Estrutura patrimonial das empresas medianas. (NC significa non corrente e C significa corrente ou a curto prazo).	17	Figura 17. Evolución do valor por kg da produción, por anos e para cada especie.	33
Figura 6. Estrutura patrimonial das empresas pequenas. (NC significa non corrente e C significa corrente ou a curto prazo).	17	Figura 18. Peso relativo das canles de distribución nas conservas de peixe e moluscos (2019 e 2020). Os valores para "resto de canles" inclúen o comercio electrónico. Fonte: Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación. "Informe Sobre el Consumo de Alimentación en España 2020".	35
Figura 7. Agregado das masas patrimoniais das empresas con fondo de manobra (FM) negativo por anos.	18	Figura 19. O mesmo informe de referencia apunta as diferenzas de prezo nas diferentes canles de distribución no 2020. Fonte: Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación. "Informe Sobre el Consumo de Alimentación en España 2020".	36
Figura 8. Agregado do valor neto da cifra do negocio e dos beneficios, antes e despois de impostos.	18	Figura 20. Evolución das exportacións galegas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por especie en volume. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.	42
Figura 9. Agregado anual do valor neto da cifra de negocio e dos beneficios despois de impostos das empresas grandes	19	Figura 21. Evolución das exportacións españolas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por especie en volume. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.	42
Figura 10. Agregado anual do valor neto da cifra de negocio e dos beneficios despois de impostos das medianas.	19	Figura 22. Evolución das exportacións galegas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por especie en miles	
Figura 11. Agregado anual do valor neto da cifra de negocio e dos beneficios despois de impostos das empresas pequenas.	19		
Figura 12. Distribución da produción global de conservas e outras elaboracións de peixes e mariscos por			

de euros. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 43

Figura 23. Evolución das exportacións españolas de conservas e elaborados de peixes e mariscos por produto e en miles de euros. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 43

Figura 25. Evolución do volume agregado das exportacións da industria conserveira en Galicia. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 44

Figura 24. Evolución do prezo medio das exportacións galegas por produto. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 44

Figura 26. Evolución do volume agregado das exportacións en Galicia diferenciando a conserva acabada dos lombos e elaborados de atún. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 44

Figura 27. Evolución do valor agregado das exportacións de conserva en Galicia. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 45

Figura 28. Evolución do valor agregado das exportacións en Galicia diferenciando conserva acabada dos lombos e elaborados de atún. Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 45

Figura 29. Evolución dos destinos das exportacións da industria conserveira galega (volume t) Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 46

Figura 30. Evolución dos destinos das exportacións da industria conserveira galega (valor en Miles de €). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 47

Figura 31. Evolución das importacións de lombos e outras elaboracións de atún (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 48

Figura 32. Evolución das importacións de lombos e outros pre-procesados de atún (Valor Miles €). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA.

48

Figura 33. Importacións galegas de conserva e elaboracións de peixes e mariscos (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 49

Figura 34. Importacións galegas de conserva e elaboracións de peixes e mariscos (Valor Miles €). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 49

Figura 35. Orixe das importacións galegas de conservas e elaborados de peixes e mariscos do 2018 ao 2020 (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 50

Figura 36. Importacións galegas de lombos de atún por países de orixe do 2018 ao 2020 (Volume t). Elaboración propia a partir de datos de ANFACO-CECOPESCA. 50

14.3. Táboas

Táboa 1. Relación e definición de indicadores de análise económico-financeira. Elaboración propia a partir de datos de AXESOR. 15

Táboa 2. Número de empresas que reportan resultados negativos entre 2016 e 2018, e distribución das mesmas segundo o número de exercicios reportados nesta circunstancia e o tamaño das empresas. 20

Táboa 3. Valores da batería de indicadores económico-financeiros para os tres últimos exercicios analizados e para o segmento das empresas pequenas. Os valores máis representativos son os que aparecen sombreados. Elaboración propia a partir de datos financeiros depositados (AXESOR). 21

Táboa 4. Valores da batería de indicadores económico-financeiros para os tres últimos exercicios analizados e para o segmento das empresas medianas. Os valores máis representativos son os que aparecen sombreados. Elaboración propia a partir de datos financeiros depositados (AXESOR). 22

Táboa 5. Valores da batería de indicadores económico-financeiros para os tres últimos exercicios analizados e para o segmento das empresas grandes. Os valores máis representativos son os que aparecen sombreados. Elaboración propia a partir de datos financeiros depositados (AXESOR). 23

Táboa 6. Evolución da produción española de conservas nos anos 2017 a 2020, a partir de datos facilitados por ANFACO-CECOPECA. 31