

Guía Formativa Sobre Pescaturismo

turismo
pesquero



Guía Formativa Sobre Pescaturismo

Fecha de elaboración:

Noviembre de 2024

Diseño, redacción y coordinación:

Pescaturismo



Este proyecto está financiado con fondos procedentes del programa de recuperación de la Unión Europea “Next Generation”, dentro de la convocatoria “Experiencias Turismo España” del Ministerio de Industria y Turismo.

Pág 6/ **Introducción**

Pág 10/ **Análisis de la Normativa**

Pág 11/ Normativa estatal / Real Decreto 239/2019

Pág 23/ Normativas de la Comunidades Autónomas

Pág 31/ Ministerio de Transición Ecológica

Pág 38/ **Diseño de Actividades**

Pág 50/ **Gestión de Clientes
y Comercialización**

Pág 60/ **Líneas Básicas de una
Excursión de Pescaturismo**

Pág 78/ **Análisis Estratégico y Conclusiones**

Pág 80/ Grupos prioritarios

Pág 82/ Población beneficiaria

Pág 86/ Patrimonio inmaterial

Pág 88/ Impacto ambiental

Pág 93/ Objetivos estratégicos de la Unión Europea

Pág 97/ Oportunidades

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta guía formativa es que los pescadores profesionales puedan prestar a turistas los servicios de pescaturismo, así como los de turismo mariner o pesquero y demostraciones de pesca en aquellas comunidades autónomas donde están reguladas estas dos últimas actividades de una manera sostenible en el ámbito específico de actuación de manera que los visitantes aprendan, mediante la participación activa en la experiencia, a fomentar una actitud responsable, apreciando el entorno y preservando el bienestar de la comunidad local y sus ecosistemas. Además, se promoverá que se sensibilicen con las culturas tradicionales de la zona, así como prestarles servicios de acompañamiento y asistencia, utilizando, en caso necesario, una segunda lengua, de modo que se sientan atendidos, se satisfagan las expectativas de información y de disfrute lúdico y se cumplan los objetivos de la entidad organizadora del servicio referidos a la normativa de protección medioambiental, planificación de la actividad y a unos estándares de calidad.

Esta guía formativa sobre la actividad de pescaturismo va dirigida a aquellas embarcaciones pesqueras que están autorizadas a realizar la actividad, en concreto de pesca-turismo, regulada en el Real Decreto 239/2019 de 5 de abril, pero también contemplará las variedades de turismo pesquero o marinero y demostraciones de pesca que dichos buques pueden desarrollar al amparo específico de la legislación establecida en algunas comunidades autónomas.



Para desarrollar la actividad de pescaturismo es necesario contar previamente con la autorización pertinente de la Capitanía Marítima en la que el pesquero tiene su puerto base. Además, también es necesario el permiso de la comunidad autónoma en aquellos territorios en los que se regula dichas actividades.

Por este motivo, en esta guía formativa analizaremos los principales requisitos establecidos en el Real Decreto para poder desarrollar la actividad de pescaturismo y esbozaremos las líneas generales que marcan las diferentes normativas autonómicas.

Mientras que los barcos de artes mayores (arrastre y cerco) tienen unos horarios regulados y la actividad pesquera que realizan apenas difiere, la situación es completamente diferente en artes menores, en donde la actividad que se desarrolla con los turistas puede diferir mucho de un barco a otro, e incluso en la misma embarcación dependiendo de la época del año y del tipo de captura que realiza en cada momento.

Por esta razón, sería inabarcable una guía formativa que pudiera contemplar todas las situaciones y actividades con turistas que se pueden dar en la flota de artes menores. A pesar de ello, vamos a tratar de establecer unas recomendaciones generales que puedan servir como guía para cualquier embarcación, tanto a la hora de realizarlas como en el diseño de las diferentes experiencias, aunque, como precisábamos anteriormente, cada pesquero debe adaptarlas a sus propias características.

También haremos hincapié en una cuestión de especial relevancia como es la gestión de los clientes, ya que se trata de un aspecto crucial y sobre el que es necesario establecer una serie de protocolos para minimizar cualquier problema que pueda surgir.

Finalmente, concluiremos esta guía formativa con las líneas básicas que establece la cualificación profesional de pesca turismo y turismo mariner (FP de grado 2) para desarrollar la actividad, aprobadas por el ministerio de Educación y que están contempladas en el Real Decreto de 884/2022 de 18 de octubre y publicada en el BOE de 9 de noviembre de 2022.

“ Mientras que los barcos de artes mayores (arrastre y cerco) tienen unos horarios regulados y la actividad pesquera que realizan apenas difiere, la situación es completamente diferente en artes menores, en donde la actividad que se desarrolla con los turistas puede diferir mucho de un barco a otro, e incluso en la misma embarcación dependiendo de la época del año y del tipo de captura que realiza en cada momento.

ANÁLISIS DE LA

NORMATIVA

Básicamente es el Real Decreto 239/2019 el texto legal que regula la actividad de pesca-turismo, aunque también es necesario contemplar lo establecido por aquellas comunidades autónomas que han regulado esta experiencia y especialmente dan cobertura legal a las actividades de turismo marítimo o pesquero y demostraciones de pesca, que quedan fuera de la normativa estatal.

En todo caso, tanto la normativa estatal como la de las diferentes autonomías regulan únicamente el papel de los pescadores profesionales en estas actividades. Es decir, solo pueden realizar dichas experiencias los barcos de lista 3 y 4, quedando fuera todos los demás. No entran dentro del campo de pesca-turismo ni turismo marinero o pesquero los chárter de pesca, náuticos, golondrinas, etc. desarrolladas por embarcaciones de lista 6 y 7.

El Real Decreto 239/2019 de 5 de abril, por el que se establecen las condiciones para el desarrollo de la actividad de pesca-turismo es el elemento indispensable a tener en cuenta para realizar la actividad, puesto que el resto de las normativas autonómicas están supeditadas a que se cumpla lo establecido por el Real Decreto, y cuya verificación es sancionada por la correspondiente Capitanía Marítima.

Es decir, sin la autorización de la Capitanía Marítima no es posible desarrollar la actividad de pesca-turismo. Tampoco otras experiencias ligadas, como las demostraciones de pesca o turismo marinero desde una embarcación pesquera, amparadas por la mayoría de las normativas autonómicas, que quedan sin regulación en el Real Decreto, pero que es necesaria la autorización previa de pesca-turismo que conceden las capitanías para poder desarrollarlas.

“ Tanto la normativa estatal como la de las diferentes autonomías regulan únicamente el papel de los pescadores profesionales en estas actividades.

Normativa estatal / Real Decreto 239/2019

El Real Decreto 239/2019 establece los requisitos generales que deben cumplirse para ejercer la actividad de pesca-turismo y afecta a las embarcaciones de pesca de lista 3 y a las auxiliares de lista 4 y que deben estar dadas de alta en el censo de la flota operativa.

Solicitud

Debe presentarse una solicitud a nombre del armador y del patrón (si son personas distintas) ante la Capitanía Marítima donde el barco tiene su puerto base por registro electrónico, y que se acompaña de varios documentos. Capitanía tiene 2 meses de plazo para emitir el informe favorable. En el caso que no haya respuesta por silencio administrativo, se entiende denegado.



Estos documentos son:

- La solicitud (características del barco, elementos de seguridad y habitabilidad...)
- Declaración responsable
- El Cuadro orgánico de emergencias que incluya la atención a los turistas
- Plano del barco con la disposición de dónde se colocan los turistas.
- Charla que se da a los turistas en español e inglés.

Título habilitante

Capitanía también reclamará que se presente un título habilitante para desarrollar la actividad. En este caso es el permiso que se obtiene de cada comunidad autónoma, una vez lograda la autorización de Capitanía en aquellas comunidades que tienen regulada la actividad, por lo que este documento se presenta al final de proceso (en la fase de inscribir la actividad en Despacho de buques). En el caso de que la actividad no esté regulada por la comunidad autónoma, el certificado tendrá que ser emitido por la dirección general de Pesca correspondiente, acreditando que el barco cuenta con todas las autorizaciones pertinentes para realizar la actividad pesquera.

Número de turistas a bordo

Un dato importante es que Capitanía solo tiene en cuenta la eslora L, que es un 20% menor que la eslora total. Así con independencia de las limitaciones que impongan los certificados del buque, su condición constructiva, las condiciones operativas y los elementos de seguridad y salvamento, el número máximo de turistas permitidos no excederá de:

Para buques de hasta 8 metros de eslora (L), 2 turistas.

- Para buques de más de 8 metros y hasta 12 metros de eslora (L), 4 turistas.
- Para buques de más de 12 metros y hasta 20 metros de eslora (L), 8 turistas.
- Para buques de más de 20 metros de eslora (L), 12 turistas.
- En el caso de que la actividad de pesca-turismo se lleve a cabo mediante el uso de buques o embarcaciones auxiliares de pesca inscritas en la Lista Cuarta (auxiliares de cerco o almadras), que, sin realizar pesca extractiva, acompañen a los buques durante parte del faenado, el número máximo de turistas permitidos teniendo en cuenta las mismas limitaciones que en el caso anterior serán:

Para buques hasta 8 metros de eslora (L), 4 turistas.

- Para buques de más de 8 metros y hasta 12 metros de eslora (L), 8 turistas.
- Para buques de más de 12 metros de eslora (L), 12 turistas

Limitaciones

- El Real Decreto 239/2019 establece una serie de limitaciones que deben cumplirse para ejercer la actividad de pesca-turismo:
- Puede hacerse la actividad en cualquier época del año y horario. El barco podrá operar en todos los caladeros nacionales para los que esté autorizado.
- Si la actividad dura más de 16 horas, el barco deberá disponer de habitabilidad adecuada (baño y literas donde puedan descansar los turistas).
- El embarque y desembarque debe realizarse en los puertos donde el barco haga su actividad. En este caso se permite la práctica que realizan algunos barcos de cerco cuyo punto de embarque y desembarque es distinto.
- La tripulación mínima nunca será inferior a 2 tripulantes. Hay que indicar las personas que se encargan de los turistas en cada situación de emergencia (Cuadro de obligaciones).

- Quedan eliminadas cualquier exención relativas al cumplimiento de ciertas medidas técnicas (balsas salvavidas, trajes de inmersión o barandilla), si se quiere realizar la actividad de pesca-turismo. Esta norma afecta principalmente a los barcos de artes menores que están exentos de llevar balsa si operan cerca de la costa.
- Los turistas embarcados a bordo de un buque pesquero no podrán ejercer la actividad pesquera y deberán llevar en todo momento el chaleco salvavidas cuando estén en cubierta.
- No se admitirá el embarque de menores sin la autorización por escrito de padres o tutores, cuando no vayan acompañados por estos.

Requisitos de habitabilidad

El Real Decreto 239/2019 también establece una serie de requisitos de habitabilidad para las embarcaciones pesqueras que pretendan realizar la actividad:

- Medios de acceso seguros para los turistas, incluidas las personas con discapacidad y espacios adaptados “en su caso”. Así, los espacios adaptados para personas con discapacidad no son obligatorios, siempre que no se embarque a este tipo de personas si requieren asistencia especial.

- Por ello, no se admitirá el embarque de personas que requieran asistencia especial en condiciones que no sean compatibles con la práctica segura de la actividad.
- La zona segura para los turistas debe contar con suelo antideslizante, barandilla o altura de mura de 1 metro en el área donde vayan a colocarse.
- Bancos o asientos para los turistas.
- No es obligatorio tener baño, excepto si la actividad dura más de 16 horas.

Elementos de Salvamento (chalecos y balsas)

El Real Decreto diferencia los elementos de salvamento necesarios para cada embarcación en función de su tamaño.

Barcos de menos de 12 metros:

- Un chaleco de inflado automático con radiobaliza por turista. No vale cualquier chaleco, ya que la radiobaliza de esos chalecos debe funcionar en la frecuencia 121.5 MHz y activarse automáticamente en caso de caída de la persona al agua. Además, los chalecos deben ser correspondientes a la edad de la persona. Últimamente, la mayoría de las capitanías marítimas también están aceptando el mismo tipo de chalecos, pero correspondientes al sistema AIS, cuyo uso cada vez está más generalizado en la flota pesquera.
- Una plaza de balsa salvavidas para cada una de las personas embarcadas (turistas y tripulantes).
- De ser necesaria la incorporación de una balsa para ejercer la actividad de pesca-turismo y ésta sea la única balsa a bordo, cumplirá como mínimo con normas técnicas internacionales reconocidas, tales como familia ISO. Si la balsa incorporada fuera adicional a otra balsa ya existente, la balsa adicional cumplirá las mismas prescripciones que la balsa existente.
- Barcos de más de 12 metros (principalmente arrastre y cerco)

Un chaleco de inflado automático con radiobaliza por turista.

- Una plaza de balsa por turista sin limitación de las millas a las que faena.

- En el caso de que sea necesario incorporar una balsa adicional, ésta debe cumplir las prescripciones de la misma balsa existente. En este caso tendría que ser también SOLAS, ya que es con la que ya cuentan este tipo de barcos.
- Un chaleco de abandono por cada 6 personas (incluidos turistas y tripulantes)

Botiquín suplementario tipo balsa

Deberá contarse con un botiquín tipo Balsas de Salvamento según lo prescrito en el Real Decreto 258/1999, de 12 de febrero, para cubrir las necesidades de asistencia sanitaria que pudiera precisar el resto de las personas que embarquen. Hay que tener presente que este botiquín adicional es uno diferente al que ya está obligado a llevar la embarcación.

Seguro

Deberá contarse con un seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo o deportivas, según lo dispuesto en el Real decreto 607/1999 de 16 de abril. Es el mismo seguro de las embarcaciones recreativas. No sirve el seguro de acompañante, que habitualmente tienen algunas embarcaciones.

Documentación a bordo y comunicación a Capitanía

El Real decreto y las posteriores disposiciones que ha dictado la dirección general de Marina Mercante establece también una serie de requisitos que deben cumplirse para embarcar a turistas y que se refieren a la documentación que debe llevarse a bordo, así como la comunicación a Capitanía de los turistas embarcados.

- Se deberá disponer en el buque de un documento que recoja el contenido del artículo 6 del Real Decreto (chalecos, balsas, capacidad, etc.) emitido por Capitanía. Ello se traduce en un certificado de cumplimiento que facilita la propia Capitanía si se ha superado la inspección.
- Información por escrito a los turistas en inglés y castellano de toda la información del buque y la charla de seguridad.
- El patrón deberá anotar en el rol de despacho y dotación y comunicar a la capitanía marítima correspondiente, utilizando medios telemáticos, el nombre, apellidos, DNI o pasaporte y teléfono de un punto de contacto de cada uno de los turistas embarcados. Además, deberá mantener un registro en tierra de los mismos mientras dure la actividad.

“ Es importante que en el Real Decreto se considere que la actividad de pesca-turismo es complementaria a la actividad pesquera.

Tributación e IVA

- Un aspecto crucial es el que se refiere a la tributación y al IVA. En este sentido, es importante que en el Real Decreto se considere que la actividad de pesca-turismo es complementaria a la actividad pesquera, que siempre debe ser la actividad principal. Por ello, tampoco son necesarias otras autorizaciones, como las referidas a las autorizaciones turísticas, siempre que se comercializada por el propio pescador, ya que el pesca-turismo se rige por la actividad de pesca.
- Los beneficios obtenidos por pesca-turismo se imputarán al régimen general de tributación, que proceda por la actividad pesquera principal, a la cual complementa.
- Los pescadores o armadores no tienen que darse de alta en otra actividad, puesto que su actividad principal sigue siendo la de Pesca.
- La fórmula para declarar estos ingresos dependerá del tipo de sociedad en que esté constituida la empresa pesquera (Autónomo, S.L., Comunidad de Bienes...)
- Cuando se haga la declaración de ingresos, unos corresponderán a la actividad de pesca que tributa al 10% de IVA y otros a pesca-turismo, que lo hace al 21%. (El hecho de declarar dos tipos de IVA, es muy habitual, por ejemplo, en comercios en los que diferentes productos tienen distintos tipos de gravamen)

Ejemplo:

Ingresos totales: 22.550 euros

1. Ingresos Pesca (10% de IVA) : 15.000 + 1.500 IVA

2. Ingresos Pescaturismo (21% de IVA): 5.000 + 1.050 IVA

Total de ingresos: 20.000 euros

Total de IVA: 2.550 euros

Venta de pescado

Podrán comercializarse los productos pesqueros obtenidos en la actividad de pesca-turismo, según lo previsto en el Real Decreto 418/2015 que regula la primera venta de productos pesqueros: los concesionarios de las lonjas o establecimientos autorizados podrán realizar ventas a consumidores finales, siempre que se enmarque en la actividad de pesca-turismo o turismo acuícola, siendo obligatoria la cumplimentación de la nota de venta o documento de trazabilidad correspondiente. Este es el marco general que establece la normativa estatal, pero es posible que alguna comunidad autónoma tenga disposiciones que establezcan limitaciones adicionales.



Normativas de las Comunidades Autónomas

Los requisitos que establecen las diferentes comunidades que han regulado este tipo de diversificación pesquera mediante los correspondientes decretos, y en concreto la actividad de pesca-turismo y las modalidades de turismo marítimo o demostraciones de pesca, supeditan en todos los casos la autorización para poder desarrollar estas experiencias a que previamente se cumpla con la normativa, autorizaciones, licencias y demás obligaciones que sean requeridas por otras administraciones. En este caso las establecidas por las Capitanías Marítimas.

Es decir, es necesario contar previamente con la autorización de Capitanía Marítima para realizar pesca-turismo y, a su vez, para poder obtener posteriormente el permiso de las comunidades autónomas que tienen regulado dicha experiencia para desarrollar la actividad.

Las comunidades autónomas que en el momento de redactar este manual cuentan con una normativa propia son Catalunya, Islas Baleares, Comunidad Valenciana, Canarias, Andalucía y Euskadi.

Aunque cada normativa autonómica cuenta con distintos redactados y, en algunos casos, diferencias sustanciales, esta guía formativa tratará de reflejar los puntos comunes existentes entre ellas en lo referido exclusivamente a los barcos de pesca profesional y dejando al margen otras actividades de diversificación, que también figuran reguladas, como pueden ser la acuicultura, mariscadores o mariscadoras o rederas.

Actividades de diversificación pesquera amparadas

Las diferentes normativas autonómicas pretenden establecer el desarrollo de actividades complementarias realizadas por profesionales del sector pesquero, con el fin de reforzar la economía de las comunidades pesqueras. Asimismo, proteger y revalorizar los recursos naturales y preservar el legado marinero y

pesquero, fomentando y difundiendo las habilidades tradicionales, las costumbres y oficios, la gastronomía característica y vinculada al ámbito pesquero, la singularidad de las comunidades pesqueras, la conservación del patrimonio natural y monumental, la promoción de prácticas respetuosas con el desarrollo sostenible del entorno marino y medioambiental, la transmisión de técnicas de pesca y la promoción de las diferentes artes de pesca, entre otras.

En este ámbito regulan genéricamente tres tipos de actividades con turistas que pueden realizar los pescadores en sus barcos de pesca profesional, aunque cada comunidad autónoma incorpora matices propios, por lo que no existe una denominación común para cada una de las experiencias.

“ Cada comunidad autónoma incorpora matices propios, por lo que no existe una denominación común para cada una de las experiencias.

Las actividades cuyo desarrollo amparan básicamente las diferentes comunidades autónomas (Catalunya solo regula la experiencia de pesca-turismo) son las siguientes:

Pesca-turismo:

Tipo de actividad de turismo pesquero o marinero desarrollada por parte de profesionales del sector, mediante contraprestación económica, a bordo de embarcaciones propias de la actividad de pesca, marisqueo o acuicultura, inscritas en el Registro General de la Flota Pesquera, dependiente del Ministerio competente en materia de pesca marítima, que tiene por objeto la valorización y difusión de su trabajo y la promoción de sus productos.

Turismo pesquero o marinero:

Actividad desarrollada por los colectivos de profesionales del mar mediante contraprestación económica, orientada a la valorización, promoción y difusión de sus actividades y productos del medio marino, de las costumbres, tradiciones, patrimonio y cultura marinera, trascendiendo la mera actividad extractiva y comercial. Dependiendo de cada comunidad autónoma se facilita el que los pescadores puedan embarcar a los turistas fuera de su horario de pesca habitual siempre que tengan como objetivo el cumplimiento de las actividades citadas anteriormente. En otras normativas, esta actividad se limita solo a las que se realizan en tierra.

Demostraciones de pesca:

Actividad realizada con cualquier arte de pesca, mediante contraprestación económica, que tiene como objetivo mostrar su funcionamiento y caracte-

rísticas en el lugar de la extracción de recursos marinos, sin perjuicio de que de la demostración se pueda derivar la extracción accidental de una pequeña cantidad de recursos marinos. En este caso, puede desarrollarse fuera del horario de pesca habitual e incluso viene a suplir, a nivel normativo, el poder realizar las experiencias de turismo pesquero o marinero en barco cuando éstas solo están previstas para tierra.

Tal como explicábamos anteriormente, con el fin de aportar claridad y, sobre todo, para poder comercializar estas actividades, que es el objeto principal de esta guía, vamos a establecer un ámbito para las diferentes experiencias que se pueden desarrollar a bordo de las embarcaciones pesqueras, siempre dentro del marco regulatorio de los diferentes decretos autonómicos, pero que sean fáciles de entender:

Pesca-turismo

Actividad complementaria de la pesca profesional que consiste en embarcar a turistas durante el horario de la jornada habitual de pesca y que se compagina con ésta.

Demostración de pesca/Turismo marinero o pesquero a bordo:

Actividad realizada fuera de la jornada habitual de pesca o formando parte de la misma. Dentro de esta categoría se puede mostrar el funcionamiento de cualquier arte de pesca y características en el lugar de la extracción de recursos marinos, sin perjuicio de que de la demostración se pueda derivar la extracción accidental de una pequeña cantidad de recursos marinos. También pueden estar orientadas a la valorización y la difusión de las actividades y productos

del sector, así como de las costumbres, tradiciones, patrimonio y cultura marinera.

Declaración responsable

La práctica totalidad de las normativas de las comunidades autónomas permiten obtener la autorización a través de una declaración responsable. De esta forma, las personas, organizaciones o entidades que cumplan con los requisitos establecidos en diferentes decretos en función de cada normativa territorial deberán presentar con carácter previo al inicio de la actividad una declaración responsable a través de registro electrónico o en las oficinas de la administración habilitadas.



Habitualmente, esta declaración responsable consta de un formulario. Se trata de un documento que hay que rellenar con los datos de la persona que realiza la solicitud, la embarcación, etc., que hay que acompañar con una serie de documentación acreditativa, así como de las licencias, autorizaciones, concesiones y permisos que procedan en función de la actividad de diversificación a desarrollar y del lugar donde se realizará.

También es necesario presentar una memoria de la actividad que se pretende desarrollar con la descripción de los medios técnicos y los recursos que se emplearán, de la embarcación o de la instalación según sea el caso y actividad principal que se complementa, así como los fines pretendidos con la actividad de diversificación a desarrollar.

Distintivo identificativo

La mayoría de las normativas autonómicas contemplan que las personas y entidades que desarrollen cualquiera de las actividades incluidas dentro de las medidas para la diversificación del sector pesquero deberán exhibir en un lugar visible de la embarcación el distintivo que los identifica como lugar apto para desarrollar las actividades de pesca-turismo, turismo pesquero o marinero o demostraciones de pesca.



Seguimiento y control de las actividades

Para el seguimiento y control de las actividades de diversificación pesquera las personas, empresas o entidades que llevan a cabo dichas actividades deberán presentar anualmente ante la dirección general de Pesca correspondiente una memoria anual de las actividades desarrolladas en el año anterior.

Aunque hay diferencias entre los datos a aportar en esta memoria anual, en función de la comunidad autónoma de que se trate, básicamente debe contener:

- La descripción de las actividades que se han llevado a cabo.
- Número de salidas con turistas por buque.
- Número de turistas embarcados.
- Ingresos obtenidos por la actividad de diversificación.
- Zonas y artes utilizados en las actividades de diversificación.

Esta memoria anual, en lo referente exclusivamente a la actividad de pesca-turismo, debe presentarse, además de en la Comunidad Autónoma correspondiente, en la Secretaría General de Pesca del Ministerio y en el Instituto Social de la Marina, según establece en el Real Decreto 239/2019. En el caso de existir normativa autonómica, es habitualmente la dirección general de Pesca correspondiente, quien traslada dicha memoria a las dos administraciones centrales citadas anteriormente. En caso contrario debe hacerlo el propio pescador.

“ Existen otros tipos de normativas que hay que tener en cuenta, aunque no sean esenciales para obtener la autorización de pesca-turismo, como pueden ser permisos especiales para desarrollar las diferentes actividades en parques naturales o avistamiento de cetáceos.

Ministerio de Transición Ecológica

Existen otros tipos de normativas que hay que tener en cuenta, aunque no sean esenciales para obtener la autorización de pesca-turismo, como pueden ser permisos especiales para desarrollar las diferentes actividades en parques naturales o avistamiento de cetáceos.

Una de las más habituales es la necesidad de contar con la autorización de la Subdirección General de Biodiversidad Terrestre y Marina del Ministerio para la Transición Ecológica si se pretenden comercializar actividades recreativas en las que figure observación de cetáceos, algo habitual en la mayoría de las excursiones de pesca-turismo.

El trámite es relativamente sencillo. Consiste en solicitar una autorización administrativa aportando la siguiente documentación:

Una solicitud firmada

La solicitud deberá especificar al menos los siguientes datos:

- Empresa que realiza la actividad recreativa o titular o nombre, NIF y dirección postal completa. Teléfono, dirección de correo electrónico y página Web, si hubiera. En caso de ser una empresa se identificará al responsable con nombre, DNI y cargo.
- Actividad y la justificación de la acción.
- Área geográfica de trabajo.
- Frecuencia, duración y horarios de las excursiones.
- Especies objeto de observación.
- Descripción de la experiencia con cetáceos que puedan tener todas las personas de la empresa que acompañan a los clientes. Es decir, sus estu-

dios, cursos reglados o no y demás experiencia laboral de los empleados.

- Embarcación o embarcaciones. Nombre, matrícula. Capacidad de pasajeros. Resumen de las características técnicas, en especial número de motores, con su potencia en Kw y cualquier otra característica a destacar, así como el puerto base.

Una declaración jurada

La declaración jurada por el titular o responsable de que conoce y asegurará el cumplimiento de las siguientes normas nacionales:

- El Real Decreto 1727/2007, de 21 de diciembre, por el que se establecen medidas de protección de los cetáceos (Artículo 4, sobre las medidas generales de protección. Artículo 5, sobre las medidas complementarias de protección. Y Anexo II.1., sobre las normas de conducta de carácter general durante la realización de actividades recreativas de observación de cetáceos en el Espacio Móvil de Protección de Cetáceos y Anexo II.2., sobre las normas de conducta específicas durante la realización de actividades recreativas de observación de cetáceos en las distintas zonas del Espacio Móvil de Protección de Cetáceos) (B.O.E. 12.01.2008).
- Dicha declaración debe recoger expresamente las medidas generales de protección, según las cuales deberá evitarse en el Espacio Móvil de Protección de Cetáceos la realización de cualquier conducta que pueda causar muerte, daño, molestia o inquietud a los cetáceos, entre ellas:

- » *El contacto físico de embarcaciones o personas con el cetáceo o grupo de cetáceos.*
- » *Alimentar a los animales, tirar alimentos, bebidas, basuras o cualquier otro tipo de objeto o sustancia sólida o líquida que sea perjudicial para los cetáceos.*
- » *Impedir el movimiento libre de los cetáceos, interceptar su trayectoria, cortar su paso o atravesar un grupo de cetáceos, en cualquier momento y dirección.*
- » *Separar o dispersar al grupo de cetáceos y, especialmente, interponerse entre un adulto y su cría.*
- » *Producir ruidos y sonidos fuertes o estridentes para intentar atraerlos o alejarlos, incluyendo la emisión de sonidos bajo el agua.*
- » *Bañarse o bucear en la Zona de Exclusión del Espacio*
- » *Si durante la realización de cualquier actividad en el Espacio Móvil de Protección de Cetáceos se observara alguna señal de alarma, molestia o alteración en el comportamiento de un cetáceo o un grupo de ellos, tales como cambios repentinos de dirección o velocidad, saltos súbitos ante la aproximación, huida o alejamiento reiterado, deberá abandonarse dicho espacio en el menor tiempo posible, procurando evitar mayores molestias a los animales durante las maniobras de alejamiento.*

Un documento explicativo

Un documento personalizado a su área de trabajo con las explicaciones que den a los clientes sobre la actividad. Destacando en particular la protección de los cetáceos, las medidas y distancias que recoge la normativa en vigor (se debe mencionar expresamente el RD 1727/2007) y que es un área declarada ZEC (zonas especiales de conservación). Un ejemplo de este documento es un manual de buenas prácticas en el avistamiento de cetáceos de la asociación local.



Autorización

Una vez presentada la solicitud y concedida la autorización, que es por 1 año, se debe remitir cada 6 meses los avistamientos que se han producido, en un Excel que dicha administración te proporciona.

DISEÑO DE ACTIVIDADES

El número de actividades que se pueden comercializar bajo el paraguas de pescaturismo y demostraciones de pesca o turismo pesquero es tan amplio como queramos. Además, hay que tener en cuenta que se pueden combinar múltiples experiencias con otros productos turísticos, creando sinergias entre ellos. Por ejemplo, es viable realizar una excursión de pescaturismo que incluya que el turista compre las capturas al pescador y la experiencia finalice en un restaurante asociado que cocine los productos pesqueros obtenidos.

Hay que tener en cuenta que mientras que los barcos de artes mayores (arrastre y cerco) tienen unos horarios regulados y la actividad pesquera que realizan apenas difiere, la situación es completamente diferente en artes menores, en donde las diferentes experiencias que se pueden desarrollar con los turistas pueden diferir mucho de un barco a otro, e incluso en la misma embarcación dependiendo de la época del año y del tipo de captura que realiza en cada momento.

Por esta razón, sería inabarcable una guía formativa que pudiera contemplar todas las situaciones y actividades con turistas que se pueden dar especialmente en la flota de artes menores. A pesar de ello, vamos a tratar de establecer unas recomendaciones generales que puedan servir como guía para cualquier embarcación, tanto a la hora de realizarlas como en el diseño de las diferentes experiencias, aunque, como precisábamos anteriormente, cada pesquero debe adaptarlas a sus propias características:

- Las excursiones relacionadas con las demostraciones de pesca o turismo pesquero son las más demandadas. Deben ir dirigidas al turismo familiar, y especialmente a los extranjeros, y el precio de venta puede oscilar sobre los 350 euros.

“ Las excursiones relacionadas con las demostraciones de pesca o turismo pesquero son las más demandadas.

- El precio en este tipo de excursiones es por salida, independientemente del número de turistas que se embarquen.
- La duración ideal de este tipo de experiencias es de 3 horas y pueden realizarse en diferentes franjas horarias, ya sea fuera del horario habitual de pesca o realizando la salida por las tardes. Los horarios más demandados son los sábados y domingos por la mañana, seguido de las salidas a las 11 de la mañana y vuelta a las 14 horas y en menor medida por las tardes, ya sea de 16 pm a 19 pm o de 17 pm a 20 pm.
- En estas excursiones debido a su corta duración recomendamos no ofrecer comida, aunque se puede ofrecer una pieza de fruta o algún producto característico de la zona a modo de tentempié o snack.
- Respecto a las bebidas es obligatorio ofrecer siempre agua y es recomendable al menos un refresco por persona. En algunos casos se puede cobrar una pequeña cantidad por un segundo refresco. También en este tipo de experiencias está indicado ofrecer ya sea alguna bebida especial o comida fuera del precio cerrado de la excursión y que se vendería al turista durante el transcurso del viaje.
- El horario ideal de las excursiones de pesca-turismo es de 6 am a 13 pm. Siempre acabar antes de la hora de la comida.
- En el caso de excursiones que abarquen la hora

de la comida o salgan de madrugada, es aconsejable dar desayuno o almuerzo. El precio recomendado si se incluye la comida en el barco son 150 euros por persona.

- El precio de las excursiones de pesca-turismo sin comida debe moverse en torno a los 125 euros. Es aconsejable un descuento para niños (menores de 12 años) de entre un 20% y un 40%, siempre que se contemple su embarque por cuestiones de seguridad.
- El paquete turístico más rentable es el de una excursión de pesca-turismo con venta de las capturas al turista y acuerdo con restaurante.
- Finalmente, el factor más determinante es la predisposición del pescador, principalmente en la cuestión horaria. Es aconsejable modificar los horarios en artes menores para acercarse al parámetro ideal (de 6 am a 13-14 pm) siempre que sea posible cuando se embarque a turistas.
- El pescador obtiene la mayor rentabilidad si compagina tanto las excursiones de pesca-turismo con las demostraciones de pesca. Puede llegar a facturar unos 4.000 euros cada mes en temporada alta, una vez que el conocimiento de este tipo de experiencias esté asentado.
- En todas las actividades está especialmente indicado la venta de merchandising, ya que supone un ingreso extra. El precio aconsejable es de 5 euros por unidad. Puede tratarse desde gorras con el lema del barco hasta piezas de artesanía

realizadas por las rederas, por poner algunos ejemplos.

- Las diferentes experiencias deben tratar de que el turista participe lo más posible, siempre cumpliendo las medidas de seguridad, en aquellas tareas pesqueras que no revistan peligro, como puede ser la selección del pescado. El objetivo es que el turista se sienta un miembro más de la tripulación. Incluso es recomendable prestarles los habituales monos de trabajo para que se haga fotos con las capturas. En este sentido, es importante colaborar con los turistas en las fotografías. Para ellos es un recuerdo único y para el pescador una oportunidad de publicitar gratis sus excursiones en redes sociales.
- La tripulación debe implicarse en la actividad e interactuar. No hay peor experiencia que el turista permanezca el tiempo que dura una excursión de pesca-turismo (habitualmente más de 6 horas) exclusivamente viendo cómo se pesca.
- Algunos de los momentos ideales para implicar a los turistas en la jornada de pesca es permitirles devolver al mar las capturas que no cumplen la talla o su pesca está prohibida. Los menores disfrutan especialmente de este momento y además estamos fomentando el respeto al medio ambiente y la sostenibilidad.
- Otro momento muy celebrado por los turistas, tanto por niños como por mayores, es permitirles que en algún momento de la travesía puedan

“ Algunos de los momentos ideales para implicar a los turistas en la jornada de pesca es permitirles devolver al mar las capturas que no cumplen la talla o su pesca está prohibida.

llevar el timón del barco y explicarles los distintos monitores que suele haber en el puente. Además, toda experiencia debe contar con un momento de sorpresa.

- También hay que diseñar actividades complementarias dentro de la experiencia. La más recomendada es que la última hora de la excursión y con rumbo de vuelta al puerto tenga lugar una parada en algún lugar cerca de la costa y con alto valor paisajístico. Ese tiempo puede destinarse a darse un baño en verano, bucear y permitir que el turista pruebe a pescar con caña, en el marco de la modalidad de Demostraciones de Pesca. Un niño al que un pescador profesional le enseña a poner carnada en el anzuelo y saca su primer pez se lleva un recuerdo para toda su vida. También es el tiempo para un snack o para servir la comida si la excursión contempla esa posibilidad.
- Otro de los momentos importantes de la experiencia es la información que se facilita a los turistas. Los pescadores son los mejores conocedores del medio en el que trabajan. Los turistas valoran especialmente todas las explicaciones sobre las artes que se están utilizando, el tipo de peces, costumbres, anécdotas y trucos marineros. Son muchos los menores que los únicos peces que conocen son los del supermercado o las típicas barritas de merluza, por lo que el pescador con sus explicaciones les está descubriendo un mundo nuevo desconocido para ellos.

- También se debe ofrecer información de las zonas costeras por las que se navega, que en muchos casos tienen un alto valor medioambiental o son parques naturales. Hay que tener en cuenta que en numerosas ocasiones el poder navegar por estos lugares es uno de los mayores alicientes que puede tener el turista para embarcarse.
- Uno de los puntos fuertes de las excursiones de pesca-turismo es el alto valor educativo que tienen y que es uno de sus mayores atractivos para el turismo familiar. En este sentido, los turistas celebran el que el pescador les desvele alguna receta tradicional basada en las capturas que están realizando en ese momento e incluso les enseñe a limpiar pescado o a hacer algún nudo marinero.
- En los barcos de arrastre, en los que la duración habitual es de 12 horas, e incluso hasta 18 como ocurre en el Golfo de Cádiz, es aconsejable que el turista participe directamente en la comida que se va a preparar, en una especie de show-cooking.



- En excursiones de pesca-turismo que finalizan antes de la hora de la comer no recomendamos ofrecer comida a bordo porque complica el trabajo de los pescadores y, aunque permite elevar el precio, simultáneamente resta potenciales clientes. Son muchos los casos de excursiones de este tipo con comida en la que el turista pide que se quite la misma con el fin de reducir el precio. Otra cosa bien distinta es ofrecer una pieza de fruta o algún producto característico de la zona a modo de tentempié o snack, lo que es muy recomendable. Además de esta forma estamos promocionando los productos propios de nuestra tierra.
- Una posibilidad a tener en cuenta en las excursiones en barcos de arrastre y debido a que la hora de salida es de madrugada es que el turista pueda pernoctar en el propio barco la noche antes de la partida, tal como ya se hace en Jávea.
- No emplear platos ni vasos de plástico ni devolver basura al mar sobre todo la que recogen las redes; y al llegar a puerto depositarlo todo en los contenedores correspondientes. El pescador debe fomentar los valores de protección ambiental y sostenibilidad y, además, hay que tener en cuenta que los turistas que apuestan por este tipo de experiencias suelen estar comprometidos con la defensa del medio ambiente, especialmente los visitantes extranjeros.
- Una vez finalizada la excursión es el momento para culminar la experiencia con algo especial. Por ejemplo, en el caso de que el visitante esté

alojado en una casa se le puede regalar alguna captura de poco valor o que esté dañada y no se pueda comercializar.

- En otras situaciones se le puede regalar al turista algún detalle a modo de recuerdo. En Mallorca es tradición entregar una piedra de Santa Lucía, un talismán de la buena suerte para los pescadores y que los turistas guardan como un auténtico tesoro.
- Con todos estos pequeños detalles, que podemos finalizar con una foto de grupo de pescadores y turistas, estamos creando una experiencia inolvidable para el visitante, que quedará muy satisfecho hasta el punto de que habitualmente suele dar una elevada propina, especialmente los extranjeros.
- La mejor publicidad que podemos hacer es la de un turista satisfecho que comparte en sus redes sociales la experiencia. Además, captará para nosotros a sus amigos y familiares; y posiblemente repetirá al año siguiente.

A modo de conclusión, la adopción de la perspectiva del cliente es un principio rector del proceso de diseño de las actividades. Los deseos de los clientes deberían ser una fuente de información para la toma de decisiones sobre propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con los turistas y fuentes de ingresos.

GESTIÓN DE CLIENTES Y COMERCIA- LIZACIÓN

Un aspecto al que inicialmente no se le presta especial atención es la gestión de los clientes que se embarcan para realizar las actividades de pescaturismo y demostraciones de pesca o turismo pesquero, así como la comercialización de las experiencias. En cambio, se trata de un aspecto crucial y sobre el que se necesario establecer una serie de protocolos para minimizar cualquier problema que pueda surgir.

La gestión de clientes es la cuestión más difícil de resolver y gestionar satisfactoriamente en las excursiones de pesca-turismo, principalmente porque estamos trabajando en un medio natural que en numerosas ocasiones obliga a cambiar las fechas debido al estado de la mar.

Las excursiones de turismo pesquero en barco o demostraciones de pesca se hallan menos penalizadas porque se pueden encontrar durante su transcurso lugares en la costa al abrigo de los vientos.

Antes de nada, es necesario definir las líneas personales de actuación en la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización con el fin de adecuarlas a las características de la organización (el propio pescador, cofradía u Organización de Productores de Pesca, empresa privada, etc.).

“ Hay que identificar los canales de contacto con el cliente, enumerando sus características en el ámbito del marketing digital

Para ello hay que identificar los canales de contacto con el cliente, enumerando sus características en el ámbito del marketing digital. El plan de actuación se define según los canales de contacto a utilizar con los clientes, presencial y no presencial -publicidad en el punto de venta, telefonía, email, sms, página Web, networking, e-commerce, website, chats, e-CRM, e-newsletters, redes sociales, u otros canales digitales-, considerando los más idóneos a las características de los clientes.

Además, hay que tener en cuenta en qué medida afecta la normativa de protección de datos de carácter personal en la gestión de un fichero de clientes justificando su importancia y consecuencias de la no aplicación de la misma.

Comercialización

Hay varias fórmulas para captar clientes. Las principales son crear una página web que incorpore un sistema de reservas y de pago, realizar las reservas a través de un teléfono y correo electrónico, a través de tour operadores y por empresas especializadas en estas experiencias. Estos métodos se pueden hacer por separado o combinando algunos e incluso todos.

En esta primera fase, que es la de la comercialización, al realizar las compras a través de varios tours operadores nos podemos encontrar que se han producido un número de reservas superiores a las que podemos dar cobertura, sobre todo en épocas de alta demanda, lo que provoca grandes problemas de gestión para recolocar a los turistas. Este problema se agrava cuando son los tours operadores

quienes gestionan los contactos porque en muchas ocasiones se desentienden del problema. Este sistema, en la práctica, obliga a tener a un miembro del equipo coordinando todo el proceso.

Los principales problemas que se originan cuando la comercialización se realiza a través de teléfono o email por el propio pescador es el pago, que si se quiere que sea por adelantado tiene que ser por transferencia bancaria. Si se realiza en el momento de embarcar surgen dificultades, ya que puede producirse que el cliente pague con tarjeta de crédito o que no se presente, ya que no sufriría ninguna penalización económica en caso de no hacerlo puesto que no ha hecho ningún desembolso previo. Por ello es tan importante el papel que debe desarrollar en este proceso la entidad o persona que gestione la comercialización.

Para planificar correctamente la comercialización es necesario contar con una información detallada sobre objetivos de venta, con una cartera de clientes con tipologías heterogéneas (sexo, edad, nacionalidad, periodicidad y capacidad de compra, así como otras características). Para ello es necesario:

- Elaborar el plan de actuación comercial utilizando herramientas CRM y/o sistemas ERP u otros, justificando las utilidades de los medios utilizados.
- Definir puntos fuertes y débiles.
- Definir ventajas y desventajas.

- Definir los clientes potenciales, dónde encontrarlos y el medio de contacto.
- Enumerar pautas/criterios a seguir para la actualización de la cartera de clientes.
- Registrar en las aplicaciones de gestión con clientes las acciones planificadas.

En el caso de realizar acciones de promoción y/o venta en un espacio online es necesario establecer una información detallada sobre los objetivos:

- Elaborar el plan de actuación comercial de venta online, identificando las diferencias con una venta presencial, en su caso.
- Describir características del espacio web, redes sociales u otros, para la promoción y/o venta online de productos y/o servicios.
- Identificar las variables que intervienen en la conducta y las motivaciones de compra del cliente en espacios online.
- Describir la tipología del cliente online.
- Adaptar las técnicas de promoción y/o venta a la comercialización online.
- Transmitir información del producto y/o servicio en el espacio online.



Muchas de estas gestiones son imposibles de realizar si la comercialización se ha hecho a través de tour operadores, ya que, por ejemplo, no van a estar pendientes a las 6 am o las 5 de la madrugada de indicar dónde está el puerto pesquero, lo que ocurre con mucha frecuencia.

Contacto con los clientes

Las situaciones más comunes que nos obligan a mantener contacto con los clientes son las siguientes:

- El cliente tiene problemas para pagar con la tarjeta de crédito.
- El cliente ha escrito mal su teléfono o email en la reserva, lo que hace más difícil su localización.
- El cliente pregunta sobre aspectos de la excursión.
- El cliente no encuentra el puerto o el punto de salida. En muchas ocasiones se produce a las 6 am que es la hora más habitual de salida de estas excursiones, o incluso antes.
- El cliente llega tarde.
- Es necesario contactar con el cliente porque hace mal tiempo en el mar y hay que cambiar de día la excursión o devolver el dinero.

- El cliente presenta una reclamación.
- Problemas con los idiomas cuando se trata de turistas extranjeros.

Este es un aspecto que debe tener en cuenta la entidad o persona que va a gestionar este tipo de nuevas experiencias con pescadores, para tratar de adelantarse, mediante una comunicación previa con el cliente, de los problemas que puedan surgir y contar con los protocolos correspondientes.

Respecto a las reclamaciones hay que tener presente que legalmente es necesario atender cualquier queja que se realice, lo que en ocasiones obliga dedicar mucho tiempo a gestionar este tipo de conflictos, y se termina devolviendo el dinero al cliente, aunque no tenga razón, con el fin de evitar problemas. Es una práctica habitual de algunos turistas amenazar con malas críticas en las redes sociales para exigir a cambio la devolución.

Modelo de gestión

Como ya apuntábamos anteriormente, un aspecto fundamental es tener en cuenta el tiempo que es necesario invertir para gestionar todas las experiencias, que, al ser actividades que se realizan en el mar y estar condicionadas a la climatología, obligarán a aumentar la dedicación de la persona o entidad para desarrollar toda la comercialización.

Por ello, con el fin de agilizar todas las tramitaciones y problemas que puedan surgir, proponemos que todas las ventas se realicen a través del TPV de la Web y que a la hora de realizar la reserva se pidan el mayor

número de datos posibles al cliente, sobre todo teléfono de contacto y email, de tal forma que facilite si es necesario contactarlo con posterioridad.

La fórmula de comunicación con el cliente que resulta más eficaz es por WhatsApp, ya que es la más rápida y directa. Además, facilita mucho el trabajo cuando se trata de turistas extranjeros y en otros idiomas, e incluso reduce los costes al evitar hacer llamadas internacionales en caso de ser necesario.

Hay que tener en cuenta que en las comunicaciones a través de email en muchas ocasiones los correos electrónicos acaban en la carpeta de spam y el cliente no ve las notificaciones que hayamos enviado.

Otro aspecto a tener en cuenta es que en las excursiones de pesca-turismo los pescadores tienen la obligación de comunicar a Capitanía Marítima previamente una serie de datos sobre las personas que van a embarcar, por lo que es necesario pedirlos cuando se haga la reserva.

La información que hay que comunicar a Capitanía Marítima, utilizando medios telemáticos, es el nombre, apellidos, DNI o pasaporte y teléfono de cada uno de los turistas embarcados. Además, deberá mantener un registro en tierra de estos mientras dure la actividad y anotar en el rol de barco.

LÍNEAS BÁSICAS DE UNA EXCURSIÓN DE PESCATURISMO

El ministerio de Educación estableció unos parámetros básicos que deberían cumplir las excursiones de pescaturismo y que se establecieron en la cualificación profesional de pesca turismo y turismo maradero (FP de grado 2) para desarrollar estas actividades, aprobadas por dicho ministerio y que están contempladas en el Real Decreto de 884/2022 de 18 de octubre y publicada en el BOE de 9 de noviembre de 2022.

Esta nueva FP, que corresponde a la rama de los estudios de Hostelería, se divide en dos módulos formativos principales: Desarrollo de los servicios de pesca turismo en embarcaciones y desarrollo de los servicios de turismo maradero en tierra. La formación profesional de pesca turismo se completa con conocimientos en otros campos como son actuaciones en caso de emergencia, servicios de comercialización y venta de las excursiones a través de los distintos canales, así como comunicación en lengua inglesa a nivel básico, siendo el curso completo de 810 horas.

En la elaboración de esta cualificación profesional participó un reducido número de expertos: Gemma González, coordinadora de la FP de Hostelería y Turismo del Ministerio de Educación, el pescador artesanal de Sóller Gori Mayol, Joaquín Vidal Fernández, jefe de servicio de Personal Marítimo de la Secretaría General de Pesca, Francisco Javier Benítez, jefe de servicio de Formación de la Dirección General de Marina Mercante, y Pepe Martínez, CEO de Pescaturismo y autor de este manual formativo.

Para esta guía formativa y basándonos, en los contenidos elaborados para esta cualificación profesional, vamos a limitarnos a establecer unas líneas básicas que definan las pautas a seguir a la hora de establecer itinerarios, rutas, visitas o productos de pesca-turismo, para agencia de viajes, otros operadores o sus propios clientes, ofertándolos, de modo que resulten atractivos y susceptibles de comercialización.

Establecimiento de un marco de actuación previo

- Delimitar la zona de pesca, peces susceptibles de captura y características de las artes pesqueras a utilizar.
- Tener en cuenta los recursos naturales, sus características, la política ambiental de los espacios naturales y de su entorno y la fragilidad del medio donde se va a desarrollar la actividad.
- Los posibles impactos de los turistas sobre el medio y la capacidad de acogida ecológica y psicosocial de la experiencia.
- Las nuevas tendencias demandadas por los turistas.
- La infraestructura vinculada para llevar a cabo la experiencia como accesos, abastecimientos, transportes, señalización, aparcamiento y embarcaciones, entre otros.
- El establecimiento de un itinerario para la excursión de pescaturismo, zona de pesca, observación de artes y sus características, concretando el ámbito territorial y temporal de la ruta
- Establecer el papel de cada miembro la tripulación durante la actividad.

Acciones previas a realizar la excursión

Antes de desarrollar la excursión de pescaturismo y recibir a los turistas, una vez logrados todos los permisos de las diferentes autoridades para realizar la actividad, tener los seguros actualizados y quedar el pesquero despachado para realizar la experiencia, es necesario cumplir una serie de trámites administrativos y comprobaciones:

- El rol de despacho y el registro a llevar en tierra se cumplimentan, incluyendo en ambos documentos los datos exigidos por la normativa aplicable, de forma que los requisitos para poder navegar, por parte de la autoridad competente como Capitanía Marítima o parques naturales si es necesario, entre otros, queden satisfechos.
- Los datos personales de los turistas se comunican a la autoridad competente como Capitanía Marítima, o parques naturales si es necesario, entre otros, y quedan anotados en el rol de del barco.
- Se comprueba la habitabilidad del pesquero en relación al acceso, pasarelas, lugar de asiento,

altura de la barandilla de posicionamiento, suelo antideslizante y camas para excursiones que lo requieran, entre otros.

- Se comprueban las provisiones y pertrechos solicitados en función del servicio a prestar durante la excursión, se receptionan en caso de ser necesario, verificando su calidad y correcto almacenamiento en la embarcación.
- La previsión meteorológica se analiza, a través de medios analógicos y/o digitales, comprobando la viabilidad de la actividad a desarrollar, en función de la tipología de los turistas, altura de olas, velocidad del viento, entre otros, dejando a criterio de la persona responsable las adaptaciones, cambios de itinerario o incluso la suspensión de la actividad, para garantizar la seguridad e integridad física de la tripulación y visitantes.

Recepción de los turistas e información previa que se les ofrece

- Los turistas son recibidos con cordialidad y puntualidad.
- Se corrobora con los turistas el programa de la actividad, explicando informaciones en lo concerniente a:
 - » *Itinerario.*
 - » *Horarios.*
 - » *Zona de pesca.*

- » *Especies susceptibles de pesca.*
 - » *Protocolos de recogida de residuos.*
 - » *Normativa aplicable de seguridad en el barco.*
 - » *Climatología*
 - » *Equipo de protección individual como chaleco salvavidas, botiquín, protección solar, ropa de abrigo, entre otros.*
 - » *Adaptaciones para movilidad reducida, sensorial, visual, entre otras, siempre que sea necesario.*
- Se detalla la información sobre las medidas de seguridad a cumplir a bordo, así como la devolución al mar de capturas que por su tamaño o prohibición de captura incumplan la normativa aplicable sobre pesca responsable, entre otras, y se entrega todo por escrito, utilizando los medios para conseguir una buena comprensión en la comunicación sobre todo en el caso de que se trate de personas que no hablan castellano, de forma que la preservación del medio, y la seguridad de los turistas queden garantizadas.
 - Se revisa la indumentaria y nivel de protección de los turistas ante la climatología pronosticada, suministrando material si fuera necesario, como calzado apropiado, gorras, ropa impermeable, entre otros, de forma de que el disfrute de la actividad cumpla con los estándares de seguridad.

- En el caso de que el pago de la actividad no se halla hecho con antelación, se procede al cobro del mismo.
- Se ofrece a los turistas la información relativa a posicionamiento dentro del pesquero, indicando protocolos de actuación y comportamientos ante una emergencia como hombre al agua, incendio, abandono del barco, entre otros, de manera que la seguridad y disfrute lúdico quede cumplido.
- Los chalecos salvavidas de pesca se entregan, comprobando su integridad y puesta por parte de los turistas, de forma que la seguridad en caso de emergencia quede cubierta.
- Los dispositivos de socorro, como las radiobalizas, radio, balsas, entre otros, se comprueban, revisando batería y activación, de forma que, en su caso, quede garantizada la señal a los centros de coordinación de emergencia.

Desarrollo de la experiencia durante la excursión

- Se muestra a los turistas las artes de pesca que se van a utilizar y el tipo de especies que se van a capturar.
- Se muestra a los turistas los diferentes espacios del pesquero, como el puente de mando, instrumentos, maquinaria para la extracción, entre otros, y la información se transmite de forma empática y motivadora.
- Se inicia la actividad pesquera desplegando en

el mar el arte de pesca utilizado, comprobando la posición de los turistas en la observación de la misma, y la devolución al mar de capturas que por su tamaño o prohibición incumplan la normativa aplicable, de forma que quede satisfecho el disfrute lúdico y la protección medioambiental del territorio.

- Se realizan con los turistas actividades alternativas como encordar, llevar el timón, baños en el mar en zonas permitidas, pescar con caña en las demostraciones de pesca, toma de fotografías y/o videos, entre otras.
- Se seleccionan las capturas, según el arte de pesca utilizado, invitando a los turistas a participar en la actividad siempre que no revierta peligro y se cumpla la normativa.
- Durante la actividad se utilizan materiales biodegradables, se recoge la basura encontrada en el mar, así como todo el material de desecho generado durante la excursión para depositarlo todo posteriormente en los contenedores correspondientes, de tal forma que los turistas tomen conciencia de la importancia de preservación del medio donde se desarrolla la actividad y su influencia en todo el territorio.
- Durante la excursión se realizan actividades de divulgación y/o participación en costumbres marineras, conocimiento de especies, entorno natural y degustaciones, entre otras, que, además de proporcionar el disfrute de los turistas, proporcione información sobre el entorno.

“ Durante la actividad se utilizan materiales biodegradables, se recoge la basura encontrada en el mar, así como todo el material de desecho generado durante la excursión

- Toda la información facilitada a los turistas relativas a la cultura marinera, pesquerías, especies marinas, entre otros, se adapta a una terminología que pueda ser fácilmente entendida y se transmite de manera empática y motivadora, y en su caso apoyada con material gráfico como fichas de especies y mapas.
- Los conocimientos de cultura marinera que se dan a conocer a los turistas pueden ser los siguientes:
 - » *Entorno natural: historia pesquera de la localidad.*
 - » *Costumbres de los pescadores: fiestas vinculadas al mundo del mar.*
 - » *Reservas marinas y zonas protegidas.*
 - » *Organismos vivos pescados.*
 - » *Usos culinarios.*
 - » *Mamíferos marinos: ballenas y delfines, entre otros.*
 - » *Aves acuáticas.*
 - » *Descripción de los barcos utilizados para la pesca y sus artes.*
- Se ofrece a los turistas poder participar en actividades alternativas de inmersión en la cultura marinera como la limpieza del pescado, mante-

nimiento del barco, reparación de redes, entre otras, de manera empática y motivadora, y siempre que quede garantizada la seguridad del visitante.

- Se ofrece a los turistas participar en elaboración de platos en el pesquero, coordinando con ellos las funciones a realizar, para que la experiencia resulte lúdica y la información de propiedades del producto, recetas tradicionales, cultura gastronómica de la zona entre otras, quede transmitida de forma correcta.
- La degustación de productos locales en la embarcación se desarrolla, si así está contemplado en la excursión, incluyendo en su caso especies capturadas o extraídas durante la actividad, de forma que los turistas conozcan los productos del territorio.
- La actividad puede contemplar la divulgación sobre información de las subastas, visitando la lonja o el punto de venta de la cofradía, de forma que los turistas observen la importancia de la pesca para la economía local y disfruten de esta experiencia complementaria.
- Se ofrece a los turistas la compra directa del pescado durante la excursión, ajustándose a lo establecido en la normativa
- Las actividades de venta y/o degustación del pescado comprado durante la excursión puede acordarse con establecimientos hosteleros como restaurantes y hoteles entre otros, para

que los turistas puedan disfrutar en dichos locales de esta oferta gastronómica, favoreciendo la creación de sinergias en el marco de la economía colaborativa del territorio.

Diseño del catálogo de productos y actividades de pescaturismo

- Análisis del perfil de la demanda de pescaturismo.
- Categorización de productos y servicios en un catálogo o portafolio.
- Identificación de los elementos y recursos internos y externos en el desarrollo de una actividad de pesca-turismo.
- Plasmación de recursos y elementos para desarrollar una experiencia de pesca-turismo en una ficha de actividad.
- Determinación del precio de actividades.
- Tipología y características de la actividad de asistencia, acompañamiento y guía de pescaturismo. Funciones y perfil profesional en pescaturismo: acompañante, marinero, patrón, tripulación.
- Pesca-turismo: definición, implicación, evolución, claves y modalidad de actividades.
- El pescador-guía de pesca-turismo: definición, modalidades según su ámbito de actuación, funciones, actitudes, aptitudes y perfil profesional.

“ Las actividades de venta y/o degustación del pescado comprado durante la excursión puede acordarse con establecimientos hosteleros como restaurantes y hoteles

- Regulación de la actividad profesional: identificación e interpretación de la normativa aplicable vinculada a la experiencia.

Concreción de itinerarios de actividades para agencias de viajes, otros operadores o venta directa

- Concreción de itinerarios de viaje: justificación de los elementos de la programación.
- Concreción de itinerarios accesibles.
- Tipología del cliente, teniendo en cuenta los diferentes segmentos turísticos y nacionalidades.
- Búsqueda, interpretación y tratamiento de la información y documentación.
- Identificación de la documentación de viaje.
- La preparación del itinerario de actividades de pescaturismo.
- Infraestructura como accesos, abastecimientos, transportes y otros. Infraestructura turística, como alojamientos, servicios de restauración, oferta recreativa y otros.
- Análisis de información para evaluación de posibilidades de concreción de itinerarios, o visitas a bienes de interés cultural o a espacios naturales.
- Tendencias en la demanda de itinerarios de actividades de pesca-turismo.
- Posibilidades actuales y futuras de diseño de

otros itinerarios.

- Cálculo de costes y precio de venta.
- Comercialización del producto desarrollado.
- Identificación de componentes de la oferta de pescaturismo.
- Recursos culturales y otros recursos turísticos en general.
- Concreción y adaptación de itinerarios de actividades o visitas a espacios marinos y recursos naturales.
- Análisis de herramientas de divulgación y movilidad para personas con necesidades especiales.

Técnicas de comunicación, interpretación y habilidades sociales aplicadas a la actividad de pescaturismo en embarcaciones por parte del pescador o guía.

- Definición, elementos y tipos de comunicación.
- Etapas del proceso. Retroalimentación.
- Dificultades y barreras en la comunicación.
- Comunicación verbal y no verbal en público.
- La comunicación como generadora de comportamientos.
- La interpretación del patrimonio como metodología de comunicación para el pescador-guía de pescaturismo.

- Comunicación clara de la ubicación del elemento a observar en pesqueros.
- Aplicación de técnicas de comunicación y habilidades sociales específicas para la actividad de asistencia, acompañamiento y guía de grupos turísticos.
- Problemas más frecuentes.
- Adaptación del mensaje según el perfil del receptor: distintos enfoques y contenidos.
- Protocolo y normas de comportamiento.
- Herramientas de comunicación para la fidelización del cliente, el control de la calidad y la evaluación del servicio.
- Contacto postventa y encuestas de satisfacción.
- Uso de redes sociales y canales de comercialización.

Evaluación de la actividad de pescaturismo

- Identificar documentación de protección de datos de acuerdo a los protocolos de privacidad establecidos.
- Técnicas de evaluación utilizando encuestas de calidad y herramientas externas.
- Acciones de comunicación y de servicios complementarios.

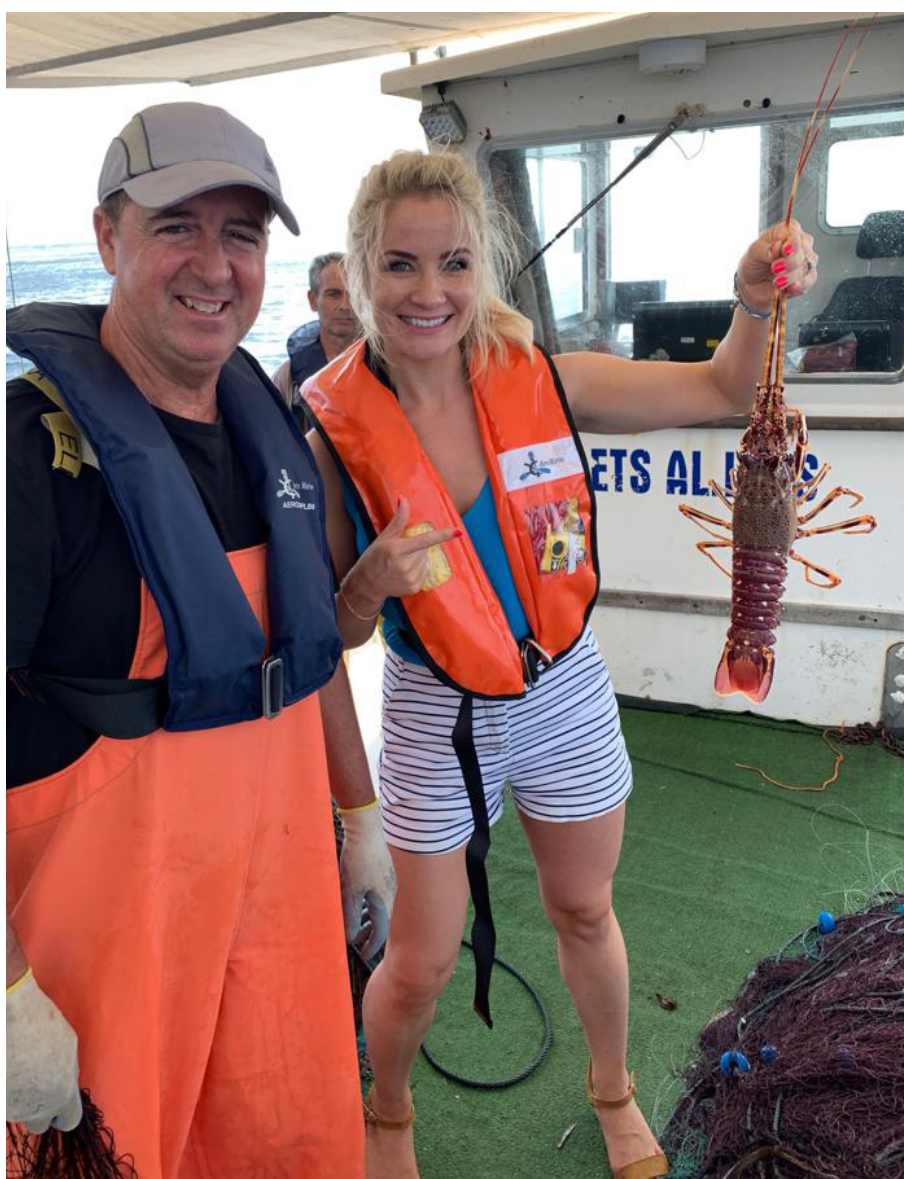
- Redacción de memorias de evaluación en base a técnicas de recopilación, sistematización, archivo y actualización de la información obtenida.
- Acciones de fidelización del turista.
- Análisis cualitativo y cuantitativo de las encuestas.
- Adaptar los modelos y sistemas de recogida de datos que afectan al cliente durante la experiencia de pescaturismo para adaptarlos a la normativa aplicable de Protección de Datos.

Políticas de mejora

- Recoger toda la información obtenida durante las excursiones para analizarla y evaluar las posibilidades de diseño de nuevos itinerarios, rutas, visitas o productos de pescaturismo, según la oferta turística, demanda de la entidad organizadora, tendencias del mercado o política de gestión de los espacios marinos naturales, estimando su viabilidad comercial, técnica, financiera y, en su caso, ambiental.
- Confirmar que los itinerarios, rutas o productos de pescaturismo diseñados previamente están adaptados a los objetivos divulgativos y lúdicos de la visita, maximizando el aprovechamiento interpretativo de los recursos naturales que mejor asegure y contribuya a su sostenibilidad, en función de temporada de pesca, para divulgar los valores de dichos espacios y de sus políticas de protección ambiental.

“ Recoger toda la información obtenida durante las excursiones para analizarla y evaluar las posibilidades de diseño de nuevos itinerarios, rutas, visitas o productos de pescaturismo

- Analizar el grado de adaptación de los servicios previstos a los requerimientos de los turistas, incluyendo adaptaciones para movilidad reducida, sensorial, visual, entre otras, y a las características del entorno para comprobar si es preciso introducir alternativas que puedan mejorar el itinerario ruta o las características de la excursión.



ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y CONCLUSIONES

La Estrategia de Crecimiento Azul para aprovechar el potencial de los océanos, los mares y las costas de Europa, adoptada por la Comisión Europea, considera el turismo costero y marítimo uno de los cinco ámbitos prioritarios que pueden contribuir al desarrollo sostenible y la creación de empleo en la economía azul.

La Comisión adopta una estrategia europea para un mayor crecimiento y ocupación en el turismo costero y marítimo, con el objetivo de mejorar la sostenibilidad y la competitividad del sector. Según el último informe publicado por la Unión Europea en el marco de la economía azul, el turismo marítimo es la industria que encabeza la generación de puestos de trabajo en este ámbito.

Las acciones propuestas se basan fundamentalmente en el desarrollo de nuevos productos y servicios relacionados con itinerarios naturales, culturales e históricos, así como las actividades marítimo-recreativas; y en concreto la de pesca-turismo, que es en la que se centra esta guía formativa.

Es en este contexto y en esta estrategia europea en los que debemos circunscribir los pilares que conforman este documento, que da las pautas para incorporar la actividad de pesca-turismo en las embarcaciones de pesca profesional a un nuevo nicho de mercado, como es la economía azul.

*“ Las acciones
propuestas se basan
fundamentalmente en
el desarrollo de nuevos
productos y servicios
relacionados con
itinerarios naturales*

“ Pescadores, jóvenes y mujeres son los 3 grupos prioritarios que pueden verse beneficiados de la implantación de las actividades de pescaturismo, turismo pesquero y demostraciones de pesca en las embarcaciones de pesca profesional

Grupos prioritarios

Pescadores, jóvenes y mujeres son los 3 grupos prioritarios que pueden verse beneficiados de la implantación de las actividades de pescaturismo, turismo pesquero y demostraciones de pesca en las embarcaciones de pesca profesional.

1. Pescadores: Las embarcaciones pesqueras son unidades productivas que mayoritariamente mantienen la estructura de pequeñas empresas familiares donde el propietario de los medios de producción (armador), y en la mayoría de los casos también patrón, participa directamente en el proceso productivo, por lo que serían ellos los principales beneficiarios del desarrollo de estas nuevas actividades de diversificación pesquera.

2. Jóvenes: Estas nuevas actividades pretenden ser un incentivo para promocionar el relevo generacional en el sector pesquero. Uno de los grandes problemas a los que se enfrenta el sector es la incorporación de nuevo personal a la actividad y el relevo generacional que pone en riesgo, si no cambia la tendencia, el futuro de la pesca en el territorio español. Es posible que la escasa entrada de mano de obra joven, ocasionado por la dureza del oficio, largas jornadas laborales, inestabilidad económica, etc., hace de la pesca extractiva un sector profesional poco atractivo, cambie con las iniciativas de diversificación como la de pescaturismo, donde los jóvenes pueden encontrar un horizonte con ingresos extras y perspectivas de una mejora en la calidad de vida.

3. Mujeres: En el sector pesquero, apenas hay mujeres que trabajen en la pesca como tal (embarcadas), estando más vinculadas a las tareas de manipulación y comercialización. Así, en los puertos, existe mano de obra femenina que se encarga de la preparación de las capturas previa a su comercialización, labores de gestión, e incluso como pescateras en los puntos de venta. Evidentemente el papel de la mujer en el sector de la pesca puede y debe reforzarse ahora que existe un nicho de oportunidad aún por ocupar, y que está relacionado con el emprendimiento y gestión de estas nuevas actividades. Además, por ejemplo, la colaboración con las asociaciones de rederas en los lugares donde todavía persiste esta figura en la venta del merchandising serviría para recuperar el importante papel que han desarrollado estas mujeres en el mundo de la pesca a lo largo de la historia.

Población beneficiaria

La población beneficiaria en la zona de la costa comienza evidentemente por los propios pescadores profesionales, con un importante conocimiento científico y práctico sobre la gestión de los recursos, y capacitado al mismo tiempo para dirigir el trabajo a bordo con la eventual participación de los turistas.

La actividad persigue la implantación y desarrollo de actividades turísticas como complemento de la pesca tradicional, ofreciendo una alternativa económica y de ocupación para las poblaciones dependientes de la pesca.

“ La actividad persigue la implantación y desarrollo de actividades turísticas como complemento de la pesca tradicional

La consecuencia en el ámbito local es que cualquier territorio dispone de recursos potencialmente interesantes para ofrecer y por otra parte que estos recursos locales son por definición endógenos. De esta forma es coherente la estructuración de una oferta turística local que actúe a medio plazo como un importante factor de desarrollo en torno a la actividad de pescaturismo.

El desafío a medio plazo radica en la atracción de turistas aprovechando las oportunidades generadas por el crecimiento del turismo alternativo (turismo rural, cultural, activo, de aventura, de congresos, ecoturismo y sobre todo gastronómico), presentando la cultura y las formas de vida de los pescadores y de sus familias, ligadas a la pesca y al mar, como núcleo de motivación para esta demanda.

Todo ello abre un amplio abanico para otros colectivos con un evidente impacto, ya en el medio plazo, sobre el desarrollo local.

Ante un mercado emisor secundario de turistas ya desplazados a la costa española, la oferta de turismo pesquero supondría en primer lugar una relevante combinación complementaria para los segmentos de demanda que buscan productos turísticos singularizados, que se inclinan por la participación activa y están interesados en las manifestaciones culturales de las comunidades sociales del destino que visitan, así como por la naturaleza.

La actividad pesquera se complementa con unas experiencias que pueden desarrollarse durante todo el año, con un turismo de calidad que abandona la

idea de costa como un destino mayoritariamente de sol y playa, tal y como ha pasado hasta ahora, y la prueba de que se puede revertir esta situación la podemos encontrar en la creciente importancia del turismo rural.

Los efectos económicos y en el desarrollo local están claros, ya que, con todo, el carácter innovador de esta oferta de pescaturismo y su actual posicionamiento complementario en combinación con la fotografía actual del turismo en España, lo convierte en un interesante instrumento de desarrollo local para las comunidades de pescadores, que tradicionalmente no se han beneficiado de la riqueza creada por el turismo.

En cuanto a las cuestiones sociales, debemos recordar que la oferta de turismo pesquero no es considerada como una actividad económica más, sino como un conjunto de actividades que utilizan un cierto número de recursos naturales y culturales, constituyendo una práctica social que por sus especiales mecanismos de relación afectan a un territorio y a dos comunidades sociales: la que se desplaza (los turistas), definida por unas características culturales concretas, y la que habita en ese territorio, definida igualmente por otros rasgos culturales que pueden ser absolutamente distintos a los de los primeros, lo que incrementa el atractivo y/o la motivación para el desplazamiento.

La teoría de la madurez de los destinos turísticos defiende que durante las primeras etapas del desarrollo de la actividad, la población local

suele acoger bien a los turistas por las expectativas positivas que comporta (creación de empleo, mayores ingresos, desarrollo local), pero a medida que la rivalidad por los recursos locales se agrava, los residentes van reduciendo el entusiasmo inicial, llegando incluso al rechazo, sobre todo en aquellos destinos donde domina el turismo de masas, y donde se acaban formando guetos, en los que los turistas reciben un trato especial y mantienen sus costumbres, sin existir integración alguna.

En el caso del turismo pesquero, sin embargo, el efecto buscado desde las directrices de la UE es justamente un cambio en la valoración social de la pesca, derivada de las experiencias positivas de los turistas y, más concretamente, una mayor identificación de las comunidades costeras con su cultura, que consiga reducir el abandono de jóvenes y el riesgo de ruptura generacional en las actividades pesqueras. En el fondo, se estima que una forma de identidad territorial puede convertirse en un recurso y nueva oportunidad de desarrollo local.

“ La oferta de turismo pesquero no es considerada como una actividad económica más, sino como un conjunto de actividades que utilizan un cierto número de recursos naturales y culturales

Patrimonio inmaterial

Una de las estrategias a seguir es el impulso de iniciativas en defensa del patrimonio en los entornos litorales y portuarios: las economías marítimas deben potenciar nuevas actividades, como la de pescaturismo, en relación a la intensificación del turismo y las experiencias culturales, a través de las sinergias que se establecen en su conjunto.

La pesca afronta una dinámica de crisis estructural, en términos ecológicos, socioeconómicos y políticos. Por tanto, paradójicamente, en un entorno en el que se pretende visibilizar la cultura del mar, uno de los resultados de este marco estructural es la pérdida de vigor de las prácticas culturales invocadas, las de los pescadores, ante la emergencia de las nuevas actividades.

El patrimonio marítimo y pesquero no se limita a los elementos materiales, sino que comprende también tradiciones o expresiones vivas heredadas de nuestros antepasados y transmitidas a nuestros descen-

dientes: tradiciones orales, usos sociales, rituales, actos festivos, conocimientos y prácticas relativas a la naturaleza, saberes y técnicas vinculadas al mundo del trabajo en el mar.

La necesidad de dar a conocer el legado y las tradiciones marineras es un imperativo, en un entorno de incertidumbre y de desvalorización social, si se pretende que no caigan en el olvido y desaparezcan.

En el contexto de las transformaciones de las economías pesqueras y marítimas de los últimos años, se asiste a una reformulación de la funcionalidad de los espacios marítimos para promover una economía de servicios, de carácter postproductivista.

Estas nuevas actividades consiguen incrementar el desarrollo económico del sector pesquero y de las zonas pesqueras dado que pone en valor y acerca al consumidor el trabajo del pescador y le da a conocer la importancia de la pesca selectiva que realiza y la clave de un consumo responsable por mantener tanto la sostenibilidad de nuestros mares como la economía en el sector.

En definitiva, poner en valor el patrimonio inmaterial de una cultura en vías de extinción, desde las artes de pesca artesanales a las recetas de cocina tradicionales ligadas al mundo del mar y a los productos que nos ofrece, pasando por la observación del medio natural donde se desarrolla, los trabajos de mantenimiento de las barcas y redes, etc.

Existe un desconocimiento de los consumidores sobre técnicas de pesca, especies en peligro, tallas

mínimas y consumo responsable de pescado. Este tipo de concienciación es útil para poner en valor especies con menor presión pesquera, métodos de pesca respetuosos con el medio ambiente y colaborar en la promoción de aquellos pescadores comprometidos con la conservación del mar.

“ *Estas nuevas actividades consiguen incrementar el desarrollo económico del sector pesquero*

Impacto ambiental

El concepto de impacto ambiental del turismo suele relacionarse con las repercusiones de las actividades turísticas en el medio natural, con especial referencia a la capacidad de carga física en un destino. La definición mayoritariamente aceptada sobre el impacto ambiental es el mayor número de personas que pueden utilizar un emplazamiento sin provocar una alteración irreversible en el entorno natural y sin un declive inaceptable en la calidad de la experiencia de los visitantes. La capacidad es un límite impreciso que depende fundamentalmente del perfil sociológico de los visitantes y del modelo de turismo que demandan/producen.

Dado el carácter diversificador de las actividades que contempla el turismo pesquero no sería tan relevante aquí el concepto de capacidad de carga, como la necesidad de que los lugares visitados mantengan una buena calidad ambiental y que la conservación de los recursos siempre permita al turista observar y participar en la actividad pesquera. Esto afecta directamente al concepto de buenas prácticas en la pesca y, colateralmente, al valor que los profesionales deben dar a su trabajo.

- Las buenas prácticas en la pesca garantizan la existencia de recursos, lo que asegura satisfacer la motivación principal de los turistas a participar de la pesca.
- La creación de espacios comunes de pesca y observación de la naturaleza implica un cambio de modelo con la innovación y nuevos usos de los recursos.
- Los itinerarios y visitas en barco por el litoral obligan a una conciencia ambiental estricta. Unas aguas sucias no son atractivas para el turista.

“ La pesca sostenible podría definirse como aquella que puede mantenerse de forma indefinida sin comprometer la viabilidad de las poblaciones de las especies

La pesca sostenible podría definirse como aquella que puede mantenerse de forma indefinida sin comprometer la viabilidad de las poblaciones de las especies que captura y sin ejercer un impacto negativo sobre otras especies dentro del ecosistema, incluidas las personas. Sin embargo, la sostenibilidad puede tener otros componentes como el social, el económico o el de cohesión territorial,

y, por tanto, no sólo apunta a la dimensión ambiental como suele ser la creencia más común.

La oferta del turismo pesquero actualmente es muy poco conocida, aunque muestra atractivos suficientes para motivar que en un futuro el turista se desplace a un territorio en busca de estas experiencias.

Para conseguir este objetivo, el factor innovación resulta fundamental, implicando una redefinición de los recursos (la mar), insertando nuevos elementos y una nueva imagen para situarse de forma competitiva en el escenario ya conocido del litoral.

Al mismo tiempo y en paralelo, la diferenciación debe ir unida a un esfuerzo de calidad, a fin de que la imagen transmitida suponga en el turista una percepción de producto singular, caracterizado por otra forma de usar los recursos y que centre su atención en la participación activa y en una doble presentación de la sostenibilidad, referida a la naturaleza y la cultura autóctona.

***El perfil del turista cliente de las actividades de pes-
caturismo y demostraciones de pesca o turismo pes-
quero:***

- Prefiere un turismo individualizado y no estandarizado y rígido.
- Muestra interés por la tranquilidad y el contacto con la naturaleza y la cultura de las comunidades sociales del destino.
- Busca actividades participativas.
- Valora los elementos de calidad de las ofertas.

El perfil del pescador profesional que sale a faenar con turistas hace un cambio para afrontar su nuevo papel de dinamizador de estas experiencias:

- Reducción de descartes.
- Evitar la pesca de juveniles.
- Aumento de los recursos pesqueros.
- Reducción de la presión sobre especies sobre-explotadas.
- Reducción del impacto sobre el fondo marino.
- Protección de hábitats.
- Conservación del ecosistema.
- Reducción del esfuerzo pesquero.
- Mejor control del cumplimiento de la normativa.
- Gestión sostenible del medio marino.
- Promoción del patrimonio histórico y paisajístico.

El incremento de las actividades turísticas y el uso de los recursos ha generado en su entorno un importante debate respecto a su evolución dentro del concepto de sostenibilidad. Ya no se considera al turista óptimo por sí mismo, y se deben analizar las situaciones y contextos en los que se mueve para diagnosticar los beneficios o pérdidas que supone el consumo de servicios turísticos.

En algunos casos se tiende a realzar las ganancias económicas y sociales desde lo positivo de la creación de empleo, a cambio de un pequeño e inevitable deterioro de los recursos (negativo para la comunidad, pero con coste cero para los empresarios).

Pero se pueden realizar procesos similares de desarrollo que provocan impactos distintos según el contexto en el que se desarrollen.

En el caso del turismo pesquero es necesario, además, tener en cuenta el triple objetivo que persigue y que le diferencia singularmente de otros productos en el ámbito del litoral. El diseño de esta oferta debe satisfacer las expectativas y motivaciones del turista, pero, al mismo tiempo y de acuerdo con las directrices de la UE, debe contribuir a la conservación de los recursos y modificar en el corto plazo, el comportamiento de los pescadores, introduciendo buenas prácticas en la pesca, y, como es lógico, incrementando los ingresos y el nivel de vida de las comunidades costeras.

Es necesario evolucionar desde la idea de “pescar más” hacia la idea de “pescar mejor”, valorando el producto pesquero, mostrando el esfuerzo que comporta esta actividad, conservando y difundiendo la cultura, las tradiciones y las costumbres pesqueras, haciendo, en definitiva, partícipe a la población en general de la necesidad de conservar los ecosistemas marinos y costeros.

Desde esta perspectiva, el turismo pesquero puede consolidarse como una herramienta de ordenación del territorio, de desarrollo para las economías locales, de promoción social de los habitantes, de aprecio

a los productos locales y de protección del patrimonio cultural y natural, dotando a los pescadores de la posibilidad de organizar, gestionar y participar en las actividades turístico-pesqueras a partir de los conocimientos adquiridos a través de la experiencia en la pesca.

Objetivos estratégicos de la Unión Europea

“ La diversificación de las economías locales, en particular hacia otros sectores de la economía marítima, propiciará nuevos puestos de trabajo y oportunidades de crecimiento en las zonas costeras

Un objetivo prioritario de la Política Pesquera Comunitaria ha sido, y probablemente será en los próximos años, consolidar y mejorar el empleo, la cohesión territorial y la calidad de vida de las comunidades costeras dependientes de la pesca.

La diversificación de las economías locales, en particular hacia otros sectores de la economía marítima, propiciará nuevos puestos de trabajo y oportunidades de crecimiento en las zonas costeras.

Con las medidas previstas en el nuevo fondo financiero FEMPA se fomenta la cohesión social y la creación de empleo en toda la cadena de valor del sector pesquero, confirmando mayor valor a la pesca y diversificando sus actividades hacia otros sectores de la economía azul.

Factores socio-laborales como los horarios, el hábitat, el sistema de remuneración, los armadores, las organizaciones de productores, las cofradías, los pensionistas, jubilados y viudas, los riesgos laborales y condiciones de trabajo, el nivel de formación, entre otros, son aspectos que hacen singular al sector pesquero y sobre los que existe un margen de avance y mejora importante, sobre todo de cara a su adaptación a los nuevos tiempos.

De las estrategias vinculadas al desarrollo de la pesca a nivel europeo se extrae que en los próximos años se apostará principalmente por las flotas costeras de pesca artesanal, que representan una fuente significativa de empleo en las comunidades costeras y se reforzará el planteamiento participativo con la intención del desarrollo sostenible de las zonas pesqueras.

Además, se promoverá el capital humano e impulsará la diversificación ofreciendo a las comunidades locales la oportunidad de cualificarse para acometer nuevas actividades emergentes en otros sectores marítimos. Este enfoque también se basará en el

patrimonio natural y cultural, que se convertirá en una baza importante para el desarrollo local.

El “apoyo a la diversificación” de forma general, pretende mejorar los vínculos entre la industria pesquera y los demás sectores económicos, más que aquellos de la cadena de suministro de la propia industria.

Tanto el reglamento del FEP como los FLAG (Fisheries Local Action Group) o GALPA en España tienden a abordar el tema de la diversificación de ciertas maneras bien determinadas, por lo general comenzando por actividades estrechamente vinculadas a la industria pesquera para, posteriormente, expandirlas.

Por ejemplo, muchas estrategias locales se centran en el turismo como medio de “reestructurar y reorientar” determinadas actividades económicas, como restaurantes, mercados, tiendas y actividades de ocio a nivel local, que pueden complementar y ejercer un efecto de difusión considerable en la industria pesquera local.

La capacidad pesquera de los barcos se incrementa debido al continuo desarrollo tecnológico y a las mejoras en equipamiento que se incorporan a las embarcaciones ya existentes, dando lugar a una divergencia entre los medios utilizados para capturar el recurso y los medios necesarios para que esta tarea se realice de forma óptima. A ello hay que sumar la apuesta clara de la Unión Europea por la descarbonización de la flota pesquera.

El desequilibrio entre esta capacidad pesquera y la capacidad de los recursos pesqueros para renovarse

supone un uso no eficiente de los recursos naturales y del capital y medios productivos, incrementando los costes y reduciendo los ingresos.

Los datos oficiales señalan que, aunque las capturas se han ido incrementando levemente en los últimos años, sin embargo, la flota y sobre todo el empleo desciende anualmente y cada vez es más complicado hacer económicamente viable la actividad, que obliga necesariamente a innovar para que la flota y el sector puedan mantenerse.

Por otro lado, la demanda turística ha sufrido grandes cambios en la última década, además del sol y playa, destino tradicional del turismo de masas, va apareciendo un turismo interesado en conocer otras realidades, en dedicar una parte de su tiempo de ocio a aprender y experimentar nuevas sensaciones en relación con la naturaleza, la tradición, la cultura, los oficios, etc.

Estas precisiones son importantes para el turismo pesquero, puesto que su oferta se situará geográficamente en el entorno litoral, donde existe ya un producto y una demanda turística bien definida.

El debate en este momento aparece centrado en la elección de un modelo de oferta diferenciado en los destinos de litoral, que deben asumir el impacto del turismo en la economía local, reconfigurando la estructura tradicional de la actividad pesquera, pero al mismo tiempo, esforzándose en preservar su identidad social y cultural como un valor fundamental.

En definitiva, estas nuevas experiencias en torno a la actividad de pescaturismo, desarrolladas en esta guía

formativa responden y se alinean con los objetivos estratégicos de la Unión Europea.

Oportunidades

Las principales oportunidades que representa incorporar las actividades de pescaturismo y demostraciones de pesca al sector pesquero son:

- Obtener unos ingresos extra sin modificar sustancialmente los hábitos de pesca gracias a las actividades de pescaturismo y turismo marítimo.
- Mejorar la calidad de vida al obtener unos ingresos complementarios que permitirían reducir las largas jornadas en el mar.
- Compensar la caída de los ingresos por las progresivas reducciones de las capturas con los ingresos complementarios que aportan los turistas.

“ Mejorar la calidad de vida al obtener unos ingresos complementarios que permitirían reducir las largas jornadas en el mar.

- Embarcar turistas permite compartir el alto gasto que suponen los combustibles, disminuyendo los costes.
- Reducir el impacto sobre los recursos pesqueros al desplazar parcialmente la actividad marinera al turismo.
- Aprovechar los fondos de diversificación del FEMPA para modernizar las embarcaciones y financiar las nuevas actividades de pescaturismo, así como los fondos Next Generation EU con ayudas a la innovación pesquera, digitalización, crecimiento de la economía azul, etc.
- Revalorizar el precio de la embarcación al contar con el permiso de pesca-turismo.
- Alto potencial de crecimiento de actividades turísticas por una demanda turística que crece cada año.
- El deseo de los turistas por buscar experiencias auténticas y vinculadas al territorio que visitan.
- Apostar por un turismo responsable y sostenible frente al turismo de masas.
- El alto valor educativo que tienen las experiencias de pescaturismo y el turismo pesquero en general que permite incorporar al segmento de turismo familiar a estas nuevas actividades.
- Los beneficios del turismo generados por las actividades de pescaturismo y turismo pesquero van directamente a la comunidad local.



- Impulsar y añadir valor a las distintas marcas asociadas a los productos pesqueros de la zona.
- Sinergias y alianzas con otros sectores económicos para crear paquetes turísticos (restaurantes, hoteles...)
- Impulsar el reconocimiento de la labor profesional de los pescadores y la pesca a través de las nuevas actividades de diversificación pesquera.
- Dar a conocer y poner en valor el patrimonio cultural pesquero y medioambiental de la costa.
- Impulsar el papel de la mujer en los ámbitos de pescaturismo y turismo pesquero.
- Atraer a los jóvenes con nuevas oportunidades e ingresos complementarios
- Potenciación de los Grupos de Acción Local Pesquera y Acuícola, así como de la labor que desarrollan.
- Digitalización, modernización y adopción de buenas prácticas en el sector.