TERRA

suplemento mensual de los sectores agrícola y pesquero gallegos

B Sabadell
Estar donde estés

ENTREVISTA
José A. Gómez Castro

GANADERÍA
Las carnes del futuro

TURISMO
Un retiro espiritual

GASTRONOMÍA
Rape, un valor seguro

2018/3

Las descargas de especies pelágicas dispararon el volumen de pescado puesto en el mercado por las lonjas gallegas. MARCOS CREO

Más pesca fresca que nunca

Las lonjas gallegas cerraron el ejercicio haciendo historia. Nunca antes se habían comercializado tantos kilos de pescados y mariscos y jamás se había ingresado tanto por su venta, pues la facturación global superó los 500 millones de euros

A. BUÍNCAS
REDACCIÓN / LA VOZ

A falta de uno, dos. Fueron dos los listones psicológicos que la pesca gallega superó en el 2017. El primero, el salto cualitativo que supone haber ingresado más de 500 millones de euros en la primera venta, un hito jamás alcanzado. Y el segundo, haber comercializado más de 200.000 toneladas de productos marinos en fresco, un volumen que adquiere también categoría de histórico. No se puede pasar por alto que en el éxito también hay sombras. Como el hecho de que el incremento en la pesca fresca descargada sea muy superior al que hubo por la banda de los ingresos. Si se puso a la venta un 13 % más de pescados y mariscos, los euros que entraron en la caja solo fueron un 3 % superiores. Eso, según argumentan desde el sector, se explica porque buena parte de ese incremento en los desembarcos vino dado por el cabalón, una especie de la que el año pasado hubo capturas como nunca se recuerdan, pero que no alcanza en lonja cotizaciones demasiado elevadas. Para eso están bivalvos y crustáceos, que contribuyeron con importantes incrementos a ese salto que rebasó por 8 millones los 500 nunca antes tocados. La merluza continúa siendo la especie más rentable para la pesca gallega, aunque fue desbancada por el cabalón del ránking como más subastada.

ANÁLISIS UN EJERCICIO HISTÓRICO

Las lonjas gallegas alcanzan una facturación récord en un año en el que el cabalón llenó las subastas

Los ingresos por la venta de pesca fresca crecieron el año pasado un 3,5 % y superaron los 500 millones, mientras que las descargas, también históricas, subieron un 13 %

Subastadores y minoristas pululan p

A. BUÍNCAS
REDACCIÓN / LA VOZ

La fecha del 2017 quedará grabada con caracteres destacados en los anales de las lonjas gallegas. Pasará a la posteridad como el año en el que la facturación por la venta de pesca fresca superó el listón psicológico —y por supuesto económico— de los 500 millones de euros. Fue lo que ingresaron las rulas por la subasta de casi 213 toneladas de pescados, crustáceos, bivalvos y demás productos marinos, un volumen también inédito que hace del ejercicio pasado un año histórico para la venta de productos marinos gallegos en fresco.

O.A.

1 FACTURACIÓN. El traspaso del listón de los 500 millones

Cierto que el 3,5 % que el año pasado subió la facturación de las lonjas gallegas no es ni la mitad del incremento que se registró en el 2016 —que superó el 7 %—, pero traspasar por primera vez la barrera de los 500 millones de euros es un hito importante en el plano psicológico, pues insufla optimismo en un sector castigado por los recortes de cuota que, pese a todo, viene resolviendo sucesivamente ejercicios con signo positivo desde el año 2013. Las rulas y centros de subastas gallegos expidieron mercancía por valor de 508, 6 millones de euros, frente a los escasos 492 del 2016.

2 VOLUMEN. Otro listón rebasado

Si la facturación creció en un porcentaje comedido, el volumen de pescados y mariscos dispensados en las lonjas se disparó y creció a una velocidad de dos dígitos. Casi un 13 % de producto fresco más se puso a subasta en Galicia el año pasado. En total, fueron 212.784.516 kilos. Y aquí, otro listón rebasado. Nunca antes, al menos desde que hay registros en la plataforma Pescadegalicia, se comercializaron más de 200 toneladas en las rulas gallegas, como fue el caso del último ejercicio cerrado. Lo más cerca que se estuvo fue en el 2009, con 195.787 toneladas.

3 EL «SORPASSO» DEL CABALÓN. Desplaza a la merluza como primera especie en volumen

Ya lo habían advertido desde el sector: que nunca antes habían visto tal abundancia de cabalón en aguas gallegas. Y esa apreciación, palpable en el hecho de que hubo semanas en las que se descargaban dos toneladas y media de las especie, ha quedado patente en las estadísticas de la pesca gallega. La impronta ha sido tal, que el pelágico ha destronado a la que tradicionalmente venía siendo el producto estrella en las lonjas gallegas: la merluza. Si esta especie demersal ocupaba el primer puesto del ránking tanto por volumen como por facturación, en el 2017 se descabalgó a la segunda posición por la cantidad descargada. Casi 54.000 toneladas se subastaron de la también denominada xarda pintada o estornino —2,3 veces más que en el 2016— por casi 20 millones de euros. El *sorpasso* del cabalón también barrió al jurel, que cayó del segundo al tercer puesto del ránking.

4 PULPO. Año más bien de nécora

Después de la sorpresa que dio el pulpo en el 2016, que dejó boquiabiertos a los naseiros al aparecer tanto y tan bueno, en el 2017 siguió conmocionando a los productores pero por la cuestión contraria: la escasez. Un 37 % cayeron las descargas de este cefalópodo en las lonjas gallegas. Un repliegue que justo coincide con un tirón mundial de la demanda, encabezada por los norteamericanos, y que tiene temblando a las pulpeiras y pulperías gallegas ante la escalada de precios del que suelen emplear: el importado de Marruecos y Mauritania. Apenas 2.000 toneladas pescaron los gallegos. La factura expedida fue de casi 16 millones de euros, frente a los 20 ingresados en el 2016 por la venta de más de 3.000 toneladas. Eso sí, con casi dos euros más en el precio medio por kilo. Curiosamente, el porcentaje que cedió el pulpo en las estadísticas es el que ganaron tanto la centolla como la nécora, dando por buena la creencia no científica dictada por la experiencia de que el año de pulpo no lo es de nécora. Y viceversa.

5 SARGO. El terror de los mejillones

En la ría de Ares, la cosecha de mejillón del año pasado no fue como para echar cohetes. Afectó la sequía, según los científicos del CSIC que evalúan los efectos del cambio climático en esta especie de las denominadas centinela. Pero no fue solo la falta de lluvia la que frustró la cosecha de bivalvo del 2017. También lo hizo el aumento de uno de sus principales depredadores: el sargo. En las estadísticas de la pesca gallega queda patente esa proliferación de la especie. Se descargó un 25,5 % más que el año anterior, por los que se ingresaron 1,6 millones de euros más, dado que el precio medio apenas varió unos céntimos: de 5,04 a 4,98 en el 2017.

6 EL ASCENSO DEL CARALLO DE MAR. Una especie ya consolidada

Lleva tan solo cinco años en los registros de las lonjas gallegas, pero esta variedad relativamente joven entre los equinodermos está ya bien consolidada en el catálogo de especies a subasta. A pesar del resbalón del último año, pues las descargas cayeron casi a la mitad con respecto al 2016, lo cierto es que lo comercializado el año pasado multiplica por 4,4 la tímida cantidad que se vendía en el 2013, año de su irrupción en las rulas. Llega tanto de las embarcaciones de las cofradías con plan de explotación en las aguas gallegas como a bordo de las embarcaciones de Gran Sol, que las capturan de forma accidental cuando van a por gallo o a por rape. Y aunque la comercializan en fresco, ya hay buques de altura que están incorporando maquinaria para procesarla a bordo.

7 EL TIRÓN DE LOS BIVALVOS. La facturación sube un 16 % y las descargas un 23

Los bivalvos siguen siendo un puntal importante de las lonjas gallegas, especialmente de las arousanas. Almejas, berberechos, vieiras, zamburiñas y navajas reportan el 15 % de la facturación total, cuando apenas suponen un 5 % de las descargas. Los mayores ingresos provienen de la almeja japónica, cuya venta reportó el año pasado 28 millones de euros, que duplica los ingresos por almeja babosa, casi dobla también la entrada de euros por la comercialización de

la sala en una de las subastas celebradas esta semana en la lonja de Ribeira. MARCOS CREO

berberecho y supone casi el triple de lo recaudado por despachar almeja fija.

8 CASI TODO «É PEIXE». Más del 90 % de lo subastado

En las lonjas gallegas hay, sobre todo, pescado. Los ejemplares con escamas son el 91 % de la mercancía expuesta en los recintos de subasta: 195.612 toneladas, vendidas por 375 millones de euros. Ni crustáceos, ni bivalvos y mucho menos equinodermos (erizo y carallo de mar) consiguen rebasar el listón de las 10.000 toneladas comercializadas. Eso por no hablar ya de los gasterópodos (caramuxos, lapas y demás familia) o de las algas. Y ya no digamos los poliquetos, como la miñoca o el gavilán. Pero su contribución a la facturación va creciendo. De hecho, el precio medio del gavilán, de 75,46 euros, es el más elevado de todas las especies, por encima del santiaguiño, de 63,19 el kilo.

9 VIGO, A LA CABEZA POR FACTURACIÓN. A Coruña, líder por volumen comercializado

Con 115 millones de euros ingresados por la venta de productos marinos, el Berbés es la primera lonja de Galicia por volumen de facturación. La rivalidad entre las dos principales ciudades gallegas también se deja sentir en la pesca, pues A Coruña no suelta el cetro que le corresponde por ser la que más mercancía dispensa: 47.500 toneladas el año pasado. La viguesa es la única rula que supera los 100 millones de ingresos. La segunda en liza, que es Burela, cerró el 2017 con 78 millones de euros ingresados. El Muro coruñés se interpone entre Burela y su vecina de A Mariña, Celeiro, pues la herculina factura 77 millones frente a los 56 de la celeirense. Ribeira, con 42,5 millones, sigue una relación en la que de sexta se cuela una cofradía eminentemente marisquera: Noia, que factura más del 75 % del berberecho que lleva origen gallego. El milagro del cabalón ha dado un fuerte impuso a las lonjas en las que el cerco es un puntal importante. Ahí está el caso de Portosín, que aparece como décima de Galicia por facturación y sexta por volumen de descargas. En este último ránking aparece Muros, donde la actividad de arrastreros de bandera portuguesa llena la lonja de lirio, xarda y xurelo que la colocan en el octavo puesto por volumen de descargas.

10 LA MERLUZA SIGUE A LA CABEZA. Los mayores ingresos

A la merluza no hay quien la descabalgue como especie más rentable de las lonjas gallegas. Su comercialización reportó el año pasado ingresos por importe de 142 millones de euros, un 28 % del total. Con A Mariña por capital, la especie tuvo un precio medio de 4,39 euros.

EL EXPERTO

Sabadell Gallego apuesta por un sector competitivo

Carlos López Rodríguez
Responsable sector agrario y pesquero de Sabadell Gallego

Galicia cerró 2017 batiendo su récord histórico de facturación de pescado y marisco en sus lonjas. Más de la mitad del sector pesquero español es gallego y se calcula que por cada uno de sus 24.000 empleados se generan cuatro en tierra, en donde destaca la importancia del sector conservero. Esta circunstancia hace que el negocio pesquero sea, además de estratégico para el conjunto de la economía gallega, uno de los principales pilares de negocio de Sabadell Gallego, como lo demuestra el hecho de que más de la mitad de nuestra red de oficinas en Galicia está en municipios costeros.

Hoy, la entidad ya es un *partner* de referencia de los sectores agrícola, ganadero, forestal, vitivinícola y mar en Galicia. En estos cuatro años desde el nacimiento de Negocio Agrario y Pesquero de Banco Sabadell, hemos impulsado un despliegue de novedades comerciales, con un porfolio de productos y servicios específicos para cada sector, adaptados a las necesidades de cada cliente, lo que nos convierte en innovadores en productos como el *leasing* ganadero, el *renting* de barricas, préstamo Sabadell eco agro, flexiagro... Mantenemos un firme compromiso con las empresas y profesionales que desarrollan su trabajo en el sector del mar, ofertando soluciones de financiación adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente y proyecto. En esta ocasión, queremos presentar aquí MAR 360º, una completa oferta de productos y servicios destinada a la pesca y sector acuícola, que empieza por la cuenta expansión negocio pesquero. Esta ofrece las mejores soluciones para que sus gestiones bancarias le resulten cómodas y rápidas, beneficiándose de una gran cantidad de ventajas y descuentos, así como una cuenta sin comisiones de administración y mantenimiento ni por los principales servicios como ingreso de cheques en euros y domiciliados en entidades financieras españolas, por transferencias nacionales y al espacio económico europeo en euros, además de tarjetas gratuitas en su emisión y renovación y una cuenta que le abre la puerta a la financiación.

Como soluciones de financiación a corto plazo contamos con el préstamo flexipesca, que permite obtener financiación inmediata para ajustar los pagos a las posibilidades reales y estacionales del cliente para afrontar necesidades de tesorería: anticipo veda de pesca, anticipo marea al armador, anticipo mariscadores, subvenciones e impuestos, financiación de seguros contratados en Banco Sabadell... Confimar es otro servicio de garantía de pagos a proveedores que ofrece la posibilidad de financiación al proveedor y también financiación al cliente, y que permite a la empresa negociar descuentos por pronto pago, al contar con la financiación automática de los mismos. Además, al pagar al contado, los proveedores no asumen el riesgo de posible impago y por tanto no limitan el importe de sus compras, por lo que mejora la tesorería, al contar con la financiación de las compras a plazos variables en función de las necesidades de cada momento.

Crédito campaña pesquera se trata de una cuenta de crédito para armadores, cofradías y exportadores de pescados y mariscos, destinada a sufragar los gastos derivados de su ciclo productivo del día a día, tales como gasoil, víveres, pertrechos, nóminas o seguros. En el medio y largo plazo disponemos de hipoteca naval para adquisición de buque pesquero y licencias de pesca a un plazo de hasta 15 años, así como hipoteca batea, destinada a la financiación de adquisición de bateas hasta los 15 años de plazo. Otra fórmula con la que contamos es *renting* pesquero, para el alquiler a medio y largo plazo de los bienes que las empresas y autónomos necesitan y utilizan en el desarrollo de su actividad. Por su parte, *leasing* pesquero se basa en el arrendamiento financiero para la adquisición de naves, bajos comerciales, motores, elementos de comunicación, cámaras de frío, aparejos.. a través del cual el banco cede el uso del activo seleccionado por el cliente concediendo una opción de compra al final del plazo de alquiler. El plazo de financiación es de 2 a 7 años en maquinaria y vehículos y de 10 a 15 años en inmuebles. Por último, en exportar para crecer, Banco Sabadell Gallego facilita el acceso de las empresas españolas a los mercados exteriores.