

Guía Formativa Sobre las Actividades Vinculadas a la Comercialización de Productos Pesqueros

turismo
pesquero



Guía Formativa Sobre las Actividades Vinculadas a la Comercialización de Productos Pesqueros

Fecha de elaboración:
Noviembre de 2024

Diseño, redacción y coordinación:
Fundación Expomar



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 8/ **Normativa de la comercialización
de productos pesqueros**

Pág 14/ **Tipos de Pesca**

Pág 18/ **Regiones pesqueras en España y
principales caladeros**

Pág 24/ **Aparejos de pesca**

Pág 32/ **Agentes institucionales
del sector pesquero**

Pág 38/ **Proceso de comercialización del
sector pesquero**

Pág 52/ **Acuicultura en España**

Pág 58/ **Bibliografía**

Introducción

Uno de los principales objetivos de la Fundación Expomar es poner en valor el sector pesquero de nuestro país así como promocionar nuestros productos pesqueros. Este sector sigue siendo uno de los principales motores de nuestro país. Es por ello que hemos elaborado este manual, en el que da una visión de las principales actividades que se vinculan a las actividades pesqueras.

“ Uno de los principales objetivos de la Fundación Expomar es poner en valor el sector pesquero de nuestro país así como promocionar nuestros productos pesqueros

Para ello, el primer tema a abordar es la normativa que se aplica a la comercialización de productos pesqueros. La normativa, en este caso, tiene una doble vertiente; por un lado está la normativa estatal y por otro la normativa europea. El siguiente punto es definir los tipos de pesca que practica nuestra flota de barcos. También se analizan las distintas zonas en las que se pescan. Por una lado definimos las zonas que están en nuestro país y por otro lado los principales caladeros internacionales, todo ello delimitando las especies capturadas en cada zona.

Para conocer un poco mejor cómo pescan nuestros barcos, se explican las principales artes de pesca. También se definen los principales agentes institucionales del sector pesquero, como son las cofradías, organizaciones de productores pesqueros y la Federación Nacional de

Cofradías. Todas estos agentes actúan de intermediarios entre pescadores y Administración, siendo de gran apoyo para los primeros.

El punto siguiente y casi el más importante, es en el que se explica el proceso de comercialización del producto pesquero. Se explican los principales sujetos que participan desde que el producto es capturado hasta que llega a la mesa del consumidor final. Además, también se explican los principales mecanismos que intervienen en la oferta y demanda.

Por último, se da una breve explicación de lo que es la acuicultura, un negocio que va en aumento en nuestro país.



NORMATIVA DE LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS PESQUEROS

La primera normativa en la que se pone el foco en la comercialización de productos pesqueros y comercios marineros es la Ley 3/2001, 26 de Marzo, de Pesca Marítima del Estado.

Dicha ley tiene por objeto:

- a) La regulación de la pesca marítima, competencia exclusiva del Estado, conforme a lo establecido por el artículo 149.1.19.a de la Constitución
- b) El establecimiento de la normativa básica de ordenación del sector pesquero, de acuerdo con lo previsto en el artículo 149.1.19.a de la Constitución.
- c) El establecimiento de normas básicas de ordenación de la actividad comercial de productos pesqueros, y la regulación del comercio exterior de los mismos, de acuerdo con lo establecido en el artículo 149.1.13.a y 10.a, respectivamente, de la Constitución.
- d) La programación de la investigación pesquera y oceanográfica de competencia del Estado, en el ámbito de la política de pesca marítima, de acuerdo con el artículo 149.1.15.a de la Constitución.
- e) El establecimiento del régimen de infracciones y sanciones en materia de pesca marítima en aguas exteriores, de la normativa básica de ordenación del sector pesquero y comercialización de los productos pesqueros.

Lo que busca esta Ley es mejorar las condiciones de todos los actores del panorama pesquero:

- Realizar una explotación responsable de los recursos pesqueros, adoptando las medidas necesarias para proteger, conservar y regenerar dichos recursos y sus ecosistemas.
- Mejorar las condiciones en que se realizan las actividades pesqueras, y el nivel de vida de los pescadores
- Fomentar la mejora de las estructuras productivas de los sectores extractivo, comercializador y transformador, mejorando el aprovechamiento e incrementando el valor añadido de los productos pesqueros
- Fomentar un comercio responsable de los productos pesqueros, que contribuya a la conservación de los recursos
- Mejorar la calidad de los productos, la transparencia del mercado y la información al consumidor

En materia europea, El Real Decreto 418/2015, de 29 de mayo, por el que se regula la primera venta de los productos pesqueros tiene por objeto regular la primera venta de los productos pesqueros, entendidos como tales los procedentes de la pesca extractiva marítima y de aguas continentales, el marisqueo, la acuicultura y la producción de algas así como la recolección de argazos.

*“ El Real Decreto
418/2015 tiene por
objeto regular la
primera venta de los
productos pesqueros*

El Real Decreto 418/2015 introduce en nuestro país, y por primera vez, una regulación integral de la primera comercialización de la totalidad de los productos pesqueros, ya sean de origen marino o de aguas continentales, y procedentes de la actividad profesional.

De la regulación contenida en el Real Decreto 418/2015 cabe destacar los siguientes puntos:

- Las lonjas u otros establecimientos autorizados por las comunidades autónomas son las únicas entidades facultadas para registrar la primera venta de todos los productos pesqueros, así como la cumplimentación de los documentos de trazabilidad, declaración de recogida, y/o documento de transporte.
- Los productores podrán comercializar sus productos, sin que sea obligatoria la subasta. En el caso de que la primera venta no se efectúe mediante subasta, los pactos, contratos o cualquier tipo de transacción deben quedar registrados previamente en la lonja o establecimiento autorizado.
- Los concesionarios de las lonjas podrán realizar ventas a consumidores finales, siempre que se enmarquen en la actividad de pesca-turismo o turismo acuícola.
- Las lonjas y los establecimientos autorizados y sus concesionarios, para realizar la venta de los productos pesqueros que tengan obligación de efectuar una nota de venta, cualquiera que sea su cifra de negocio, deberán reunir, al menos, los siguientes requisitos:
 - a) Disponer de equipos informáticos suficientes y adecuados para la obtención y transmisión electrónica
 - b) Disponer de sistemas de pesaje verificados y aprobados por la Administración competente.

- c) Cumplir con la normativa en materia de control del tamaño mínimo
- d) Comunicar el alta y la baja de compradores registrados a las comunidades autónomas.
- e) Los compradores registrados, cuando no paguen al contado, para acceder a la compra de productos pesqueros, deberán consignar en la lonja pesquera un aval o un seguro de caución.
- f) El concesionario de la lonja o establecimiento autorizado deberá abonar, en su caso, las tasas que le sean de aplicación al armador del buque o al propietario de la pesca que efectúe la primera venta. Asimismo, el concesionario podrá percibir una tasa por la confección de los documentos establecidos en Real Decreto 418/2015, según establezca en cada caso la legislación autonómica.

PESCA

TIPOS DE

Pesca de bajura

Es aquella realizada por empresas que realizan una pesca artesanal del día en la que predominan artes como el palangre, redes de arrastre, trasmallo, el marisqueo a flote y la utilización de nasas. Salen y vuelven todos los días. La pesca de bajura es una técnica de pesca tradicional que se lleva a cabo en aguas costeras de poca profundidad, cerca de la costa.

Esta práctica es artesanal y, por lo general, se transmite de generación en generación y ha evolucionado a lo largo del tiempo, pero su esencia sigue siendo la misma: atrapar peces y otras especies marinas en aguas más cercanas.

La pesca de bajura permite la captura de una amplia gama de especies marinas, desde pequeños peces hasta mariscos y moluscos. Algunas de las especies más comunes capturadas mediante este método incluyen, camarones, pulpos, sardinas y cangrejos. Estos animales son esenciales tanto para la seguridad alimentaria de las comunidades costeras como para la industria pesquera en su conjunto.



Pesca de altura

Es la actividad pesquera que se realiza en alta mar, lejos de la costa y en aguas profundas.

Los barcos de pesca de altura cuentan con una gran tecnología que incrementa la seguridad de los pescadores y facilita encontrar bancos de pesca. El personal tiene una gran preparación. Y el equipamiento a bordo es clave para los distintos tipos de artes de extracción que se llevan a cabo.

Por norma general, estos barcos faenan durante días o meses. Cuentan con grandes cámaras frigoríficas y todo lo necesario para que el producto llegue a la lonja fresco y vistoso. Así puede entrar en el circuito comercial y llegar a la mesa de todos los consumidores con sus cualidades organolépticas intactas.

“ Por norma general, estos barcos faenan durante días o meses



REGIONES PESQUERAS EN ESPAÑA Y PRINCIPALES CALADEROS

España tiene un amplio perímetro costero cuyo litoral se reparte entre mares diferentes que dan lugar a diferentes posibilidades pesqueras:

Océano Atlántico

Tiene unas buenas características para el desarrollo del producto. Cuenta con aguas de temperaturas frescas (11-18°C) y salinidad moderada, corrientes marinas que facilitan la distribución del plancton y la oscilación del nivel de las aguas por efecto de las mareas. Todo esto hace que haya una variedad de especies marinas. Además es una gran zona de marisqueo y se han instalado muchas bateas para cultivos marinos. En el Océano Atlántico se localizan las siguientes regiones pesqueras:

Región pesquera del Noroeste (Costa gallega desde Ribadeo hasta Portugal). Se corresponde con la región pesquera más importante de España. Concentra las mayores cantidades de población dedicadas a la pesca. Desarrolla una pesca de altura y gran altura. Los puertos más importantes son A Coruña y Vigo. También es muy importante la acuicultura centrada en el mejillón.

Región Cantábrica (Desde Ribadeo al Golfo de Vizcaya). Es la segunda más importante, tanto por el volumen de pesca como por el valor de las especies capturada (atún, bacalao, caballa y sardina). Dispone de una excelente flota. Los puertos más importantes son Gijón, Bermeo y Santoña.

Región Suratlántica (Entre el Guadiana y La Línea). Sus flotas faenan principalmente en el banco sahariano. Destaca la explotación de crustáceos (gambas, langostinos...). Los puertos más importantes: Algeciras, Cádiz, Puerto de Santa María y Huelva.

Región Canaria. Su significación pesquera radicó en la explotación del banco sahariano, muy favorecido por la corriente de Canarias. El cambio de coyuntura en el mar le privó de los caladeros tradicionales y convirtió sus puertos en base de operaciones de las flotas del Atlántico suroriental.

Mar Mediterráneo

El Mar Mediterráneo cuenta con unas aguas más cálidas (14-25°C), con mucha salinidad, contienen menos fitoplancton y no tiene mareas, por lo que a efectos de pesca es frágil y está sobreexplotado.

Los caladeros nacionales son aquellas aguas que discurren desde la costa hasta la línea exterior de 200 millas náuticas (1 milla náutica = 1.852 metros), que delimita la Zona Económica Exclusiva (ZEE) de las aguas jurisdiccionales. En estos caladeros se han establecido normas que regulan las artes de pesca utilizadas, los tipos de redes, las tallas mínimas de las especies y las normas de recuperación de los caladeros.

España tiene una gran flota de altura cuyas operaciones se hacen en aguas libres, en los límites jurisdiccionales de los países ribereños. La ampliación de las zonas exclusivas de cada país hasta las 200 millas, que se hacen efectivas en los países de la U.E. desde el 1 de enero de 1997, supone la reducción de la actividad pesquera española en una serie de áreas en las que pescaba tradicionalmente, sobre todo en las costas del Sur y Oeste de Irlanda y en el golfo de Vizcaya, desapareciendo las $\frac{3}{4}$ partes de la flota de arrastre que faenaban allí. Las flotas

más afectadas han sido la gallega y la vasca.

Los caladeros internacionales utilizados por los españoles son:

- Islandia: La especie que se pesca es el bacalao.
- El banco Atlántico nororiental (Noruega y Svalbard): Bacalao, pota, calamar.
- El banco Atlántico noroccidental (Terranova, Groenlandia): Bacalao, fletán negro.
- Gran Sol, Atlántico Norte (frente a las costas de Bretaña y sur de Irlanda): Merluza, rape, jurel.
- Aguas libres del Atlántico, aguas internacionales adyacentes a las costas de Portugal, Azores y España: Bonito, pez espada.
- Mauritania y Senegal: Merluza negra, atún...
- En el Índico (Mozambique y Seychelles): Atún y merluza.
- Caladero argentino, Chile y Malvinas: Pez espada y cefalópodos.

“ *Los caladeros nacionales son aquellas aguas que discurren desde la costa hasta la línea exterior de 200 millas náuticas* ”

APAREJOS DE PESCA

PINCHO

Consiste en una caña de seis o siete metros con una línea madre de unos 500 metros. De la línea madre cuelgan unos 20 o 25 anzuelos. Normalmente, cada barco lleva cuatro o cinco cañas.

Un vez que los peces pican, el pescador recoge la línea madre con un carrete eléctrico o hidráulico.

CURRICÁN

Esta técnica consiste en remolcar sobre la superficie del mar una serie de líneas de hilo sobre las que cuelga un anzuelo y un cebo artificial.

El cebo artificial se construye a bordo con hojas de maíz blanqueadas con lejía o con cintas de colores, especialmente rojas, azules, amarillas y verdes.

Las líneas de hilo cuelgan de cuatro varas que a menudo son elaboradas a partir de ramas de eucalipto. Suelen ser de una longitud entre siete y doce metros.

Durante la faena de pesca, las varas se disponen abiertas en forma de abanico. El barco se desplaza a una velocidad de cinco nudos/hora, desplazando los cebos artificiales sumergidos a una profundidad de diez centímetros.

Una vez que el bonito queda atrapado en el cebo, los pescadores lo halan para acercarlo al barco y poder pincharlo con una lanza denominada bicheiro para así subirlo a bordo.

PALANGRE

Este aparejo está formado por cabos con una longitud variable. Del

cabo principal cuelgan otros cabos más finos, que variarán de longitud en función de la especie que se vaya a pescar. De cada uno de estos cabos lleva un anzuelo. La distancia entre estos cabos también varía dependiendo de la especie e capturar.

Los palangres pueden ser de superficie, de fondo, y de fondo y demersal conjuntamente. Normalmente se utiliza como cebo la caballa congelada.

Las mejores horas para este tipo de pesca son las de la noche, aunque depende de la especie de la que se trate.

REDES DE ENMALLE FIJAS

En esta modalidad de pesca se mantiene la línea de flotación de la red en la superficie. La red permanece fija mediante pesos o anclas, al contrario de lo que ocurre con las redes de deriva.

Están formadas por varios paños de red colocados de forma vertical sobre el fondo. Cuando los peces intentan atravesar la red, quedan atrapados. En algunos casos, son de color transparente para que los peces no puedan detectarlas.

REDES DE ARRASTRE DE FONDO

El arrastre consiste en remolcar una red con forma de bolsa por el fondo del mar para capturar especies demersales.

REDES DE CERCO

Las artes de cerco se utilizan principalmente para la pesca de especies pelágicas. La principal característica de esta modalidad de pesca es que antes de largar hay que comprobar la existencia de peces en ese

punto. Cuando los pescadores detectan un banco de peces, largan una red rectangular al mar para interceptar su paso, rodeando los peces. La red, en su parte inferior, tiene un cabo que se llama jareta que sirve para cerrar la red dando lugar a una bolsa en la que quedan atrapados los peces.

Artes de pesca

Podemos definir como arte de pesca al método utilizado para la captura y extracción de su medio natural de los peces u otras especies acuáticas como crustáceos, moluscos y otros invertebrados.

Los artes de pesca generalmente se clasifican en dos categorías principales: pasivas y activas.

ARTES DE PESCA PASIVOS

Con los artes pasivos, la captura de peces por lo general se basa en el movimiento de la especie objetivo de la pesca hacia el arte.

Redes

Enmalle: Este arte de pesca, utilizado en zonas costeras, consiste en una red rectangular con flotadores por arriba y plomos en su parte inferior. Los peces quedan atrapados en la luz de malla por las branquias al intentar atravesar la red.

Trasmallo: Es el arte de red fijo de enmalle más tradicional, que está formado por tres paños de red superpuestos en las que los peces se enredan al intentar atravesarlas.

Sedales Y Anzuelos

Líneas y anzuelos: Es un método de pesca muy sencillo y eficaz, para el que sólo hace falta un cabo, un lastre (peso que se pone en el fondo de la embarcación, a fin de que esta entre en el agua hasta donde convenga) y un anzuelo. Dependiendo de la especie que se quiera capturar, los elementos de la línea de mano variarán.

Palangre: La pesca con palangre se basa en atraer peces usando carnada en un anzuelo.

Nasas y trampas

Las nasas: Son recipientes que se estrechan en forma de embudos donde quedan atrapadas las presas, y las almadrabas están compues-

tas por un armazón de cables con flotadores en la superficie y fijado al fondo con anclas que permiten la verticalidad de las redes que cuelgan de los cables. Las nasas se usan sobre todo para capturar pulpos y diferentes crustáceos como cangrejos, langostas y camarones.

Trampas: Normalmente las trampas no contienen carnada, sino que capturan peces y otros organismos llevándolos hacia la trampa y eventualmente al compartimiento de captura, diseñado para mantener al pez atrapado con poca posibilidad de escape. Usualmente son más grandes que las nasas y a menudo tienen una construcción más permanente o duradera. Se capturan tanto peces de escama como crustáceos, como el camarón.

ARTE DE PESCA ACTIVOS

La captura de peces con artes de pesca activos se basa en la persecución dirigida de las especies objeto de la pesca en combinación con diferentes maneras de capturarlas.

Lanzas y arpones.

Una de las formas más antigua de la captura de pesca activa.

Arrastres y dragas

En principio las redes de arrastre y las dragas son redes de malla que se arrastran por el agua para capturar diferentes especies.

Arrastre: Sistema de pesca industrial consistente en arrastrar una red con forma de saco por el fondo marino. A través de unos dispositivos denominados puertas y un sistema de flotadores y pesos se consigue que la boca de la red se abra permitiendo la entrada de las capturas en el interior de la misma. Al no tener posibilidad de escape, las capturas quedan retenidas en el fondo de la red. Al finalizar el periodo de arrastre la red es izada al buque y se realiza la selección de especies.

Redes de tiro

Las partes principales de una red de tiro son la bolsa de la red y los cables de arrastre. La bolsa es similar a la de los arrastres, donde la entrada se mantiene abierta con flotadores en la relinga superior y una cuerda inferior con pesos.

Chinchorros

El chinchorro es una serie de hilos, tejidos y amarrados a una relinga superior o de flotadores y a una relinga inferior de plomos. Consiste en cercar un banco de peces con una pared de red que se dispone paralela a la costa y cuya luz de malla es tan pequeña que las especies quedan atrapadas pero no enredadas.

Redes de cerco

Consiste en desplegar una red formando un semicírculo que cercará al banco de peces que es atraído mediante los focos del bote lucero. La embarcación principal se llama traíña que será la que cierra el semicírculo atrapando los peces.

AGENTES INSTITUCIONALES DEL SECTOR PESQUERO

COFRADÍAS DE PESCADORES

Las Cofradías de Pescadores son corporaciones de Derecho Público, sin ánimo de lucro, dotadas de personalidad jurídica y capacidad de obrar, para el cumplimiento de los fines y el ejercicio de las funciones que le están encomendadas.

Actúan como órgano de consulta y colaboración con la Administración en la promoción del sector pesquero y representa los intereses económicos, sociales y corporativos de los profesionales del sector, de acuerdo con los principios de observancia de la legalidad, transparencia contable y democracia en su estructura interna y funcionamiento.

Entre las funciones de las Cofradías son:

1. Orientar a todos sus miembros sobre las acciones derivadas de la aplicación de la normativa concerniente al sector pesquero y, en particular, sobre ayudas, subvenciones y programas establecidos por la Administración Pública.
2. Promover actividades de formación de los profesionales en las actividades referidas a la pesca.
3. Servir de entidad de consulta a la Administración, en todas las cuestiones concernientes al sector, en especial en la elaboración de disposiciones de carácter general que le sean sometidas.
4. Elevarle a la Administración propuestas sobre materias de interés pesquero y, en particular, sobre aquellas acciones tendentes a mejorar las condiciones técnicas, económicas y sociales de la actividad pesquera.
5. Promover la creación de servicios comunes para sus miembros.
6. Velar por el estricto cumplimiento de la normativa vigente en materia de pesca.

7. Colaborar con la Administración en la elaboración de estadísticas del sector pesquero.
8. Promover la creación de servicios sociales, recreativos, culturales o análogos para sus miembros.
9. Gestionar las áreas de la zona marítimo y marítimo-terrestre que le hayan sido confiadas mediante título administrativo habilitante expedido por la Administración correspondiente.
10. Fomentar el movimiento asociativo como instrumento para la consecución de los objetivos de ordenación y potenciación del sector.

FEDERACIÓN NACIONAL DE COFRADÍAS DE PESCADORES

La Federación Nacional de Cofradías de Pescadores es una organización sin ánimo de lucro que representa a las cofradías de pescadores en todo el país. Se fundó con el objetivo de proteger y preservar los derechos e intereses de los pescadores, así como mejorar sus condiciones de trabajo.

La Federación trabaja en colaboración con los gobiernos locales y nacionales, así como con otras organizaciones relacionadas con la pesca y el medio ambiente, para abordar los desafíos y promover un futuro sostenible para la industria pesquera española.

La misión de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores es representar, defender y promover los derechos e intereses de las cofradías de pescadores y de sus miembros en todo el país y en Europa.

La Federación trabaja para mejorar las condiciones de trabajo de los pescadores y garantizar una pesca sostenible, respetuosa con el medio ambiente y los recursos marinos. Además, también se esfuerza por fomentar la cultura y la tradición de la pesca en España y por preservar su patrimonio cultural.

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES PESQUEROS

Las Organizaciones de Productores Pesqueros son entidades en las que pueden agruparse los productores del sector pesquero y acuícola, constituyen un mecanismo para la estabilización de los mercados mediante ajustes entre la oferta y la demanda, así como una herramienta para garantizar la renta de los productores del sector.

Las principales funciones de las OPP son:

1. Representación de los socios ante las administraciones pesqueras,
2. Prestación de servicios de gestión y asesoramiento pesquero a socios,
3. Participación en organismos e instituciones de la pesca,
4. Ejecución de los grandes objetivos de la PCP mediante la obligación anual de realizar un Plan de Producción y Comercialización.

Un ejemplo de OPP es la La Organización de Productores Pesqueros de Lugo, que está reconocida con el nº 7 por el Ministerio de Pesca del Gobierno de España. Fue constituida el 10 de enero de 1986 a iniciativa de las Cofradías de Pescadores de la provincia de Lugo, al objeto de constituir una Organización de Productores Pesqueros al amparo de la normativa pesquera comunitaria (Rglto CEE 3796/1981 sobre Organización Común de Mercados en el sector de los productos de la pesca), tras la integración de España en la Comunidad Económica Europea, y al efecto de la elaboración y aprobación de los planes de pesca de los buques de Lugo en aguas europeas y para la promoción de los productos pesqueros en colaboración con el FROM a partir del 1 de enero de 1986.

Está inscrita en la Dirección General de Pesca y FROM por Orden Ministerial del 17/09/1986 al amparo del RD 337/1986 y del Rglto CEE 2062/1980; y en el Registro Provincial de Asociaciones con el nº 507.

Su sede actual está en la lonja pesquera de ABSA Burela, con domicilio postal en Puerto Pesquero Berbés, Edificio Lonja, 1ª planta, 27880 Burela.

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL SECTOR PESQUERO

En esta sección describiremos la operativa que sigue cada agente en cada punto del proceso, y se explica el proceso completo desde el punto de vista de la formación de los precios. En la descripción realizada se hace hincapié en los mecanismos que inciden en la estructura de la oferta y la demanda.

Resumidamente los agentes que intervienen en el proceso son los siguientes:

El sector extractivo: La flota pesquera española está compuesta por unos 12.000 buques, donde el grupo más importante es la artesanal, con un 72% del total. Más del 92% de los buques faenan en el caladero nacional. Aproximadamente el 70% de las capturas de la flota son de pescado fresco, aunque el porcentaje fluctúa según el año.

Las lonjas en puerto son instalaciones donde se efectúa la descarga de los productos pesqueros frescos capturados por la flota. Después de la descarga se realiza la exposición y primera venta normalmente a través de una subasta. Su gestión se desarrolla conforme a la normativa en materia de ordenación del sector pesquero y debe contar con la autorización del órgano competente de la Comunidad Autónoma donde está situada. En España existen alrededor de 180 lonjas.

Los exportadores son empresas mayoristas instaladas en una lonja de puerto pesquero y participan en la subasta de productos pesqueros que tiene lugar en la misma. Abastecen a empresas mayoristas de la Red de Mercas, a otras empresas mayoristas en destino y a la gran distribución contactando con sus centrales de compras. En función de su tamaño también lo hacen a clientes minoristas y de HORECA en un ámbito local.

Los asentadores son operadores ubicados generalmente cerca de grandes núcleos urbanos. su trabajo es adquirir los productos pesqueros a exportadores o de importación y después revender esta mercancía a minoristas (HORECA, detallistas especializados y gran distribución) u

otros mayoristas de otras poblaciones. Por lo general están ubicados en un puesto de un Mercado Central de la Red de MERCAS. También pueden estar en cualquier otro núcleo comercial ajeno a esta red.

La gran distribución engloba a supermercados e hipermercados. Su importancia ha crecido en los últimos años y tiene cada vez más cuota de mercado. La gran distribución de carácter regional se abastece de la red de Mercas. Las cadenas de carácter nacional se aprovisionan, a través de sus centrales de compra, de grandes empresas mayoristas en lonja o en menor porcentaje con contratos de aprovisionamiento directo con el sector extractivo.

El detallista especializado incluye a los establecimientos de venta directa al consumidor como las pescaderías de mercados municipales y las que están fuera de ellos. Es un sector muy atomizado que actualmente está perdiendo peso frente a la distribución organizada. Su oferta es mayoritariamente de producto fresco y están muy especializados. Suelen aprovisionarse en los mercados centrales de destino, salvo en aquellos casos que por proximidad a la costa lo hacen directamente en las lonjas.

El canal HORECA (Hoteles, restaurantes y cafeterías) son los establecimientos donde se consumen los productos pesqueros fuera del hogar (el 22% del total), siendo un canal en crecimiento desde hace años. Principalmente, el consumo en estos establecimientos suele ser de pescado congelado. Los proveedores son muy diversos. Suelen aprovisionarse de grandes mayoristas, mientras que aquellos establecimientos independientes suelen abastecerse de asentadores de Merca o exportadores a través de distribuidores. En menor medida también compran la mercancía a pescaderías. Un caso especial es el de los establecimientos que se encuentran en municipios costeros, que en algunos casos se abastecen directamente en las lonjas o también de pescadores locales aunque en este caso tengan menos variedad de productos porque se ven obligados a comprar en subasta cajas de más capacidad.

La Demanda

La estructura de la demanda es el factor clave del que determina el proceso de formación de precios, y se compone de un gran número de factores. Una de las formas de medirla es mediante el volumen de ventas o el comercializado. Su cálculo sería:

Midiendo en cada eslabón el número de pedidos realizados por cada uno de los clientes por el número de kilos contenido en cada pedido. Todo esto para cada producto. Midiéndolo de esta forma podríamos tener una dimensión de la estructura de la demanda y podríamos comparar la actividad unos días y otros en cada eslabón.

La estructura de la oferta y la demanda no se construye como una suma algebraica de todas las variables intervinientes, sino que es una interacción entre todos los factores identificados para cada eslabón (con más o menos intensidad en cada punto del proceso). Esos mismos factores afectan a otros de otros eslabones, y hay que añadir las singularidades de cada una de las especies. Existen interdependencias no sólo al nivel de cada eslabón sino de uno sobre el resto, que determinan volúmenes de comercialización, decisiones de compra / venta en cada punto y precios.

Existen factores que toman valores en función de otros e inciden muy decisivamente en la estructura de la demanda y en la formación del precio en pasos sucesivos de la cadena. Por ejemplo en el precio de venta en lonja vemos que su valor depende de muchos otros factores y su valor influye decisivamente en el tirón de la demanda, que influirá al día siguiente en su propio valor.

Estas relaciones entre los factores modifican la velocidad a la que pasan los flujos (volúmenes) de pescado fresco a través de cada punto de la cadena. En función del tirón de la demanda los volúmenes se quedarán estancados en un punto porque no se demandan o fluirán hacia el siguiente. Así cada movimiento del flujo de pescado de un eslabón a otro es el resultado de la interacción de muchos de estos factores y estrategias que desembocan en un determinado volumen de demanda en función de cómo se ha estructurado cada uno de los pedidos de compra.

La demanda se ve afectada por factores fijos o puntuales, directos o indirectos, objetivos o subjetivos. Es sensible a factores de todo tipo, geográficos, estacionales, al período del mes en el que nos encontremos, a estrategias comerciales de establecimientos y a factores aleatorios o subjetivos que no se pueden identificar claramente ni modelizar.

“ La demanda se ve afectada por factores fijos o puntuales, directos o indirectos, objetivos o subjetivos. Es sensible a factores de todo tipo

La correlación que existe entre oferta y demanda y los precios de los alimentos es realmente compleja. Un cambio en el precio de un producto puede afectar la demanda y, a su vez, al precio de otro producto completamente diferente. Por norma general, la oferta fluctúa mucho más que la demanda y por tanto los cambios en la producción tendrán una repercusión más grande sobre los precios que los que tienen los cambios en la demanda.

Lo que determina la demanda de un producto son las características del propio producto. Por ejemplo la merluza de Gran Sol se demanda sobre todo desde grandes superficies y un porcentaje menor se destina a pescaderías o restaurantes, el pescado de piscifactoría se consume en todos los canales mayoritariamente en supermercados. Las especies de cerco (como la caballa o el jurel) van destinadas a exportarse o se utilizan como cebo para barcos o fábricas. La sardina se destina a consumo interno y el destino del marisco y especies minoritarias como el rodaballo o el besugo son las pescaderías y la hostelería. No están destinados al gran consumo.

En este sector la estacionalidad tiene un fuerte componente en la estructura de la demanda. La semana previa a Nochebuena es la de más venta del año en cuanto a volumen y cantidad, en Nochevieja decae un poco porque una proporción mayor de gente viaja o cena fuera de casa y la semana de Reyes tiene un fuerte repunte, sobre todo en Cataluña, porque se celebra como la semana de Nochebuena. Es por ello que estos días los precios de los mariscos y pescados más grandes aumentan con respecto al resto del año.

En Navidades se requiere un tipo de pescado más grande y de buena apariencia así como mariscos, por lo que baja mucho el precio de especies con menor presencia como la pescadilla.

El incremento de la demanda se produce porque es el mes en el que el cliente está dispuesto a pagar esos productos a un mayor precio por las celebraciones propias de las Fiestas. Un ejemplo de producto para

el que se dispara la demanda en Navidades es el centollo o los percebes, que habitualmente se consume en puntos del litoral, en Madrid y en Barcelona con una demanda bastante estable, pero en Navidades se demanda desde todo el territorio Nacional, lo que genera un gran desajuste entre la oferta que se proporciona (que es la misma que cualquier día del año a no ser que se importe) y la demanda por lo que en origen, es decir, en la lonja sale a un precio muchísimo mayor al habitual.

Otro ejemplo es el de San Juan ya el consumo de sardinas se incrementa en la costa de Levante y en la costa Gallega un 300% en los días previos. En cambio existen meses como Enero donde se incrementa la demanda de pescado fresco barato (panga, jurel) debido al propósito de realizar una dieta sana.

En Semana Santa se tiene otro pico de consumo debido principalmente al turismo. Los restaurantes y establecimientos hosteleros se aprovisionan a diario de pescado porque existe mucha más gente de vacaciones que desea comer pescado fresco. Existen picos de demanda en vísperas de puentes, Fiestas Patrias o Religiosas (se deja de consumir carne en el Ramadán, en Semana Santa en cuaresma se consume bacalao).

Otras celebraciones que influyen en el precio del pescado son las fiestas locales o Autonómicas ya que si es festivo en una Comunidad Autónoma y los barcos de esa zona no tienen venta (por ejemplo fiestas locales en La Coruña, Vigo o Burela) en otras lonjas de la misma costa se venderá más caro ese día. También en los Mercados Centrales del resto de España subirá el precio porque tendrán el stock almacenado de otros días ya que no ha llegado nuevo pescado de esa zona.

La crisis económicas también inciden en los hábitos de consumo ya que la capacidad económica es menor, Por ejemplo en las Navidades del 2011 en mercados gallegos se consumía langostinos en lugar de centolla, nécoras o percebes o se compraba el marisco en tiendas de

congelados para abaratar la cesta de la compra. Esos años bajaron mucho las ventas de marisco también porque las cenas de empresa fueron menos y más austeras.

El comportamiento del mercado y de los agentes no es algo que se puede prever. Todos los operadores conocen el “calendario” de barcos que llegan a cada puerto, en número y especie de descarga. Es por ello que cada operador puede tener una estrategia de compra diferente. Podría haber operadores que piensen que es mejor comprar el martes en vez del lunes compren el martes, porque el lunes todo el mundo se va a cargar de un producto y el martes llegan dos barcos más de ese producto y no habrá demanda en puerto porque todos estarán abastecidos del día anterior, con lo que el precio debería caer drásticamente. Con esta estrategia esperarían a comprar el martes para incrementar su margen. O puede ser que existan muchos operadores que piensen de esta forma alternativa y en la subasta del martes al no haberse llenado de pescado se vean obligados a hacerlo el miércoles, con una menor oferta y mayor demanda y necesidad, lo que subirá el precio. Por tanto existe un comportamiento “aleatorio” en la estrategia de compra de cada uno de los mayoristas en puerto, que no sólo utiliza como entrada para su toma de decisión el número de barcos que llegan. Esta decisión en puerto es un factor más a añadir. La demanda será el resultado de todas estas combinaciones para cada uno de los agentes que intervienen extrapolado a todas las lonjas de España.

El segundo día en importancia por el volumen de compra de los mercados es el jueves, ya que el viernes y sábado las familias compran el pescado que van a consumir el fin de semana. Los asentadores de mercados centrales suelen comprar el sábado, domingo y lunes el 40% de su volumen comercializado para la venta del martes, el miércoles compran un 20% para vender el jueves, el jueves compran un 30% para venderlo el viernes, el viernes compran un 10% y se despachan los restos de las cámaras para darle salida y comenzar la semana a cero de mercancía. El lunes la mayoría de las pescaderías de fresco están cerradas porque nadie va a comprar pescado, ya que venden el que ha sobrado el sábado y domingo, y porque además las familias tienen la

comida sobrante del fin de semana. Para los supermercados los días fuertes de venta son el martes y el viernes y sábado de cara al fin de semana. Por tanto el mayorista en origen tiene como días fuertes de compra la noche del domingo al lunes para enviarlo el lunes y ponerse a la venta el martes y la noche del miércoles al jueves para enviarlo el jueves y ponerse a la venta el viernes y sábado. Se considera un día de camino.

Históricamente como los Mercas no trabajan los sábados el viernes había un gran descenso de la demanda en lonja que surtía a estos centros. Casi no era rentable salir a pescar el viernes porque si había mucho pescado al haber muy poca demanda el precio se desplomaba. En las lonjas que surten a grandes cadenas de distribución el viernes se pide el doble que el jueves para provisionar de cara al fin de semana a los centros comerciales y puntos de venta de las grandes marcas.

En el período mensual el impacto es muy alto, la primera semana de mes los pedidos son casi el doble que la última semana del mes.

La demanda también está fuertemente marcada por el precio de salida en lonja. Se vende más producto cuanto más barato esté. Si el pescado sale caro en lonja los grandes compradores harán pedidos menores porque el consumidor comprará menos cantidad o incluso productos sustitutivos. Los compradores estiman que el consumo será menor si su precio es alto y adaptan sus pedidos a esta circunstancia. Otros consumidores siguen comprando la misma cantidad pero de menor calidad.

“ La demanda también está fuertemente marcada por el precio de salida en lonja. Se vende más producto cuanto más barato esté

El consumo se incrementa y fomenta si existen ofertas de productos pesqueros, sobre todo en Gran Distribución, que usa las ofertas como gancho para atraer al cliente. En este caso los mayoristas tendrán pedidos de más volumen para asegurar el suministro a ese precio ofertado.

Por esto puede ser que compre más alto y además tire hacia arriba del precio de lo restante porque para el resto de compradores queda mucho menos cantidad. La gran superficie se puede permitir comprar más alto y perder dinero en el pescado fresco porque lo recupera con otros productos. Por la misma razón que la anterior la oferta en lonja determina la demanda. El que haya un gran volumen de oferta presiona a la baja del precio, los exportadores incrementan sus pedidos y a los puntos de venta detallistas llega más cantidad a precio más bajo, lo que induce las

compras de los consumidores. Con una incidencia más suave y más a largo plazo están las modificaciones de los hábitos alimenticios, que provocan la sustitución del pescado por otros productos más económicos sustitutivos o de unas especies por otras. En épocas como la actual se consume menos pescado e incluso se sustituyen los productos habituales (por ejemplo merluza) por otros nuevos más económicos (panga, tilapia, perca del Nilo), con la consiguiente caída de precio de las especies tradicionales que “pierden” cuota de mercado. En los últimos años han entrado productos del mercado asiático que se vendían como filete blanco sin espinas congelado, de preparación muy fácil, lo que ha facilitado el consumo para niños y para las nuevas generaciones que requieren comodidad y no tener que limpiar ni elaborar el pescado. Por eso el filete de panga ha tenido tanta penetración en el mercado en perjuicio del lenguado o la merluza.

Cuando el precio del pescado importado es similar al nacional o incluso más caro por el incremento de los costes de importación el consumidor vuelve al producto nacional al asociarlo a una mayor calidad.

Las modas por determinados alimentos hacen que el consumo se dispare, como por ejemplo ocurre ahora con el atún (porque es sano y se usa para muchos platos elaborados). Un ejemplo contrario se tiene en el berberecho, que hace 20 años se descartaba a bordo y hoy es un producto de precio alto.

Existen otros factores muy circunstanciales que pueden incidir muy directamente en la demanda como los siguientes:

- Campañas promoviendo el consumo de pescado desde la Administración (por ejemplo del FROM).
- Subvenciones que se puedan destinar a la promoción de un producto (favoreciendo al vendedor abaratando su precio).
- La existencia de alguna campaña de parásitos en el pescado o algún episodio aislado de contaminación o de epidemia asociado a un determinado producto (ejemplo anisakis), que suelen provocar una gran bajada de precios por la disminución de la demanda.
- El boicot de un determinado país a un producto (un ejemplo reciente es el caso del pepino en Alemania).
- La existencia de alguna información negativa sobre alguna especie que disminuya su consumo.
- Informaciones sobre otros productos como la carne que hagan que pueda bajar su consumo e incrementar el de pescado (incrementará su precio al incrementar su demanda).

Un ejemplo que demuestra el impacto en el precio que tienen las situaciones anómalas se tuvo durante el parón de la flota gallega en

Vigo y La Coruña en el verano del año 2008, en la que se impidió las descargas en estos dos puertos. Algunos mercados como el de abastos Quiroga Ballesteros de Lugo quedó desabastecido de pescado fresco y sólo tuvo algo de importación. El resto tuvieron menos variedad y cantidad de productos que habitualmente, especies como el rape o la merluza de pincho en el mercado de abastos de Santiago subieron más de 7 euros. El kilo de jurel se incrementó en 7€ (de 5 a 12) en Vigo llevado desde Portonovo. En A Coruña la sardina de Malpica se vendió a 10 €/kg, la merluza a 24€/kg, la lubina a 18€/kg y el mero llegó a 30€/kg.

Otro factor que incide en la estructura de la demanda es el volumen de exportaciones. Hace unos años un gran volumen de productos como el besugo o el pez espada se destinaban a la exportación a Italia o Portugal. Al exportarse un volumen importante del pescado fresco Nacional el precio se incrementaba porque son potenciales clientes foráneos que lo compran a un precio mayor y compiten con los compradores locales. Ahora el volumen de exportaciones de besugo se ha reducido a la mitad porque esos países consumen menos, con lo que al haber menos demanda hay menos competencia para comprar y sólo en movimientos a medio plazo se tira del precio a la baja.

Asociado a esto el tirón de consumo de países como Rusia o China tanto de producto fresco como transformado tiene una incidencia muy directa en el proceso de formación de precios. Sirva como ejemplo la producción de filetes de caballa congelado para enviar a Rusia, que requiere de la compra de caballa fresca, tanto más cuanto más volumen se exporte.

El consumo de China también marca el precio de algunos productos e influye en los hábitos de consumo. Como ejemplo el mercado Español era uno de los mayores consumidores mundiales de pota Argentina. Debido a los ciclos de reproducción de esa especie o a las épocas en las que disminuye su población sus capturas cayeron muchísimo, lo que incrementó su precio. Si un año hay poco volumen de capturas el siguiente esa especie duplicará su precio. China comenzó a consumir este producto y lo pagaban a un precio mayor que el de los países con-

sumidores, lo importaban en portacontenedores. Lo compraban para elaborarlo, venderlo y exportarlo transformado debido al bajísimo coste en mano de obra que tienen.

En España y sobre todo en Galicia es esencial el tirón de la demanda de Portugal (sobre todo de pescado azul), que es el primer consumidor de pescado del mundo con 57 kilos por persona al año y es un gran demandante de pescado español. El 80% del pescado azul que se vende en la lonja de Vigo se exporta a Portugal, además de rape, merluza o sardinas en verano, y una gran parte del pescado que se comercializa en Vigo procede de Portugal, sobre todo especies como el pulpo, besugo, mero, lenguado, rodaballo o pez espada. Todo este volumen de negocio se realiza desde Oporto a Vigo, en lonjas como la de Matosinhos. Es por esto por lo que se teme una drástica reducción de la demanda debido a los ajustes económicos realizados en este país aunque se tiene la esperanza de que continúe el hábito de consumo en el pescado azul, más barato, aunque se resienta el consumo.



ACUICULTURA

EN ESPAÑA

En primer lugar hay que empezar por dar una definición sobre qué es la acuicultura. Una aproximación sería “la producción en el agua de animales y plantas mediante técnicas encaminadas a hacer un uso más eficiente de los recursos naturales”. La acuicultura como actividad nace hace más de 4.000 años, si bien como actividad con rendimiento económico apenas alcanza los 50 años en el cultivo de peces y 70 años en las primeras bateas de mejillón construidas por su promotor Alfonso Ozores Saavedra.

“ La acuicultura como actividad nace hace más de 4.000 años, si bien como actividad con rendimiento económico apenas alcanza los 50 años en el cultivo de peces y 70 años en las primeras bateas de mejillón

Debemos tener en cuenta que España cuenta con una variada disponibilidad de recursos hídricos sobre los que es factible la realización de acuicultura, tanto en el ámbito marino como el continental (aguas dulces). Así, a los más de 8.000 km de costa se suman nueve grandes ríos, numerosos cursos fluviales menores, lagos y una capacidad de agua embalsada superior a los 55.000 hm³, además de una orografía y diversidad de climas que proporcionan características ambientales y físico-químicas idóneas para el desarrollo de la acuicultura. En cuanto a los distintos métodos productivos que se realizan habitualmente, se encuentran:

- En viveros, fondeados en el mar. Consisten en aros de plástico rígido que dan soporte y flotación a bolsas de red en el interior de las cuales se estabulan y crían peces como dorada, lubina o corvina.
- En bateas y long-lines, fondeados en el mar. Las 3.300 bateas de nuestra costa gallega, constan de una plataforma de la que penden las cuerdas de cultivo (hasta 500 unidades), y los long-lines son estructuras no rígidas que constan de una línea madre, dispuesta entre boyas linealmente en la superficie del mar, de la que cuelgan a su vez las cuerdas de cultivo.
- Establecimientos en tierra firme (ya sean abastecidos con agua salada o dulce). Son construcciones realizadas sobre tierra firme en la costa o en los márgenes de los ríos y que obtienen su agua mediante bombeo desde captaciones en el mar o pozos o bien por desviaciones realizadas en los cauces.
- Cultivos en playas, zona intermareal y esteros (agua salada). Son explotaciones de acuicultura en los que el cultivo se realiza con una mínima intervención física sobre el medio. Es el caso de la producción de almejas y ostras. Se realiza en zonas de playa o áreas intermareales en las que los animales son depositados directamente sobre el sustrato o en mallas sobre mesas. Es también el

tipo de granjas localizadas en estanques excavados en la tierra en antiguas zonas salineras o marismas, siendo un ejemplo de ello los esteros para la producción de peces como dorada, lubina o corvina.

Pasando a valorar las cifras más relevantes de la acuicultura, la información más actualizada publicada por el MAPA se refiere a 2022. La población española se ha mantenido estable con respecto al año anterior. Se encontraba en 47.630.034 millones en noviembre de 2022, según datos del INE. En 2022, el número de hogares crece un 0,4% con respecto a 2021 batiendo récord desde 2015 con 18.851.475 hogares. El año 2022 estuvo marcado por una bajada en el consumo dentro del hogar (86,7%) y un aumento del consumo fuera de este (12,8%). Se han adquirido, en total, 30.935,87 millones de kilos o litros de alimentos y bebidas (-7,67 % a 2021) con un valor total de 107.764,51 millones de € (2,7% más que en 2021) cuyo incremento se debe también a una subida de los precios de estos alimentos y bebidas (un 10,77 % en su conjunto). Si la cantidad se divide en personas, la ingesta fue entorno a 698,5 Kg-L (un -6,6% menos que en 2021) y esto supuso un gasto medio total aproximado de 2.352 €/ persona en 2022. En 2022 las categorías más consumidas fueron: frutas, hortalizas y patatas, leche y derivados, como en años anteriores. La alimentación fresca representó el 37,3% en los hogares. El consumo de estos alimentos descendió en volumen un -12,9% y en valor un -4,7% con respecto al promedio de alimentación (-8,8% y -0,9% respectivamente).

Esta categoría de alimentos acuáticos incluye pescados frescos, pescados congelados, moluscos, crustáceos y conservas de pescados y de moluscos. En 2022 se adquieren menos productos acuáticos para los hogares españoles (-15,6% con respecto a 2021). A esto se suma que el valor no compensó el descenso a pesar de que el precio medio aumentó un 7,4% situándose en 9,99€/Kg. A estos productos se destinó el 12% del presupuesto de la compra, es decir un 3,4% del total. En 2022 se consumieron 19,9 Kg por persona suponiendo un gasto de 191,6€/pers. Según los datos del Informe de La Pesca Mes a Mes de noviembre de 2022 del MAPA, a cierre de año móvil noviembre de 2022

los hogares españoles reducen la compra de pescados un 15,7 %, como consecuencia de una menor compra de pescados especialmente frescos (16,4 %). No obstante, la compra de pescados congelados también acumula una variación negativa del 12,4 % de sus kilos. Las especies que más contribuyen a este descenso son; salmón (-25,0 %), merluza/pescadilla (-11,4%), sardina/boquerón (-14,3 %), lubina (-4,3 %), o dorada con una bajada del -13,8 % entre otras. Sin embargo, aquellas especies que más volumen pierden durante estos doce meses han sido rodaballo y lenguado, con variaciones negativas de su demanda que alcanzan el -39,5% y -32,5 % respectivamente. Las conservas de pescado/molusco tampoco crecen, pierden el -9,8% en volumen y un -1,4% en valor. El pescado fresco cuenta con la mayor proporción tanto de volumen como de valor con el 41,7 % y 39,0 % respectivamente. Aunque ha experimentado una reducción del -16,9 % en volumen y un -11,3 % en valor respecto a 2021. Las conservas de pescado y moluscos son el siguiente producto en presencia en los hogares españoles con un volumen del 21,1 % y un valor del 24,6 %. Pero ambos valores evolucionan en negativo, -10,2 % y -1,1 %. El tercer segmento son los mariscos/moluscos frescos con una cuota en volumen del 14,5 % y en valor del 14,0 % y también decrece en 2022 (-19,6% volumen y -15,8 % en valor). Los pescados congelados son los productos que peor evolucionan en 2022 con un -12,9% en volumen y el -5,3% en valor.

BIBLIOGRAFÍA

Comercialización de productos pesqueros. (s/f). Formacom.es. Recuperado el 8 de diciembre de 2024.

<https://apromar.formacom.es/comercializacion-de-productos-pesqueros/>

de Burela, C. de P. (s/f). Cofradía de pescadores de Burela. Cofradiaburela.org. Recuperado el 8 de diciembre de 2024.

<https://www.cofradiaburela.org/>

de Logística y, J. M. M. P. G. Á. (s/f). La posición de la Red de Mercas y del resto de canales. Gob.es. Recuperado el 8 de diciembre de 2024.

https://www.mapa.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_dyc/dyc_2007_92_5_21.pdf

El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2022. (2022). FAO.

<https://doi.org/10.4060/cc0461es>

Inicio. (s/f). Organización de Productores. Recuperado el 8 de diciembre de 2024.

<https://oppburela.com/>

Proceso y Comercialización – sernapesca. (s/f). Sernapesca.cl. Recuperado el 8 de diciembre de 2024.

<https://www.sernapesca.cl/area-trabajo/proceso-y-comercializacion/>

Tudor, E. C. (2021). La comercialización de los productos pesqueros. Los desafíos de la pesca sostenible.

<https://doi.org/10.2307/j.ctv253f6nm.22>

(S/f). Gob.es. Recuperado el 8 de diciembre de 2024.

https://www.mapa.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/fondo/pdf/29259_all.pdf