

## 1

## , <br> CELEIRO $_{\text {s }}$

José Novo
Presidente ..... 02
Eduardo Míguez
Adjunto a la Dirección ..... 04
Jesús Lourido
Gerente OPP77 Puerto Celeiro S.A. ..... 06
COVID-19 ..... 08
Protocolo ..... 10
Mercados ..... 12
Darío Rodríguez Fernández
Gerente Pescarmar. Responsable Pescado Grupo Gadisa ..... 14
Francisco Abad
Presidente de FEDEPESCA ..... 16
Año 2019 ..... 18


## SEGUIMOS ADELANTE CON CONFIANZA Y MÁS FUERTES

José novo<br>SALUDA DEL PRESIDENTE PUERTO DE CELEIRO S.A.



## 66 Son tiempos de saber adaptarnos, de incertidumbre, de colaboración entre empresas de la cadena alimenticia, de tratar de salir todos juntos adelante"

## Estimados socios y amigos:

Como cada año me toca la agradable labor de echar la vista atrás y reflexionar sobre el ejercicio 2019. Como no puede ser de otra forma me gustaría hacerlo dando las gracias a todas aquellas personas que han contribuido a que Puerto de Celeiro siga siendo un gran puerto y un referente del sector pesquero español y europeo.

Antes de comenzar con la reflexión debo de poner en contexto las especiales circunstancias en las que estamos viviendo. El coronavirus ha alterado cualquier forma normal, no solo de trabajo, sino de vida. Ni en la más pesimista de las previsiones podríamos haber adivinado una situación parecida. Sontiempos de saber adaptarnos, de incertidumbre, de colaboración entre empresas de la cadena alimentaria, de solidaridad, de precios bajos, de tratar de salir todos juntos adelante. Quiero también constatar que todos y cada uno de los socios de Puerto de Celeiro, S.A. han estado ahí, saliendo a pescar, a veces en condiciones difíciles, para cumplir la labor de sector esencial y estratégico. Todos habéis estado a la altura en tiempos de coronavirus, en tiempos de falta de EPI, de confusión, de riesgo...

En lo referente al 2019 ha sido un año flojo en capturas. Nosotros mejor que nadie entendemos aquello de que la ola tiene una parte de subida y otra de bajada, pues en esta ocasión ha tocado bajar y sufrir. Afortunadamente en el 2020 los kilos se están recuperando y poco a poco a ver si también lo hace el tamaño medio del pescado para así poder conseguir también mejores medias.

Hemos seguido reforzando los temas de mejora de procesos de evisceración y limpieza de producto y así la merluza de Celeiro continue siendo referencia de calidad, sostenibilidad y seguridad alimentaria. Ha sido un año de redes sociales, de campañas entre el consumidor más joven y de información y concienciación de los más pequeños en materia de reciclaje, plásticos y respeto por el medioambiente. También hemos seguido trabajando en los temas relativos al personal extranjero, tan necesario en nuestras embarcaciones, facilitando todos los trámites para disponer de marineros. No hemos abandonado la investigación en control de pesquerías ni las colaboraciones con otras OPs, nacionales y extranjeras para una gestión de las cuotas mucho más eficiente.

No quiero cerrar este saludo, como cada año, sin deciros que el activo más importante de Puerto de Celeiro - OPP77 es el valor humano; marineros, armadores, mujeres y hombres que cada día hacen un gran esfuerzan por valorizar un sector, una profesión y un producto.


# LA PESCA ES Y SEGUIRÁ SIENDO ESENCIALY ESTRATÉGICA 

EDUARDO MÍGUEZ<br>SALUDA DEL DIRECTOR ADJUNTO DE PUERTO DE CELEIRO S.A.

## 66 Hoy más que nunca tendríamos que hablar de transmisión vertical de precios en sectores estratégicos como la pesca y el sector hortofrutícola"

## Más importante que hacer una reflexión sobre la situación del 2019 me parece el análisis del presente y del futuro de nuestra sociedad y del sector.

El ser humano resiste embestidas y lucha para recuperarse. Creíamos que la variable más peligrosa en economía era la incertidumbre y, lamentablemente, es lo único que tenemos en esta crisis. Ya han pasado a segundo plano Brexit, microplásticos, TAC y cuotas, precios de combustible... Ahora importa salvar la vida y la economía.

En tiempos de coronavirus, en la pesca también somos diferentes. Unos piden ERTE y parar y otros queremos
seguir pescando, asegurando el suministro de la proteína más importante. No podemos parar porque quizá cuando todo esto pase el consumidor crea nuestro producto fresco sustituible por congelado, carne o pescado de importación.
¿Por qué los nutricionistas no suelen realzar el pescado blanco, sus proteínas de alta y buena calidad, sus vitaminas o sus minerales? ¿Por qué no destacan del pescado azul sus ácidos Omega 3, sus vitaminas, sus beneficios cardiovasculares o que reduce el colesterol malo?

Menos mal que cocineros como Ángel León y el Grupo Nove animan a comer pescado con verdad y corazón, menos mal que algunas grandes superficies sugieren cocinar merluza, menos mal que de puertos como Celeiro sigue saliendo pescado de origen, confianza, sostenible y sano.
¿Y qué decir de Europa? Un club de Estados con bolsillos y sensibilidades diferentes entre norte y sur. Su lluvia de millones es insuficiente porque tan importante como el dinero es el liderazgo, escaso en una UE donde se toman decisiones no aplicables en Estados escasos de presupuesto.

Son tiempos de incremento de consumo de pescado fresco pero esto no se traslada al aumento de precios en origen. Después de un primer mes de subidas y bajadas, precios altos y precios muy bajos, en el último mes estamos sufriendo una caída muy preocupante de los precios en las lonjas. Gran cantidad de producto, tamaños no muy altos pero sobre todo precios que no hacen rentable salir a pescar. Hoy más que nunca tendríamos que hablar de transmisión vertical de precios en sectores estratégicos como la pesca y el sector hortofrutícola. Son tres niveles o puntos de intercambio: mercados en origen, mercados mayoristas y mercados de consumo, lo lógico sería que si hay subidas en origen estas se trasladen al consumidor final y si hay bajadas estas también se trasladen y todo ello manteniendo los porcentajes. Es época de responsabilidad, es época de supervivencia, solidaridad. Todos juntos sumamos, todos juntos ganaremos. También es hora de salvar lo nuestro, de ayudarnos entre todos como están haciendo otros países europeos, consumiendo (siempre que exista producto en España) pescado español.

De esta crisis lo positivo para la pesca es ser esencial y estratégica. Nos sentimos muy orgullosos de todos los que han estado por encima de las mejores expectativas: pescadores, comercializadores, transportistas, pescaderos, supermercados y consumidores. Gracias a todos. Cada persona que decide comprar pescado salva puestos de trabajo, hace que nuestro esfuerzo valga la pena. ¡Gracias!


## ANTE EL FUTURO

JESÚS LOURIDO<br>GERENTE OPP77<br>PUERTO DE CELEIRO S.A.



## S6 Hoy, desde la Mariña Lucense, Celeiro a través de su Organización de Productores, gestiona casi 11.000 toneladas de Merluza Norte"

En 1975 en Gran Sol faenaban habitualmente 67 barcos desde Vigo, 143 desde Coruña, 51 desde Pasajes y 11 desde Ondárroa. A finales de los años 80, con el Tratado de Adhesión a la CEE de entonces, sólo 145 buques pudieron simultanear la actividad en la zona. Eso es historia.

Hoy, desde la Mariña Lucense, Celeiro a través de su Organización de Productores, gestiona casi 11.000 toneladas de Merluza Norte, el 30 \% del total de España, tras un esfuerzo y sacrificio colosal de superación, apuesta por el futuro, inversión y convicción con pilares sólidos en el saber hacer y profesionalidad de sus gentes de la mar - por ello no es casualidad que si incluimos las cuotas de Merluza Sur, casi un tercio de toda la cuota española atlántica se pone en valor desde esta nuestra esquina del Cantábrico.

Hasta llegar a este punto, una larga singladura. Con hitos importantes. Desde 1994 organizados en torno a Puerto de Celeiro y su Organización de Productores, Celeiro se ha significado bajo la bandera de la sostenibilidad biológica, social y económica, consolidando una de las más importantes, sino la principal, comunidad pesquera del Atlántico español pescando en Aguas Comunitarias no Españolas.

Comprometidos, hemos orientado a lo largo de los años nuestra actividad hacialamejorade lastécnicas de pescade bajo impacto, alta selectividad y capaces de ofrecer al consumidor producto sostenible de alta calidad con el respaldo de certificadoras no gubernamentales independientes.

En este ejercicio que cerramos nos gustaría destacar que hemos comercializado y hemos hecho llegar a los hogares españoles casi 5.500 toneladas de la Reina del Atlántico: la Merluza del Norte. Capturas certificadas por FoS (Friend of the Sea) y aseguradas en su trazabilidad, sostenibilidad, bajo impacto medioambiental y calidad.

Sin embargo, mantenemos todavía abiertos los grandes retos que acaparan y distraen no ya nuestras energías, sino las de la totalidad de las flotas comunitarias: el relevo generacional y el Brexit.

Pero una vez más, hemos sido los primeros en poner proa a los problemas: finalizado el primer programa en España de formación profesional dual a bordo de nuestra flota, y manteniendo nuestro compromiso desde 2017 con la EUFA - la Alianza Europea de la Pesca.

En el momento de redactar estos apuntes, confrontamos los últimos compases antes del punto intermedio que significará el 30 de junio de 2020 respecto del progreso del esfuerzo negociador entre las partes y que debe llevarnos a un acuerdo general antes del 31 de diciembre.

Nosotros seguiremos comprometidos en la pelea por nuestros intereses como gallegos y europeos, alentando a que en el estado se escuche y prevalezca la voz de los pescadores y de las empresas españolas. Debe prevalecer el mandato negociador del Consejo y Parlamento Europeos.

Nuestras demandas, siguen siendo sencillas y claras: un acuerdo que refleje la realidad de la industria pesquera europea, Reino Unido incluido; mantener una estabilidad mutua en el acceso a aguas y mercados, en el reparto de las cuotas de pesca y garantizar la estabilidad biológica, social y económica de las pesquerías en el tiempo.

No pedimos más, pero tampoco aceptaremos menos.


# LA NUEVA NORMALIDAD LLEGARÁ 

## Responsabilidad, compromiso y solidaridad


#### Abstract

La pandemia del coronavirus ha sacudido el mundo entero y nos ha hecho ver lo vulnerables que somos, pero también que juntos podemos salir adelante y que la nueva normalidad llegará.


Queremos empezar expresando nuestro reconocimiento y agradecimiento más sincero a los profesionales sanitarios, que han estado en primera línea en la lucha contra la COVID-19 no solo salvando vidas enfrentándose a largas jornadas de trabajo con medios insuficientes en muchos casos, sino incluso llegando a poner en riesgo sus vidas. Los costes personales han sido una clara muestra de ello. Como símbolo de la lucha contra la mayor pandemia global que ha asolado el mundo en el último siglo, ¡gracias!

Gracias también a todos aquellos que, como Puerto de Celeiro, y como actividades esenciales, han participado en la cadena de abastecimiento del mercado durante el estado de alarma. En especial a la cadena de suministro de pescado: pescadores, comercializadores, transportistas, distribuidores, detallistas,... que cada día con su trabajo y sacrificio en condiciones muchas veces precarias, muchas veces difíciles y otras inmensamente desalentadoras- han seguido adelante por el bien común. ¡Gracias!

Gracias también a los consumidores que en estos tiempos han apostado por el pescado fresco y en especial por el origen y por el producto de Puerto de Celeiro.

En Puerto de Celeiro S.A. fuimos muy conscientes desde el principio de nuestra misión: garantizar el suministro de pescado a la población. Asumimos, así, en esta dura y penosa situación, nuestra responsabilidad y compromiso con los ciudadanos y con nuestros trabajadores. Ni consideramos amarrar, ni tampoco acogernos a ERTE.

Si echamos la vista atrás, con el canal Horeca cerrado, con un descenso en la demanda de pescado fresco y unos precios en primera venta que no permitían ni sufragar costes... ¿volveríamos a hacerlo? Nuestro compromiso con la sociedad en una situación de una emergencia sanitaria de este calibre y gravedad, no nos permitiría actuar de otra manera.

Durante el estado de alarma las prácticas en empresa se redujeron en todos los sectores. Tuvimos esa opción con los alumnos de la FP Dual, y así nos lo hizo Ilegar la Consellería de Educación. Tampoco quisimos fallar. Aquellos alumnos que quisieron continuar con los embarques pudieron hacerlo de la mano de las empresas armadoras.

Más de dosmeses deestado de alarmayuna crisiseconómica sin precedentes han provocado también situaciones de necesidad en nuestro entorno. Tampoco hemos podido permanecer al margen. Desde que comenzó la crisis sanitaria por la COVID-19 hemos realizado donaciones diarias de merluza canalizadas a través de la Cruz Roja, así como de los Servicios Sociales de Viveiro, llegando a más de 200 familias de nuestro ámbito geográfico. Seguiremos realizando esta acción solidaria el tiempo que sea necesario mostrando nuestra responsabilidad con nuestro entorno de forma incondicional.

También queremos mostrar nuestras más sentidas condolencias por las víctimas provocadas por la COVID-19. Compartimos el dolor de las familias y amigos. Nuestro ánimo, fuerza y apoyo en esos complicados momentos donde, al inmenso dolor por la pérdida de un ser querido, se ha sumado la obligatoriedad del confinamiento y el distanciamiento social.

Información
Por razones de salud, os rogamos que respetéis la distancia de seguridad.


2m
de distancia

¡Gracias por vuestra colaboración!
www.geseme.com


- Ceseme $=$

Manipula segur@


Recuerdas mentras los usas contamímas todo aguello gre tocas De ti también depende

Ceseme =

## ANTE LA COVID-19, LA SALUD COMO PRIORIDAD


#### Abstract

En respuesta al escenario de Estado de Alarma decretado por el Gobierno de España y en línea con las recomendaciones de las autoridades sanitarias ante la evolución de la pandemia de la COVID-19, ya desde un primer momento en Puerto de Celeiro S.A. activamos un protocolo de actuación donde establecimos una serie de medidas encaminadas a prevenir el riesgo de contagio y velar por todo nuestro personal de oficina y lonja, así como de los trabajadores externos, comercializadores y transportistas, que cada día habrían de acudir a nuestras instalaciones para desarrollar una actividad que por el propio Estado de Alarma se consideró de "esencial".


Ya el primer día laborable en Estado de Alarma, personal de Puerto de Celeiro y de sus empresas asociadas, barcos, compradores, personal de almacén y transportistas acudían a nuestras instalaciones -aunque en menor número- a su quehacer diario. Lo hacían cumpliendo un protocolo ante la COVID-19 que habíamos establecido en una primera reunión ya el domingo, 15 de marzo, basado en las medidas higiénicas y sanitarias recomendadas por las autoridades sanitarias. Lo hicimos de inmediato, no había tiempo que esperar.

En las oficinas se promovió el teletrabajo y, para aquellos que no pudieran ausentarse establecimos turnos. También se redujo la jornada laboral, y suministramos gel hidroalcohólico y mascarillas.

En la lonja, donde mantener la distancia social es más difícil, se limitó el acceso de compradores. Se colocaron carteles informativos sobre las medias clave para evitar la propagación del virus (mantener la distancia de seguridad, higiene de manos frecuente, adecuado uso de la mascarilla, evitar tocarse la cara...) así como dispensadores de geles desinfectantes, mascarillas y guantes.


En las descargas también establecimos medidas que limitaban el acceso de la tripulación a la zona de descarga que, mayoritariamente, se realizaba por personal de Puerto de Celeiro.

La desinfección y la limpieza, de por sí escrupulosas como actividad perteneciente al sector alimentario, se intensificaron. Procedimos a una primera desinfección completa de nuestras instalaciones por parte de una empresa de bioseguridad con un producto viricida certificado como efectivo para el coronavirus que se realizó por nebulización. En el momento de elaboración de este Anuario no ha hecho falta recurrir a una nueva desinfección de estas características al no registrarse ni un solo caso de COVID-19. En cualquier caso, cada día se procede al lavado diario con lejía, incluidos pasillos y paredes, y los viernes se dedica toda la tarde a una desinfección más exhaustiva.

Adaptarse a las nuevas circunstancias, y en contra de lo se podría pensar, no ha sido tan difícil. La coordinación de los responsables de cada sección (cancha, ventas, almacén..) respecto a las medidas a adoptar; y la comprensión y receptividad de todo el personal interno y externo así como el total cumplimiento de las reglas básicas por parte de todos, han sido clave para la operativa de Puerto de Celeiro se haya podido mantener durante todo este tiempo sin incidencias.

Con respecto a los EPI, ha sido un esfuerzo continuo lograr un stock de reservas que sumar a los medios con los que ya contamos desde el primer momento. Aquí también queremos agradecer a las distintas asociaciones que nos hicieron llegar mascarillas y aquellas entidades que también colaboraron en el suministro de equipos de protección.


## COMPRAR NACIONAL, LA TENDENCIA QUE DEBERÍA MARCAR LOS MERCADOS

Declarado como sector esencial en la crisis sanitaria de la COVID-19, y asumiendo nuestro compromiso y servicio como tal -el de abastecer de alimentos a la población española-, durante el Estado de Alarma hemos seguido ejerciendo, aunque no sin problemas, nuestra actividad.

En este tiempo, el confinamiento de los ciudadanos y los cambios observados en el consumo, las restricciones a la movilidad y el cierre del canal Horeca, se han traducido en un descenso en la demanda y una caída en los precios llegando, incluso, a poner en riesgo la rentabilidad de la flota.

En este complicado periodo de tiempo, de algo más de dos meses desde el incio del Estado de Alarma por la COVID-19, hemos visto tres fases. Una de fuertes vaivenes tanto en la demanda como en los precios en los primeros días de confinamiento, en la que el pescado fresco sufrió en general y donde ganó cuota de mercado el congelado. Una posterior, en la que comenzó a regularse la oferta y la demanda, mostrando lo mejor de nosotros mismos y de la sociedad española que apostaba por el consumo de pescado fresco y nacional. Y una tercera, con menos restricciones a las importaciones -que es la que estamos viviendo al cierre de la elaboración de ese Anuario-, marcada por una notable

caída en los precios de primera venta que, en muchos casos, no se ha trasladado al consumidor final.

Desde Puerto de Celeiro S.A. hemos hecho varias lecturas de lo que hemos estado viviendo y recogido valiosas lecciones. Por un lado, tal como ha dejado patente esta crisis sanitaria, hemos evidenciado de forma clara la importancia de la producción y consumo nacionales. También se ha puesto de manifiesto el papel fundamental que juega el canal Horeca como destinario del pescado fresco y de calidad. Un cambio de tendencia que también hemos percibido es la importancia que están adquiriendo, y cada vez más, las plataformas logísticas de distribución. Hemos constatado, asimismo, y una vez más, cuán valiosa es la colaboración entre las distintos segmentos que conforman la cadena de suministro.

Trabajamos en nuestros barcos pero también desde tierra. A través del "Comité de Crisis del Sector Pesquero ante el Impacto de la COVID-19", en el que estamos representados por Cepesca, se ha estado analizando y realizando un
seguimiento de la situación de la actividad pesquera de la flota española para, dentro de la excepcionalidad de la situación, asegurar la normalidad de la actividad y buscar soluciones ante estas y otras dificultades que pudieran sobrevenir.

También hemos llegado a un acuerdo con Carrefour para poner en marcha una campaña con dos objetivos fundamentales: alentar el consumo de producto fresco y de calidad y de origen nacional como es la Merluza de Celeiro; y frenar la caída de precios asegurando al mismo tiempo un precio mínimo, para los armadores. Trasladar la caída de los precios en primera venta al consumidor es un elemento clave en esta iniciativa.

Oportunidad. Esta es la palabra con la que queremos contrarrestar este difícil momento en los mercados. Porque de esta crisis tenemos y debemos salir más fuertes. Marcando, incluso, un punto de inflexión que ponga en valor el origen del producto, vinculado al empleo y a las economías locales y nacional.


# LA RELEVANCIA Y EL VALOR DE UN TRABAJO CONJUNTO 

DARÍO RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ

GERENTE PESCARMAR
RESPONSABLE PESCADO GRUPO GADISA

Como todos sabemos, la merluza del pincho es uno de los productos más valorados, y más cotizados en nuestro país, con el que trabajan la inmensa mayoría de los restaurantes y que además se cocina a diario en los hogares españoles. No podemos entender este alimento sin hablar de su origen $y$, por lo tanto, sin hablar del Puerto de Celeiro, lugar en el que cada día se descargan kilos y kilos de este producto para proceder a su venta, antes de que nosotros como consumidores podamos degustarlo en nuestras mesas.

Esta importancia del punto de origen, si cabe la valoramos muchísimo más en una época de crisis como la que estamos viviendo actualmente. La COVID-19 nos ha mostrado una situación que no conocíamos, que nos ha hecho actuar (y todavía estamos actuando) de manera muy rápida, para adaptarnos a todos aquellos cambios que nos han ido surgiendo día a día. Nos hemos encontrado con múltiples problemas a los que darle solución desde intentar garantizar la seguridad de todos los trabajadores y clientes, hasta el de poder asegurar el servicio que el consumidor final demandaba. Los hábitos de consumo cambiaron y para nosotros, como parte de la distribución que somos, era y es muy importante poner todos los días en nuestras tiendas el pescado para que el cliente pueda consumirlo en sus casas.

Para poder dary asegurar este servicio a todos los consumidores es clave el trabajo conjunto de todos los eslabones de la cadena de nuestro sector, desde el punto de origen hasta la venta final, mostrando el esfuerzo y el compromiso de todos en estos momentos complejos. Esto es algo que se ha hecho de manera sobresaliente. Toda la cadena estuvo y está unida trabajando en la misma dirección para mantener vivo el sector. Y es aquí, como punto de origen, quetenemos que destacar lalabor del Puerto de Celeiro por encima de la del resto, ya que sin producto nosotros como distribución no podríamos hacerle llegar al consumidor ningún tipo de pescado. Los barcos no amarraron y siguieron saliendo a pescar, aun a sabiendas de que el precio que se estaba pagando en la lonja por el pescado estaba en niveles que no se recordaban, no obteniendo beneficios en muchos casos; y se ha trabajado animando a todas las partes a no cesar en la actividad. Han sido momentos duros y difíciles, pero a base de esfuerzo y de trabajo constante, por parte de todos los eslabones de la cadena parece que comenzamos a ver la luz.

En definitiva, nos hemos dado cuenta que trabajando todos en la misma dirección, desde la parte que nos toca a cada uno, somos capaces de sobreponernos a cualquier situación pero teniendo claro que sin la actividad en el punto de origen, Puerto de Celeiro en este caso, no podríamos llevar a cabo nuestra actividad.


# GARANTÍA, SOLIDEZ Y COMPROMISO 

FRANCISCO ABAD

PRESIDENTE DE FEDEPESCA

## Queridos amigos y compañeros:

Es mi deseo agradeceros enormemente la oportunidad que me brindáis por poder escribir estas líneas en vuestra memoria anual de la lonja de Puerto de Celeiro. Actualmente tengo el honor de presidir la organización que representa a los detallistas de productos pesqueros FEDEPESCA, con una trayectoria de 42 años dentro del sector.

Son muchas las experiencias vividas y los cambios que han ido aconteciendo progresivamente para que los productos pesqueros lleguen en unas inmejorables condiciones a nuestros clientes, a través de los puntos de venta de mayoristas y minoristas. Y por supuesto, la lonja de Puerto de Celeiro siempre ha ido a la vanguardia, siendo un referente en nuestro sector.

Hablar de la lonja de Puerto de Celeiro es sinónimo de garantía asegurada. Somos conocedores del gran mérito que supone todo esto, gracias a cada componente de esta cadena exitosa.

Puerto de Celeiro Ileva un largo recorrido hacia la sostenibilidad del medio ambiente, garantizando un futuro responsable y acorde a las exigencias que la sociedad demanda en materia medioambiental. Nos ofrece una amplia variedad de productos pesqueros como el rape, raya, besugo, mero, cabracho... y cómo no, sin olvidar su apreciada merluza de pincho. Todo un lujo para los escaparates.

Dadas las circunstancias especiales contra las que estamos lidiando todos en esta pandemia producida por la COVID-19, el sector pesquero en general está mostrando a nuestra sociedad un ejemplo de compromiso y valentía, empezando por marineros, armadores, empleados de lonja, transportistas, mayoristas, empleados de mercas y minoristas, que están asumiendo el consecuente desgaste y riesgos circunstanciales en torno a nuestras propias familias, para que día tras día, los productos pesqueros no falten en ningún momentos en nuestros hogares.

Me siento orgulloso de pertenecer a un sector que está siendo capaz de mostrar su solidez, ante una adversidad tan grande y desafiante como la que nos encontramos ahora. Quiero daros la enhorabuena, compañeros, porque gracias a vuestra labor estáis haciendo posible la sostenibilidad de un sector tan necesario para la sociedad hoy en día.

No quisiera despedirme sin mostrar el máximo apoyo a todas esas familias que han perdido a un ser querido, o que por distintas razones, se hayan visto afectados.

Un fuerte abrazo.


# 25 AÑOS APOYANDO A NUESTRAS EMPRESAS 


#### Abstract

Si bien en capturas no ha sido uno de nuestros mejores años, en 2019 hemos seguido trabajando, y si cabe con mayor ahínco y perseverancia, en nuestra misión fundacional: garantizar la sostenibilidad, competitividad y rentabilidad de nuestra flota.


Así, desde la Dirección de Puerto de Celeiro - OPP77 a lo largo de 2019 se ha desarrollado una intensa labor de interlocución, diálogo y coordinación con administraciones pesqueras, organismos implicados en la gestión de las pesquerías y en el seguimiento de los mercados tanto nacionales como europeos, así como con operadores de la cadena de suministro. A lo que se suma una significativa y amplia actividad de promoción y comunicación.

En el marco de la cuestiones relativas a la gestión de la actividad hemos participado y colaborado a nivel nacional con la Secretaría General de Pesca del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y la Consellería do Mar de la Xunta de Galicia; además de con las organizaciones y plataformas de las que formamos parte.

Asimismo, en el ámbito europeo hemos colaborado y trabajando activamente en numerosos encuentros para analizar y avanzar en las problemáticas que más afectan al sector. Entre ellos, los celebrados por los comités consultivos de Aguas Noroccidentales, Aguas Suroccidentales y de Mercados; por la Asociación de las Organizaciones Nacionales de Empresas Pesqueras de la Unión Europea (Europêche), la EAPO (Asociación Europea de OPPs), o por la Alianza Europea de Pesca (EUFA). Por su relevancia, entre las temáticas a las que hemos dedicado gran parte de nuestros esfuerzos en 2019: Ios TAC y cuotas, el Brexit, el Reglamento de Control, o la Obligación de Desembarque.

Precisamente, y respecto a la implantación de la obligación de desembarque, durante 2019 hemos colaborado con la Segepesca en la toma de datos dentro del proyecto "Análisis de la viabilidad económica de la gestión de las capturas no intencionadas sujetas a regulación y afectadas por la obligatoriedad de desembarque" con la participación de los buques asociados 'Nuevo Socio' y 'Bautista Pino'. En el mismo contexto, y entre otras muchas actividades, se ha prestado apoyo al IEO en la tramitación del proyecto, presentado a la convocatoria de la Fundación Biodiversidad, "Red de observación de la biodiversidad marina y pesquera de Galicia y Cantábrico", y se ha participado en el grupo de trabajo 1 (P1 ICES + NEAFC) del proyecto PesConect para la mejora de la gestión pesquera y reducción de las capturas accidentales.

Los mercados también han sido un eje central de nuestra actividad de 2019. En 2019 fuimos pioneros mundiales en la implementación de tecnología Blockchain en el sector de la pesca para nuestra Merluza de Pincho de la mano de Carrefour. Hemos realizado una intensa campaña de comunicación y promoción con decenas de actividades.

Podríamos destacar aquí también el trabajo realizado en el marco del Comité de Seguimiento de Mercados la UE y en especial del Comité de Productos del Mar de Aecoc, a través del cual no solo hemos podido seguir las tendencias del mercado, sino también intercambiar puntos de vista con el resto de operadores de la cadena de valor nacionales y europeos. En este marco, un hecho destacado ha sido la presentación del documento final de prevención de anisakis. Otro, entre los muchos que podríamos citar, ha sido que Puerto de Celeiro S.A. ostenta, a través de Eduardo Míguez, nuestro director adjunto, la presidencia de este Comité desde enero de 2020.


# MIRANDO AL FUTURO CON SEGURIDAD Y CONFIANZA 

Àngels segura unió

RESPONSABLE DE PRODUCTOS DEL MAR DE AECOC


#### Abstract

Afrontamos hoy un escenario en pleno proceso de transformación en el que AECOC, a través de su Comité de Productos del Mar, trabaja para ofrecer a las empresas del sector las herramientas que ayuden a impulsar una cadena de valor eficiente, sostenible y competitiva.


Y como capitán del barco de nuestro Comité contamos, desde enero de este año, como su nuevo presidente, con Eduardo Míguez, director adjunto de Puerto de Celeiro. Se trata de una apuesta segura ya que, además de haber presidido el Comité anteriormente, desde su creación y hasta 2010, la guía y visión de Eduardo se ha manifestado siempre altamente inspiradora y enfocada al trabajo.

Hoy, los retos que afrontamos son nuevos y, en muchos casos, desconocidos. Sin embargo, contar con el director adjunto de una de las organizaciones pesqueras más dinámicas de España como es Puerto de Celeiro en la presidencia de nuestro Comité nos hace mirar al futuro con seguridad y confianza.

Aecoc es una organización multisectorial que cuenta con más de 30.000 empresas asociadas de toda la cadena de suministro. El sector de Productos del Mar tiene un peso fundamental en nuestra organización, con más de mil compañías de todos los eslabones de la cadena de comercialización del sector: industria extractiva, acuicultura, mayoristas, transformadores, distribución organizada, entre otras. Todas ellas están representadas en nuestro Comité de Productos del Mar.

La colaboración de todos y cada uno de los eslabones de la cadena de suministro para conseguir mayor eficiencia sectorial está en nuestro ADN. Hoy, esta colaboración es más vigente y necesaria que nunca.

En total, son 24 las empresas que forman parte del Comité. Todas ellas trabajan unidas en cuestiones fundamentales como el fomento de las mejores prácticas de comercialización, el conocimiento del mercado y de los hábitos de compra y consumo de productos del mar, la comunicación sectorial, la trazabilidad, la eficiencia o la seguridad alimentaria.

Como ejemplo, una de las guías que hemos desarrollado y publicado gracias a un grupo de trabajo del Comité es la guía de "Prevención de anisakis en la cadena de suministros de productos del mar", un documento que ha supuesto un punto de inflexión en el sector y en el que Puerto de Celeiro participó muy activamente.


VENTAS 2019 EN PUERTO DE CELEIRO EN VOLUMEN (TON)

### 13.154 Toneladas

## VENTAS 2019 EN PUERTO DE CELEIRO EN VALOR (MILL. €)

## 44,90 Millones €



# REGISTROS 2019 

El año 2019 no ha sido el mejor año para las subastas en Puerto de Celeiro. En estos doce meses se vendieron en primera venta 13.154 toneladas por valor de 44,90 millones de euros. Esto refleja un descenso del 6,9 \% en kilos y un $8,95 \%$ en facturación. Así, las cantidades subastadas pasaron de las 14.132 toneladas de 2018 a las 13.154 toneladas de 2019, mientras que el valor en primera venta pasó de los 49,30 millones de euros de 2018 a los 44,90 millones en 2019.

En cualquier caso, son caídas menores que las sufridas un año antes, cuando los descensos tanto en las ventas como en valor fueron del $15,76 \%$ y del $12 \%$, respectivamente.

Por lo que respecta al precio medio, el descenso registrado en 2019 fue del 2,29 \%, de los 3,49 euros/kilo de 2018 a los 3,41 euros/kilo de 2019. Aun así, el precio medio de 2019 es el segundo mayor de los registrados en los últimos 15 años, solo superado por el precio medio de 2018.

El de Celeiro es un puerto merlucero por excelencia. La merluza es el pescado fresco más consumido en España, y Puerto de Celeiro contribuye a este consumo concentrando en su flota el $30 \%$ de toda la capacidad pesquera de esta especie en aguas europeas. En 2019, la cantidad de merluza subastada fue de 9.714 toneladas

## PRINCIPALES ESPECIES COMERCIALIZADAS EN VOLUMEN (ton)


por valor de 39,5 millones de euros, lo que en cantidad implica una ligera disminución del $1,4 \%$ y en facturación un $8,25 \%$ menos. La merluza supone el $73,85 \%$ de todas las especies subastadas en 2019 y casi el $90 \%$ de lo facturado en primera venta.

Una vez puesto de relieve la importancia indiscutible de la merluza tanto en volumen como en facturación, a esta, y en cuanto a cantidades subastadas, le siguen el lirio, con 1.065 toneladas y el $8,10 \%$ del total las especies vendidas en la lonja; el jurel, con 747.442 toneladas y el $5,68 \%$ del total; la caballa con 530.847 toneladas y el $4 \%$ del total y el estornino con 201.287 toneladas y el 1,53 \% del total. Así

PRINCIPALES ESPECIES COMERCIALIZADAS EN VALOR (MILL. €)


LAS 5 PRINCIPALES ESPECIES


OTROS 6,36 \%
como la merluza representó en 2019 el 73,95 \% del volumen subastado, estas cuatro especies suponen el 19,3\%.

En lo que respecta al valor en primera venta, tras la merluza se sitúan la caballa, con 913.171 euros ( $2,03 \%$ de toda la facturación en primera venta); el lirio, con euros (1,49 \%); el bonito del norte, con 509.140 euros (1,13 \%) y el jurel con 487.882 euros (1,09 \%). Estas últimas cuatro especies contabilizan el 5,75 \% del valor total en primera de la lonja de Puerto de Celeiro, que sumado a la merluza harían un total de 93,65 \%.

# LA MERLUZA INCREMENTA SU PESO UN 87,90 \% EN EL EACTURACION 

LA SELECTIVIDAD EN SU CAPTURA, EL TRATAMIENTO A BORDO, SU TRAZABILIDAD, SU EXCELENTE CALIDAD, SU ESTABILIDAD EN EL SUMINISTRO Y SU VERSATILIDAD. SUS CERTIFICACIONES COMO PRODUCTO "GALICIA CALIDADE" Y COMO FRIEND OF THE SEA (FOS) POR SU SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL, SOCIALY ECONÓMICA, HAN HECHO DE LA MERLUZA UN REFERENTE EN EL MERCADO NACIONAL TANTO EN MERCADOS MINORISTAS COMO EN LA RESTAURACIÓN.


VENTAS 2019 DE MERLUZA EN VOLUMEN (TON)

### 9.714 Toneladas

En el año 2019 se subastaron en la lonja de Puerto de Celeiro 9.714 toneladas de merluza (el 73,85 \% de todo el pescado subastado) por valor de 39,46 millones de euros ( $87,90 \%$ del total) y un precio medio de 4,06 euros/kilo. No ha sido un año muy bueno para la merluza. Tamaños menores $y$, consecuentemente, precios más bajos, han tenido su reflejo en los resultados de este ejercicio, con menor volumen subastado $y$ menor precio medio $y$, por consiguiente, menor facturación.

En volumen, la cantidad subastada de merluza se redujo en 2019 en un 1,4 \%, de 9.855,8 toneladas a 9.714,2 toneladas (esto es, 141,7 toneladas menos); un descenso, por otra
parte, inferior al registrado en 2018, que había sido del 17,13 \% (2.038 toneladas menos entonces).

Por lo que respecta al valor en primera venta, el descenso en 2019 fue del 8,25 \% (de los 43 millones de euros de 2018 a los 39,5 millones; 3,5 millones menos). Una caída en la facturación menor que el registrado en 2018, que fue del 13,51 ( 6,72 millones de euros menos en aquella ocasión).

El precio medio de la merluza en 2019 fue de 4,06 euros kilo, un 6,88\%; esto es, un descenso de 30 céntimos/kilo con respecto al registrado en 2018. Aun así, ha sido segundo precio mayor alcanzando en el la serie histórica 2001-2018.

## LA CANTIDAD SUBASTADA DE LIRIO EN 2019 SE INCREMENTA EN UN 3,94 \%

## LIRIO

En el año 2019, el lirio sigue siendo, en volumen, y tras la merluza, la especie más subastada en la lonja de Puerto de Celeiro. Fueron un total de 1.065 toneladas las que se pusieron a disposición en primera venta, un 3,94 \% más que en 2018 ( 40,4 toneladas más). Con un $8,10 \%$ de todas las especies subastas, mantiene, así, su segunda posición en ese ranking.
Con un precio medio de 0, 63 euros/kilos para 2019 (en 2018 había sido de 0,95 euros/kilos) registra un descenso del 33,68 \%. La facturación en primera venta, que la sitúan en la tercera especie en importancia en cuanto a valor en ventas en la lonja para 2018 fue, por su parte, de 669.250,76 euros; esto es, un 31,20\% menos ( -303.630 euros).

1.065,00

VENTAS 2019
DE LIRIO
0,67

## CABALLA

Por segundo año consecutivo, la caballa sesitúa, tras la merluza, en la segunda especiemás importanteen loqueafacturaciónenlonjaserefiere, conuntotalde 913.171 euros. Destaca de esta especie el importante descenso producido en la cantidad subastada, del 47 $\%$, pasando de las 1.013 toneladas de 2018 a las 530,5 toneladas de 2019, así como el incremento del precio medio que fue del $57,79 \%$, eso es, pasó de los 1,09 euros/kilo de 2018 a los 1,72 euros/kilo de 2019.
Apesarde laimportante caídaenelvolumensubastado, se mantiene, como decimos como segunda especie en importancia en facturación en primera venta con el 2,03 \% con 913.171 euros, y la cuarta en volumen subastado, con un porcentaje sobre el total del $4,03 \%$.

VENTAS 2019 DE CABALLA EN VOLUMEN (TON)
530,49
VENTAS 2019 DE CABALLA EN VALOR (MILL. €) 0,91

## BONITO DEL NORTE

VENTAS 2019 DE BONITO DEL NORTE EN VOLUMEN (TON) 133,71

2019 ha sido un año en el que bonito del norte ha registrado unos datos especialmente destacados, duplicándose respecto a 2018 tanto en volumen subastado como en valor en primera venta. Estos registros han llevado a esta especie a ocupar la cuarta posición en facturación en lonja después de la merluza, la caballa y el lirio. Por su parte, en cuanto a volumen, fue la quinta tras la merluza, el lirio, el jurel, la caballa y el estornino. Los datos para el bonito del norte arrojan un volumen subastado de 133,7 toneladas (en 2018 habían sido la mitad: 66,29 toneladas) y en valor en primera venta con 509.140 euros, también el doble que en 2018 con 244.400 euros. El precio medio fue en 2019 de 3,81 , un $3,25 \%$ más que en el ejercicio anterior.

## JUREL

El jurel, como ya había pasado en 2018, ha sido una de las especies con mejores registros, con una cantidad subastada de 474,44 toneladas y 487.882 euros; lo que la convierte en la tercera especie más importante en cuanto a volumen vendido en lonja y la quinta en valor. Los incrementos han sido respectivamente del 60,14 \% (en toneladas) y del 60,14 \% (en valor). El precio también han crecido en un $1,56 \%$, hasta los 0,65 euros/kilo en 2019.

## XULIANA

La xuliana ocupaba en 2017 la segunda posición en facturación; en 2018 pasó a ocupar la cuarto, y en 2019, se sitúa en el séptimo lugar, tras la merluza, la caballa, el lirio, el bonito del norte, el jurel y la bertorella. Los cifras que registra en 2019 son de 39,06 toneladas y 240.316,60 euros, esto es, descensos del $65 \%$ y $68 \%$ respectivamente. Su precio medio pasó de los 5,61 de 2018 a los 6,15 en 2019.

## MERLUZA DE PINCHO DE CELEIRO Y LARADIO-PEPE SOLLA, UN TÁNDEM MAGISTRAL

# LA ESTRELLA OUE BRLLLA 

Merluza de Pincho de Celeiro y Cerdo lbérico de Joselito. Toda la oferta y la carta de "La Radio-Pepe Solla" gira en torno a estos dos productos de primerísima calidad.

Cuando decidimos abrir 'La Radio' en Santiago de Compostela en nuestra mente no estaba la puesta en marcha de un nuevo local, sino de un nuevo concepto. El concepto de una "casa de comidas moderna". ¿Por qué dos productos y estos dos en particular? La idea era establecer un diálogo entre norte y sur, entre el mar y la tierra, entre dos productos icónicos: el pescado en el norte y la carne en el sur.


Si hay un pescado icónico en el norte es la merluza y dentro de esta el mejor aliado como tal, sin duda, la Merluza de Pincho de Celeiro. Su calidad, vinculada a la forma de pescar -con anzuelo- $y$ cuidado en su manejo, unido a que es un pescado tremendamente versátil y muy constante a lo largo de todo el año, tanto en calidad como en cantidad, lo hace para nosotros "el producto perfecto".

El concepto de 'La Radio' no tiene menú. Disponemos de una carta en la que plasmamos, mitad y mitad, esa convivencia entre mar y tierra, entre la Merluza de Puerto de Celeiro y el cerdo ibérico. Donde la idea es también compartir. Llevar el plato al centro de la mesa y poder disfrutarlo en una atmósfera afable y amena donde la música es también un elemento que mimamos.

La versatilidad del producto tanto en la cocina como en el aprovechamiento del mismo es algo especialmente valioso y que cuidamos con esmero. La Merluza de Pincho nos permite hacerlo. La cabeza, la cola, el lomo o realizar distintos cortes pone en nuestras manos un diverso abanico de opciones para elaborar propuestas distintas.


$$
\begin{aligned}
& \text { GULEDACMOS } \\
& \text { GLHACEMOS! }
\end{aligned}
$$

## Hazlo fácil y rápido con Merluza del Pincho de Celeiro.

Cuando quedes, hazla.


COMUNICACIÓN

# COMUNICAMOSY REFORZAMOS NUESTRA IMAGEN DE MARCA 

En el año 2018 emprendimos una nueva senda dentro de nuestra política de comunicación y promoción a través de la digitalización. En este marco, lanzamos "Merluzísima", pusimos en marcha una consistente campaña online y activamos las redes sociales. Todo ello dentro de un plan estratégico de comunicación más ambicioso que iremos desarrollando en los próximos años. En 2019, en el que hemos continuado intensificando y fortaleciendo cada uno de estos puntales, hemos dado, también, nuevos pasos.

En 2019 hemos apostado, entre otros aspectos, por la asistencia a eventos; una de las maneras de conectar con la redes de colaboradores y promotores de nuestro producto. Acudimos a cerca de 16 citas, en un total de 40 jornadas. En algunos de ellos asistimos como invitados y en otros como núcleo duro. Aquellos eventos más pequeños, que se convierten en contenidos de responsabilidad social muy eficaces, nos han permitido transmitir la sensibilidad que desde Puerto de Celeiro se quiere compartir. En otros,

de mayor relevancia, hemos llevado nuestro producto, y especialmente nuestra Meluza de Pincho, al primer nivel. Lo hemos hecho junto con reconocidos profesionales en el ámbito de la alimentación y la gastronomía.

Precisamente, otro aspecto importante ha sido seguir llegando al sector de la gastronomía, prescriptores de producto, detallistas, mayoristas y gran distribución poniendo todavía más el acento en los aspectos que hacen único nuestro producto.

2019 también ha sido el año en el que hemos dirigido una acción muy focalizada hacia los nuevos consumidores, que se desarrolló íntegramente online. En este caso, la campaña se diseñó con el objetivo de poder conectar con ellos en su mismo lenguaje. Ha sido de la mano de un grupo de jóvenes cocineros de la Escuela de Hostelería de Foz, que, con sus recetas sencillas, fáciles y apetecibles, dieron vida a esta campaña "iQuedamos y la hacemos!".

Asimismo, se realizaron diversos materiales para comunicar al consumidor los aspectos más relevantes de nuestra "Merluzísima": calidad, certificación FoS, y el arte de pesca utilizada. De hecho, hicimos de nuestra certificación FoS un eje comunicativo presente en todos nuestros esfuerzos de comunicación.

Otro aspecto que quisiéramos remarcar es la actividad en las redes sociales (RRSS) puestas en marcha un año antes y que, a lo largo de 2019, se ha intensificado. Lo hemos hecho con una actividad constante en nuestros perfiles en Twitter, Facebook, Instagram y Pinterest dentro de la estrategia de comunicación basada en los tres pilares de producto-calidad, experiencia-gastronomía y medioambiente-sostenibilidad. Los contenidos en RRSS han tenido dos fuentes, las propias y orgánicas, generadas a través de nuestra acción como empresa y enlazando con la red de perfiles que actúan en nuestro mismo contexto y visión empresarial.

Asimismo, y como no podía ser de otra manera, hemos seguido potenciado en todas nuestras acciones la visita a la web de producto, "Merluzísima", y corporativa, Puerto de Celeiro S.A., con un enlace siempre a la vista.

Finalmente, con nuestro nuevo video corporativo hemos querido mostrar y compartir el resumen de nuestras propuestas de calidad, partiendo de la captura hasta llegar a la experiencia gastronómica del consumidor.


# NUESTROS JÓVENES, NUESTRA ESPERANZA 

El año 2020, cuando se está elaborando este Anuario, es el segundo y último año en el que los alumnos del IES Universidad Laboral de Culleredo de la promoción 20182020 realizarán su segundo embarque en nuestra flota. En el próximo mes de septiembre podrán recibir su título académico, y posteriormente, una vez acreditados los 12 meses de embarque y cumplimentada la correspondiente documentación administrativa, obtendrán su título profesional, con lo que podrán despachar. Podrán hacerlo como oficiales de Puente o de Máquinas.

Fue en 2018 cuando firmamos un convenio con la Consellería de Educación de Formación Profesional Dual para que los alumnos del IES de Culleredo pudieran
combinar su formación teórica, en el centro formativo, con la formación práctica en la flota de Puerto de Celeiro. Fruto de ese acuerdo, durante el año 2019 fueron 18 alumnos de Puente y Máquinas los que realizaron sus prácticas en periodos de 4-5 meses. Desde el mes de febrero de este año están volviendo a embarcar para completar esta formación.

La ausencia de relevo generacional y la falta de profesionales cualificados, especialmente oficiales, son un cuello de botella al que se enfrenta no solo la flota de Celeiro, sino del sector nacional en general. En cinco años se jubilarán más de la mitad de los patrones, y sin patrones no se puede salir a la mar. Facilitar y promover la incorporación de jóvenes cualificados a nuestra flota son, por tanto, objetivos prioritario para nosotros.


Es cierto que en ocasiones, durante los meses de formación práctica de los alumnos, nos hemos visto en la necesidad de desembarcar un marinero para darles cabida, lo que supone perder mano de obra y capturas. Pero es que la necesidad de crear oficiales es imperiosa, y ese esfuerzo para atraer a las nuevas generaciones es una muestra de ello.

Nuestra misión es hacerles ver lo gratificante y atractivo de la profesión y se sumen a la flota de Puerto de Celeiro, pero también todo aquello que nos aporta valor y nos hace un referente: nuestra filosofía, nuestra forma de pescar y nuestro producto. Algo para lo que, en cualquier caso, no hemos escatimado esfuerzos.

En la experiencia que hemos vivido en 2019 hemos visto a alumnos que, procediendo ya del ámbito profesional querían evolucionar y promocionarse profesionalmente. También hemos visto a alumnos que no habiendo embarcado nunca con anterioridad se han crecido al ver cómo iban culminando con éxito las mareas, llegando a superar no solo nuestras expectativas sino incluso las suyas.

Hemos puesto muchas esperanzas en este proyecto piloto, y esperamos ilusionados que, tras este último año de embarque, muchos de estos alumnos acaben por decidirse por nuestros barcos ya como profesionales. Necesitamos oficiales. Un esfuerzo sostenido al que seguiremos dándole continuidad en años venideros.


## REFORMA INTEGRAL DEL COMPLEJO FRIGORÍFICO

## INSTALACIONES MÁS EFICIENTES Y AMIGABLES CON EL CLIMA

En Puerto de Celeiro S.A., y dentro de nuestra política de sostenibilidad medioambiental, hemos afianzado y llegado a ser pioneros, como industria pesquera, en el compromiso con los océanos y el clima. Prueba de ello han sido, $y$ solo por poner dos ejemplos, haber sido merecedores del premio internacional "Le Grand Défi des Fournisseurs pour le Climat" por nuestra especialización y nuestra contribución a la lucha contra el cambio climático o la consecución de certificación Friend of The Sea (FoS), que, entre otros aspectos, avala nuestro buen hacer y nuestro compromiso con los recursos y el medio ambiente.

Y es que nuestro compromiso con la pesca sostenible, competitiva y rentable, ha sido un elemento irrefutable desde nuestro nacimiento en 1994.

En este año 2019, el excelente binomio que conforman medio ambiente y rentabilidad nos ha llevado a ejecutar una fuerte inversión en nuestro complejo frigorífico, dando así un paso más en nuestra contribución a la lucha contra el cambio climático; y, en el proceso, mejorar la eficiencia energética de las instalaciones.

La inversión realizada a través de la OPP-77 y cofinanciada con fondos comunitarios, alcanzó los 630.000 euros. Este esfuerzo inversor nos ha permitido rebajar de forma drástica las emisiones de CO 2 en un, nada más ni nada menos, que el $85 \%$, además de reducir el coste energético de forma muy significativa.

Cambiamos todo el sistema de frío del complejo frigorífico que, con una superficie de 1.877 metros cuadrados, incluye un túnel de congelado, tres cámaras frigoríficas $\left(-25^{\circ} \mathrm{C}\right)$ y una cámara de fresco $\left(-4^{\circ} \mathrm{C}\right)$. Salvo la obra civil, que permanece, la transformación ha sido total: hemos reformado las cámaras, y el túnel de congelado, hemos cambiado la maquinaria, las tuberías, los compresores, etc. , nos hemos pasado a equipos más eficientes así como a utilizar un nuevo refrigerante con mejores propiedades termodinámicas; muy natural, inocuo y sin impacto en la capa de ozono.

El resultado ha sido inmejorable. Hemos ganado en capacidad de conservación de los productos del mar. Logramos una importante mejora de la eficiencia energética de la lonja, pasando a consumir solo una cuarta parte de lo que consumía con anterioridad. De los 1,04 millones de kilovatios/hora consumidos hemos pasado a los 796.000 kilovatios/hora, con el consiguiente ahorro en el coste de la energía. Y con el cambio de refrigerante, y sumándolo a las otras medidas de ahorro y de eficiencia energética implementadas, estamos liberando a la atmósfera en su vida útil 3.469 toneladas de dióxido de carbono, 14.802 menos que las 17.445 de las instalaciones anteriores.

66 Este proyecto piloto ha supuesto
la confirmación de una herramienta válida para dar por cumplidos los objetivos"


## CONFIANZA MUTUA Y ESPÍRITU DE COLABORACIÓN GABRIEL GÓMEZ CELAYA <br> DIRECTOR GENERAL DE MARINE INSTRUMENTS

mutua entre ambas entidades y por otro, el espíritu de colaboración para ayudar a mejorar le eficiencia y la transparencia de las operaciones pesqueras que se realizan por sus armadores.

En julio del pasado año, la Organización de Productores de Puerto de Celeiro y Marine Instruments suscribieron un convenio de colaboración conjunto con el sector de palangre de fondo y de superficie, cuyo objetivo es la cooperación en una serie de áreas prioritarias referidas a la innovación y el desarrollo tecnológico de este sector pesquero y en el que de manera conjunta se puedan explorar iniciativas que puedan otorgar un plus de competitividad a esta flota.

Por otra parte, y en aras de esa eficiencia y transparencia a la que antes hacía referencia, Marine Instruments con la ayuda de Nautical, empresa también perteneciente al Grupo Arbulu, han participado con grupo Puerto de Celeiro, en la puesta en marcha de un proyecto piloto innovador sobre la observación electrónica en un buque pesquero, concretamente en el palangrero de fondo "Nuevo Pérez", habiéndose realizado pruebas muy exitosas que se refieren tanto a la instalación de los equipos (4 cámaras de visionado de imágenes, más los equipos informáticos y de comunicaciones necesarios), como de los informes obtenidos tanto en la calidad de las imágenes observadas como en la cantidad de información aportada en estos.

Este proyecto piloto ha supuesto la confirmación de una herramienta válida para dar por cumplidos los objetivos pretendidos, como eran servir de auditoría a la certificación de Pesca Sostenible que ostenta la Organización de Productores Puerto de Celeiro, servir como elemento de transparencia y eficacia de las operaciones de pesca realizadas a bordo, sin olvidar otro factor importante, como es el uso de las imágenes para trasladar su visibilidad ante los consumidores.

La observación electrónica tiende a sustituir cada día más a la observación física por cuestiones importantes como son el coste de los embarques y la consecuente logística para ello, la fiabilidad en la captura de las imágenes y la visibilidad que se le confiere al propio sector pesquero.

Desde este espacio quiero agradecer a Puerto de Celeiro la confianza depositada en Marine Instruments para seguir colaborando en todo el sendero tecnológico sobre el que el sector tiene que apostar.

# EL GRUPO PUERTO DE CELEIRO 



PUERTO DE CELEIRO ${ }_{\text {s }}$

ESTÁ INTEGRADO POR UN CONJUNTO DE EMPRESAS QUE TRABAJAN CON EL OBJETIVO DE MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA FLOTA LOCALY CUYAS ACTIVIDADES ABARCAN UNA AMPLIA GAMA DE SERVICIOS, DESDE LA CARGA Y DESCARGA HASTA EL PROCESADO Y LA COMERCIALIZACIÓN, PASANDO POR ELFRÍO, SUMINISTROS, AVITUALLAMIENTOS O SERVICIOS DE MONTAJE Y ASESORAMIENTO EN NAVEGACIÓN Y COMUNICACIONES.


SERFRIO
Servicios de montaje, mantenimiento y asistencia técnica de cámaras frigoríficas y sistema de frío en buques y tierra


Servicio de suministro de efectos navales e industriales


Servicio de avituallamiento de productos libres de impuestos a buques


Servicios de carga y descarga, mantenimiento de instalaciones y contratación de personal especializado


Servicios de asesoramiento, instalacióny mantenimiento de equipos electrónicos de comunicación, navegación y detección de pesca

## seagood

Comercialización de productos elaborados y congelados

## NOVOMAR

Comercialización de productos pesqueros


Procesado de escualos destinados a la exportación


Comercialización directa de productos pesqueros en el Mercado Central de Pescados en MercaMadrid


## ORGANIGRAMA

Presidente: José Novo.
Director General: Sergio Blas.
Adjunto a Dirección: Eduardo Míguez.
Directora Financiera: Ana Feal.
Gerente OPP: Jesús Lourido.
Secretaria Dirección: Ana Pino.
Administración: José Ramón Rouco.
Eva Novo.
Facturación: Dolores Graña.
Seguridad Social: Rosa Martínez.
Director de Calidad: Daniel Jorge.
Jefe Cancha: José Manuel Míguez.
Jefe Mantenimiento: Francisco Timiraos Martínez.
Fabrica de hielo: Francisco Cora.
Santiago Rial.
Jefe de Cámaras: Pedro Pardo.
Sistemas de Frio y Mantenimiento: Francisco Cora. Santiago Rial. José Antonio Teixeira.
Cámaras: Jonatan Jiménez.
Cajas Operarios: Álvaro Fernández. Juan Luis Helguera. Samuel López. Eduardo Fraga. Jesús García. José Antonio Aren. Gerardo Vázquez. Luis Modesto. José Luis Fernández. Santiago Rial. Catia Barbazán. Sonia Piñón. Luis Vale. Daniel Míguez. Jorge Fernando.

Jefe de Subastas: Nicasio Arrizado López. Subastadores: Jesus Villar. Francisco Martínez. David Míguez. Juan A. Lorenzo.
Servicio de Limpieza: Delia Mon Pardo.

## INFRAESTRUCTURAS

Desde su creación, Grupo Puerto de Celeiro S.A. ha realizado importantes inversiones en infraestructuras con tres claros objetivos:
Mejorar la organización y el funcionamiento de las actividades portuarias.
Completar la oferta de servicios a las empresas pesqueras que operan en el puerto.
Adaptar las infraestructuras portuarias a las exigencias de una política de gestión que persigue preservar la calidad del producto a lo largo de toda la cadena.


## LONJA CLIMATIZADA.

Año 2000: Cuenta con una superficie de 40.000 $\mathrm{m}^{2}$; una capacidad máxima de descarga, subasta y manipulación de 75 toneladas diarias, seis salas de exposición independientes, sala de ventas, sala de expedición, y 10 muelles de entrada/salida para camiones. Todas las áreas operacionales de la lonja están climatizadas.


## COMPLEJO FRIGORÍFICO.

Año 2002-2003: Ocupa una superficie de 1.877 $\mathrm{m}^{2}$ incluye un túnel de congelado de 206 m 2 , tres cámaras frigoríficas a $-25^{\circ} \mathrm{C}$ y una cámara de fresco a $4^{\circ} \mathrm{C}$.


ZONA WIFI. Año 2006: Sistema de comunicación por red que da cobertura tanto al área terrestre como a la zona marítima del puerto.

SUBLIFT. Año 2008: Cuenta con una superficie útil de $157,77 \mathrm{~m}^{2}$ y una capacidad de 40 TRB.

NAVE DE LAVADO Y ALMACENAMIENTO
DE CAJAS. Año 2009: En dos alturas, tiene una superficie de 984,60 $\mathrm{m}^{2}$.

# EL SECTOR Y LAS INFRAESTRUCTURAS, NUESTRAS PRIORIDADES 

## DOMINGO REY SEIJAS

PATRÓN MAYOR DE LA COFRADÍA SANTIAGO APÓSTOLO DE CELEIRO VICE-PRESIDENTE PUERTO DE CELEIRO S.A.


## ©O Una de nuestras

 grandes aspiraciones es la posibilidad de remodelar la fachada marítima de Celeiro"La Cofradía de Pescadores Santiago Apóstol de Celeiro tiene como prioridad la defensa y representación del sector y la consolidación de infraestructuras de acuerdo con nuestro potencial pesquero.

En el ejercicio 2019 hemos trabajado intensamente en negociar con Portos de Galicia infraestructuras y obras absolutamente necesarias. Es el caso del dragado general del puerto, la pavimentación del muelle comercial, el recrecimiento del espaldón del espigón, el pantalán para las embarcaciones de bajura-artesanal, el reacondicionamiento de las chabolas de la zona de O Puntal, así como otras actuaciones diversas en las instalaciones del muelle norte. Una de nuestras grandes aspiraciones es la posibilidad de remodelar la fachada marítima de Celeiro.

En la intensa labor que realizamos, enla que también incluyo las diversas iniciativas y proyectos en los que estamos

inmersos relacionadas con la biodiversidad, Red Natura 2000, escolares, etc., he de decir que me siento orgulloso de trabajar con un equipo humano de gran profesionalidad y valía. Un trabajo muchas veces sordo y sin publicidad.

Subsanar la brecha entre nuestra labor y el reconocimiento de esta es hoy en día un gran reto. La política pesquera de la UE no es justa con las cofradías de pescadores. En Europa no reconocen ni valoran como se debería el papel de estas instituciones de base que representan mejor que nadie la flota costera de bajura-artesanal de nuestras costas. La pesca de bajura es un sector sólido, consolidado y viable. Y en ello tienen mucho que ver las cofradías. Va siendo hora de que Europa cuide estas organizaciones, y no siga dejándolas de lado.

Otro reto, y si cabe más acuciante al que nos enfrentamos es el revelo generacional, que pone en entredicho la continuidad de la flota y del sector. Es un problema real que está a punto de estallar. Sector, administración, escuelas, sindicatos, etc. debemos trazar un rumbo único. Debemos ser capaces de generar credibilidad y hacer atractivo el oficio -que lo es-, se debe fomentar la "formación a pie de muelle" así como una formación más flexible y más acorde con los tiempos actuales. La mar es una salida laboral atractiva y con suficientes alicientes para los jóvenes. Estoy convencido de que, en este camino, las cofradías podríamos
jugar un papel muy relevante. Mientras tanto, no podemos quedarnos parados. La cofradía cuenta desde hace años con un bolsa de trabajo, colaboramos con la FP Dual y también, actuamos sobre la base a través del programa "Marineros por un día: acercando la escuela al mar"

No solo somos un sector meramente extractivo. Apostamos, además, por la diversificación pesquera. El binomio pescaturismo nos ofrece muchas posibilidades de futuro. El componente humano de la actividad pesquera es primordial para favorecer un adecuado relevo generacional que permita mantener a la pesca su papel vertebrador de las comunidades pesqueras. Apostamos por un sector viable, sostenible y competitivo que sirva para proporcionar un nivel de vida justo para los pescadores. En este sentido, hacemos un llamamiento a las distintas administraciones para que nos ayuden a contribuir a equilibrar un sector sostenible pero vulnerable, consolidar el empleo y fijar población.

No quisiera terminar sin referirme a las Jornadas del Sector Pequero de Puerto de Celeiro, un simposio de referencia ya consolidado, y del que en 2020 cumpliremos nuestro $25^{\circ}$ aniversario. Queremos continuar con la sinergia iniciada hace ya un cuarto de siglo, posicionando a Celeiro en el centro de la pesca no solo nacional sino europea.


## XXIV JORNADAS TÉCNICAS DE DIFUSIÓN DEL SECTOR PESQUERO

## LA PESCA COMO MOTOR SOCIOECONÓMICO EN LAS REGIONES COSTERAS

Un año más, y ya a punto de cumplir nuestro primer cuarto de siglo,enel mes de noviembre de 2019, concretamente los días 29 y 30, celebramos la XXIV edición de las Jornadas Técnicas de Difusión del Sector Pesquero. Un eventode referenciaen el ámbito pesquero donde, como cada año, hemos contado con un excelente elenco de expertos y profesionales nacionales e internacionales de distintos ámbitos: gestores públicos y privados, científicos, comercializadores,... Una vez más, en esta ocasión bajo el lema "Apostar por una gestión sostenible y respetuosa del ecosistema marino", hemos puesto en manos del sector este espacio no solo de debate y reflexión, sino como punto de encuentro e interacción.

El carácter multidisciplinar de estas jornadas nos ha permitido abordar diversidad de temáticas, con especial
énfasis en aquellas cuestiones a las que debemos hacer frente en el plazo más inmediato. Entre ellas el post-Brexit, para lo que se apeló a la unidad de todos para conseguir que la Unión Europea mantenga su defensa de la pesca frente a las pretensiones británicas; la escasez de tripulantes y el relevo generacional, que a día de hoy es uno de los grandes desafíos del sector; la implementación de la obligación de desembarque; o el nuevo reglamento de control.

La necesidad de infraestructuras, algo clave para desarrollar la actividad en óptimas condiciones fue otros de los asuntos tratados. Fue en este encuentro cuando la presidenta de Portos de Galicia, Susana Lenguas, anunció que el dragado del puerto celeirense era inmediato; y que en 2020 se ampliaría el espigón y la construcción de un pantalán para embarcaciones menores.


La seguridad alimentaria, los mercados y consumo de productos pesqueros, coparon buena parte de los debates. En este sentido, se habló de cómo están los cambiando los hábitos de consumo, de la importancia del precio a la hora de la decisión de compra o de la necesidad de promocionar el consumo de este tipo de productos sanos, saludables y sabrosos.

La lucha contra la contaminación marina y el cuidado del medio ambiente -claves para mantener una buena salud de los mares-, fueron otros de los aspectos que se pusieron sobre la mesa. Y en este marco, también se advirtió del creciente peso que está tomando el ecologismo exacerbado en las decisiones políticas sobre la pesca que defienden, incluso, posturas contrarias a las respaldadas por los científicos. El consenso ente asistentes y ponentes fue unánime: es necesario asegurar la sostenibilidad medioambiental, pero también la social y económica. Además de las diversas temáticas propuestas para estas jornadas, se abordaron también con los expertos invitados los potenciales escenarios futuros.

En el homenaje anual del sector pesquero de Celeiro hemos querido reconocer este año 2019 a Anfaco-Cecopesca; clúster marítimo-pesquero con 115 años de historia y liderazgo a nivel socioeconómico en el mundo del mar y
la pesca. Y también a dos de nuestros activos y asiduos asistentes: al exsecretario de Pesca José Loira y el armador burelense José Valle.

Entre las distintas instituciones y organizaciones nacionales y europeas que han participado este año en la jornada: la Secretaría General de Pesca del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; Ia Consellería do Mar de la Xunta de Galicia; la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo; la Alianza Europea de la Pesca (EUFA); la European Bureau for Conservation and Development (EBCD); la patronal pesquera española Cepesca; además de otras organizaciones tales como Aecoc, Azti, Carrefour España, el Colegio Oficial de Biólogos de Galicia (COBGA), y la sección de Pesca de CC.OO. y de la ETF.

Como nombres propios y voces autorizadas en la: Ignacio Gandarias (MAPA), Francisco J. Millán (europarlamentario del PP en la Comisión de Pesca, Bruselas); Mercedes Rodríguez y Susana Lenguas (Consellería do Mar); Gerard Van Balsfoort (EUFA); Despina Symons (EBCD); Javier Garat (Cepesca, Europêche y ETF); Marta Munné y Xavier Pera (Aecoc); Marina Santurtún (Azti); Gabriel Gómez Celaya (Marine Instruments), Juan M. Trujillo (Pesca CC.OO.); Jorge A. Martínez y José A. Santana (Carrefour España) o Saleta González (Asistencia técnica del COBGA).

Edita:
Sipsa
Diseño y realización:
ipho diseño y comunicación
Imprenta:
Gráficas Anduriña

## ,

## P UERTO DE <br> CELEIRO ${ }_{\text {s }}$

## WWW.PUERTODECELEIRO.ES

