

LA PESCA EN GALICIA: DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS TRANSFORMADORAS

Lucy Amigo Dobaño

M^a Dolores Garza Gil

RESUMEN

A nivel mundial España ocupa un lugar destacado en el escenario pesquero y ello ha contribuido también al desarrollo de un importante sector transformador de productos de la pesca. Galicia, en particular, es el principal productor español de conservas de pescado y marisco. En este contexto, el objetivo será analizar la dimensión y estructura del sector conservero en Galicia, considerando de forma pormenorizada su situación económica y financiera.

Este objetivo se justifica aún más en la actualidad por la situación de debilidad a la que se enfrenta el sector, debido a factores tanto del lado de la oferta como del de la demanda de productos de origen marino, y en particular de los riesgos asociados a la competencia internacional (asiática y latinoamericana, sobre todo). Ante ello, se hace necesaria la implementación de estrategias competitivas y sostenibles que hagan viable el futuro del sector en Galicia.

PALABRAS CLAVE: Recursos Pesqueros, Industria Conservera, Análisis Económico.

Código JEL: Q0, C5.

1. INTRODUCCIÓN

España ha tenido una cierta significación en el panorama mundial de la producción pesquera. Tal vez sea menos conocido que ello ha dado lugar al desarrollo de un importante sector transformador de productos de la pesca que integra diferentes subsectores. Entre ellos, los más representativos son, el subsector de ahumados, el subsector de elaborados y el subsector de mayor peso, conformado por las empresas de conservas. Nuestro análisis se va a centrar en este último aspecto, y más en concreto en la Comunidad Autónoma de Galicia (Noroeste de España), que concentra la mayoría de la producción, y donde la actividad del sector pesquero en su conjunto supone en torno del 3% del PIB regional.

Según los datos de la FAO, el 50% de la producción mundial de conservas de pescado y marisco, aproximadamente, se concentra en cinco países. A la cabeza se sitúa Tailandia con el 23% de la producción, seguido por España con el 10,1% de la producción mundial. A nivel europeo, España ocupa el primer lugar, concentrando aproximadamente el 50% de la producción de la UE-15 en 2005. Concretamente, el volumen de producción de las empresas conserveras españolas ha aumentado en torno al 42% en los últimos diez años y, en particular, un 4,7% respecto al período anterior, alcanzando las 325.000 toneladas en el ejercicio 2006.

La industria conservera en Galicia es una de las piezas básicas del conjunto español, con una producción aproximada de 267.000 toneladas, lo que representa un 80% del total nacional. En Galicia existen actualmente 64 empresas conserveras -147 operativas a nivel nacional-, que ocupan a 6.912 trabajadores -15.500 trabajadores a nivel nacional.¹ La industria conservera gallega, se caracteriza mayoritariamente por empresas familiares y con escasa presencia de capital extranjero.

¹De entre todas las conservas producidas por el sector, el atún es el más importante con una producción de más de 190.000 toneladas y un valor de 470 millones de euros, seguido por la sardina, mejillones y caballa que también han crecido en volumen de producción, mientras que otras, como el pulpo, calamares, berberecho, navajas o almejas, han reducido su presencia. Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos-Anfaco.

La situación actual es la culminación de un largo proceso histórico de concentración empresarial a partir de un sector muy atomizado de empresas de corte familiar y estructura tradicional.

Desde esta perspectiva y, considerando un escenario prospectivo de incremento de la demanda y de los riesgos asociados a la competencia internacional, en especial asiática y latinoamericana, el objetivo del presente trabajo es analizar en primer lugar la estructura económica y financiera del sector. En particular, se pretende obtener indicadores que permitan valorar la situación financiera actual de la industria conservera en Galicia y de esta manera documentar una eventual planificación estratégica del sector en el futuro, el cual, junto al resto del complejo mar-industria, constituye un eje fundamental en la economía de Galicia. En este contexto, la mayor parte de la literatura se centra en analizar, desde diferentes ópticas y perspectivas, el sector extractivo y sus implicaciones sobre el estado de los recursos y el desarrollo económico. Sin embargo, existen pocos trabajos orientados a analizar la situación del sector conservero espacialmente, su viabilidad financiera y sus implicaciones en términos de desarrollo sostenible. Desde este escenario, cobra importancia la realización del estudio que se presenta.

Para conseguir los objetivos propuestos, el trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar se presentan los datos utilizados y se señalan algunos de sus rasgos básicos en la muestra considerada. En la siguiente sección se presentan los resultados económicos de las empresas conserveras gallegas, considerando de forma pormenorizada la rentabilidad y la solvencia siguiendo una metodología de análisis de ratios financieros. Seguidamente, se analizará al equilibrio patrimonial-financiero del sector. En la sección 5, se plantea el campo de estrategias empresariales en este contexto, con referencias a las implicaciones en términos de desarrollo sostenible. Finalmente, en la sección 6, se expondrán las principales conclusiones y, con ello, se realizarán reflexiones de interés que permitan caracterizar la situación actual del sector conservero en Galicia, contribuyendo así a las recomendaciones para la formulación de posibles estrategias de futuro que integren de forma óptima la garantía del sector como abastecedor de consumo humano y al mismo tiempo a la sostenibilidad del sector.

2. LA MUESTRA DE DATOS

La base de datos empleada en el estudio está constituida por los datos financieros de las 64 empresas que constituyen el sector conservero gallego. Estas empresas se agrupan en 8 zonas – Zona Vigo, Zona Morrazo, Comarca do Salnés, Zona de Pontevedra, Península do Barbanza, Costa da Morte, Zona Norte da Coruña y Lugo- que dan empleo a un total de 6.912 personas. Concretamente disponemos de las series de datos referidas al año 2005. Los datos han sido obtenidos de Informa D&B,S.A.

Siendo el objetivo último del trabajo el ilustrar la situación financiera de las empresas Conserveras en Galicia, presentamos a continuación un análisis centrado fundamentalmente en el estudio de Ratios de Estructura Financiera-Patrimonial del sector. La tabla 1, con el objeto de caracterizar el sector, muestra la representatividad de cada una de las zonas en la generación de ingresos por facturación.² En términos generales, se observa una importante concentración del sector conservero gallego en la Península del Barbanza –seguido por dos importantes zonas que son Vigo y la Zona Norte de La Coruña-, con un volumen de facturación total de la zona del Barbanza de aproximadamente seiscientos millones de euros durante el año 2005, lo que representa prácticamente el cincuenta por ciento del total generado por toda la comunidad autónoma de Galicia.

²Un análisis retrospectivo muestra que la tendencia en la facturación ha sido de signo positivo y significativa en los últimos años.

Tabla 1.-Volúmenes y Concentración de Facturación. 2005

ZONA	Facturación 2005 (Euros)	Participación (%)
ZONA VIGO	251.170.463,99	20,84
ZONA MORRAZO	51.995.760,67	4,31
COMARCA DO SALNÉS	83.231.335,84	6,90
ZONA DE PONTEVEDRA	37.230.062,25	3,08
PENÍNSULA DO BARBANZA	586.451.497,68	48,68
COSTA DA MORTE	45.364.723,88	3,76
ZONA NORTE DA CORUÑA	148.061.639,42	12,28
ZONA LUGO	1.460.000,00	0,12
Total Facturación	1.204.965.483,73	100

Fuente: Elaboración propia.

3. RESULTADOS ECONÓMICOS DEL SECTOR. RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

Una vez presentado el escenario objeto de análisis, seguidamente centraremos la atención en analizar, de forma pormenorizada, la solvencia de las empresas conserveras gallegas en el año 2005. Para ello, estructuraremos el estudio en función de la dimensión de las empresas, tomando como variable instrumental el rango de facturación de las mismas, con el objeto de poder obtener resultados que permitan extraer reflexiones de interés sobre la situación patrimonial de las empresas conserveras gallegas y su vinculación con el nivel de saneamiento financiero de las mismas.

Inicialmente, se presenta en la Tabla 2 el conjunto de las empresas conserveras gallegas, estructurando la información en función del tamaño de las mismas, en este estudio representado por su rango de facturación. Como puede observarse, hemos agrupado las empresas en función de seis niveles posibles, correspondiendo los primeros niveles a las empresas con menor nivel de facturación y los últimos a las que presentan los niveles mayores.

En dicha tabla, puede observarse claramente un importante nivel de concentración del sector, puesto que aproximadamente un 18,75% de las empresas gallegas -empresas de elevada dimensión- generan un 82,65% de la facturación y un 71% del beneficio de las mismas durante el año analizado. Por su parte, las empresas con menor dimensión representan un escaso valor en la generación de valor -entorno al 0,04%- y generan un 2,75% del beneficio. Entre ambos grupos se distingue un importante volumen de empresas que podrían ser calificadas de dimensión media, sobre el 50% de empresas, que generan el 17,32% sobre el total de facturación y un 24,86% de los beneficios totales.

Tabla 2.-Resultados Económicos de las Empresas Conserveras

Empresas -Rango Facturación-	Empresas (%)	Participación en Facturación (%)	Participación en Beneficios (%)
≤ 600.000 euros	10,94	0,01	0,26
600.000 euros - 2.000.000 euros	15,63	0,03	2,49
2.000.000 euros - 3.000.000 euros	18,75	0,74	2,93
3.000.000 euros - 6.000.000 euros	17,19	2,25	12,46
6.000.000 euros - 30.000.000 euros	18,75	14,32	11,47
Más de 30.000.000 euros -	18,75	82,65	71,00

Fuente: Elaboración propia.

Seguidamente, la tabla 3 pretende complementar la información sobre la situación de las empresas conserveras, mostrando datos relativos a la generación de empleo de estas en función de su rango de facturación, de donde podemos extraer igualmente la idea de concentración del sector.

Tabla 3.-Dimensión y Nivel de Empleo de las Empresas Conserveras

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

Fuente: Elaboración propia.

4. EQUILIBRIO PATRIMONIAL-FINANCIERO

Este epígrafe recoge los resultados derivados del objeto principal del trabajo, relativo al nivel de equilibrio patrimonial y de saneamiento de las empresas conserveras en Galicia. La solvencia de las empresas podríamos identificarla con la garantía que estas ofrecen a sus acreedores para el pago de sus deudas y, en este sentido, viene dada por una relación directa entre el Activo Real de la Empresa y el Total de Deudas que posee la misma. La tabla 4 presenta una síntesis de los resultados más relevantes extraídos del análisis.

La evolución que nos marcan los datos aportados, es la de una gran variabilidad de la solvencia entre las distintas empresas conserveras en función de su dimensión. En concreto, el porcentaje de activo financiado por recursos ajenos es sumamente elevado para las empresas de reducida dimensión, con cifras que llegan incluso a niveles del noventa por ciento para las empresas con niveles de facturación inferior a los seiscientos mil euros anuales. Por su parte, en las empresas de dimensión media, el nivel de endeudamiento del activo podría estar situado en torno al 65% y, por tanto, se sitúa en niveles soportables, si bien, elevados. Finalmente, las empresas de gran dimensión, reflejan una situación más saneada financieramente, al mostrar niveles de endeudamiento que rondan el 54% y, por tanto, más alejadas de ese umbral máximo de endeudamiento soportable.

Tabla 4.-Situación Patrimonial y nivel de Solvencia de las Empresas Conserveras

Empresas –Rango Facturación-	Nivel Endeudamiento (%)
≤ 600.000 euros	99,14
600.000 euros - 2.000.000 euros	51,40
2.000.000 euros – 3.000.000 euros	69,31
3.000.000 euros - 6.000.000 euros	61,56
6.000.000 euros – 30.000.000 euros	57,79
Más de 30.000.000 euros –	56,71

Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, los valores alcanzados para describir la situación financiera de las empresas conserveras gallegas marcan una pauta de comportamiento que respalda la idea de que la situación de saneamiento de dichas empresas responde a la dimensión de las mismas, medida a través de su nivel de facturación. En particular, resulta muy significativo señalar que los niveles más críticos en cuanto a saneamiento financiero se manifiesta en las empresas de menor dimensión, siendo por su parte, elevados pero soportables para las de mediana dimensión. Por su parte, las empresas de gran dimensión son las que presentan una situación donde una mayor parte de sus activos son cubiertos por recursos propios y, por tanto, mejor situación de equilibrio financiero.

A continuación, se presentan en la Tabla 5 los resultados de algunos de los ratios más significativos y empleados habitualmente que pretenden resumir la situación económico-financiera del conjunto de empresas que conforman el sector conservero en Galicia. Para ello se contemplan aspectos patrimoniales relacionados con el balance, así como los resultados derivados de las cuentas de pérdidas y ganancias y, finalmente, de liquidez a través del análisis de tesorería de las empresas. Concretamente, se presentan resultados de la relación de activos financiados por recursos ajenos y también su relación con fondos propios y el circulante.

Como se puede observar, los valores obtenidos muestran una rentabilidad para el sector conservero que puede ser calificada como media, con tendencia a insuficiente. Por su parte, los ratios de tesorería son ligeramente superiores, con cifras que permiten calificarla como buena. En cuanto a la situación resultante del análisis del equilibrio patrimonial de las empresas, se deduce una situación de debilidad y, los niveles de endeudamiento son moderados.

Seguidamente, con el objeto de pretender dotar de mayor robustez y profundidad a los resultados anteriores, se aborda el análisis considerando la vinculación de los mismos con la dimensión de las empresas. La Tabla 6 recoge los resultados de los diferentes ratios por segmentos de facturación.

Tabla 5.- Ratios de Situación Financiera de las Empresas Conserveras

Ratios-	Valores Medios
Rentabilidad	4-5/9
Tesorería	6-7/9
Equilibrio	5-6/9
Endeudamiento	6/9

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.-Resultados Económico-Financieros y Dimensión de Empresa

Empresas-Rango Facturación-	Empresas (%)	Rentabilidad	Tesorería	Equilibrio	Endeudamiento
≤ 2.200.000 euros	25	4,9	5,2	5	5,5
2.200.000 euros – 5.000.000 euros	25	4,5	6,3	3,8	5,6
5.000.000 euros – 20.000.000 euros	25	4,9	7,8	6,7	6,5
20.000.000 euros - 200.000.000 euros	25	4,7	7,15	6	6,3

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de los datos aportados pone de manifiesto la importancia que supone la dimensión de empresa en los resultados económicos y financieras de las mismas. Así, cabe destacar en primer lugar que, si bien los ratios de rentabilidad no reflejan diferencias considerables entre las empresas en función de su dimensión, sí se constatan diferencias significativas en los niveles de tesorería. En esta línea, observamos una relación directa de signo positivo entre la dimensión de las empresas y los mayores niveles de tesorería, los cuales podrían ser calificados de medios para las empresas de pequeña dimensión, pasando a ser buenos o notables para las de dimensión superior.

En la misma línea, parece corroborarse también, la existencia de una estrecha vinculación entre niveles de endeudamiento y dimensión de las empresas, siendo las empresas de mayores niveles de facturación las que reflejan niveles de endeudamiento más débiles, siendo de niveles medios los endeudamientos para las empresas de pequeña y mediana dimensión. Consecuencia de todo lo anterior, cabe resaltar los resultados que muestran los ratios de equilibrio patrimonial, de los cuales se deduce una situación de equilibrio favorable para las empresas de gran dimensión, mientras que, para las de pequeña y reducida dimensión puede ser caracterizada como débil.

5. ESTRATEGIA EMPRESARIAL E IMPLICACIONES SOBRE EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Las empresas en general y, también las conserveras, se enfrentan más que nunca al reto de asimilar fuertes y continuos cambios, no sólo del entorno, sino también sociales, tecnológicos, de nuevas regularizaciones y legislaciones, entre otros. Ello hace necesario agilizar el proceso de toma de decisiones dentro del ámbito empresarial e institucional para poder adaptarse a este mundo cambiante y complejo. Este proceso exige desarrollar todos los potenciales de una empresa y por ello es necesario conocer en profundidad la estructura económica de las mismas, de cara a asegurar no solo la obtención de elevados niveles de rentabilidad sino desde un punto de vista de crecimiento económico sostenible a medio y largo plazo.

Otra de las particularidades del sector es que ha estado trabajando sobre un número reducido de especies: cinco de ellas (atún, sardina, mejillón, caballa y anchoa) representan el 85,6 % del total procesado en la industria en 2005, y para todas ha aumentado el volumen de producción en el último ejercicio registrado. Y en general sobre ellas se explica el incremento del 42 % en los últimos diez años del total producido por el sector.

En cualquier caso, la conjunción de datos endógenos y exógenos parece estar provocando, recientemente, respuestas en las empresas del sector. Estas estrategias apuntan en dos direcciones. Por una parte, la apertura de líneas de diversificación productiva, que, a su vez, abren varias direcciones: la adecuación del producto a necesidades y gamas de consumidores (nuevos preparados o formatos, nuevas recetas); la incorporación de los factores salud y ecología a los productos (bajos en sal, con omega-3, ecoetiquetados, etc.); y por supuesto nuevas especies, incluyendo las algas marinas. Por otra parte, las estrategias apuntan a la internacionalización, no sólo ampliando exportaciones de producto e importaciones de suministros, sino, y sobre todo, abriendo la posibilidad de nuevos establecimientos en terceros países (nuevos mercados, cercanía a materias primas).

Si como parece, el sector conservero mantiene un nivel de actividad importante y está adoptando nuevas estrategias, los códigos de conducta responsable en el uso de los recursos deben serle de aplicación también, en la medida en que se integra en el complejo pesca-industria y que sus acciones afectan a la demanda de productos pesqueros. No obstante, también se detectan en las nuevas tendencias estratégicas evidencias de internalización en las decisiones de producción del sector de los principios de la sostenibilidad, en la medida en que las empresas se pueden beneficiar tanto de la respuesta en los mercados, por la sensibilidad de los consumidores, como de las líneas de asistencia públicas en esta dirección.

6. CONCLUSIONES

La información contable de las sesenta y cuatro empresas conserveras en Galicia apunta a una situación en la que, en términos generales, dichas empresas se encuentran en zona de beneficios. Conviene destacar que, para las empresas de mayor saneamiento –las de gran dimensión- se perciben mayores expectativas de futuro, ya que sus ratios indican que estas, incurriendo en un mínimo riesgo, podrán incrementar sus cargas de estructura, lo cual permitirá que las empresas puedan incrementar sensiblemente su capacidad productiva, con lo que se podrá ver incrementada su capacidad de obtención de beneficios. Por su parte, para las empresas de mediana dimensión y, sobre todo para las de reducida dimensión, cabe pensar en la necesidad de implementar medidas que permitan mejorar su situación financiera en búsqueda de la consecución de los principios básicos de equilibrio contable, con el objeto de convertir estas en económicamente viables a medio y largo plazo.

En síntesis, el análisis empírico pone de manifiesto la necesidad de un plan de impulso económico, y paralelamente de adecuación a los principios de desarrollo sostenible, para las empresas de mediana y, sobre todo, de pequeña dimensión. Junto a estas medidas, el sector conservero gallego y el español en su conjunto, y dado el proceso de internacionalización en el que está inmerso, deberá centrar su atención básicamente en la búsqueda de valor añadido. El aumento de la calidad de los productos, búsqueda de posibles futuros nichos de mercado, incrementos en la inversión en I+D+i, propuestas innovadoras de marketing y la mejora en la eficiencia logística o la posibilidad de entablar alianzas estratégicas, entre otras, es fundamental.

Hemos apuntado algunas de las tendencias ya observables en la estrategia empresarial, y aunque existe la preocupación por los efectos de una demanda creciente hacia algunas especies en particular, algunas de esas tendencias parecen especialmente compatibles con el desarrollo sostenible. No obstante, el tiempo transcurrido con estas experiencias es muy corto, por lo que la valoración de resultados aún no es posible. Finalmente, todas estas contribuciones pueden reportar especial interés espacial y sectorial, por la importancia que supone la contribución de la industria conservera al fortalecimiento del complejo mar-industria y al desarrollo económico y social de las zonas dependientes del mar y sus recursos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANFACO (1996): Aplicación del sistema de análisis de riesgos y control de puntos críticos en conservas de productos de la pesca. Vigo: Anfaco.
- ANFACO (2000): Estudio de la demanda tecnológica y de investigación en la industria de transformación de productos del mar. Vigo: Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación/Anfaco/Cecopesca.
- Espinosa, E. (2006): "O libro Blanco de la Pesca: un instrumento para a competitividade", Revista Galega de Economía, ISSN 1132-2799, Vol. 15, Nº 1, págs. 267-271.
- FAO (2004): Situación y acontecimientos recientes importantes relacionados con el comercio internacional de productos pesqueros. Bremen: Comité de Pesca, Subcomité sobre Comercio Pesquero.
- Franquesa, Ramón (2001): "El comercio pesquero y la WTO (Organización Mundial de Comercio)". VI Sesión del Foro Científico de la Pesca Española en el Mediterráneo. 2001
- Franquesa, Ramón (2005): "Nuestro sector pesquero ante la comercialización en un mercado globalizado", Palamos, abril 2005. II Jornadas de Comercialización del pescado Fresco, celebradas en Palamós, 29-30 de abril de 2005, Museu de la Pesca
- Franquesa, Ramón (2004): "Some experience from the Spanish fishing sector: Non tariff measures and solutions"-Case Study for the Fisheries Market Liberalisation Project, OECD Fishing Committee, AGR/FI(2001)10/PART2, 2004
- García, M.C. (2003): Táboas input-output pesca-conserva galegas 1999. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia, Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos.
- INFOPESCA - FAO (2005): "Presente y futuro de los mercados de pescado y productos pesqueros de la pesca a pequeña escala" Enfocado especialmente en los casos de: México, Perú y Brasil
- Josupeit, H. (2004): La producción y el mercado de las conservas y semiconservas de pescados y mariscos. Roma: FAO.
- Landa, F. J. and Velasco, F. (2004), "Análisis dinámico del mercado actual y potencial de las organizaciones", Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, ISSN 1019-6838, Vol. 13, Nº 1, págs. 131-140
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2003): Libro blanco de la agricultura y desarrollo rural. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Muran, M. and Petra, M. (2004): "Russian Federation Fishery Products Annual 2004", GAIN Report (Global Agriculture Information Network).
- Núñez, R. (2006): "Las empresas conserveras y el mercado mundial del atún", Revista Galega de Economía, ISSN 1132-2799, Vol. 15, Nº 1, págs. 1-20.
- Schmidt, C. (2004): Globalisation, Industry Structure, Market Power and Impact on the Fish Trade Opportunities and Challenges for Development (OECD) Countries. París: OECD.