

Guía Formativa Sobre Turismo Marinero

turismo
pesquero



Guía Formativa Sobre Turismo Marinero

Fecha de elaboración:

Noviembre de 2024

Diseño, redacción y coordinación:

Turismo Marinero Murcia



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 12/ **Análisis de la Normativa**

Pág 16/ Normativa estatal / Real Decreto 239/2019

Pág 35/ Normativas de la Comunidades Autónomas

Pág 46/ Actividades complementarias

Pág 54/ **Diseño de Actividades**

Pág 66/ **Gestión de Clientes
y Comercialización**

Pág 86/ **Líneas Básicas de una
Excursión de Turismo Mariner**

Pág 104/ **Análisis Estratégico y Conclusiones**

Pág 109/ Grupos prioritarios

Pág 116/ Población beneficiaria

Pág 122/ Patrimonio inmaterial

Pág 125/ Impacto ambiental

Pág 130/ Objetivos estratégicos de la Unión Europea

*Pág 136/ Oportunidades para el sector pesquero y
empresas de chárter y excursiones marítimas*

Introducción

El objetivo de esta guía formativa es que los pescadores profesionales y empresas de barcos turísticos con tripulación profesional, puedan prestar a turistas rutas guiadas y servicios de Turismo Marinero 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 preventiva y a unos estándares de calidad.



Este manual está dirigido va dirigido a las embarcaciones pesqueras autorizadas a realizar la actividad en concreto de Turismo Marinero o pesquero, que regula el Real Decreto 239/2019 de 5 de abril, por el que se establecen las condiciones para el desarrollo de las actividades de turismo pesquero o marinero y demostraciones de pesca que empresas de actividades o excursiones marítimas pueden ofrecer en colaboración con el sector pesquero y que dichos buques pueden desarrollar al amparo específico de la legislación establecida en algunas comunidades autónomas.

Es necesario contar previamente con la autorización de la Capitanía Marítima en la que el pesquero tiene su puerto base, y el permiso de la permitente Comunidad Autónoma, en aquellos territorios que tengan regulada la actividad, para poder desarrollar la actividad de Turismo Marinero. Cuando el servicio es dado por una empresa de excursiones marítimas o turismo activo la empresa debe estar legalmente constituida y tener los permisos adecuados, así como los barcos con el correspondiente despacho y autorización de la Capitanía Marítima correspondiente.

De forma que, en lo referente a este aspecto, se atenderá a las normativas desarrolladas por las mismas.

Estas normativas están enfocadas principalmente en 2 ejes, ordenación y promoción del turismo desde el punto de vista de la sostenibilidad, calidad, diversificación y diversificación.

Dependiendo de la forma jurídica en la que se desarrollen estas actividades, se deberá acceder a las diferentes licencias, permisos y seguros oportunos, de la misma manera que se atiende a la legislación vigente sobre seguridad social y fiscalidad.

Consideraremos los requisitos que establece el Real Decreto para desarrollar la actividad de turismo marino o pesquero y se perfilará de forma muy general 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.

“ *Dependiendo de la forma jurídica en la que se desarrollen estas actividades, se deberá acceder a las diferentes licencias, permisos y seguros oportunos* ”

Por esta razón, sería inabarcable un manual formativo 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.

Al ser las actividades de turismo marítimo una actividad que requiere la participación y consentimiento del sector pesquero, es fundamental que las empresas que no sean del sector sino pertenecientes al sector de actividades turísticas, rutas en barco, etc. Establezcan una relación de cooperación con los barcos pesqueros, lonjas, etc. con los que trabajen estableciendo las bases de colaboración en un acuerdo “win-win”.



Una cuestión muy importante y un aspecto de una relevancia crucial, es la gestión de los clientes, por lo que necesitaremos establecer unas pautas y protocolos que nos ayuden a gestionar las situaciones y problemas que se puedan ir presentando.

ANÁLISIS DE LA

NORMATIVA

El Real Decreto 239/2019 es 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 marinerero o pesquero y demostraciones de pesca, que quedan fuera de la normativa estatal. Es el elemento indispensable a tener en cuenta para la realización de 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 ratificada por la correspondiente Capitanía Marítima. Sin la autorización de Capitanía Marítima, no es posible la realización de la actividad.

No obstante, la normativa estatal y la de las diferentes autonomías regulan únicamente el papel de los pescadores profesionales en estas actividades. Solamente, pueden realizar dichas experiencias los barcos de lista 3ª y 4ª, quedando excluidas el resto. No figuran dentro del campo de pesca-turismo ni turismo marinero o pesquero los chárter de pesca, náuticos, golondrinas, etc. desarrolladas por embarcaciones de lista 6ª y 7ª.

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.

Normativa estatal / Real Decreto 239/2019

El Real Decreto 239/2019 establece los requisitos generales que deben cumplirse para ejercer la actividad de turismo marineró 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.

Las embarcaciones de empresas de Lista 6ª, deberán estar en cumplimiento de la legislación vigente:

- Real Decreto 339/2021, de 18 de mayo, por el que se regula el equipo de seguridad y de prevención de la contaminación de las embarcaciones de recreo.
- Las empresas que gestionen buques de pasaje, reconocidos para realizar excursiones marítimas deberán estar en cumplimiento de la legislación vigente.

- Real Decreto 596/2019, de 18 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 1247/1999, de 16 de julio, sobre reglas y normas de seguridad aplicables a los buques de pasaje que realicen travesías entre puertos españoles.

Solicitud

Las empresas que gestionen barcos de lista 3º y 4º deben presentar una solicitud a nombre del armador y del patrón (cuando sean 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.

“ Las empresas que gestionen barcos de lista 3º y 4º deben presentar una solicitud a nombre del armador y del patrón

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.

Las empresas que gestionan barcos de lista 2ª, 5ª y 6ª que realizan actividades de turismo marítimo deberán comunicar a Capitanía Marítima esta actividad y ser incluida en despacho de la embarcación.

Título habilitante

Para empresas pesqueras buques de 3ª y 4ª lista, Capitanía también reclamará que se presente un título habilitante para desarrollar la actividad. 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 del 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.

Las empresas que gestionan barcos que realizan actividades de turismo Marineró deberán comunicar a Capitanía Marítima 2ª, 5ª y 6ª esta actividad y cumplir con los requisitos de titulación y tripulación mínima exigidos en la legislación. No obstante, la Capitanía podrá solicitar medidas adicionales para mejorar la seguridad.

Número de turistas a bordo

Las empresas que gestionan barcos de 6ª lista que realizan actividades de turismo marineró, tendrán un máximo de 12 pasajeros o turistas según el cumplimiento de la legislación que regula las embarcaciones de lista 6ª, deportivos con ánimo de lucro, independientemente de la eslora. Siendo de número menor siempre que así lo indiquen los certificados de la embarcación.

Las empresas que gestionan barcos de 2ª y 5ª lista de excursiones marítimas que realizan actividades de turismo marineró, podrán embarcar el número de pasajeros o turistas que se indiquen los certificados de la embarcación y/o en el despacho de la misma.

Limitaciones

El Real Decreto 239/2019 establece una serie de limitaciones que deben cumplirse para ejercer la actividad de turismo marinerero:

- 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).
- Queda eliminada cualquier exención relativa 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 de turismo marinerero:

- 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 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 barcos pesqueros (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).

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

“ 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

- 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)

Elementos de Salvamento y contra incendios barcos de chárter y excursiones.

Las actividades de Turismo Marinero que sean ofrecidas desde un barco de excursiones marítimas, los elementos de seguridad serán los establecidos por la Capitanía Marítima en función de las características del buque y de la zona de navegación.

- Real Decreto 339/2021, de 18 de mayo, por el que se regula el equipo de seguridad y de prevención de la contaminación de las embarcaciones de recreo.
- Real Decreto 596/2019, de 18 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 1247/1999, de 16 de julio, sobre reglas y normas de seguridad aplicables a los buques de pasaje que realicen travesías entre puertos españoles.

Lo establecido en el certificado de seguridad del buque y en cualquier caso cualquier medida que la Capitanía Marítima correspondiente, tenga en consideración.

Botiquín suplementario tipo balsa para embarcaciones pesqueras

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.

“ En las actividades de Turismo Marítimo que sean ofrecidas desde un barco de excursiones marítimas, los elementos de seguridad serán los establecidos por la Capitanía Marítima

Botiquín para embarcaciones de chárter y excursiones marítimas.

Cuando las actividades de Turismo Marinero sean ofrecidas desde un barco de excursiones marítimas, los botiquines serán los establecidos por ISM (Instituto Social de la Marina) en función de las características del buque y de la zona de navegación.

- Real Decreto 339/2021, de 18 de mayo, por el que se regula el equipo de seguridad y de prevención de la contaminación de las embarcaciones de recreo.
- Real Decreto 596/2019, de 18 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto 1247/1999, de 16 de julio, sobre reglas y normas de seguridad aplicables a los buques de pasaje que realicen travesías entre puertos españoles.

Es recomendable tener además de lo establecido por ley una mochila de emergencias, una bolsa estanca, donde pongamos un VHF marino, algo de material de primeros auxilios, una bengala, pito, navaja, espejo de señales, agua y pastillas anti mareo junto a alguna ayuda térmica.

Seguro

Las empresas que gestionen embarcaciones de lista 6ª deberán contar 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.

“ Las empresas que gestionen embarcaciones de lista 6ª deberán contar con un seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo o deportivas

No es válido el seguro de acompañante, que, en ocasiones suelen tener algunas embarcaciones.

Las empresas que gestionan embarcaciones de lista 2ª y 5ª deberán contar con un seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria para este tipo de embarcaciones y actividad en cumplimiento de la legislación vigente. (Legislación de buques de pasaje).

Se recomienda que de ser posible los barcos estén asegurados a todo riesgo y las cubiertas de tanto tripulantes como pasaje cubran todos los gastos médicos derivados de cualquier incidente.

Documentación a bordo y comunicación a Capitanía

Las empresas que gestionan embarcaciones de lista 3ª y 4ª cumplirán lo citado en 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 hacen referencia a la documentación que se debe llevar a bordo, de la misma forma que 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. Un certificado de cumplimiento que facilita la propia Capitanía cuando la Inspección ha sido superada.
- 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.

Las empresas de alquiler y excursiones marítimas dispondrán de toda la documentación necesaria para realizar la actividad, así como el despacho donde se indique la actividad de turismo marineró.

- Documentación de la tripulación y títulos habilitantes correspondientes.
- Se deberá disponer del certificado de seguridad (chalecos, balsas, capacidad, extintores, etc.) emitido por Capitanía. Certificado de cumplimiento que facilita la propia Capitanía si se ha superado la inspección.
- Se deberá disponer del certificado de navegabilidad (chalecos, balsas, capacidad, etc.) emitido por Capitanía. Certificado de cumplimiento que facilita la propia Capitanía si se ha superado la inspección.
- Se deberá disponer de cualquier otro certificado necesario para la realización de la actividad del buque, emitido por capitanía o las administraciones competentes.
- En ocasiones en embarcaciones de pequeña eslora no llevamos documentación original por no mojarla, se pueden llevar copias compulsadas en la capitanía, es recomendable además llevar en formato “pdf”, toda la documentación el móvil o cualquier otro soporte para su envío inmediato telemáticamente a las administraciones que así lo requieran.

- Información por escrito a los turistas en inglés y castellano de toda la información del buque y la charla de seguridad.

Tributación e IVA

Un aspecto crucial es el que se refiere a la tributación y al IVA. Es importante que en el Real Decreto se considere que la actividad de pesca-turismo es complementaria a la actividad pesquera, y que ésta siempre debe ser la actividad principal. Por este motivo, no son necesarias otras autorizaciones, como las referidas a las autorizaciones turísticas, ya que la pesca turismo se rige por la actividad de pesca.

- Los beneficios obtenidos por turismo marineró al igual que los de 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 Turismo Marinerero (21% de IVA): 5.000 + 1.050 IVA
Total, de ingresos: 20.000 euros
Total, de IVA: 2.550 euros

Las empresas de alquiler y/o excursiones marítimas tributarán en el régimen general de IVA conforme lo realizan en el resto de actividades:

- Los beneficios obtenidos por turismo marinerero se imputarán al régimen general de tributación, que proceda por la actividad a la cual corresponde.
- Los armadores tienen que darse de alta en la actividad correspondiente de no estarlo.
- Las empresas se tendrán que dar de alta en la actividad correspondiente de no estarlo con anterioridad.
- La fórmula para declarar estos ingresos dependerá del tipo de sociedad en que esté constituida la empresa (Autónomo, S.L., Comunidad de Bienes...).

Venta de pescado

No podrán comercializarse los productos pesqueros obtenidos por los barcos participantes en la actividad de Turismo Mariner, ya que las empresas de alquiler o excursiones no pueden realizar esta actividad y tiene que realizarse según lo previsto o 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.

En ningún caso se podrán comercializar las capturas provenientes de embarcaciones que no se dediquen profesionalmente a la pesca, las cuales deberán atenerse a los dispuesto en el art. 4.1 de RD 418/2015, de 29 de mayo. Se debe tener en cuenta las CCAA que tenga disposiciones y establezcan limitaciones adicionales al respecto.



La degustación de productos como complemento de la actividad a bordo y en locales autorizados, sí está permitida, pero cumpliendo con la normativa sanitaria vigente.

Si nuestro barco no dispone de cocina o comedor autorizado, las degustaciones se encargarán a empresas de restauración o catering que dispongan de los permisos necesarios.

Las empresas, sí podrán ofrecer degustaciones de productos como complemento de la actividad tanto a bordo como en locales de restauración autorizados. Para las degustaciones a bordo, será necesario cumplir con la legislación sanitaria vigente y de venta de estos productos, por lo que lo recomendable es que los productos sean preparados y suministrados por empresas autorizadas.

Por ejemplo, si nuestro barco no dispone de servicio de cocina o comedor autorizado, pueden darse las degustaciones de producto en lotes individuales preparados por una empresa de restauración o catering.

Normativas de las Comunidades Autónomas

Los requisitos que establecen las diferentes comunidades que han regulado este tipo de diversificación pesquera mediante los correspondientes decretos legislativos, y en concreto la actividad de pesca-turismo supeditan en todos los casos la autorización para poder desarrollar esta actividad 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.

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

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

Cada normativa autonómica cuenta con distintos redactados y, en algunos casos, diferencias sustanciales, de manera que en este manual formativo trataremos 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.

Cuando las actividades de Turismo Marino sean ofertadas por embarcaciones de alquiler con tripulación profesional o empresas de excursiones marítimas, no es necesario un permiso específico, aunque sí es recomendable que la Capitanía sea concedora de la actividad y que figure en el despacho de la embarcación.

Cataluña:

- Decreto 87/2012, de 31 de julio, sobre la pesca-turismo, el turismo pesquero y acuícola y las demostraciones de pesca en aguas marítimas y continentales de Cataluña.

Galicia:

- Ley 11/2008, de 3 de diciembre, de pesca de Galicia.
- Ley 1/2009, de 15 de junio, de modificación de la Ley 11/2008, de 3 de diciembre, de pesca de Galicia.
- Ley 6/2009, de 11 de diciembre, de modificación de la Ley 11/2008, de 3 de diciembre, de pesca de Galicia.
- Ley 2/2021, de 8 de enero, de pesca continental de Galicia.

País Vasco:

- Decreto 143/2021, de 25 de mayo, de pesca-turismo, demostraciones de pesca y turismo pesquero o marino en aguas marítimas y continentales de la comunidad autónoma de Euskadi.

Comunidad Valenciana:

- Ley 5/2017, de 10 de febrero, de pesca marítima y acuicultura de la Comunitat Valenciana.
- Decreto 56/2017, de 28 de abril, del Consell, por el que se regulan las medidas para la diversificación pesquera y acuícola en la Comunitat Valenciana.

Islas Baleares:

- Ley 6/2013, de 7 de noviembre, de Pesca Marítima, Marisqueo y Acuicultura en las Illes Balears.
- Decreto 22/2016, de 22 de abril, por el que se regulan las medidas para la diversificación de los sectores pesquero y acuícola en las Illes Balears.

Andalucía:

- Decreto 129/2021, de 30 de marzo, por el que se regula y fomenta la actividad de pesca-turismo y otras actividades de diversificación pesquera y acuícola en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Islas Canarias:

- Ley 17/2003, de 10 de abril, de Pesca de Canarias.

Actividades de diversificación pesquera amparadas

La realización de actividades complementarias que se realizan por parte del sector pesquero, con el fin de poder reforzar su economía, vienen reguladas en las diferentes Normativas autonómicas.

Los 3 tipos de actividades que se pueden realizar con turistas en sus barcos de pesca profesional están regulados de forma genérica, incorporando cada Comunidad Autónoma sus propias peculiaridades, de manera que no existen títulos comunes para cada una de las 3 experiencias.

“ *La realización de actividades complementarias que se realizan por parte del sector pesquero, con el fin de poder reforzar su economía, vienen reguladas en las diferentes Normativas autonómicas* ”

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

Pesca-turismo:

Tipo de actividad de turismo pesquero o marinerero 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 marinerero:

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 teniendo siempre como objetivo, cumplir las actividades que se han citado. 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 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. 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.

Para poder comercializar estas actividades, estableceremos ámbitos para las diferentes experiencias que se pueden desarrollar a bordo de las embarcaciones pesqueras, siempre manteniéndonos dentro del marco que regulan los diferentes decretos autonómicos, siendo éste el objeto principal de este manual.

Turismo mariner

Propia de empresas de excursiones en barco o actividad complementaria de la pesca profesional que consiste en embarcar a turistas durante el horario de la jornada habitual de pesca para mostrarles cómo se realizan las labores de pesca por parte de otros barcos sin que el barco en el que están los turistas se vea involucrado en las mismas.

“ El turismo mariner es propio de empresas de excursiones en barco o actividad complementaria de la pesca profesional que consiste en embarcar a turistas durante el horario de la jornada habitual de pesca

Demostración de pesca/turismo mariner 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

Prácticamente, todas las normativas de las comunidades autónomas permiten obtener la autorización a través de una declaración responsable. De esta manera, 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.

“ Prácticamente, todas las normativas de las comunidades autónomas permiten obtener la autorización a través de una declaración responsable

De forma habitual, esta declaración responsable consta de un formulario. Es un documento que hay que rellenar con los datos de la persona que realiza la solicitud, la embarcación, etc., junto al que se adjuntará la documentación acreditativa, licencias, autorizaciones, concesiones y permisos pertinentes, dependiendo de la actividad a desarrollar y de la Comunidad Autónoma dónde se desarrolle

Será necesario presentar una memoria de la actividad, dónde se incluirá: la descripción de los medios técnicos que se van a utilizar, los recursos, embarcación o instalación dependiendo del caso, los fines de la actividad de diversificación y la actividad principal a la que complementa.

Las empresas de chárter o excursiones marítimas que realicen la actividad de Turismo Marinero, no requieren de declaración responsable alguna, pero si es conveniente que la actividad realizada figure en el despacho de la embarcación.

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

Las empresas, entidades o personas del sector pesquero que llevan a cabo actividades de diversificación pesquera, deberán presentar una memo-



ria anual con las actividades que se han desarrollado durante el año anterior, ante la Dirección General de Pesca que corresponda para su seguimiento y control.

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:

- 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.



En lo referente exclusivamente a la actividad de pesca-turismo, esta memoria se debe presentar, en la Comunidad Autónoma que corresponda, en la Secretaría General de Pesca del Ministerio y en el Instituto Social de la Marina, según lo establecido en el Real Decreto 239/2019. Si existe Normativa Autonómica, será la Dirección General de Pesca, quien dará traslado de la memoria a las dos administraciones que hemos citado anteriormente. Si no la hubiera, sería el propio pescador quién tendría que realizar el trámite.

Las empresas de chárter o excursiones marítimas que realicen esta actividad desde embarcaciones de lista 2ª, 5ª ó 6ª, no deben presentar ninguna memoria de seguimiento y control.

Actividades complementarias

A continuación, describiremos algunas de las diferentes actividades complementarias que podemos ofrecer a los clientes, dentro de la experiencia de Turismo Marino:

Visita a Lonja de pescado y marisco:

Podemos complementar las experiencias de Turismo Marino embarcado, con visitas a lonja en las que se puede mostrar el funcionamiento de la misma, y los trabajos que en ella se realizan; descarga de capturas en los muelles pesqueros, rederías, secaderos y todos aquellos elementos mediante los que podemos mostrar la actividad realizada por los pescadores y trabajadores de lonja de forma más amplia. También podremos dar a conocer los procesos de subasta, la importancia de la calidad y seguridad alimentaria y la cadena de distribución que se aplica a los productos de la pesca extractiva.

Una lonja, es el establecimiento autorizado como primer expedidor, el lugar donde se realizará la primera venta de los productos y en el caso que nos concierne, lugar dónde los productores (pescadores y mariscadores) deben comercializar su producto, normalmente mediante un proceso de subasta, según lo establecido en el Real Decreto 418/2015 de 29 de mayo, por el que se regula la primera venta de los productos pesqueros.

La mayor parte de las lonjas, están gestionadas por las Cofradías, que son entidades privadas de servicio público y auxiliares de la Administración de la co-gestión en temas de pesca, siempre han sido lugar de encuentro y punto de referencia para la comunidad pesquera. Sirven para reforzar los vínculos intergeneracionales de los pescadores, incluso en muchas ocasiones, son el punto neurálgico de las festividades de tradición marinera.

“ La mayor parte de las lonjas, están gestionadas por las Cofradías, que son entidades privadas de servicio público y auxiliares de la Administración de la co-gestión en temas de pesca

Visita a museos:

Si la idea principal es aumentar el conocimiento sobre el patrimonio histórico y cultural de la pesca de la zona, en algunos lugares, se dispone de lonjas musealizadas o de instalaciones museísticas cercanas, cuya visita, puede complementar la experiencia. Por ejemplo, podemos citar la Lonja musealizada de Mazarrón y el Museo de la pesca de Palamós.



Degustaciones:

Otra forma de complementar la experiencia, es ofrecer degustaciones de los productos pesqueros. Dependiendo de las condiciones de nuestra embarcación, podemos ofrecerlos de diferentes formas. En caso de no tener una cocina a bordo, de no disponer de los permisos sanitarios pertinentes, o que nuestra actividad no nos lo permita, podemos encargar la degustación a un catering o local de hostelería de la zona con productos típicos, para que lo preparen, sirvan y se pueda catar a bordo. Los productos que se pueden degustar pueden ser: cartucho de gambas cocidas, langostinos cocidos, mejillones, ahumados, salazones... Otra opción es llegar a un acuerdo con un establecimiento hostelero y realizar allí la degustación.

“ Otra forma de complementar la experiencia, es ofrecer degustaciones de los productos pesqueros

Educación ambiental:

La educación ha sido siempre un motor imprescindible para la evolución de la sociedad, teniendo un papel muy relevante, de manera que, con estos apuntes, podemos enseñar y sensibilizar a nuestros turistas, sobre la importancia de las diferentes prácticas de sostenibilidad fomentando así hábitos que sean respetuosos con el medio ambiente para su conservación y disfrute para las próximas generaciones. Durante la navegación, se puede incluir charlas de educación ambiental que pondrán en valor, no solamente los espacios en los que se desarrolla la actividad, transmitiendo a los turistas unos conocimientos y valores del entorno, si no, también las prácticas sostenibles que se realizan durante el trabajo de los pescadores, concienciando de esta manera sobre la importancia del respeto al medio ambiente.

Patrimonio histórico y cultural:

Dar a conocer el patrimonio de la zona, es también uno de los objetivos de la actividad, con lo que durante la ruta incluiremos referencias obre la historia, estructuras y diferentes edificaciones que vamos observando desde el barco. Pueden ser faros, molinos de extracción de aguas para salinas, baterías de costa, de defensa, murallas, así como cualquier elemento que forme parte de la historia del lugar y su historia.

Práctica de pesca deportiva:

Durante la navegación, podemos realizar pesca deportiva. Así podemos mostrarle al turista que, sobre la sostenibilidad de esta actividad mediante la captura y suelta, así como podrán ver otras especies de peces que no son de interés comercial o no son objeto de la pesca profesional.

Es necesario tramitar la correspondiente licencia de pesca colectiva y aplicar la normativa que corresponda en lo que se refiere a vedas y restricciones.

Baño y snorkel:

Es agradable para los turistas, en especial en la época veraniega, el poder parar en alguna zona tranquila a la vuelta de la actividad de Turismo Marineroy realizar un baño o pequeña actividad de snorkel.

Es recomendable tener una escalera de baño cómoda, llevar a bordo material deportivo y ayudas a la flotabilidad, tales como pueden ser chalecos o trajes de neopreno ligeros.

Deberemos tramitar las correspondientes autorizaciones con las Administraciones que proceda, en el caso de realizar el baño en zonas protegidas o con restricciones, tales como pueden ser Zonas de Especial Protección para las Aves (ZEPA) con restricciones de navegación, Reservas Marina, etc.

Llevaremos especial cuidado con las condiciones en las que realizamos esta actividad y nunca se realizará en condiciones de corriente, mala mar, o cualquier condición que pueda implicar un peligro para el turista, extremándose las condiciones de seguridad, siendo obligatorio colocar un par de aros con rabiza en el agua donde se estén bañando, que los turistas no se alejen más de 25 m de barco, en caso de barco de pasaje con más de 12 pasajeros se recomienda disponer de un bote auxiliar preparado para poder rescatar a cualquier persona del agua y en caso de snorkel se izara una bandera Alfa para indicar a los demás barcos que se está realizando esta actividad.

Avistamiento de Cetáceos:

Si las actividades se realizan en zonas de paso o avistamiento de cetáceos, necesitaremos disponer de la autorización del Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico para poder realizar la actividad de manera sostenible.

Avistamiento de aves:

Si realizamos nuestra actividad en una zona ZEPA (Zona de Especial Protección para las Aves), podemos ofrecer la posibilidad del avistamiento de las mismas desde el barco, o desplazarnos hasta la zona.

Como ejemplo, el Parque Regional de las Salinas y Arenales de San Pedro del Pinatar, es un humedal protegido en el que nidifican y descansan numerosas especies de aves antes de iniciar su migración a África. En tierra hay observatorios, pero podemos ofrecer la oportunidad del avistamiento, identificación con prismáticos desde la embarcación.

Grupos de fotógrafos aficionados a la ornitología, puede ser un público objetivo.

La experiencia ideal de Turismo Marinero, podría ser la realización de una ruta pesquera dando a conocer el entorno y las artes de pesca, las capturas provenientes de la actividad, ver el proceso de subasta de las mismas en la lonja y degustarlas.

El objetivo principal de las experiencias de Turismo Marineró embarcado, junto con las actividades complementarias que se pueden ofrecer, es mostrar la cultura marinera de la zona, así como preservar y dar a conocer los elementos etnográficos singulares, que son, los bienes patrimoniales que están relacionados con el trabajo y la vida diaria de las gentes del mar, así como poner en valor esta cultura.

DISEÑO DE ACTIVIDADES

El número de actividades que se pueden comercializar y realizar en el Turismo Marinero y demostraciones de pesca pueden ser tantas como queramos o podamos llegar a imaginar. Podremos combinar múltiples experiencias con otros productos turísticos, creando sinergias entre ellos. Por ejemplo, se pueden combinar con cualquiera de las actividades complementarias descritas en el punto anterior, visitas guiadas a la lonja e instalaciones portuarias, museos marítimos pesqueros o degustaciones de productos de la pesca, etc.

En artes menores de pesca, las diferentes experiencias que podemos 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 todas las peculiaridades y diferencias, sería muy complejo realizar un manual que contemple situaciones específicas, de manera que trataremos de establecer unas recomendaciones generales que podrán servir como guía para el diseño de las experiencias, teniendo siempre en cuenta, que cada empresa tendrá que adaptar las actividades a sus condiciones y a las particularidades de los barcos pesqueros con los que se acuerde la actividad:

- Las experiencias de Turismo Marinero deben estar enfocadas en las actividades de pesca profesional, la puesta en valor del patrimonio pesquero, sus productos y valores ambientales de la zona de pesca, como centro de la experiencia. Enfocadas a un segmento amplio de usuarios, desde turismo familiar, senior, ambiental, turismo industrial, etc. Cualquier persona o colectivo puede disfrutar de la experiencia del Turismo Marinero.
- El precio en este tipo de excursiones puede ser por salida, con los límites de pasajeros que establece el R.D. 239/2019 de 5 de abril por el que se establecen las condiciones para el desarrollo de la actividad de pesca-turismo, para embarcaciones pesqueras. Los precios para embarcaciones pesqueras oscilan entre los 310-350€. Para embarcaciones de alquiler y excursiones, la

experiencia puede ser vendida por barco completo o por persona independientemente del número de turistas que se embarquen. Los precios para embarcaciones de alquiler de 6º lista pueden oscilar entre 350€-500€ y para embarcaciones de excursiones 35-50€ por persona. Los precios pueden variar en función de la demanda turística de la zona y cliente objetivo, así como de las actividades complementarias que se incluyan en la experiencia.

- 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.
- En estas excursiones debido a su corta duración recomendamos no ofrecer comida, aunque se puede ofrecer 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. Si ofrecemos degustaciones o comidas como complemento de la actividad de manera opcional, se debe informar al turista de los incrementos en el precio por el servicio y de lo que se incluye en dichas degustaciones y menús.

- No se recomienda realizar las actividades de Turismo Marino en horarios nocturno, ya que dificulta la observación del desarrollo de las labores de pesca. Al ser realizada la actividad desde un barco que no participa en la pesca, podemos entorpecer sin querer la actividad pesquera incluso generar situaciones de peligro que debemos evitar a toda costa.
- 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 10 am a 13-14 pm) siempre que sea posible cuando se embarque a turistas.

“ No se recomienda realizar las actividades de Turismo Marino en horarios nocturno, ya que dificulta la observación del desarrollo de las labores de pesca

“ El pescador obtiene la mayor rentabilidad si compagina tanto las excursiones de Turismo Marinero con las demostraciones de pesca

- El pescador obtiene la mayor rentabilidad si compagina tanto las excursiones de Turismo Marinero con las demostraciones de pesca. Es fundamental llegar a acuerdos o convenios formales con las embarcaciones que van a realizar las demostraciones pesqueras o que van a ser observadas en sus labores de pesca, de manera que reciban una contrapartida económica justa. También hay que tener en consideración la autorización de los pescadores para ser fotografiados por los turistas durante la actividad y el consentimiento informado de cesión de derechos de imagen por todas partes, para el uso de las fotos, videos y datos personales en página web, redes sociales y demás publicaciones que realice la empresa promotora de las excursiones de Turismo Marinero.

- 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 máximo posible, siempre cumpliendo las medidas de seguridad. Es importante que se hagan fotos con las capturas, es colaborar con los turistas en las fotografías. Para ellos es un recuerdo único de experiencia y para la empresa una oportunidad de publicitar gratis sus excursiones en redes sociales.
- Las personas que realizan la función de guías y tripulación deben implicarse en la actividad e interactuar con los turistas. Deben tener formación y conocimientos técnicos de la pesca, normativas, las especies comerciales, sobre la biología de las especies y el ecosistema donde se realiza pesca. Es frecuente que los turistas realicen multitud de preguntas, desde preguntas técnicas sobre el arte pesca hasta como pueden cocinar determinados productos de la pesca. No hay peor experiencia para el turista que permanecer el tiempo que dura la actividad sin ningún tipo de interacción con los guías y pescadores que además dar la información han de ser amenos y hacer divertida la experiencia.

- 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 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.

- 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 Turismo Marinero es el alto valor educativo que tienen y que es uno de sus mayores atractivos para el turismo familiar. A los turistas les resulta interesante conocer curiosidades sobre las capturas, algún nudo marinero,
- En excursiones de Turismo Marinero no recomendamos ofrecer comida a bordo porque complica el trabajo y requiere de permisos especiales, aunque permite elevar el precio, simultáneamente resta potenciales clientes por lo que lo mejor es ofrecerlo como opcional y en algún



establecimiento conveniado cerca del puerto de llegada una vez terminada la actividad.

- No utilizar vajillas de plástico, mejor otro tipo de material menos contaminante, pero en el caso de que se utilicen, al llegar a puerto depositarlo todo en los contenedores correspondientes. Debemos 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.

“ Con todos estos pequeños detalles, que podemos finalizar con una foto de grupo, estamos creando una experiencia inolvidable para el visitante, que quedará muy satisfecho.

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.

- Es recomendable regalar al turista algún detalle a modo de recuerdo, acompañado de una tarjeta o código QR que enlace directamente nuestras redes para que hagan valoración o recomendación de la actividad.
- 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 COMERCIALIZACIÓN

La captación de clientes es un tema crucial para todas las empresas. La captación y el diseño de la estrategia de marketing es muy importante, de manera especial en el contexto digital de la época actual.

Para sostener las empresas, éstas deben vender sus productos, para generar ingresos, crecer y ser rentables. Es por estos motivos, que la captación de clientes, es uno de los mayores retos a los que se pueden enfrentar el empresario. Puedes tener un producto de muy buena calidad, gestionar las finanzas de la empresa de forma impecable, tener un equipo de trabajo muy profesional, pero si no tienes clientes, la viabilidad de la compañía a largo plazo es muy difícil. Con lo que hay que crear estrategias para que esos “potenciales clientes” se conviertan en “clientes”.

Es crucial la línea 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.) obteniendo los máximos resultados con los recursos disponibles.

Debemos implantar un plan de actuación e identificar los canales de contacto con el cliente que vamos a utilizar, enumerando sus características en el ámbito del marketing digital. El plan de actuación puede definirse, dependiendo de los canales de contacto:

- Presencial:
 - » Publicidad en el punto de venta
- No presencial:
 - » SMS
 - » Página Web (Información de nuestra empresa, actividades que realizamos)
 - » Networking (Proceso que permite crear una red de contactos profesionales)
 - » E-commerce (Distribución, venta, marketing de productos a través de internet)
 - » Chats – Grupos de difusión (Mantendremos a los clientes informados de nuestras actividades)
 - » e-CRM (Gestión electrónica de las relaciones con los clientes)

- » e-newsletters (Correo electrónico que se envía a los suscriptores para mantenerles informados de noticias relevantes, ofertas, con acceso directo a nuestra web y RRSS para generar un mayor tráfico al sitio web)
- » RRSS (Información para el cliente de nuestros productos, actividades, curiosidades)
- » Otros canales digitales

Es importante tener claro el público objetivo al que pretendemos llegar, así como definir el plan de captación de clientes. A continuación, debemos elegir cuáles van a ser los canales de atracción. Podemos contar con las Redes Sociales, pero con una dirección marcada, generar un contenido de valor que interese a los potenciales clientes:

- ¿Qué ofreces?
- ¿Qué aportan tus publicaciones?
- ¿Qué te hace diferente de las otras empresas?
- ¿Qué valores aportan tus experiencias al turista?

El marketing de atracción es una vía de acercamiento, captación y fidelización de clientes, que bien ejecutado, permite generar confianza e interés en tu marca y sobre todo y muy importante, diferenciarte del resto. Esto hará que elijan tu empresa frente a la competencia, aumentando tu visibilidad y reputación online, lo que se traducirá en más clientes y mayores ingresos.

Con el uso de las redes sociales (RRSS) y otros canales digitales de difusión que hemos mencionado anteriormente, es posible recolectar datos de cómo interactúan los usuarios con nuestras RRSS, y a partir de ahí, definir la estrategia, elegir las publicaciones, segmentar nuestras publicaciones para que le lleguen a nuestro público objetivo (edad, lugar de residencia, intereses...).

Nuestras publicaciones deben ser visibles y generar interés entre nuestros seguidores, mediante las interacciones de los mismos con nuestro perfil. Algunas de estas interacciones, pueden ser:

- Encuestas.
- Preguntas directas a los seguidores.
- Animar a “dar like” o a compartir.

Un nuevo tipo de cliente que debemos tener en cuenta, es el “Smart Tourist”. Es un tipo de usuario que ha cambiado la forma de hacer turismo, es un tipo de turista que está muy conectado a las RRSS. Esto supone que esté fuertemente conectado a su destino antes del viaje, que busca contenidos, se informa, busca experiencias mediante las redes sociales y no solamente tiene importancia como usuario si no que puede ser un creador de tendencias.

La gestión de clientes es la cuestión más difícil de resolver y gestionar en las excursiones de Turismo Mariner, principalmente porque estamos trabajando en un medio natural que en numerosas ocasiones obliga a cambiar las fechas debido al estado del mar o por condiciones meteorológicas adversas.

Otra cuestión muy importante es que 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 esta.

De la misma forma nos debemos asegurar la autorización de la Cesión de derechos de imagen de los turistas, e indicar con qué fines va a ser utilizada.

Comercialización

Como hemos indicado en el punto anterior, la captación de clientes y su gestión, es crucial para la sostenibilidad y el crecimiento del negocio. El tema que nos ocupa ahora, es la comercialización del producto.

La comercialización es una actividad de naturaleza mercantil, en la que la empresa genera un proceso de estrategias de promoción y venta de sus productos para lograr alcanzar el objetivo, que es, llegar al consumidor y vender el producto. Son varias las etapas que componen este proceso, desde la concepción del producto hasta su venta:

- Investigación y desarrollo: Estudio de mercado para ver los productos que generan interés en los consumidores, determinando su viabilidad y puesta en marcha.

“ La captación de clientes y su gestión, es crucial para la sostenibilidad y el crecimiento del negocio

- Producción: Diseño y creación del proyecto, así como de las actividades que vamos a ofertar.
- Promoción: Publicidad y promoción del proyecto y actividades programadas, bien sea por medios tradicionales, como puede ser la televisión, radio, periódicos, canales de difusión, páginas web, Redes Sociales...
- Distribución: Venta final de nuestro producto o realización de la actividad que hemos estado diseñando.

Para planificar correctamente la comercialización, hay que tener en cuenta que el plan, debe ser corto, sencillo, real y realizable. Si no cumplimos con estas características, es muy posible que perdamos motivación, ya que nos veremos ante objetivos inalcanzables o sin los recursos necesarios para su realización.

Hay varias fórmulas para comercializar. 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 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.

Por eso, fundamental que las reservas sean siempre confirmadas por la empresa que las realiza, no debe haber reserva directa por parte de los operadores ya que pueden darse situaciones de cancelación por condiciones meteorológicas, que obligan a gestionar las devoluciones de las reservas, generando un trabajo extra y en ocasiones la sanción por parte del operador al cliente o empresa receptiva, así como el cobro de gastos de gestión y demás tasas. Es conveniente leer bien los contratos de colaboración y evaluar si las condiciones son adecuadas y no abusivas para la empresa de excursiones.

Un problema que se origina, 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. Por eso recomendamos siempre el pago previo cuando es gestionando directamente por nuestra empresa o al menos una fianza, en cualquier caso, el cliente debe ser informado de la disponibilidad o no de sistemas de pago electrónico como datafono a bordo o sistemas como bizum comercial. En cualquier caso, se informará además al cliente que, si la actividad se ve cancelada por condiciones meteorológicas o fuerza mayor, se le ofrecerá un cambio de fecha.

Contacto con los clientes

Es muy importante, disponer siempre de los datos de contacto del cliente. 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 proporcionado datos incorrectos durante el proceso de reserva, lo que hace más difícil su localización.
- Solventar posibles dudas sobre la actividad.
- El cliente no encuentra el puerto o el punto de salida. Esto es frecuente cuando en la zona existen varios Puerto o Clubes náuticos o puntos de embarque, por eso es fundamental enviar la ubicación exacta del punto de encuentro y remarcar que usen el enlace que ha sido proporcionado por la empresa. Ya que si buscan en internet o incluso cuando usan transporte público, taxi, etc. el conductor puede confundir el destino.
- 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.



Muchas de estas gestiones son imposibles de realizar si la comercialización se ha hecho a través de tour operadores.

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 hemos apuntado 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 los trámites y problemas que puedan surgir, proponemos que todas las ventas se realicen a través del TPV de la Web propia 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.

“ Un aspecto fundamental es tener en cuenta el tiempo que es necesario invertir para gestionar todas las experiencias

Las APP de mensajería instantánea son herramientas que nos pueden facilitar la comunicación con el cliente, ya que son efectivas, accesibles, inmediatas y suponen un bajo coste. Pueden facilitar el trabajo cuando éstos son del extranjero, ya que nos evitará tener que hacer llamadas internacionales en caso de ser necesarias, con los sobre costes que ello supondría. También tienen la ventaja que podremos gestionar esta herramienta desde el ordenador o tablet, con lo que puede ser más fácil realizar este tipo de gestiones.

“ *Las APP de mensajería instantánea son herramientas que nos pueden facilitar la comunicación con el cliente, ya que son efectivas y accesibles* ”

Una de las desventajas de las aplicaciones de mensajería instantánea, es el “siempre disponible” especialmente si hablamos de trabajadores autónomos o pequeñas empresas. Esto puede suponer la molestia de cara al trabajador, de estar recibiendo de forma continua mensajes al teléfono personal, ya que impide el derecho a la conciliación de su vida con el trabajo y a la desconexión.

Consideramos que es importante disponer de un teléfono de empresa y alguna app, para poder gestionar el trabajo de forma eficaz y atender a los clientes, en el caso que proceda, con un horario establecido.

Esto también permite profesionalizar la empresa, ya que podremos añadir información que puede ser relevante para los usuarios, tal como puede ser la descripción, dirección, contacto, etc.

Por los temas anteriormente mencionados y cuestiones meramente organizativas, tanto de la empresa como de los trabajadores, para poder llevar un buen control de aquellos clientes que se han puesto en contacto con nosotros, evitando poder olvidar la contestación a alguno de los usuarios, podemos utilizar herramientas y aplicaciones de gestión para automatizar ciertos temas como respuesta automática en caso de estar fuera del horario de atención.

Existen diferentes aplicaciones de mensajería instantánea, que no tienen respuestas automáticas, pero otras que, sí. Podemos de esta forma, configurar un mensaje de bienvenida, que será el que aparezca la primera vez que se pongan en contacto con nosotros, un mensaje de ausencia que se puede configurar como mensaje automático, pudiendo establecerlo de forma que se envíe siempre, en un horario personalizado o cuando los mensajes lleguen fuera del horario comercial implantado.

En el e-Commerce, hay que tener en cuenta, una de las desventajas de las comunicaciones a través de email, y es que en ocasiones los correos electrónicos acaban en la carpeta de spam y el cliente no ve las notificaciones que hemos enviado.

Esto se puede deber a varios motivos, por ejemplo, que el algoritmo del programa del correo electrónico debido a un conjunto de criterios, lo haya establecido así por las palabras que contiene el “Asunto”, que el remitente haya sido marcado como spam en numerosas ocasiones, con lo que da lugar a una mala reputación en la capacidad de los e-mails, evitando así que los mensajes entren en la bandeja de entrada principal. Por este último motivo, debemos tener bien marcada una estrategia de e-mail marketing, debiendo evitar el envío masivo de correos comerciales, no usando temas concretos que puedan hacer saltar las alarmas de los algoritmos... evitando así conseguir una mala reputación del dominio del remitente y que los futuros e-mails lleguen a la bandeja de no deseado de forma continuada.

“ Debemos tener bien marcada una estrategia de e-mail marketing, debiendo evitar el envío masivo de correos comerciales ”

LÍNEAS
BÁSICAS
DE UNA
EXCURSIÓN
DE TURISMO
PESQUERO

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 demandas 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 pesca-turismo, 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 pesca turismo 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 dotación 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.

“ Antes de desarrollar la excursión de pesca turismo y recibir a los turistas es necesario cumplir una serie de trámites administrativos y comprobaciones

- 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.

“ Se comprueban las provisiones y pertrechos solicitados en función del servicio a prestar durante la excursión

Recepción de los turistas e información previa que se les ofrece

El turista tiene que llevarse una buena impresión y sobre todo una agradable y satisfactoria experiencia. Para ello, se establecen factores y mínimos en el momento de recepcionar al cliente, así como el trato proporcionado antes, durante y después de la actividad.

“ *El turista tiene que llevarse una buena impresión y sobre todo una agradable y satisfactoria experiencia* ”

Previa realización a la actividad sería recomendable explicarle al cliente algunos temas relevantes y a tener en cuenta, como pueden ser:

- Condiciones de la actividad.
- Condiciones de pago.
- Condiciones de cancelación o aplazamiento de la actividad, los casos en los que se devolvería el importe de esta o se ofrecería un cambio de fecha.
- Informar sobre la posibilidad de realizar las adaptaciones adecuadas si algún cliente lo precisara.

- Importancia de la puntualidad para poder dar comienzo a la actividad. En ocasiones tendremos personas de un mismo grupo, pero en otras el grupo será integrado por subgrupos diferentes, así que no es correcta la espera de los demás.
- La puntualidad también es importante, ya que es posible que tengamos programadas otras actividades después y retrasaría al resto de los clientes.
- Indicar si es necesario que lleven bebidas para su correcta hidratación durante la actividad.

- Si alguno de los participantes tiene tendencia a marearse, prevenirle, para evitarlo.
- Indicar en el caso que sea necesaria, la indumentaria adecuada para la realización de la actividad.
- Indicar si es necesario traer a la actividad, algún tipo de material o la empresa proporciona los útiles necesarios.
- Disponer de herramientas de divulgación y movilidad para personas con necesidades especiales.

Estos son algunos de los puntos que consideramos de importancia, para tener una buena experiencia y evitar problemas con malentendidos.

La recepción debe ser cálida y profesional, al igual que el trato, sin olvidar la proyección que realicemos de nuestra propia imagen, debemos desarrollar no solo una experiencia positiva para cliente, sino despertar un sentimiento de simpatía con aquellos que participamos en la misma, procediendo de la siguiente manera:

- Ser puntual en el punto de encuentro indicado.
- Saludar cordialmente, siempre de forma educada y cercana.

“ La recepción debe ser cálida y profesional, al igual que el trato, sin olvidar la proyección que realicemos de nuestra propia imagen

- Presentar a los responsables y colaboradores de la actividad.
- Dar la bienvenida a la actividad, así como una breve explicación de la experiencia, proporcionando detalle en aquellos aspectos que influyen en la actividad:
- Se corrobora con los turistas el programa de la actividad, explicando informaciones en lo concerniente a:

- » Itinerario.
- » Horarios.
- » Climatología.
- Explicar las medidas de seguridad, así como las condiciones, reglas o cualquier dato que sea relevante para el grupo, para un correcto funcionamiento del lugar que vamos a visitar, evitando interferir en la actividad que se desarrolla durante las actividades que acompañan al Turismo Marítimo. Por ejemplo, puede ser la visita a una lonja que, aun siendo un lugar público y visitable, es una zona de trabajo. Enfatizando en esta situación particular, debemos regirnos por las normas del lugar y posicionarnos en lugares seguros, ya que puede haber hielo, agua y resultar resbaladizo, supone un paso o trasiego de transpaletas u otro tipo de maquinaria, movimiento de mercancías...

Es ideal, mantener comunicación con los gestores del lugar para que nos indiquen las zonas seguras donde poder ubicarnos y desde dónde poder realizar nuestra explicación sin riesgos para los visitantes ni para los trabajadores.

- Explicar la normativa aplicable a la seguridad del barco.
- Indicar la ubicación de los equipos de protección individual como chaleco salvavidas, botiquín, protección solar...
- Protocolo sobre recogida de residuos.
- Brindar/ofrecer ayuda en caso de ser necesario.
- Mostrar interés en las inquietudes/expectativas del grupo sobre la actividad y resolverlas en la medida de lo posible.

Durante el desarrollo de la actividad una vez embarcados:

- Ubicarnos en el lugar idóneo de la embarcación, para poder ser escuchados de forma correcta por los turistas, teniendo por ejemplo en cuenta el viento, ya que puede dispersar la voz.
- Asegurarnos que el turista se siente seguro y cómodo.
- Mantenerse cercano, tener un diálogo y una explicación adaptada a las características del grupo. Debemos tener en cuenta que dependiendo de

“ Mantenerse cercano, tener un diálogo y una explicación adaptada a las características del grupo

la actividad de Turismo Marineró que ofrezcamos, no siempre vamos a tener el mismo tipo de público, de manera que las explicaciones deben ser comprendidas por todos, con lo que debemos ser capaces de adaptarlas. Así mismo, es importante la adaptación del idioma en el caso de tener turistas extranjeros.

- Responder las preguntas de los clientes, así como las dudas que puedan ir surgiendo a lo largo de la actividad.
- Explicación general de los diferentes artes de pesca que se utilizan en el lugar donde desarrollamos la actividad, tanto de forma oral como apoyándonos en medios visuales como pueden ser fotografías, esquemas... y con más detalle, cuando se esté realizando la demostración.

“ Cuando estemos posicionados para realizar la demostración del arte de pesca, nos aseguraremos de que los visitantes tienen una buena visión de la actividad

- Cuando estemos posicionados para realizar la demostración del arte de pesca, nos aseguraremos de que los visitantes tienen una buena visión de la actividad que se está llevando a cabo.
- Cuando se realicen demostraciones de pesca, es importante explicar al turista que es necesaria la devolución de especies que no cumplan con la talla comercial, así como otras que estén en época de veda, o su captura no esté permitida, incidiendo siempre en la importancia que tiene realizar esta práctica, para el correcto funcionamiento del ecosistema, así como garantizar la sostenibilidad del arte de pesca y de las diferentes especies.
- Se les nombran diferentes especies que pueden ver provenientes de la captura, así como una breve explicación y curiosidades sobre las mismas.
- Se pueden realizar durante la visita, otras actividades como pueden ser el baño en el mar en las zonas que esté permitido, demostración de pesca con cañas, snorkel...
- Durante el desarrollo de la actividad, se les puede animar a tomar vídeos o instantáneas del entorno o con este mismo, así como ofrecernos nosotros para realizarles unas fotografías de recuerdo.
- Como hemos indicado en un punto anterior, durante nuestra actividad no siempre tendre-

“ Cuando se realicen demostraciones de pesca, es importante explicar al turista que es necesaria la devolución de especies que no cumplan con la talla comercial

mos el mismo tipo de público, de forma que no solamente deberemos adaptar la explicación al grupo si no que, al utilizar en muchos casos términos muy técnicos, pesqueros... nos debemos asegurar que éstos sean entendidos por todos, mediante explicaciones, infografías, mapas, fotografías, símiles...

- Visitar y explicar el funcionamiento de una lonja, puede aportar al visitante una visión mucho más amplia sobre la actividad, así como comprender y empatizar sobre lo fluctuante del mercado pesquero.
- Las actividades de degustación del pescado comprado durante la excursión pueden 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 circular del territorio.

Técnicas de comunicación, interpretación y habilidades sociales aplicadas a la actividad de Turismo Marino 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 verbal.
- La comunicación no verbal y la expresión corporal
- La interpretación del patrimonio como metodología de comunicación para el pescador-guía de Turismo Marino.
- 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.

- Capacidad de resolución de problemas y conflictos que se puedan presentar a lo largo de la actividad.
- Capacidad de adaptación del mensaje según el perfil del receptor: distintos enfoques y contenidos.
- Protocolos 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.

Políticas de mejora

- La información que obtenemos durante las excursiones, es muy importante, ya que nos permitirá analizarla y evaluar nuestra actividad, pudiendo así mejorar o diseñar nuevas posibilidades y ampliación de las actividades, adaptándonos a las demandas del mercado, de los clientes la política de gestión de los espacios marinos naturales, viabilidad financiera...
- Debemos tener en cuenta que el diseño de los itinerarios, rutas o productos de Turismo Marino trazado previamente, se adaptan a los objetivos divulgativos a la par que lúdicos de la actividad, de manera que podremos aprovechar los recursos naturales y contribuir a la sostenibilidad del entorno, dependiendo de la época de pesca y realizar la correcta divulgación de los valores de los espacios, así como las políticas de política ambiental de la zona.



Foto Federación de Vela Región de Murcia y Asociación de Vela Adaptada (ADA Pinatar).

- Analizar el grado de adaptación de los servicios 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.
- Hacer llegar a los clientes una encuesta a la finalización de la actividad, para medir el grado de satisfacción de la experiencia, de esta forma, podemos tener en cuenta las opiniones para mejorar.

“ Debemos tener en cuenta que el diseño de los itinerarios, rutas o productos de Turismo Marinerio trazado previamente, se adaptan a los objetivos divulgativos a la par que lúdicos de la actividad

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.

El turismo azul, es aquel que se desarrolla en entornos acuáticos, principalmente el mar, pero también en otros recursos hídricos como pueden ser ríos y lagos, y el objetivo es ser sostenible. La palabra azul, proviene del concepto “economía azul” que se basa en el crecimiento económico en el que el principal motor es la conservación de los ecosistemas marinos y en la sostenibilidad ambiental. Es un crecimiento económico que se introduce de forma innovadora, para crear fuentes de crecimiento y empleo desde un punto de vista sostenible de los recursos que nos ofrecen los mares, lagos y ríos.

Desde la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible que se han implantado 17 Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS, en adelante) que pretenden tratar temas y asuntos que son muy importantes como pueden ser educativos, sociales, cuidado del medio ambiente y cambio climático, siendo clave el ODS 14 “Conservar y utilizar de forma sostenible los océanos, mares y recursos marinos para el desarrollo sostenible”.

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 Turismo Marino, que es en la que se centra este manual formativo.



“ Las acciones propuestas se basan fundamentalmente en el desarrollo de nuevos productos y servicios relacionados con itinerarios naturales, culturales e históricos

Es en este contexto y en esta estrategia europea en los que debemos circunscribir los pilares que conforman este manual formativo, que da las pautas para incorporar la actividad de Turismo Marineró y en un nuevo nicho de mercado, como es la economía azul.

El futuro de nuestro planeta, es la sostenibilidad empresarial y la economía azul.

Grupos prioritarios

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

Desde hace algunas décadas, el sector de la pesca en España se ha visto inmerso en una crisis motivada por diferentes situaciones, como pueden ser las restricciones que se han establecido de capturas, por la política pesquera común (PPC) teniendo como priori-

dad la sostenibilidad y viabilidad del medio, la prohibición o dificultad para las extracciones en caladeros de terceros países, la merma en la cantidad de extracciones por malas prácticas, falta de relevo generacional y la fuerte competencia de la acuicultura, entre otros.

Estas situaciones han provocado que muchos armadores hayan dejado la pesca, que otros continúen, teniendo como resultado un incremento de la situación económica precaria, generando una vulnerabilidad social en el sector y el mantenimiento de su actividad. Esto puede originar un riesgo de exclusión social y económica en este colectivo y en la red comercial que mantiene el sector pesquero con la generación de empleo directo e indirecto que conlleva.

Uno de los grupos que se ve afectado dentro de este sector, es el de la mujer, que no solamente debe hacer frente a la crisis generalizada si no también a la exclusión laboral en la que se pueden ver inmersas, ya que tradicionalmente, aunque su papel dentro de este sector ha sido muy importante, no ha sido suficientemente valorado y remunerado.

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.



“ Las embarcaciones pesqueras son unidades productivas que mayoritariamente mantienen la estructura de pequeñas empresas familiares donde el propietario de los medios de producción participa directamente en el proceso productivo

2. Jóvenes

El envejecimiento de los trabajadores del sector y la escasa incorporación de nuevas generaciones al mismo, complica la situación para el futuro del sector de la pesca. El problema no es exclusivo de España, si no que está bastante generalizado tanto a nivel europeo como mundial. La falta de relevo, puede ser motivada por la dureza del oficio, las largas jornadas laborales, la inestabilidad económica, la falta de normalización de los sistemas de formación y certificación de los pescadores, que, aunque se reconozcan en terceros países, no es una vía segura de consecución de trabajo en éstos, aun realizando las mismas tareas.

Urge proporcionar a los trabajadores del sector pesquero en general y en especial a los jóvenes, un acceso justo e inclusivo al asesoramiento, formación y prácticas de calidad que les permita adaptarse a los nuevos mercados y nuevas actividades.

La diversificación de la actividad pesquera, con la incorporación de actividades de pesca turismo, turismo mariner o pesquero, pueden funcionar como un aliciente para los jóvenes que se van incorporando ya que puede suponer una nueva fuente de ingresos que dé algo más de seguridad a su futuro, así como la posibilidad de mostrar cómo es su trabajo que en tantas ocasiones es desconocido e infravalorado.

“ La diversificación de la actividad pesquera pueden funcionar como un aliciente para los jóvenes

Parte de estas necesidades, también han sido recogidas en el “Plan de Medidas 2024-2030. Estrategia Marítima de la Región de Murcia”.

3.Inmigrantes

Existe un sector de la población que llega a nuestros países y encuentra en la industria pesquera una salida laboral, bien porque en sus países de origen desempeñaban esta labor. Al igual que los jóvenes, los problemas que se pueden encontrar son, la formación, la convalidación de los certificados necesarios para enrolarse, las dificultades para el asesoramiento, entre otros.

Es necesario el reconocimiento y la homologación de los títulos y certificados entre los diferentes Estados miembros de la UE, así como de otros países, aumentando la posibilidad de incorporación y movilidad de mano de obra, haciendo que las profesiones pesqueras y su diversificación, sean más atractivas para los jóvenes e inmigrantes y faciliten el relevo generacional, asegurando la perpetuación de las tradiciones y actividades de la pesca costera, así como el futuro del sector pesquero.

4. Mujeres

El papel de la mujer en el sector pesquero a lo largo de la historia, ha sido muy importante. El sector pesquero tiene un bajo número de mujeres embarcadas, ya que es algo que tradicionalmente han realizado los hombres, aunque el número va aumentando, pero no termina de ser significativo. No obstante, siempre han existido y existen figuras femeninas en este sec-



tor, aunque ha sido mayoritariamente, desarrollando trabajos desde tierra encargadas de la preparación y manipulación de las capturas, encargadas de labores de gestión, pescateras en puntos de venta, rederas, lonja... Aprovechando el nicho de oportunidad aún por ocupar, relacionado con el emprendimiento y la gestión de nuevas oportunidades, es una ocasión ideal para reforzar la presencia de éstas en el sector.

Es una buena iniciativa colaborar con Asociaciones de rederas que en los lugares dónde continúan activas, con la venta de merchandising, contribuyendo así a recuperar y reivindicar el papel tan importante que estas mujeres han desarrollado a lo largo de la historia en el mundo de la pesca.

“ Es una buena iniciativa colaborar con Asociaciones de rederas que en los lugares dónde continúan activas



Población beneficiaria

Los pescadores profesionales, serán los principales beneficiados de la zona de costa de la realización de estas actividades. Debemos poner en valor los amplios conocimientos científicos y prácticos del sector, gestión de los recursos del mar y con la capacidad de 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. Además de la puesta en valor del oficio de pescador y los productos pesqueros, así como de la gastronomía local, siendo un importante atractivo turístico para toda la industria de comercialización de productos y hostelería. Promocionando los productos locales de proximidad y beneficiando al territorio.

Si el lugar donde se desarrollan las actividades, tiene potencial para ofrecer, es recomendable aprovechar los recursos que nos brinda la zona para estructurar una oferta turística que gire en el medio plazo a la actividad del Turismo Mariner, atrayendo a los clientes hasta esta nueva forma de hacer turismo, como es el alternativo: Turismo rural, activo, de aventura, congresos, ecoturismo y gastronómico. Así podremos presentar las formas de vida de los pescadores, de sus familias, su cultura y su forma de vida. Si se logra consolidar este tipo de turismo, no solamente será beneficioso para las nuevas actividades emergentes en torno al mar y sus gestores, si no, que también lo serán para el desarrollo de la localidad y el comercio de la misma.

“ Si el lugar donde se desarrollan las actividades tiene potencial para ofrecer, es recomendable aprovechar los recursos que nos brinda la zona para estructurar una oferta turística



Cangrejo azul.

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 singulares, que eligen la participación activa y están interesados en la cultura y patrimonio de las zonas que visitan.

La actividad pesquera se complementa con unas experiencias que pueden desarrollarse durante todo el año, fomentando la desestacionalización de los destinos turísticos de costa, 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.

“ La actividad pesquera se complementa con unas experiencias que pueden desarrollarse durante todo el año



Langostino de Mar Menor.

El carácter innovador y diferente del Turismo Marinero, tiene buenos efectos económicos en la población y desarrollo local, convirtiéndolo en un instrumento muy importante para el desarrollo de las comunidades de pescadores de la zona, que nunca se han beneficiado de la riqueza que ha creado el turismo.

Socialmente, podemos considerar el Turismo Marinero, como un conjunto de actividades que crea una sinergia entre dos comunidades y que afectan a un mismo territorio: la población que habita en la zona, que pueden presentar rasgos culturales y etnológicos diferentes y los turistas que se desplazan al lugar para conocerlo, que también tienen sus propios rasgos culturales. Esto supone un incremento del atractivo para la actividad.

“ *Socialmente, podemos considerar el Turismo Marinero, como un conjunto de actividades que crea una sinergia entre dos comunidades y que afectan a un mismo territorio* ”

Debemos buscar un turismo respetuoso y sostenible, encontrando el equilibrio para que la realización de estas actividades, no se conviertan en un “turismo de masas” que puede acabar provocando rechazo por parte de la población local.

En el caso del Turismo Mariner, 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.

“ *En el caso del Turismo Mariner el efecto buscado desde las directrices de la UE es justamente un cambio en la valoración social de la pesca* ”

El Turismo Mariner, permite recuperar esta seña de identidad de las comunidades costeras y de pescadores, para el turismo y para los propios residentes, ya que el incremento de población que se ha dado en estas zonas costeras ha diluido el conocimiento sobre las actividades tradicionales y de la pesca, así por ejemplo tanto residentes como turistas conocen y reconocen el valor de ciertos productos y platos típicos de la gastronomía local de la región de Murcia como es el caldero o los langostinos, pero nadie conoce el proceso de pesca artesanal que durante siglos ha permitido poner en la mesa ese producto y que hace que sea de un alto valor gastronómico.

“ El mundo pesquero, se encuentra en una situación complicada, ya que se ve inmersa en una dinámica de crisis estructural en términos ecológicos, sociales, económicos y políticos.

Patrimonio inmaterial

El patrimonio de los entornos marítimo y pesquero, no se limita solamente a elementos materiales, como pueden ser las lonjas, cofradías, embarcaciones, etc. si no, que es un conjunto de prácticas, tradiciones, expresiones vivas, festividades, conocimientos, técnica y prácticas en el mar de muchísimas generaciones, que se han ido transmitiendo de padres a hijos, así que es necesario ponerlas en valor para evitar la pérdida de las mismas.

El mundo pesquero, se encuentra en una situación complicada, ya que se ve inmersa en una dinámica de crisis estructural en términos ecológicos, sociales, económicos y políticos. Un entorno que pretende visibilizar la cultura del mar y una situación de la pérdida de las prácticas culturales de los pescadores ante las nuevas actividades emergentes.



*Representación de la Jábega, El Portús.
Imágenes: EtnoNatura Bética y Soldecocos.*

Finalmente, llegamos a la conclusión que es muy importante poner en valor y dar a conocer el patrimonio inmaterial del sector pesquero que se encuentra en vías de desaparición, recetas típicas ligadas a las capturas de la zona (Caldero del Mar Menor, salazones), dar a conocer las diferentes artes de pesca, valorar y respetar el entorno ambiental en el que se desarrollan, así como sus costumbres.

De la misma forma, es importante dar a conocer al turista, diferentes conceptos como pueden ser las tallas mínimas de pesca, épocas de veda, especies que se extraen en cada zona y que las artes de pesca y las buenas prácticas procuran mantener la sostenibilidad de la pesca, la del medio y la conservación del mar, haciendo así visible la labor de los pescadores.

Impacto ambiental

La aportación del turismo al PIB mundial, es muy significativa y por este motivo los países establecen estrategias para promover e impulsar los viajes de las personas hacia sus propios territorios.

El turismo ha ido evolucionando a demanda de los viajeros, suponiendo en muchos casos un impacto positivo en la sociedad, pero en otros casos, un turismo descontrolado y de masas, puede llegar a crear amenazas para los entornos naturales del mundo.

Aunque el turismo puede generar grandes ingresos económicos para el territorio donde se da y mejora la capacidad económica y calidad de vida de las gentes del lugar, tiene otras consecuencias, ya que si ese turismo no se realiza de forma sostenible y controlada, puede llegar a provocar la degradación del medio ambiente, impactos ambientales negativos (agotamiento de los recursos naturales, contaminación acústica, atmosférica y ambiental, exceso de producción de residuos, erosión del suelo, pérdida de diversidad biológica, emisiones de gases que afectan a la degradación de la capa de ozono...)

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. Debemos tener en cuenta el perfil sociológico de los visitantes y del modelo de turismo que demandan o 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 motivará a 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.

- Los pescadores, al estar en contacto con el turista, realizarán mejores prácticas.

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 diferenciación de los otros tipos de turismo, frente al turismo marítimo o pesquero, 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 turismo marítimo y demostraciones de pesca o turismo pesquero:

- Prefiere un turismo individualizado y no estandarizado y rígido.
- Se interesa por el contacto con la naturaleza.
- Tiene en cuenta la cultura de las comunidades sociales del destino.

- Busca actividades participativas en las que pueda interactuar y sentir que forma parte de las mismas, no siendo un mero espectador.
- Valora los elementos de calidad de las ofertas.
- Tiene en cuenta los valores ambientales y sociológicos de las zonas que va a visitar.

El perfil del pescador profesional que se relaciona con los turistas hace un cambio frente a 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.

En el caso del turismo maradero es necesario, 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.

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, confiriendo 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 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.

Este enfoque también se basará en mostrar, valorar y conservar 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) 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 que existe entre la 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 a innovar para que la flota y el sector pueda mantenerse.

El turismo ha ido cambiando con el paso del tiempo. El nuevo turista tiende a buscar actividades diferentes, que le aporten el conocimiento de otras culturas y realidades que no sean las suyas de diario. Conocer el medio ambiente, los procesos que se dan en él y conocer de dónde vienen las cosas. Un punto de realidad, un contacto con el medio ambiente, con otras formas de vida...

“ El turismo ha ido cambiando con el paso del tiempo. El nuevo turista tiende a buscar actividades diferentes, que le aporten el conocimiento de otras culturas y realidades que no sean las suyas de diario

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.

En definitiva, estas nuevas experiencias en torno a la actividad de pesca-turismo, desarrolladas en este manual formativo responden y se alinean con los objetivos estratégicos de la Unión Europea.



Oportunidades para el sector pesquero y empresas de chárter y excursiones marítimas

Las principales oportunidades que representa incorporar las actividades de pesca-turismo y demostraciones de pesca a la pesca son:

- Obtener unos ingresos extra sin modificar sustancialmente los hábitos de pesca gracias a las actividades de turismo marinerero.
- 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.
- 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 turismo marinerero, 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 pesca-turismo y el turismo pesquero en general que permite al segmento de turismo familiar a estas nuevas actividades.
- Los beneficios del turismo generados por las actividades de pesca-turismo 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 pesca-turismo y turismo pesquero.
- Atraer a los jóvenes con nuevas oportunidades e ingresos complementarios
- Potenciación de los Grupos de Acción Local Pesquera, así como de la labor que desarrollan.
- Digitalización, modernización y adopción de buenas prácticas en el sector.