

Europa Azul

Revista de la Mar

Marzo-Abril

N.º 188 • 2022



“La postura de la Consellería do Mar con la mejilla no permite un acuerdo fácil”

Ricardo Herbón es desde hace siete años el presidente de la Organización de Productores de Mejillón de Galicia, la organización más representativa del sector que representa a 672 bateas y 454 socios agrupados en 12 delegaciones distribuidas en las rías de Muros y Noia, Arousa, Pontevedra, Vigo y Portugal. Precisamente, gracias a esta asociación con profesionales lusos, recibirán en breve la denominación que convertirá a Opomega en la primera “transnacional” del sector de la acuicultura de toda la Unión Europea. Con Ricardo Herbón hemos abordado los temas de actualidad del sector. Entre ellos, el conflicto que mantienen con la Xunta de Galicia por su cambio de criterio en el reparto de zonas para extraer mejilla, la semilla imprescindible para el cultivo del mejillón.



Ricardo Herbón, presidente de la Organización de Productores de Mejillón

Texto:
M. Berea

Fue elegido presidente de Opomega en abril de 2015, ¿cómo han sido estos siete años al frente de la organización?

La verdad es que han sido años complicados, sobre todo al principio porque arrastrábamos un sistema que no era operativo y había muchas quejas de los socios.

Conseguimos remontar la situación y ponernos al día económicamente, recortando los plazos de pagos a nuestros clientes. Así que creo que hemos cumplido con los objetivos iniciales, principalmente en lo referente a los pagos y a los cupos de nuestros propios asociados porque prácticamente se saca el mejillón al día, algo impensable cuando hablamos de casi 700 ba-

“Siempre hemos sido respetuosos con otros cultivos porque a ningún bateiro le interesa coger percebe”

teas. Creo que son logros muy importantes.

¿Sanear las cuentas era el objetivo principal para poder seguir creciendo?

Es que era una cuenta del pasado que no nos dejaba pasar página para encarar con fuerza el futuro. Por otra parte, creo que se han dado pasos hay una estabilidad y tranquilidad en este sector. Antes casi nunca se reunían y ahora lo hacemos a menudo y conseguimos tomar decisiones en conjunto. Creo que es la línea que hay que seguir.

Opomega sigue siendo la única organización de productores en el sector del mejillón de toda Europa y cuenta con 454 socios. ¿es muy difícil conjugar los intereses de todos los miembros?

No es realmente difícil pese a que, como dices, hay que tener en cuenta los intereses de los socios en su conjunto. Por ejemplo, hay zonas donde se ven muy perjudicados por la toxina y las ventas se concentran en un tiempo determinado... Abarcar esos problemas, que no son comunes a todos los socios, e intentar que todos estén en unas condiciones más o menos similares es un reto, sí, pero creo que estamos logrando superarlo.

También creo que los bateiros somos gente que está acostumbrada a sufrir y sabemos ser solidarios cuando es necesario serlo. Desde esa perspectiva es más fácil organizarse.

En 36 años de historia de Oproamar, cuáles han sido los hitos de la organización?

Creo que el antes y el después lo marcó el hecho de poder vender al día nuestro producto, eliminando las listas entre los asociados. El sistema que teníamos antes implicaba que a lo mejor a un bateiro le tocaba sacar una vez al mes y ya te puedes imaginar cómo era aquello; a veces el mejillón que sacabas cuando te tocaba no estaba en su mejor momento, pero no te quedaba otra. Conseguimos eliminar las listas de las asociaciones y que haya una rotación continúa. Eso supuso un cambio radical en todos los sentidos, también para el cliente porque

ahora se saca el mejillón cuando está en las mejores condiciones, se le saca el mejor rendimiento al producto. Hemos ganado todos con el cambio.

Hace unos años iniciaron una actividad "Batéate" dirigida a los estudiantes de secundaria y formación profesional. ¿Cuál ha sido la respuesta?

En el marco de esta iniciativa, he ido a hablar con algunos estudiantes, igual que otros asociados, y la verdad es que es una actividad que me encanta, me gusta hablar con los jóvenes y contarles cómo es nuestro día a día. Creo que, aunque el nivel de información que tienen los chavales es tremendo, no son capaces de visualizar esta profesión y pienso que tenemos que hacer una labor de comunicación importante para transmitirles lo que supone vivir del mar. También es fundamental que sepan que el trabajo de bateiro ha

cambiado mucho, es menos duro de lo que era hace unos años, está más mecanizado y no requiere tanto esfuerzo físico como antes. Evidentemente no es fácil porque trabajas en el medio del mar y no es un entorno que manejes tú, pero en cambio es una actividad muy gratificante.

¿Tienen algún problema de relevo generacional?

Quizás suframos menos que otras flotas este problema, pero sí que nos afecta. Es paradójico porque los que tenemos hijos intentamos inculcarles que estudien, que se dediquen a otras cosas, que sean funcionarios, médicos, abogados... Cuando lo lógico sería que se dedicaran a esto, que es lo nuestro. Creo que ambas cosas deberían ser compatibles: el formarse y el seguir vinculados a lo que ha sido el sustento familiar durante generaciones.

Y que después elijan ellos.



Hydro Systems Marítim S.L.



Caminando hacia el futuro

**Generadores de Oxihidrógeno
Protege el medio ambiente
Optimiza los recursos
Mejora la eficiencia del motor**



www.hydrosystems.eu

info@hydrosystems.eu - Tel. +34 937 716 718 - Catalunya, 36 - 08791 - Sant Llorenç d'Hortons (BCN)

Por otra parte, ya hay casos de bateas en los que no hay relevo generacional y se ven obligados a vender.

Este año se estrenan en Seafood Barcelona con stand propio. ¿Qué esperan de la feria?

Estamos empezando, pero considero que disponer de un stand propio es el futuro por lo que te da de proyección internacional. Es un magnífico escaparate para dar a conocer tu producto a un montón de gente en muy pocos días.

Europa Azul es una revista nacional y a lo mejor hay quien no sepa el problema que tienen en Galicia con la mejilla. ¿Cómo se puede explicar este conflicto?

El problema de la mejilla obedece a un cambio de criterio de la Consellería do Mar y creo que hubiera sido fácil llegar a un acuerdo si la Administración no se hubiera enrocado en una postura que no va a permitir una solución fácil. Si no hay marcha atrás en la decisión que han tomado, habrá un conflicto muy importante en el sector porque ya estamos sufriendo una falta de abastecimiento de semilla en las bateas.

¿Cuáles han sido los cambios que han llevado a esta situación?

Están acotando las zonas en las que compartíamos recurso con el sector percebeiro. Algunas zonas las han acotado hasta un 80% con respecto a otros años y eso es tremendo. Es un problema que no afecta a todos los socios por igual, pero a las asociaciones cercanas a la Illa de Arousa, por ejemplo, literalmente les han sacado el 80% de las zonas donde históricamente cogían la mejilla. Es un palo enorme.

¿Y qué les dice la Xunta de Galicia?

Nos dice que tenemos otros recursos para semilla que podemos estudiar y sí, tenemos un plan operativo donde

habilitamos una línea de long-line para ver de cara el futuro la fijación de semilla, pero aún se está estudiando. Realmente un sustituto de la mejilla inmediato no tenemos y si nos falta la recogida en un banco natural, no tenemos futuro. Esa es la realidad.

Me consta que dentro de las cofradías también hay mucha gente que les apoya, ¿a qué se debe entonces este cambio de criterio de la Administración?

Eso nos gustaría saber a nosotros porque es cierto que aportan argumentos biológicos, pero aportan los suyos, nosotros también tenemos informes que no dicen eso. Nosotros estábamos dispuestos a cambiar cosas, a respetar, evidentemente, esos llamados "santuarios" de especies como el ronculo, zonas que podemos entender que sean sensibles; pero no se pueden marcar kilómetros y kilómetros como zonas sensibles porque entonces no nos queda nada. Siempre hemos sido respetuosos con otros cultivos, no hay ningún bateiro al que le interese coger percebe o esquilmar una zona de producción... Además, hay que tener en cuenta que convivimos desde hace años y salvo algún momento puntual de roce en alguna zona concreta, convivíamos perfectamente.

¿Confían en poder llegar a un acuerdo?

Si la solución pasa porque sea un juez el que tenga que decidir sobre este tema, no creo que sea bueno para ninguna de las partes porque eso crearía una línea de separación donde las cosas no van a volver a ser iguales.

¿Cuándo recibirán la categoría de organización de productores transnacional?

Es un tema que va lento, pero esperamos conseguir el reconocimiento en

breve. De esta forma, Opomega se convertirá, si no me equivoco, en la primera organización transnacional de productores de la UE en el sector de la acuicultura.

¿Y la marca propia para el mejillón cómo va?

Vamos paso a paso, el coronavirus nos ralentizó muchísimo los planes que teníamos aunque también es cierto que en estos últimos dos años no paramos.

¿Les ha afectado mucho el reciente paro en el transporte?

Afortunadamente no es una de las épocas en las que sale más mejillón, pero sí estábamos vendiendo bastante en el mercado nacional, en fresco. Y eso nos impidió abastecer los mercados.

Si se soluciona el tema de la mejilla, todo apunta a que 2022 y 2023 serán años muy buenos para el sector.

La verdad es que sí, tenemos muchos planes. Pero quien marca un poco la cosecha es la naturaleza, pero si ésta viene buena, creo que será un buen año en el mercado y para fortalecernos nosotros mismos como organización.

Y ya por último, ¿están notando el efecto del cambio climático en su actividad?

Lo que estamos notando bastante es un cambio en la fijación de la semilla en las piedras de la costa. Hay zonas donde hace 30 años había una fijación muy buena, ahora ya no es así. También está subiendo mucho la temperatura del agua en verano, hay días en los que llega a 20 grados y esto hace unos años era impensable. Lo que nos da la vida es que nuestro producto, el mejillón, es un auténtico superviviente, tiene una gran capacidad de aguante, pero no cabe duda de que ese es el gran miedo que tenemos.

