TERRA

Sabadell Gallego BS

ENTREVISTA: VINOS José Manuel Rodríguez

El año dorado del pulpo

Turismo La belleza de Cacheiro

GASTRONOMÍA La castaña se vuelve noble



aciones de origen del vino gallegas iniciaron hace unos días los trabajos de vendimia; en la imagen, en la Ribeira Sacra. Roi F

El campo gallego rezuma calidad

Ternera, vinos, castañas, quesos, miel, licores... Galicia es sinónimo de excelencia. Sus agricultores y ganaderos lo saben y, en consecuencia, las denominaciones de origen y sellos de calidad que los amparan viven un período de expansión sin precedentes

MANUEL CASAL

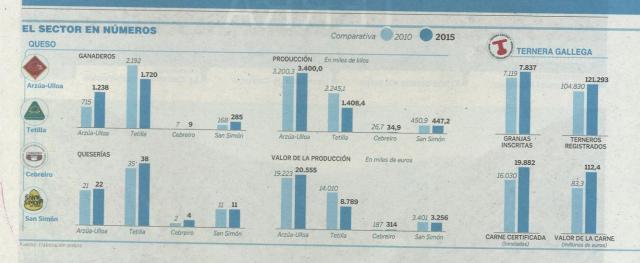
Desde tiempos inmemoriales, el mercado, los consumidores, han apadrinado sin contemplaciones aquello que es mejor. Lo distinto. Galicia es un auténtico vergel si la oferta se construye alrededor de una mesa y un mantel: carnes, vinos, miel, productos ecológicos... La oferta es tan amplia como exponencial es su calidad. Los agricultores y ga-

naderos gallegos lo saben y las denominaciones de origen y se-llos de distinción atraviesan una

etapa dorada que todo indica ha-brá de prolongarse en el tiempo. Las cifras hablan por sí solas. Solo el año pasado, el volumen de negocio generado por estas entidades se disparó hasta los 400 millones de euros. Y creciendo, pues en la mayoría de los casos no para de incrementarse la cifra de productores que apuestan por situar sus explotaciones ba-

jo el paraguas de una denominación o una indicación geográfi-ca protegida.

Ganaderos y agricultores son conscientes hoy de que comer-cializar calidad amplía sus ingresos, pero también sus horizontes. Los grandes mercados, los de mayor poder adquisitivo, re-claman alimentos y bienes con valor añadido y en ese universo Galicia tiene mucho margen de recorrido. Para exportar, nada mejor que ser distinto.



ANÁLISIS EL CAMPO GALLEGO CAMINA HACIA LA EXCELENCIA

Sellos de calidad, factor diferencial

La consolidación de los consellos reguladores e indicaciones protegidas da cuenta de una estrategia decidida para asaltar nuevos mercados y garantizar el futuro

XOSÉ RAMÓN ALVITE

Una apuesta integral por la calidad, por distinguirse en el mercado, por el valor añadido. Un camino lento pero seguro que ya da sus frutos y que consignará todavía mejores rendimientos en el futuro. Los agricultores y ganaderos gallegos emprendieron hace años un camino sin retorno no solo para consolidar su posición de dominio dentro del sector agroalimentario estatal, sino también para internacionalizarse. Tanto es así que la práctica totalidad de los productos autóc-tonos amparados por una denominación de origen o una indicación geográfica protegida han registrado un repunte espectacular, muy superior al de las pro-ducciones convencionales.

Los productos con etiqueta de calidad diferenciada generaron durante el último año un volumen bruto de negocio que ronda los 400 millones de euros. Con todo, el margen de mejora sigue siendo todavía alto.

VINOS. Menos superficie, pero más productiva

A pesar de que en tres de las cinco denominaciones de origen ga-llegas —Ribeiro, Valdeorras y Ribeira Sacra— se ha registrado un descenso tanto del número de viticultores como de la superficie inscrita en el consello regulador, la producción no solo no se ha visto resentida, sino que incluso

ha experimentado un incremen-to significativo. Durante el último ejercicio se batió el record histórico de vino amparado por un marchamo de calidad en Galicia -se incluyen los caldos de Betanzos, Barbanza e Iria y Val do Miño-Ourense, avalados por la indicación geográfica protegida (IGP) Viños da Terra—, al so-brepasarse los 39 millones de litros, siete más que en el año 2010. Los vinos gallegos han acaparado premios y distinciones en prestigiosas guías, lo que les ha abierto la puerta a la exportación. Hoy resulta cotidiano encontrar una marca galaica en el expositor de un supermercado o tienda especializada de las principales ciudades del planeta.

En términos económicos, el valor estimado de esta industria se sitúa en algo más de 181 millones de euros, un 20 % más que hace tan solo un lustro Rías Raixas, con 4.803 hectáreas inscritas y una producción superior a los 20 millones de litros, sigue siendo la zona vitivinícola más importante de Galicia.

QUESOS. Recuperación tras una profunda crisis

La última década ha resultado dura para los quesos gallegos con denominación de origen. A la fe-roz competencia de un mercado cada vez más globalizado, se ha unido la grave crisis que viene padeciendo el sector lácteo en los últimos años.

Todo ello ha provocado un

frenazo importante en la línea ascendiente que venía mante-niendo el producto certificado en Galicia y que, incluso en denominaciones de referencia como Tetilla, provocó un descen-so drástico de la producción en el último lustro. Bache del que ya empiezan a recuperarse, tal y como apuntan desde el consejo regulador, donde confirman las 1.408 toneladas producidas en el 2015, superiores a las de los dos ejercicios precedentes.

Un eslabón por encima se en-cuentra Arzúa-Ulloa, que con 3,4 millones de kilos certificados en el 2015 y un valor económico de más de 20,5 millones de euros, es el primer queso gallego con denominación.

AGRICULTURA ECOLÓGICA. Crecimiento imparable a lo largo de los últimos diez años

La producción ecológica es, sin lugar a dudas, el subsector con certificación de calidad que más ha crecido durante la última década. Desde la publicación de la normativa que reconocía el Con-sello Regulador da Agricultura Ecolóxica de Galicia (Craega), a finales de los años 90, tanto la superficie inscrita, como el número de operadores y, principalmente, el valor total de la producción en el mercado no han dejado de au-mentar a un ritmo imparable. De hecho, en apenas cinco años se ha duplicado el volumen de negocio de la actividad, pasando de los 16,1 millones generados en el 2010 a los más de 33,3 millones del pasado ejercicio.

Especialmente reseñable re-sulta la evolución experimentada por la superficie inscrita, que supera ya las 20.000 hectáreas, y por el número de productos y elaboraciones -desde algas a castañas o frutos silvestres, entre otros muchos-que llevan el sello de Craega.

Galicia ya produce la mitad de la leche y la carne de pollo ecológica del Estado y cada año va en aumento la presencia de la producción ecológica gallega en el extraniero.

TERNERA GALLEGA Consolidando la carne con carné, la favorita del consumidor

La mitad de los consumidores españoles creen que la carne de Ternera Gallega es la de mejor calidad del mercado. Esta percepción tan positiva está provocando que la producción no deje de crecer y, con ello, la ren-ta de los ganaderos inscritos en esta IGP. Tanto es así que el año pasado se batieron todos los récords de producción y de valor económico de la carne certificada, pues los 120 millones de kilos colocados en el mercado ge-neraron más de 112 millones de euros. Esto supone un incremento del 25 % en apenas un lustro.

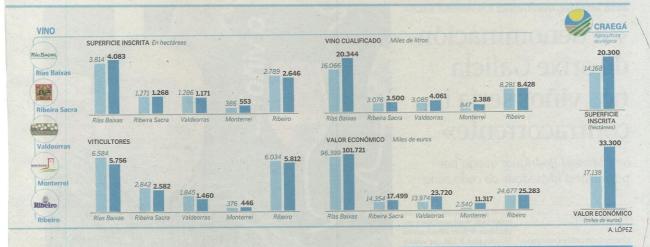
Detrás de este éxito se encuen-



tra, además de la elevada calidad de la materia prima, una estricta política de inspecciones que garantizan la trazabilidad del animal desde su nacimiento hasta la llegada de la carne al punto

AGUARDIENTES Y LICORES. Un trabajo a fuego lento pero que da sus frutos

Desde hace un cuarto de siglo, Galicia cuenta con una denominación específica para el orujo producido en la comunidad —el licor café y el licor de hierbas se incorporaron en el 2004- que, pese a las especiales características que el consumo de este ti-po de bebidas tiene en la comunidad (buena parte se comercializan a granel o sin ningún tipo de identificación ni registro), lo-





La indicación protegida Ternera Gallega ha registrado una expansión sostenida desde su creación, ALBERTO LÓPEZ

gró certificar en el 2015 más de 270.000 litros anuales, cantidad que genera una cifra de negocio superior a los 3,1 millones de euros y que supone un incremento interanual del 16 %.

CASTAÑA. La demanda dispara la producción

Si en el 2010 apenas se certificaban como Castaña de Galicia cinco toneladas y media de produc-to —su valor en el mercado apenas superaba la irrisoria cantidad de 9.500 euros—, la gran demanda que existe de este producto, principalmente en Centroeuropa, ha provocado que se disparase el volumen de producción acogida a certificación por enci-ma de las 223 toneladas. Traducido a dinero, el valor económico se ha disparado más allá de los 400.000 euros, lo que da cuenta de un notable crecimiento.

Desde la puesta en marcha de la indicación geográfica protegida, no ha dejado de crecer ni la superficie inscrita ni el núme-ro de productos o comercializadores registrados en territorio gallego.

MIEL. Caída de la producción pero incremento de los ingresos del sector

A día de hoy, el Consejo Regulador de la Indicación Geográfica Protegida Mel de Galicia certifica menos cantidad de producto que la registrada hace un lustro, lo que revela una situación algo anómala en relación con el resto de sellos de calidad existentes en Galicia. De hecho, desde el 2009, la

superficie identificada con este marchamo de calidad, aunque de forma débil, no ha dejado de caer. Paradóiicamente, el valor estimado de los ingresos de los apicultores ha ido creciendo con el paso de los años, hasta el punto de que, el ejercicio anterior, sacando al mercado 65.000 kilos menos que hace un lustro, el dinero ingresado fue casi el doble, concretamente de 2,4 millones de euros.

La explicación a este fenóme no apunta a la gran calidad del producto gallego, reconocida por el gran público en países como Alemania —principal comprador de miel gallega-, Japón o Estados Unidos.

EL EXPERTO

Sabadell Gallego apoya el crecimiento de nuestro sector vitivinícola



Carlos López Rodriguez Responsable sector agrario v pesquero Sabadell Gallego

En Galicia podemos presumir de la calidad de nuestros vinos que, amparados en cinco denominaciones de origen, Rías Baixas, Ribeiro, Ribeira Sacra, Monterrei y Valdeorras, disfrutan de un reconocido prestigio en los diferen-tes mercados y que hacen de Galicia un verdadero referente en calidad en todo el mundo. En Sabadell Gallego disponemos de una oferta de productos específica para el sector vitivinícola creada con el objetivo de cubrir las necesidades financieras de bodegas y viticultores y disponible en todas las oficinas de la red del banco en Galicia y en especial en aquellas situadas en el ámbito rural. Esta oferta se complementa con el asesoramiento de nues tro equipo de especialistas en negocio agra-

rio, financiación y mercados internacionales. Sin ánimo de exhaustividad, podemos destacar la Cuenta Expansión Negocio Agrario, una cuenta específica que ahorra costes en las gestiones bancarias más habituales y abre la puerta a la financiación: esta se materializa en los anticipos de cosecha con el Préstamo Anti-cipo Cosecha sin intereses y ajustadas comisiones, el Préstamo Campaña Agraria destinado a cubrir las necesidades financieras de apro-visionamientos y pagos de la campaña, el Crédito Campaña Agraria, que permite obtener financiación inmediata para hacer frente a las necesidades de circulante, el Préstamo Plantaciones para la planta-ción de árboles con un plazo hasta 8 años y hasta tres años de carencia, Renting Agrario destinado al alquiler de barricas, maquinaria de bodega, envasadoras, depósitos de acero inoxidable... Leasing Agrario, arrendamiento financiero destinado a las adquisición de bienes de activo fijo, y el Préstamo Exportar para Crecer, una oferta de servicios dirigida a facilitar el acceso de nuestros clientes a los mercados exteriores que brinda soluciones transaccionales, financieras y de asesoramiento (inversiones, legislación, riesgos de país, indicadores económicos y requisitos administrativos), entre otros servicios.

Gran parte de estos productos de financiación son compatibles con los convenios firmados de líneas BEI Agrario, ICO, Igape, Xunta de Galicia y las sociedades de garantía recíproca gallegas Afigal y Sogarpo. De esta forma, las bodegas y cultivadores pueden beneficiarse tanto de una amplia oferta de producto como de las mejores condiciones financieras. Conocer esta oferta es muy fácil y también lo es tener respuesta a cada caso particular puesto que nos com-prometernos a contestar cada solicitud de crédito en un plazo máximo de siete días.

«A denominación de orixe Galicia nos viños sería ir contracorrente»

José Manuel Rodríguez avoga por potenciar a identidade de cada zona

LUIS DÍAZ

ONFORTE / LA VOZ

Ribeira Sacra celebra este ano o seu 25 aniversario como denominación de orixe. José Manuel Rodríguez, un dos seus impulsores, levou a batuta no consello regulador todo ese tempo. Ade-gueiro por tradición na subzona de Amandi, representa un modelo de pequeno produtor aínda maioritario pero que posiblemente teña os días contados nese territorio. Aínda que o futuro sexa outro, ten claro que a singularidade da zona seguirá tirando da viticultura.

—¿Como ve o futuro?

—Non somos unha zona coa mesma capacidade de crecemento que poidan ter outras. O terreo da Ribeira Sacra é o que é. Supón unha salvagarda fronte a inversións especulativas, pero tamén un atranco para medrar de forma importante. Hai que consolidarse como o que somos: unha denominación pequena que ten un enorme potencial para os que queren facer cousas diferentes. En douscentos quilómetros de ribeira temos todo tipo de altitu-des, orientacións e terreos. Son as condicións idéais para facer viños singulares que outros sitios non poden ofrecer. O camiño vai por aí, por avanzar na singularidade. Aquí non cabe a po-sibilidade de facer viños baratos. Non hai plan B. Hai que vender zona, identidade.

—¿Que lle achegou Ribeira Sacra ao viño galego?

De entrada, demostrar ao mundo do viño que en Galicia se podían facer bos tintos. Galicia sempre foi coñecida polos seus brancos. Os tintos eran viños agresivos, ácidos. Apreciados nas zonas onde se facían, pero sen ningún valor fóra.

-¿Que lle pode achegar no futuro?, ¿viños de garda quizais?

-Ese camiño está aí, o mesmo que os viños de diferentes varie dades. Outra cousa distinta é que o consello regulador se convirta en campo de ensaio das variedades galegas. Unha denominación de orixe é ante todo unha identidade dun produto. Sucede en todas as grandes zonas do mundo. A nosa identidade está marcada pola mencía, nos tintos, e o godello, nos brancos. Non sei o que nos deparará o mercado no futuro, pero tanto os viños de garda como eses viños de variedades singulares representan un tanto por cento moi pequeno da nosa produción. Axudan, pero hai que entendelos como o que son. Non creo que en dez anos a maioría

dos viños da Ribeira Sacra sexan dese tipo. E o camiño non pasa, sen dúbida, por destacar varie-

dades en letras grandes. —¿Vería con bos ollos unha denominación de orixe «Galicia»? -Estou en contra. Sería unha forma de igualar por abaixo, de ir contracorrente. Noutras comunidades, esa fórmula foi un desastre para a viticultura. Outra cousa distinta é promocionar todo o sector agroalimentario baixo un

 Ribeira Sacra gaña prestixio, pero perde superficie de viñedo. ¿Haberá relevo xeracional?

mesmo paraugas.

-Todas as adegas grandes puxe-

«Temos 1.300 hectáreas de viñedo en 41.000 parcelas, que se di moi pronto»

ron en marcha viñedos propios. Están por ter entre un trinta e un cincuenta por centro de uva de colleita propia. Tamén bus-can fórmulas de aluguer con vistas a facerse cargo no futuro de determinados viñedos. Se logramos que a viticultura sexa rendible con este formato, irase contratando xente nova para traballar nas viñas. Estanse perdendo hectáreas porque o viñedo de autoconsumo -que supón a metade das plantacións da Ribeira Sacra- está en mans de xente maior. Moitas parcelas non van ter continuidade polas súas reducidas dimensións. A nivel de negocio, penso que a dez anos vista a denominación de orixe estancarase en torno aos oito ou dez millóns de quilos, que é o que máis ou menos se controlará dentro do espazo que é susceptible de ser traballado. No consello regulador temos 1.300 hectáreas, 3.000 viticultores e 41.000 parce-

las, que se di moi pronto. Econo-

micamente é inviable andar saltando dun sitio a outro para traballar media hectárea

-¿Pode perder identidade con estas transformacións a actual paisaxe vitícola?

-Falar do viño de Ribeira Sacra é falar dunha paisaxe vitíco-la. Pero a viabilidade da paisaxe hai que entendela nun conxunto. Ningunha administración o fixo. Os fondos para o desenvolve-mento rural gastáronse en paseos marítimos. Noutras zonas europeas de viticultura heroica o viño non é o único recurso. Están as setas, a gandería, un sector forestal potente... Hai que manter a paisaxe viva no fondo da ribeira, pero tamén nas partes altas. A de Doade estaba case abandonada hai trinta anos. Se rexurdiu foi porque hai unha rendibilidade do traballo. A realidade é que moitas aldeas están sen auga, neamento ou teléfono. ¿Que lle estamos ofrecendo á xente para que veña ao rural?



Galicia lidera un plan para promover la eficiencia energética en las granjas

Fomentar la producción de energías renovables en las explotaciones agrícolas y ganaderas. Esa es la filosofía del proyecto comunitario Resfarm, una iniciativa en la que participa entre otras en-tidades y organizaciones el Banco Sabadell y que se está conso-lidando como una gran oportunidad para el sector en Galicia.

Este proyecto agrupa a organizaciones de España, Italia y Grecia y pretende promover entre los agricultores la instalación en sus granjas de sistemas de pro-ducción de energía renovable y eficiencia energética como paso para mejorar sus ingresos y contribuir a la sostenibilidad medioambiental, El plan, financiado por el programa Horizon 2020 de la Comisión Europea, cuen-ta con una dotación de 1,6 millones de euros y una duración de 27 meses.

En Galicia, el proyecto Resfarm está siendo liderado por Unións Agrarias (UUAA), la mayor asociación del sector en la comunidad con más de 14.000 miembros. Además del Banco Sabadell, la ini-ciativa comunitaria cuenta en territorio gallego con el apovo del Instituto Enerxético de Galicia (Inega), la Universidade de A Coruña, la empresa Research4Life y la Asociación Gallega de Coope rativas Agroalimentarias



del programa Resfarm, en una reunión reciente. CED