

BOLETÍN INFORMATIVO

- cuarto trimestre 2021 -

Opmega



O boletín informativo OPMEGA,
é unha acción enmarcada no seu PPeC,
cofinanciado polo FEMP e polo MAPA.

Imaxe: Belinda Cave



SUMARIO

- 04 Formación**
Accións formativas 2021
- 05 Lexislación**
Política Pesqueira Común
- 06 Seguros de embarcación**
Mellor prezo para os asociados
- 08 De profesión... bateeiro**
Antonio Juncal
- 11 OPMEGA fai balance**
Actividades realizadas en 2021

Edición

OPMEGA

Organización de Produtores
de Mexillón de Galicia

Avenida de la Marina, 25 - Edificio Mexillón de Galicia
36600 Vilagarcía de Arousa

T: +0034 986 501 338 /F: +0034 986 506 549

www.opmega.com

Textos e gráficos realizados por
Inxenía Desenvollos Tecnolóxicos S.L.

www.inxeniadt.com



EDITORIAL

Finalizamos un ano mais ; un ano novamente marcado pola pandemia do COVID-19, no que trimestre a trimestre a través dos boletíns non deixamos de manter informados a nosos socios respecto ás novidades que creemos de interese sobre o sector, sobre a nosa actividade diaria na defensa dos seus intereses, ao tempo que tamén coñecemos de primeira man a algúns dos nosos compañeiros.

Nesta nova edición, e última do ano, ademais de tratar temas tales as accións formativas desenvolvidas, a revisión da Política Pesqueira Común, a negociación de melloras nas condicións das pólizas de seguro para as embarcacións, tamén quixemos facer un repaso de todas as actividades desenvolvidas ao longo do ano.

Coma sempre, esperamos encontredes todas estas temáticas de interese, aproveitamos e vos enviamos os mellores desexos para o próximo ano 2022, no que dende OPMEGA seguiremos traballando por e para os nosos asociados.

- Xunta directiva de OPMEGA -



As accións formativas durante 2021

Un dos obxectivos fundamentais para OPMEGA é que os seus asociados adquiren e melloren as súas competencias e habilidades. Deste xeito a organización en colaboración co Instituto Social da Mariña (ISM), xestionou a impartición ao longo deste último trimestre do ano daqueles cursos formativos de maior interese para os asociados.

Estas accións formativas, nas que participaron arredor de 70 asociados, foron a "Formación Sanitaria Específica Inicial" impartida nas localidades de Boiro e Noia de xuño a setembro, e "Operador Restringido de SMSSM" impartido en Rianxo no mes de setembro.

Dende a organización irémosvos informando das novas accións de formación que permitan mellorar as competencias profesionais, a empregabilidade e as condicións de traballo.



Curso FSEI en Noia.

CURSOS COLECTIVOS EXCLUSIVOS DE OPMEGA



Curso FSEI en Boiro.



Curso de Operador restrinxido en Rianxo.

FORMACIÓN



OPMEGA participa na revisión da Política Pesqueira Común

OPMEGA, como membro do Consello Galego de Pesca, forma parte do grupo de traballo que ten como obxectivo presentar, por parte da comunidade pesqueira, un documento elaborado para definir a proposta a partir da cal o Consello Galego de Pesca poida realizar a súa análise e ditame para a revisión da Política Pesqueira Común. Posteriormente devandito documento será levado a aprobación no pleno do Consello e ao Parlamento de Galicia.

Como parte do grupo de traballo OPMEGA traballou sobre o documento base realizando as súas achegas as cales se centraron na modernización do sector, (renovación de frota e das bateas), a substitución xeracional, a promoción dos produtos do mar como base a alimentación saudable e sostible das novas xeracións, a protección dos mares e o problema da contaminación mariña, a sustentabilidade, rendibilidade e respecto da actividade mexilloeira co medioambiente. Ademais disto, OPMEGA quixo poñer de manifesto a relevancia do sector mexilloeiro, o cal desempeña un papel socioeconómico fundamental, redistribuíndo riqueza e realizando unha actividade sostible e tradicional.

O documento base defende un comercio xusto baseado no "level playing field" (concepto inglés utilizado en comercio para facer referencia á equidade), a nivel europeo e tamén a nivel local, garantindo os dereitos de todos os produtores e o seu respecto para que así todos teñan completa seguridade xurídica para poder desempeñar a súa actividade coas máximas garantías.

A adaptación ao cambio climático é outro pilar fundamental do documento base no cal OPMEGA defendeu que a sustentabilidade debe estar en equilibrio: económica, social e ambiental. A proteína mariña posúe un valor estratéxico que hai que promover como elemento esencial da seguridade alimentaria. Tendo en conta os problemas de abastecemento de materias primas, é fundamental resaltar a importancia de garantir o abastecemento de alimentos do mar en toda a cadea produtiva, e nisto o sector mexilloeiro é imprescindible á hora de abastecer os mercados, xa que forma parte da despensa mariña da Unión Europea.

Nos próximos días o grupo de traballo volverá reunir para definir o documento incluíndo todas as achegas dos membros para proceder, tras a súa finalización, á súa aprobación no pleno do Consello Galego de Pesca.



Imaxe: Opmeqa



Os asociados de OPMEGA poderán contratar o seu seguro de embarcación a mellor prezo

OPMEGA co obxectivo de reducir os custes que os asociados deben atender no seu día a día, levou a cabo un proceso de procura e negociación con diferentes entidades aseguradoras para obter melloras nos seguros de embarcación que debemos contratar.

Deste xeito, "Corredores del Noroeste" resultou ser a entidade que ofrece mellores vantaxes na contratación das pólizas para os barcos bateiros ademais de ofrecer descontos do 4% na prima que será entregado en vales de combustible.



SEGURO PARA BARCO DE BATEA

¿Qué cubre mi seguro de Barco de Batea?

Riesgos cubiertos

Casco / Máquina, aparatos y grúa

Se responde, de acuerdo con las Condiciones Generales Españolas, de los riesgos de:



Pérdida total, abandono, salvamento y gastos de salvamento.



Recursos de terceros por choques con buques y objetos fijos y/o flotantes, incluso los ocasionados sin contacto directo, daños a personas (salvo los tripulantes del buque asegurado), y remoción de restos. El límite de indemnización por esta cobertura es igual al valor del buque asegurado en póliza.



Averías particulares por varada, embarrancada, naufragio, hundimiento, pegar en el fondo, incendio, rayo y/o explosión, temporal y choques con buques y objetos fijos y/o flotantes, incluso hielo y agua.



Robo de aparatos fijos en el puente.

Robo de maquinaria de cubierta.

Maquinaria de cubierta

Quedarán garantizadas en póliza por este concepto, aquellas maquinarias utilizadas a bordo para transportar (cinta), desgranar y desdoblar el producto, aunque su fijación no sea solidaria al casco, y con las siguientes coberturas: pérdida total y abandono (subsiguientes a igual pérdida del buque), y averías particulares por varada, embarrancada, naufragio, hundimiento, pegar en el fondo, incendio y/o explosión, temporal y choques con buques y objetos fijos y/o flotantes, incluso hielo y agua. El capital máximo garantizado por este concepto no podrá superar el 35% del valor asegurado para Casco/Máquinas, Aparatos y Grúa, y limitado a 45.000 €.



Auxiliares de batea

Casco / Máquina, aparatos y maquinaria de cubierta

Edad Buques	Tasa
■ De 0 a 15 años	0,50%
■ De 16 a 20 años	0,60%
■ De 21 a 30 años	0,70%
■ De 31 a 35 años	0,80%
■ Más de 35 años	1%

Aparejos, pertrechos y desembolsos

Edad Buques	Tasa
■ De 0 a 15 años	0,40%
■ De 16 a 20 años	0,50%
■ De 21 a 30 años	0,60%
■ De 31 a 35 años	0,70%
■ Más de 35 años	0,80%

Prima neta mínima: 300€

Se abonará en un único plazo excepto aquellas primas anuales que superen los 2.000 Euros.

Riesgos cubiertos

Condiciones Generales españolas. Se excluye la avería maquinaria de cualquier tipo y los extornos por paralización.

Antigüedad del buque auxiliar de bateas	Franquicia	Fran. mfn.
■ De 0 a 15 años	0,15%	250€
■ De 16 a 20 años	0,15%	250€
■ De 21 a 30 años	0,20%	300€
■ De 31 a 35 años	0,25%	350€
■ Más de 35 años	Se verá cada caso individualmente	Se verá cada caso individualmente

Llévate un
BONO DE COMBUSTIBLE de REGALO del 4% de la prima
si perteneces a OPMEGA

REGALO
4%
COMBUSTIBLE

**BONO
COMBUSTIBLE
REGALO**



Calcula tu seguro online en:
SeguroParaBarcodeBatea.com

Más info
986 099 980



De profesión...

Bateeiro

Con 60 anos de experiencia no sector, Antonio Juncal Portos, de 73 anos, presidente da Asociación de Mexilloeiros Ría de Arousa comezou a traballar no mundo da batea nos sesenta con tan só 13 anos.

Cóntanos como comezou a túa historia no sector bateeiro, foi a batea o teu primeiro traballo? xurdiu froito da tradición familiar?

O meu pai e os meus tíos eran carpinteiros de ribeira polo que naquel tempo construían bateas. Cando era pequeno, o meu pai e os meus tíos decidiron construír para eles mesmos e iniciarse no mundo da batea, e foi con 13 anos cando comecei neste mundo.

Por aquel entón a batea non era un oficio como tal senón que máis ben era un complemento polo que se ía á batea no tempo libre e seguíamos traballando no campo e na carpintería. O oficio non era un medio de vida estable xa que o mexillón non tiña grandes prezos, lembro vendelo a unha peseta 25 céntimos... como máximo podía chegar a 4 pesetas.

A miña familia seguiu construíndo as súas propias bateas, ao principio fabricábanse con caixóns de madeira ou con cascos de barcos de pesca despezados pero cando se comezaron a incorporar novos materiais, como o ferro e o poliéster, a miña familia deixou de construílas.

Que che impulsou a dedicarche/seguir traballando no sector?

Desde mozo sempre me gustou moito navegar, así que tras empezar na batea, cando o meu irmán pequeno tivo idade suficiente para axudar ao meu pai, embarqueime en barcos de pesca holandeses e fun mariñeiro na miña época de solteiro. Cando casei a miña muller quería que deixase o mar así que comprei, xunto co meu irmán, dúas bateas. Desde entón, do mesmo xeito que toda a miña familia, dediqueime á batea.

Que é o que máis che gusta da túa profesión? Como animaría ás novas xeracións a traballar no sector?

O mar é divertido, saír ir ver como crece o mexillón, como se desenvolve. É un traballo dinámico e relaxante. Para o meu é un oficio divertido.





D. Antonio Juncal

Desde OPMEGA púxose en marcha unha campaña de promoción do oficio co obxecto de animar ás novas xeracións a traballar no sector. Cales cre que son as razóns que motivan ás novas xeracións a non considerar o sector como unha saída laboral? Considera que as novas xeracións coñecen a actividade ou simplemente trasladan o que lle transmiten os seus maiores?

Os bateiros temos parte de culpa na falta de substitución xeracional, os que empezamos naquela época, cando o traballo aínda era duro, quixemos que os nosos fillos tivesen unha carreira. Aínda que estudar naqueles tempos era caro, o bateiro en canto tivo un pouco de economía animou aos seus fillos para estudar, a seguir preparándose e ensinámoslles o oficio. Moitos fillos de bateiro volveron ao sector despois de moitos anos dedicándose a outras cousas e herdaron as bateas e a tradición das súas familias.

Non se incentivou o continuar na batea pero aínda así, sempre que o negocio sexa rendible e co avance actual do sector, sempre hai xente que volve. Hoxe en día xa pasou o “boom” das carreiras universitarias, non tantos mozos decántanse por iso pola dificultades que atopan á hora de incorporarse ao mundo laboral e isto fai que moitos se decanten pola batea e vólvese ao sector. Respecto a isto, hai que ter en conta que o acceso á batea é difícil e custoso, non todos poden acceder a elas pero se tes familia no sector, facilita moito o retorno.

O mundo do mexillón está en continuo cambio, innovando e mellorando. En todos estes anos puides vivir cambios no sector, como cambiou desde os seus inicios? Cal crees que foi o cambio máis revolucionario na súa etapa produtiva e comercializadora (forma de traballar, maquinaria, forma de venda)?

O sector cambiou moito, desde a construción da batea, como xa comentei antes, ata toda a maquinaria que agora temos a bordo. A maquinaria que na miña opinión supuxo unha maior mellora do traballo foron o guindastre e a debulladora para o levantamento e o cribado. Agora xa non hai tanto desperdicio no levantamento e o “parrillado” como antes, aínda que o carretel foi unha gran axuda, seguíase levantando a man e non evitaba que o mexillón caese.

Padear o mexillón para poder “parrillalo” tamén era un traballo moi duro, o home máis forte sempre era o encargado de facelo, pero agora as cintas facilitaron moito o traballo.

O traballo xa non é tan pesado como era antigamente, cando tiñamos que cargar os camións padeando 5.000 – 6.000 Kg de mexillón, e todo foi grazas aos propios bateiros que impulsamos e desenvolvido moita da maquinaria que existe hoxe en día.

Agora que estamos próximos ás datas do Nadal, gran época de consumo, que destacarías do produto para motivar ao seu consumo nestas datas?



D. Antonio Juncal

Aínda que o mexillón ten máis demanda do que parece, necesita publicidade e mellorar a súa canle de distribución. É un produto que non chega de maneira fácil a todos os fogares polo que non se consome tanto como podería.

É un produto de calidade, fácil de cociñar, adáptase a todo tipo de elaboracións, ao forno, con arroz, fideos, ameixas...persoalmente á miña como máis me gusta é asado, pero non todo o mundo pode facelo en casa.

Nutricionalmente é moi nutritivo, con moitas proteínas e ferro. Ademais trátase dun produto alcanzable que procede dun cultivo sostible, sen achegas de alimentación externa, medicamentos, etc.

Que futuro ve ao sector do mexillón? Que melloras pode implementar o sector para seguir fomentando ese cultivo sostible?

Respecto ao problema da mexilla, está claro que hai que desenvolver e poñer en marcha un sistema que permita obter a cría sen ter que depender da súa extracción nas rocas, especialmente para aquelas zonas máis interiores. Nas zonas exteriores, pódese colleitar con cordas, pero isto no interior non pasa, non se fixa á corda e quedan sen subministración de mexilla. Ademais como hai demanda de semente, iso provoca que se produzan roubos e saqueos nas rochas, polo que atopar unha solución a toda esta problemática axudaría moito ao sector.

A este respecto os holandeses son pioneiros no cultivo do mexillón, están moi avanzados nos métodos de cultivo e desenvolveron distintas máquinas e/ou instrumentos para iso. De feito existe un sistema de obtención de semente en catividade, aínda que os técnicos aínda teñen que seguir investigando e avanzando niso. Ademais hai que ter en conta que a solución ten que ser viable económica e tecnicamente, xa que ao produtor se lle supón un custo engadido vai ter que repercutilo no prezo do mexillón.

Dunha forma ou outra, o sector ten futuro, é un produto bo, que se consome e ante calquera problema que poida atopar o sector no camiño, sempre hai unha solución.

OPMEGA fai balance das actividades realizadas en 2021



Elaboracións de mexillón realizadas polo chef Miguel Mosteiro


Deixamos atrás un novo ano marcado pola pandemia de COVID-19 pero isto non impediu que os asociados e OPMEGA seguisen traballando no seu día a día para ofrecer no mercado o seu produto, o mexillón de Galicia.

Na súa condición de organización de produtores OPMEGA ten unha serie de obxectivos aos que anualmente da resposta coa execución de diferentes actividades que establece no seu plan estratéxico anual tamén coñecido como plan de produción e comercialización. Estes obxectivos van dende a defensa dos intereses dos seus asociados, o fomento dunha practica acuícola sostible, a mellora da comercialización dos produtos, a formación dos asociados, a mellora da rendibilidade económica ou a promoción dos produtos e o emprego no sector, entre outros.

Deste xeito, durante o 2021 seguiu defendendo os intereses dos seus asociados ante os distintos organismos de xestión acuícola participando activamente na elaboración do novo plan estratéxico de acuicultura 2021 – 2030, na consulta pública do Real Decreto de Ordenación da frota pesqueira e a nova orde de extracción de mexilla ou nas bases reguladoras para a concesión de subvencións a acuicultores polas perdas causadas polo COVID-19 entre moitas outras.

Un dos obxectivos fundamentais de OPMEGA en 2021 foi a posta en valor do oficio e o seu produto. Para iso levou a cabo diversas iniciativas como a campaña “# Batéate” coa que OPMEGA achegou aos estudantes de 3º e 4º de ESO da zona do Barbanza o mundo do mexillón e os seus oficios. En canto á posta en valor do produto puxéronse en marcha as auditorías externas para a obtención da certificación ao amparo da Denominación de Orixe Protexida Mexillón de Galicia co obxecto de diferenciar o produto daqueles outros que son comercializados como “das rías galegas”, “fabricado en Galicia” ou “envasado en Galicia” e cuxo orixe non é tal, senón que a súa procedencia xeográfica é outra pero son transformados en Galicia.

Para transmitir ao consumidor e ao público en xeral as características do mexillón como un produto rico, saudable natural e cultivado de forma sostible e amigable co medio ambiente, OPMEGA participou na II Feira da Conserva de Vilanova de Arousa coa celebración dun showcooking realizado polo chef Miguel Mosteiro así como nas Xornadas Gastronómicas “Mexillón de Galicia” celebradas en Madrid e Valencia nas que o mexillón foi o protagonista.



“OPMEGA seguirá defendendo os intereses dos seus asociados, fomentando a mellora do sector así como a posta en valor do produto e o oficio, e a promoción do mexillón como o alimento saudable e sostible que é.”

Tras a adhesión á organización dun asociado portugués, OPMEGA puxo en marcha en 2019 un estudo de mercado para coñecer o valor, clientes potenciais, a cadea de distribución, o papel do consumo e compra, etc. no país luso. Tras o fin do estado de alarma e a normalización dos mercados OPMEGA concluíu no devandito estudo que o consumidor portugués coñece o produto pero non o consome ao consideralo un produto pouco seguro e por non saber cocinálo, xa que non forma parte da tradición culinaria do país. Isto pon de manifesto a necesidade de realizar accións de promoción enfocadas a divulgar as garantías sanitarias do mexillón e a súa versatilidade gastronómica razón pola cal representantes da gran distribución xa contactaron con OPMEGA para colaborar coa organización e conseguir poñer en valor o produto no mercado luso.

Un dos grandes retos do sector é a captura da semente de mexillón, xa que depende das fixacións naturais

do molusco para poder continuar coa súa produción. Nos meses de decembro a abril os bateiros recollen a semente de mexillón nas rocas máis batidas do litoral, onde as condicións oceánicas e ambientais en xeral son favorables, pero esta non é a única forma de capturar semente xa que existen outros métodos como o das cordas colectoras as cales están especialmente deseñadas para que as larvas de mexillón adhíranse. As cordas colectoras cólganse na batea nos meses de marzo a xuño, época de desova, momento no que se adhíren as larvas que, co paso do tempo, crecerán converténdose en mexillón adulto de talla comercial.

Por iso, OPMEGA presentou, tras estudar o mellor emprazamento, a solicitude de autorización da instalación de carácter experimental ante a administración competente e os estudos de impacto ambiental.

Ademais da obtención de semente, outra gran preocupación do sector é a xestión da cuncha do



Imaxe: Opmega

mexillón xa que representa un 31 – 33% do peso do produto e debe ser refugado, o que representa un problema tanto de custo como estético, polo que dado que existe un gran interese en reutilizar este tipo de residuo, OPMEGA puxo en marcha en 2021 os estudos previos para o tratamento de residuos ou subprodutos do proceso produtivo a través da integración de novos procesos de transformación dos mesmos en planta. Esta acción vai permitir dar resposta a un problema ao cal o sector leva anos buscando posibles solucións.

Unha das grandes actividades de OPMEGA en 2020 foi a posta en marcha da planta de calibrado e cocedoiro de mexillón. Para seguir apostando pola mellora da comercialización e a procura de novas fórmulas en 2021 implantou un sistema de conxelado e envasado de mexillón para poder comercializar vianda e media cuncha conxelada o que permitiu introducir devandito produto en mercados como a industria de elaborado, canle HORECA e distribución

retail. Este sistema foi reforzado coa instalación de frío industrial permitindo a perfecta conservación do produto.

Por último, no seu afán de mellorar o sistema de xestión de pedidos, de axilizar o proceso e automatizar en maior medida a repartición e distribución de ordes, desenvóléronse novas funcionalidades no sistema que todos empregades no voso día a día.

Todas estas actividades foron posibles grazas ao esforzo e cooperación dos seus asociados.

En 2022 OPMEGA seguirá defendendo os intereses dos seus asociados, fomentando a mellora do sector así como a posta en valor do produto e o oficio, e a promoción do mexillón como o alimento saudable e sostible que é.

