

Pesca para una nueva era

*Modelos de negocio alternativos
para la pesca artesanal de bajo
impacto, beneficiosos para las
personas y el planeta*

Resumen ejecutivo y
ejemplos en el
Estado español



Autoras

Paula Barbeito Morandeira

Cristina Pita

Alexander Cottier

Gisela Costa

Hélène Buchholzer

Valeska Diemel

Traducido y adaptado a los casos del Estado español por Cecilia del Castillo Moro,

Responsable de pesca de Ecologistas en Acción:

pesca@ecologistasenaccion.org | mar@ecologistasenaccion.org

Diseño: Iris Maertens

Foto en la portada ©GridArendal



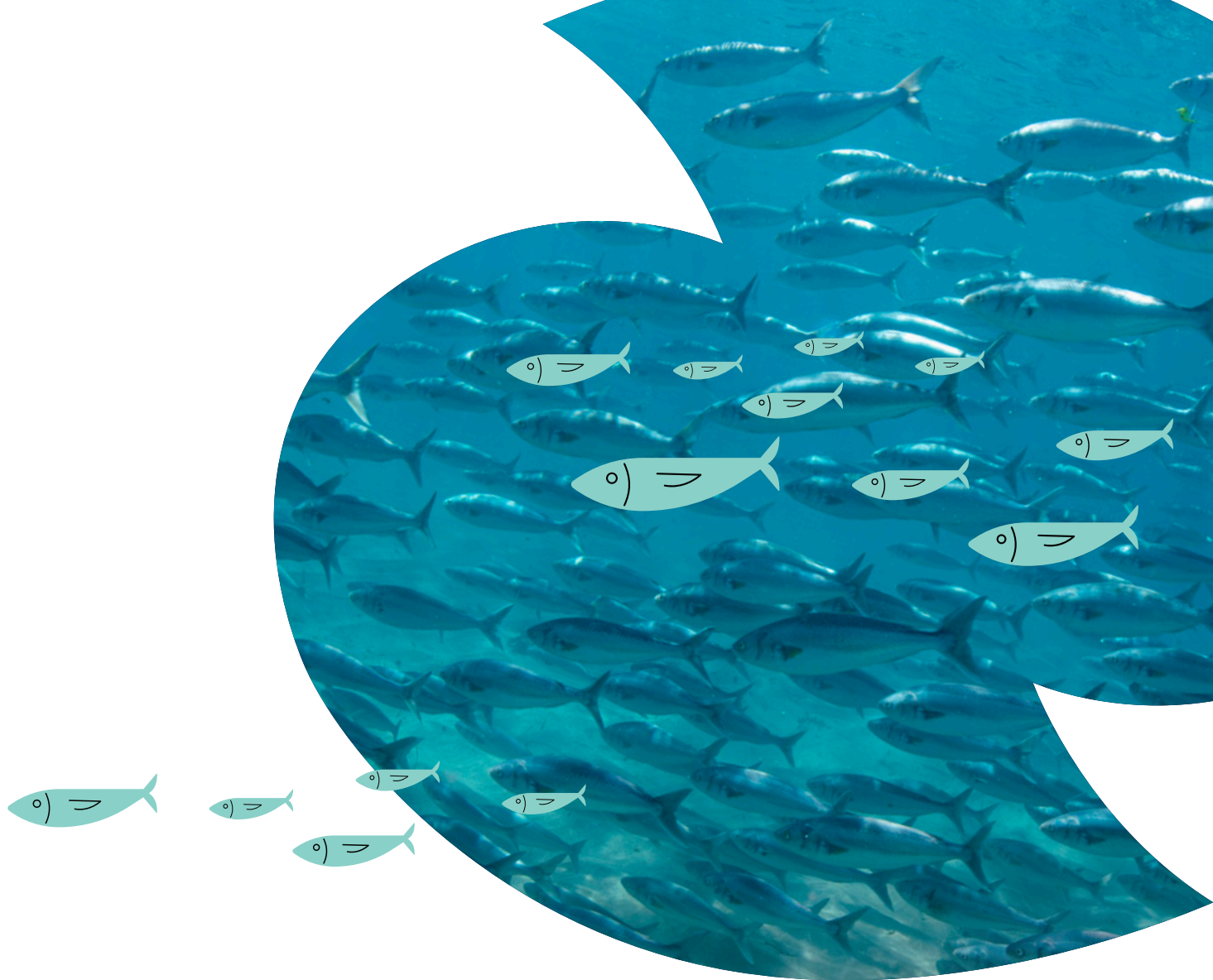
Escanea este código QR para leer el informe completo.



Índice

Objetivos del informe	4
Marco del informe	5
Casos de estudio	6
Resumen de casos	7
Fresco y del Mar, Galicia	11
Empesca't, Cataluña	15
Conclusiones	21
Recomendaciones	25
Bibliografía	28





Objetivos del informe

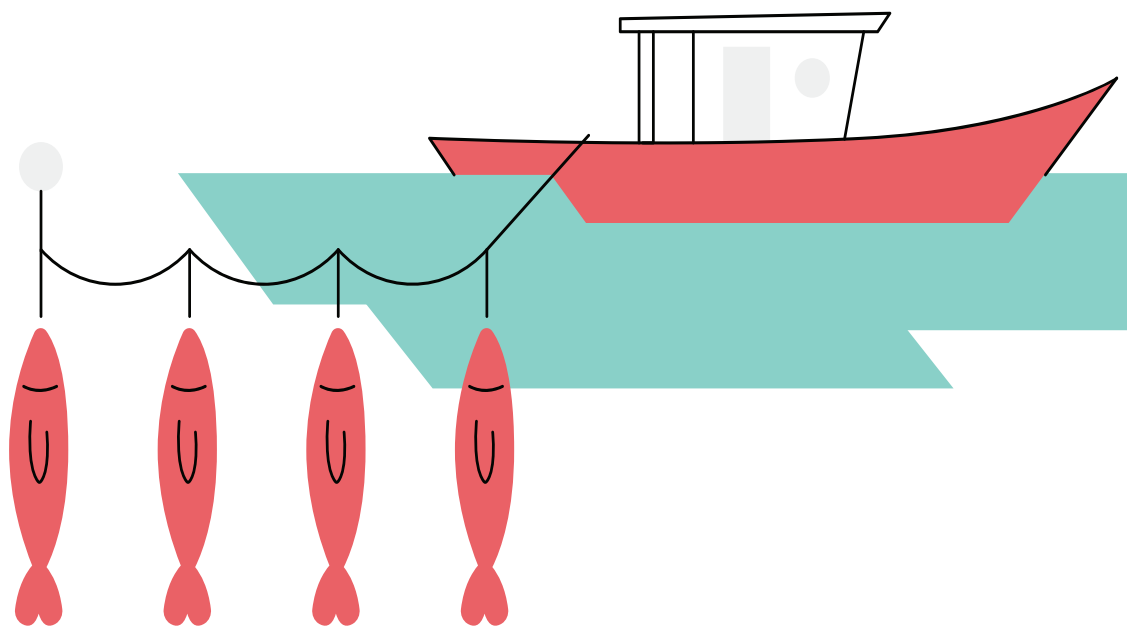
Este informe pretende mostrar diferentes iniciativas que abordan los retos a los que se enfrenta el sector pesquero en Europa. Estas iniciativas suelen implicar mecanismos de venta directa o, al menos, una menor dependencia de la intermediación, lo que beneficia a las comunidades pesqueras. Muchas de ellas también han diversificado sus fuentes de ingresos para aumentar su capacidad de recuperación. Aunque estos ejemplos pretenden inspirar un pensamiento «fuera de lo común», es importante recordar que cada iniciativa se ha adaptado a su contexto único, y lo que funciona en una comunidad no tiene por qué tener éxito en otra.

La pesca artesanal de bajo impacto desempeña un papel vital en el sostenimiento de los medios de vida y las economías locales. Estas prácticas pesqueras proporcionan oportunidades de empleo que contribuyen a la estabilidad económica y apoyan los sistemas alimentarios locales mediante el suministro de marisco y pescado fresco a los mercados locales. Además, la pesca artesanal suele ser más sostenible y contribuye a preservar los ecosistemas marinos y mantener la biodiversidad. Por lo tanto, no solo son esenciales para apoyar los medios de subsistencia de las comunidades locales, sino también para fomentar el desarrollo económico local y mantener el equilibrio ecológico.

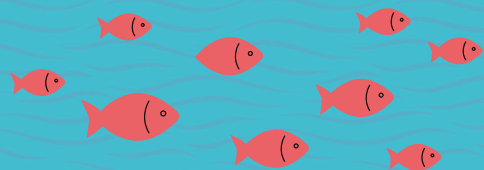
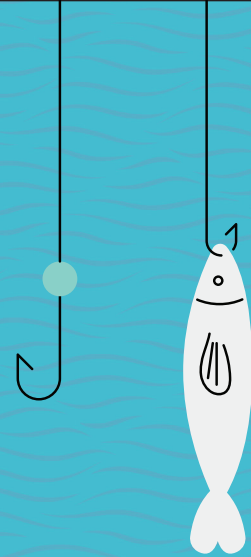
Marco del informe

Para sentar las bases de este informe, se recopiló de manera sistemática un amplio catálogo de estrategias de mercado innovadoras en la pesca artesanal de bajo impacto. Las iniciativas se seleccionaron por sus características únicas, que incluían la creación de sistemas de etiquetado novedosos, el establecimiento de sistemas de venta directa y la introducción de nuevos productos. De las numerosas iniciativas identificadas, se eligieron 12 para estudiarlas con más detalle.

Para profundizar en el conocimiento de estas iniciativas, se realizaron una serie de entrevistas estructuradas con las principales partes interesadas (ver el modelo de entrevista en el anexo del informe completo en inglés). Estas entrevistas proporcionaron información detallada sobre los distintos modelos de negocio. De este modo, ha sido posible recopilar datos comparables de las distintas iniciativas, permitiendo así identificar las principales tendencias, retos y oportunidades del sector de la pesca artesanal de bajo impacto. Además de extraer conclusiones del estudio, las autoras también han elaborado una serie de recomendaciones prácticas para mejorar la comercialización de los productos de la pesca artesanal de bajo impacto, basándose en los retos y oportunidades identificados en los distintos casos estudiados. Así pues, el estudio no solo ofrece un análisis en profundidad de las iniciativas seleccionadas, sino también sugerencias prácticas para mejorarlas.



Casos de estudio



1 Fresco y del Mar

2 AKD Ltd

3 Cabaz Fresco Mar

4 Empesca't

5 Ligneurs de la Pointe de Bretagne

6 Blueat Pescheria Sostenibile

7 Sole of Discretion

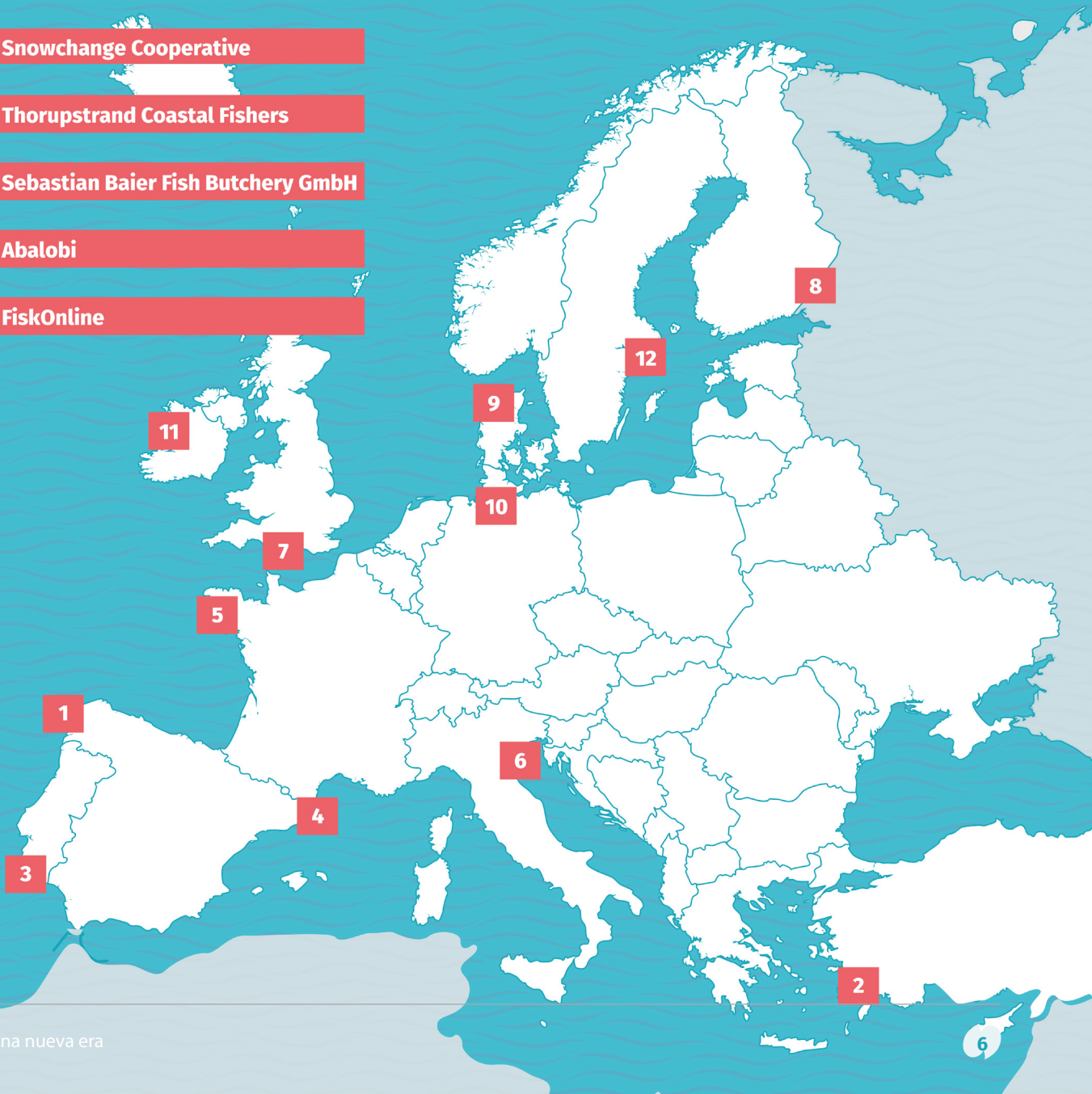
8 Snowchange Cooperative

9 Thorupstrand Coastal Fishers

10 Sebastian Baier Fish Butchery GmbH

11 Abalobi

12 FiskOnline



Resumen de casos

Doce modelos empresariales innovadores impulsados por la pesca artesanal de bajo impacto para superar las crisis actuales del sector

La pesca europea se enfrenta desde hace tiempo a una serie de crisis, desde la disminución de las poblaciones de peces hasta la concentración de capital y derechos de pesca en manos de unos pocos operadores industriales. Estos retos afectan significativamente a la pesca costera artesanal que, a pesar de su menor impacto ambiental y su importancia social, lucha por sobrevivir.

El futuro del sector pesquero pasa por dejar de priorizar la cantidad y valorar la calidad de las capturas, la salud de los océanos y el bienestar de las comunidades pesqueras, garantizando que «pescamos hoy sin comprometer la capacidad de pesca de las generaciones futuras». La pesca a pequeña escala y de bajo impacto es clave para esta transformación, ya que utiliza métodos sostenibles que ayudan a preservar los ecosistemas marinos al tiempo que sostiene las economías locales.

El informe “Pesca para una nueva era” presenta 12 modelos de negocio innovadores de los que son pioneros los pescadores de pequeña escala y bajo impacto de toda Europa. Estos modelos demuestran cómo las prácticas sostenibles pueden garantizar la supervivencia tanto de las pesquerías como de las comunidades costeras.

1. Fresco y del Mar - España

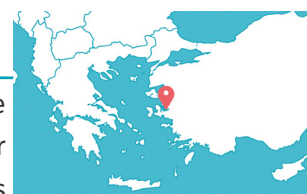
Fresco y del Mar es una empresa gallega de productos del mar sostenibles. Funciona como una pescadería en línea entre pescadores/as artesanales y consumidores/as, garantizando precios justos para los pescadores/as y promoviendo al mismo tiempo prácticas sostenibles. Con alrededor de 50 pescadores/as de pequeñas embarcaciones y 70-80 mariscadoras, la empresa vende fundamentalmente merluza, lubina, almejas y pulpo. La empresa compra el marisco en las subastas locales y lo entrega a la clientela, lo que le permite ofrecer a quienes pescan precios más altos que los de las subastas, al tiempo que fomenta la conservación. Los principales retos para Fresco y del Mar son la visibilidad del mercado y la logística del transporte.



2. Sea invaders AKD LTD. - Turquía

La organización Mediterranean Conservation Society, creada en respuesta a la creciente amenaza de especies invasoras como el pez león en aguas de Turquía, se dedica a crear un mercado sostenible para estas y otras especies invasoras, tanto para ayudar a quienes realizan la pesca tradicional como para reducir su impacto en los ecosistemas marinos. La organización colabora con cooperativas pesqueras, en las que participan 400

pescadores/as, gestiona toda la cadena de suministro, desde la compra del pescado hasta su limpieza, congelación y entrega a los restaurantes. A pesar de problemas como la disponibilidad estacional del pescado, la reticencia de pescadores y pescadoras a adaptarse y las deficiencias de las infraestructuras, la empresa logró el éxito fomentando la demanda y ofreciendo precios competitivos. Entre sus planes de futuro está aumentar la difusión entre las personas consumidoras y abrir un restaurante dedicado exclusivamente a las especies invasoras.



3. Cabaz Fresco Mar - Portugal

Cabaz Fresco Mar es un programa de cajas de pescado puesto en marcha por la Associação de Armadores de Pesca da Fuzeta para conectar directamente a pescadoras y pescadores con las personas consumidoras. Creada en 2016, la iniciativa ofrece marisco fresco de temporada, como pulpo y almejas, promoviendo la pesca sostenible y precios justos para los/as pescadores/as. La clientela recibe cestas de tres o cinco kilos de capturas mixtas, con opciones de entregas semanales o mensuales. El proyecto utiliza una furgoneta frigorífica para las entregas a domicilio y garantiza la trazabilidad comprando el marisco en subastas locales. Los retos son la competencia de servicios similares y la contratación de personal. A pesar de ello, Cabaz Fresco Mar ha aumentado la rentabilidad para los pescadores fomentando prácticas respetuosas con el medio ambiente.



4. Empesca't - España

Empesca't es una plataforma de venta directa creada por pescadores y pescadoras artesanales para evitar el sistema tradicional de subastas, que les plantea varios inconvenientes financieros y logísticos. La plataforma permite a quienes viven de la pesca vender sus capturas a precios entre un 15 % y un 20 % superiores a los de las subastas, lo que garantiza unos ingresos justos y estables. Los pescadores y pescadoras utilizan prácticas sostenibles y pescan y venden especies como la sepia, el pulpo o la lubina. Los pedidos se reciben por WhatsApp, el marisco se envasa en hielo y se entrega directamente a los restaurantes locales. Los retos son la incertidumbre normativa, la escasez de personal y la irregularidad de las capturas. Empesca't plantea expandirse, contratar personal y poder llegar a personas consumidoras privadas.



5. Ligneurs de la Pointe de Bretagne - Francia

En 1993, pescadores y pescadoras artesanales de Bretaña (Francia) crearon la asociación Ligneurs de la Pointe de Bretagne para diferenciar su lubina de alta calidad, capturada con palangre, del pescado capturado industrialmente, que inundaba el mercado en esa época, haciendo bajar los precios. La asociación estableció una etiqueta para el pescado capturado con palangre, que garantiza precios más altos que el capturado con redes de arrastre. Las pesquerías deben seguir unas directrices estrictas, que incluyen el uso exclusivo de artes con anzuelo y el cumplimiento de los períodos de descanso biológico. A pesar de la resistencia inicial de mayoristas y algunos pescadores, que consideraban pesadas las condiciones que impone la etiqueta, esta fue ganando aceptación, sobre todo entre los restaurantes de lujo. Las preocupaciones de cara al futuro están relacionadas con la continua degradación de los ecosistemas y la posible disminución futura de las cuotas pesqueras.



6. Blueat Pescheria Sostenibile - Italia

En 2021, Carlotta Santolini se embarcó en una expedición marina para explorar el impacto de los cangrejos azules invasores en las pesquerías italianas. Más tarde se asoció con cuatro amigas para convertir esta amenaza en una oportunidad, fundando la empresa Mariscadoras. La empresa promueve el cangrejo azul como exquisitez culinaria y trabaja con pescadores/as locales y una planta de procesamiento para abastecer los mercados de Estados Unidos, Corea e Italia. A pesar de las dificultades iniciales, como el escepticismo de pescadores y pescadoras y los elevados costes de procesamiento, la empresa ha prosperado. Ahora sigue expandiéndose por los mercados internacionales, promoviendo iniciativas ecológicas y explorando usos innovadores del cangrejo azul, como el textil.



7. Sole of Discretion - Reino Unido

Sole of Discretion pone en contacto a la pesca artesanal del Reino Unido con personas consumidoras particulares a través de una plataforma en línea. La empresa compra marisco fresco, lo procesa en pequeñas porciones y lo vende directamente a la clientela.

Sole of Discretion pretende apoyar las prácticas pesqueras sostenibles y ofrecer precios justos a pescadores y pescadoras. Los considerables desajustes entre la oferta y la demanda les ha obligado a adaptar el modelo de negocio, incluido el aprovisionamiento de marisco congelado de primera calidad de pescadores artesanales extranjeros cuando la oferta local es escasa. Entre los retos, figuran la disminución de las poblaciones de peces y los costes burocráticos relacionados con el Brexit. Los planes de futuro incluyen la introducción de pescado ahumado y la creación de una etiqueta de certificación para la pesca artesanal con el fin de promover la sostenibilidad.



8. Snowchange Cooperative - Finlandia

La cooperativa Snowchange de Finlandia preserva la pesca tradicional en el hielo y los conocimientos ecológicos autóctonos, al tiempo que forma a la juventud en técnicas de pesca. Cuando se formó la «tripulación joven de cerqueros», para vender pescado fresco directamente a los consumidores locales, se enfrentaron a los primeros problemas de comunicación, captación de clientes y lagunas de conocimientos, pero con el tiempo han adquirido la experiencia necesaria. La tripulación gestiona ahora una planta de procesamiento de pescado. Un reto pendiente es atender a la clientela que vive en zonas remotas, ya que hay que conducir mucho, con la consiguiente carga logística. De cara al futuro, pretenden expandirse a través de pesquerías comunitarias y una estación de enlatado, con planes para llegar a los mercados europeos, sobre todo en Alemania.



9. Thorupstrand Kystfiskerlaug - Dinamarca

Thorupstrand Kystfiskerlaug es una especie de cofradía danesa de cuotas que se creó para contrarrestar el impacto de la privatización de cuotas de la UE, que amenazaba a pescadores y pescadoras locales con la compra de empresas y la especulación. La cofradía es propietaria colectiva de las cuotas y las distribuye entre sus ocho buques. El pescado se procesa localmente y se vende a través de tiendas, subastas y su propia empresa. Ante los retos que plantean destaca la disminución de las poblaciones de peces y la actividad de los arrastreros extranjeros. Ahora la cofradía se centra en ampliar su presencia en el mercado nacional, abogar por prácticas pesqueras sostenibles y seguir luchando políticamente contra los arrastreros de vara, que han llegado recientemente a la zona, degradando el ecosistema marino.



10. Sebastian Baier Fish Butchery - Alemania

Sebastian Baier, pescadero de tercera generación en Hamburgo, dirige una pescadería centrada en la sostenibilidad y el marisco regional. Tiene acceso directo al pescado fresco, sin intermediación, y la proximidad reduce al mínimo los costes de transporte.

Baier procesa y refina el pescado con métodos únicos y creativos. También ha diversificado su actividad trabajando con especies de pescado regionales menos conocidas y poniendo en marcha la consultoría de sostenibilidad Good Fish Guys, que ofrece formación sobre sostenibilidad. Entre sus retos figuran los elevados costes de puesta en marcha y los problemas de contratación de empleados. Baier planea afinar el enfoque de su negocio, ampliando los esfuerzos educativos en lugar de centrarse en el crecimiento o la venta.



11. Abalobi - Irlanda

La Organización de Recursos Marinos de las Islas Irlandesas representa a la población/la ciudadanía de cuatro grupos de comunidades insulares (Donegal, Mayo, Galway y Cork). Los pescadores y pesacadoras de Donegal están probando la aplicación sudafricana Abalobi para desarrollar ventas locales de marisco, utilizando la aplicación para vender directamente las capturas y mejorar la trazabilidad y los márgenes de beneficio. El mercado objetivo es estacional, con una comunidad local de unas 500 personas en invierno y una afluencia de turistas en verano. Los/as pescadores/as se mostraron contrarios a las repercusiones negativas de una legislación estandarizada en las comunidades insulares, e instaron a que se reconocieran las necesidades específicas de las pequeñas islas de alta mar. A pesar de los retos de la pandemia, los problemas tecnológicos y las limitaciones de financiación, la aplicación se ha mostrado prometedora. Un objetivo clave es ampliar el mercado a los restaurantes del continente.



12. FiskOnline - Suecia

FiskOnline era una plataforma de venta directa en línea. Surgió tras el colapso de la población de bacalao del Báltico, que llevó a muchos pescadores y pescadoras a abandonar el sector. Los/as pescadores/as restantes empezaron a vender pescado directamente a la clientela. A pesar del éxito inicial, los elevados costes de funcionamiento, el descenso de la población de peces y la competencia de los canales de venta existentes provocaron su cierre. Uno de los pescadores de FiskOnline vende ahora sus capturas directamente a personas consumidoras y restaurantes, y ha diversificado su actividad impartiendo conferencias sobre prácticas pesqueras sostenibles.



**En esta versión traducida al castellano solo se incluye una descripción detallada de los casos de éxito identificados en el Estado español. Para ver en detalle las descripciones de los casos de estudio en el resto de Estados ver la versión completa del informe en inglés.*



Hackear la subasta

FRESCO Y DEL MAR

Muros, Galicia



Número de pescadores/as	<i>20-30 embarcaciones artesanales (unos 50 pescadores) 70-80 mujeres mariscadoras</i>
Eslora de los barcos	<i>12 metros (máximo)</i>
Artes de pesca principales	<i>Trampas, redes de enmalle/trasmallo y pequeños palangres</i>
Especies principales	<i>Gran variedad de especies, pero sobre todo merluza, lubina, pulpo, sargo y maragota.</i>
Especies con cuota	<i>Sardina, merluza, caballa del Atlántico</i>
Página web	frescoydelmar.com

Antecedentes

En 2001, siete cofradías de pescadores y pescadoras gallegas fundaron Lonxanet Directo. Su objetivo era comercializar los productos de la pesca artesanal y hacer frente a problemas como la sobrepesca, los bajos precios de las subastas y la falta de confianza de las personas consumidoras. Impulsada por la misión de promover la pesca sostenible, esta empresa social y pionera utilizó sus beneficios para apoyar a las comunidades pesqueras a través de la Fundación Lonxanet para la Pesca Sostenible (FLSF), una organización sin ánimo de lucro creada en 2002.

Sin embargo, la empresa se enfrentó a importantes retos. El vertido de fuel del Prestige en 2002 paralizó la pesca artesanal durante un año, y la crisis financiera de 2007-2008 provocó el cierre de muchos de los restaurantes a los que les vendían el pescado. Los esfuerzos por establecer una cultura de compra de productos frescos en el sector de la restauración resultó costoso y difícil. Lonxanet Directo cesó sus operaciones en agosto de 2008.

En respuesta a la creciente incertidumbre sobre el futuro de la pesca en la zona, la Fundación Lonxanet y la comunidad pesquera local emprendieron una serie de iniciativas para promover prácticas sostenibles. La más notable fue la reserva marina de Os Miñarzos, creada en 2003 y reconocida oficialmente en 2007, que abarca 2.074 hectáreas. Se estaba perfilando una nueva visión compartida de futuro, con una mayor colaboración entre quienes pescan y un nuevo espíritu de emprendimiento social y autonomía.

En este contexto, en 2014 surgió Fresco y del Mar, sobre la base de Lonxanet Directo. La empresa alcanzó rápidamente ventas significativas, con un crecimiento exponencial durante la pandemia de COVID-19. En 2020, los socios originales vendieron Fresco y del Mar a Pesca Artesanal Fresco y del Mar, gestionada desde Galicia. El modelo de negocio sigue siendo el mismo.

Modelo de negocio

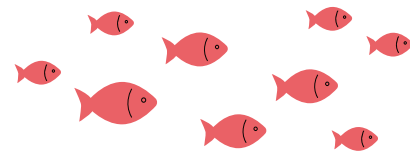
Fresco y del Mar se fundó sobre los principios de Lonxanet Directo, una empresa dedicada a suministrar productos del mar sostenibles y de primera calidad a consumidores/as particulares y empresas, garantizando al mismo tiempo precios justos a pescadores y pescadoras.

La empresa actúa como intermediaria, tendiendo un puente entre las comunidades de pesca artesanal de la Costa da Morte y la Ría de Muros e Noia y sus clientes. Sin necesidad de tener existencias y comprando solo lo que se pide, la inversión inicial de Fresco y del Mar se limitó a la compra de una furgoneta para entregar los pedidos de la clientela.

Este modelo de negocio permitió a la empresa escalar rápidamente, y la pandemia de COVID-19 impulsó aún más los pedidos y los ingresos. Al vender productos a precios más elevados a hogares y empresas de clase media, Fresco y del Mar puede permitirse pagar precios más altos en las subastas, manteniendo al mismo tiempo un buen margen de beneficios. Esto beneficia tanto a pescadores/as como a la empresa. Ofrecen capturas estacionales, que reflejan la disponibilidad y la salud de las poblaciones de peces, ya que no se vende ninguna población de peces que el órgano de gestión, las autoridades o las organizaciones ambientales consideren amenazada o en mal estado de conservación.



©Emilio Louro



El modelo de negocio de Fresco y del Mar funciona de la siguiente manera:

1. La clientela encarga el pescado y el marisco por correo electrónico, WhatsApp o la página web de Fresco y del Mar, y pagan mediante tarjeta de crédito, PayPal o transferencia bancaria.
2. Fresco y del Mar compra el pescado y el marisco a pesquerías artesanales en subastas locales para satisfacer los pedidos recibidos.
3. Si los artículos pedidos no están disponibles, Fresco y del Mar se pone en contacto con el cliente para ofrecerle una alternativa, reprogramar la entrega o reembolsarle el importe.
4. Los artículos comprados se preparan según los deseos del cliente (por ejemplo: enteros, cocidos, eviscerados, fileteados, cortados en rodajas, cortados por la mitad, envasados al vacío, etc.) y se etiquetan.
5. Los artículos se almacenan en contenedores de espuma de poliestireno con bolsas de hielo reutilizables que ofrecen un excelente aislamiento térmico.
6. Transportistas independientes recogen los productos frescos y los entregan al cliente en 24 horas. Las bolsas de hielo reutilizables y otros envases reutilizables se devuelven al transportista en el momento de la entrega.

Modelo de negocio - Fresco y del Mar

Socios/as clave	Cinco personas socias para construir la plataforma, entre ellas una persona experta en pesca, dos ingenieras, una economista y una arquitecta.
Recursos clave	<p>Recursos materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porexpan y contenedores de cartón. • Bolsas de hielo reutilizables y materiales aislantes. • Herramientas para la transformación (cuchillos, tablas de cortar, máquina de vacío, pellejos de aceite, etc.) • Furgoneta para transportar el pescado de la subasta al almacén. • Almacén de Fresco y del Mar. <p>Recursos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuatro personas empleadas de forma permanente a tiempo completo. • 10-12 personas empleadas temporales durante el periodo navideño.
Inversión y financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Capital Inicial de 3.000 euros que se utilizó para alquilar la furgoneta utilitaria y adquirir una cantidad limitada de equipos de procesamiento. • Posteriormente Fresco y del Mar recibió una subvención de la UE (GAC).
Relación con el cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de fidelización. • Recetas en los envases de los productos. • Gran éxito de la campaña contra el Black Friday, que se tradujo en un aumento de las ventas y la fidelidad de los clientes. • Compradores concienciados e interesados en productos de alta calidad con bajo impacto ambiental y en los que los pescadores reciben un precio justo.
Métodos de pago	Pago inmediato en línea al realizar el pedido mediante tarjeta de crédito, PayPal o transferencia bancaria.
Coste estructural	Costes anuales del 30-40% de los ingresos anuales.
Tipología de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • 8.000 clientes/as registrados en la plataforma. • 75 % consumidores/as particulares y grupos de consumo. <ul style="list-style-type: none"> » Las personas consumidoras particulares tienen entre 35 y 50 años, son de clase media-alta (60 % mujeres, 40 % hombres). • 25 % clientes B2B. <ul style="list-style-type: none"> » La clientela B2B incluye restaurantes y comedores de empresa, pero no supermercados. <p>¿Dónde se encuentran la clientela?</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10-15 % Galicia. • 75-80 % España peninsular y Baleares. • 5 % resto UE.
Flujo de ingresos	Ingresos totales anuales de alrededor de un millón de euros.

Principales retos de la puesta en marcha y el funcionamiento de la iniciativa

Al seguir el modelo de Lonxanet Directo, Fresco y del Mar tuvo un lanzamiento sencillo y sin grandes retos. Sin embargo, la saturación del mercado del pescado y marisco en línea dificultó que la empresa obtuviera la visibilidad que necesitaba. Lograr una posición dominante y hacerse un hueco único en el mercado exigió un esfuerzo considerable. Esto incluía actualizar regularmente su blog con artículos que incluyeran palabras clave SEO, colaborar con blogueros gastronómicos, generar noticias sobre Fresco y del Mar como empresa líder en la comercialización de marisco gallego y promocionar la pesca artesanal y de bajo impacto en diversos medios de comunicación. La empresa también sintió la necesidad de invertir en publicidad en buscadores a través de Google Adwords para potenciar su visibilidad.

Actualmente, el principal reto de Fresco y del Mar reside en el transporte, con la intrincada logística necesaria para una entrega rápida y el mantenimiento de la cadena de frío.

Planes de futuro

El transporte es un problema crítico que Fresco y del Mar debe resolver a corto plazo. El proceso de entrega implica una logística compleja para garantizar una entrega rápida respetando la cadena de frío. El servicio nacional de correos está desarrollando Correos Frío, un servicio de correo frío diseñado para reducir drásticamente los residuos de envases y proporcionar registros de temperatura para controlar la cadena de frío. Aunque Correos Frío aún está en fase de desarrollo, Fresco y del Mar prevé que reducirá los costes operativos.

A Fresco y del Mar también le gustaría introducirse en el sector público y privado de alimentación, centrándose en los comedores públicos de hospitales, escuelas y empresas. Esto representa una importante oportunidad de mercado, y Fresco y del Mar ya ha presentado su modelo de alimentos marinos sostenibles a varias empresas gallegas. También tienen previsto ampliar su modelo a otras regiones de España, aunque se trata de un objetivo a largo plazo. Otro de sus objetivos sigue siendo mejorar los ingresos de pescadores y pescadoras rompiendo el ciclo de los bajos precios de subasta impuestos por los compradores mayoristas. Su objetivo último es animarles a pescar



©Fresco y del Mar

«Queremos ser la pescadería online de confianza para nuestros clientes. Queremos que Fresco y del Mar sea una plataforma que ayude a la clientela a elegir los mejores productos del mar en cualquier época del año obtenidos de u.»
(Emilio Louro)

«Al centrarse en clientes de rentas medias-altas, Fresco y del Mar puede vender sus productos a un precio más alto, ayudando a pescadores y pescadoras a ganarse bien la vida sin dejar de obtener un beneficio saludable. Si los pescadores pueden obtener unos ingresos decentes capturando menos pescado, eso es bueno para nuestros océanos.»
(Emilio Louro)

Cadenas cortas de alto valor

EMPESCA'T

L'Estartit & L'Escala,
Cataluña



Número de pescadores/as	10 pescadores/as, 5 embarcaciones
Eslora de los barcos	Alrededor de siete metros, con un buque más grande de unos diez metros
Artes de pesca principales	Multiarte según la temporada, con una mezcla de trasmallos, redes de enmalle, líneas de mano, pequeños palangres, nasas y trampas. El buque más grande utiliza exclusivamente una red de cerco desde embarcación.
Especies principales	Sepia, pulpo, calamar, lubina, dorada, lenguado, atún rojo, cabracho y sonso.
Especies con cuota	Atún rojo y sonso.
Página web	empesca.cat

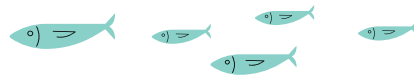
Antecedentes

En el Estado español y Cataluña, el marisco no puede venderse directamente a las personas consumidoras y/o transformadoras. En su lugar, debe venderse en un punto de primera venta regulado, principalmente a través de subastas de pescado. El sistema de subastas tiene varios inconvenientes, sobre todo para pescadores y pescadoras artesanales. Con el sistema de subasta holandés, utilizado habitualmente, los precios caen rápidamente hasta que un comprador acepta, lo que pone en peligro los ingresos de los pescadores.

Además, las subastas están centralizadas, lo que obliga a los pescadores a desplazarse lejos. Por ejemplo, pescadores/as de la pequeña localidad costera de L'Estartit tenían que vender sus capturas en la subasta más cercana, a 40 kilómetros de distancia, en Palamós, para que los restaurantes locales la compraran y la llevaran de vuelta a L'Estartit.

Aunque las subastas son el método habitual para las primeras ventas, no son la única forma legal de vender pescado, ya que la venta contractual también está permitida. Inspirados en Golion (www.golion.fr), un sistema de venta directa de los pescadores artesanales franceses en el Mediterráneo, los pescadores y pescadoras locales de L'Escala y L'Estartit empezaron a planificar un plan similar en 2018-2019. Esto dio lugar a Empesca't, una plataforma de venta directa gestionada y dirigida por los pescadores locales de L'Escala y L'Estartit a través de su asociación Arts Menors Costa Brava. En el verano de 2022, la cofradía de pesca de L'Estartit, recibió una licencia piloto de un año del Gobierno de la Generalitat de Cataluña para convertirse en un primer punto de venta y operar un sistema

La asociación también participa en Islas Medes, el área marina protegida local, ya que tiene derechos de pesca limitados con artes de bajo impacto. Así mismo, cogestionan el Proyecto Sepia, un proyecto de restauración de la sepia en la zona. En colaboración con un científico marino local, recogen huevos de sepia de sus artes de pesca y los incuban en viveros antes de liberarlos, al tiempo que les proporcionan sustrato para que se reproduzcan.



Modelo de negocio

Empesca't es una plataforma de venta directa, lo que significa que sustituye al sistema de subastas y actúa como intermediario entre pescadores/as y compradores/as. A diferencia de las subastas tradicionales, Empesca't firma contratos con los pescadores, acordando precios anuales para una serie de especies y tamaños que son un 15-20 % superiores a los precios medios de las subastas.

Para vender a través de Empesca't y beneficiarse de precios más altos, los pescadores deben cumplir unas directrices estrictas sobre el uso de artes de pesca, tamaños mínimos de las capturas, respeto de los planes de gestión pesquera y las zonas marinas protegidas, participación en las mejores prácticas del Proyecto Sepia y un estricto control de calidad en la manipulación del pescado.

Empesca't compra el pescado y marisco a los/as pescadores/as, lo reenvasa en hielo con su etiqueta y lo entrega a la clientela. El precio final que se paga incluye el precio que Empesca't pagó a pescadores y pesacadoras, más un pequeño recargo basado en la distancia de entrega. La iniciativa se niega a vender a mayoristas o intermediarios para evitar el desperdicio de alimentos y mantener una alta calidad. Su clientela está formada por restaurantes y grupos de consumidores/as.

Este sistema de venta alternativo proporciona a los/as pescadores/as unos ingresos justos y estables al evitar las fluctuaciones de precios asociadas al sistema tradicional de subastas. La estabilidad económica les permite adherirse a las directrices de pesca sostenible, reduciendo la presión sobre los ecosistemas marinos. Al seguir el estricto código de Empesca't, tienen el incentivo de pescar de forma responsable para obtener unos ingresos mayores y más estables.



©Marta Cavallé

El modelo de negocio de Empesca't funciona de la siguiente manera:

1. Empesca't acuerda un contrato con los pescadores y pescadoras, fijando precios estacionales para diversas especies y tamaños de pescado que son un 15- 20 % superiores a los precios típicos de subasta.
2. Cuando quienes pescan regresan de su jornada, registran la composición de sus capturas en términos de número, especies y tallas y transmiten la información a Empesca't.
3. Empesca't informa a la clientela de los productos disponibles a través de WhatsApp y recibe los pedidos todos los días de 12:00 a 14:00 horas.
4. Empesca't compra los productos pedidos a pescadores y pescadoras al precio contratado.
5. Los productos comprados se envasan en hielo y se etiquetan con el logotipo de Empesca't.
6. Los productos se entregan a distintos clientes de la región, que pagan a Empesca't.
7. Si a los pescadores y pescadoras les sobra pescado después de que Empesca't haya comprado lo que necesita, lo venden en la subasta de Palamós, sin su intervención.

Debido al cierre de la única pescadería local, el ayuntamiento pidió a Empesca't que organizara un pequeño mercado en el puerto de 12:00 a 13:00 horas todos los días, actuando Empesca't como intermediario a efectos legales. El pequeño volumen de cada pedido comparado con la carga legal que supone la gestión de ese pequeño mercado, hace que este sistema sea poco práctico.

«Recorriamos un total de 160 kilómetros para vender un pescado que fue desembarcado a 100 metros del restaurante que quiere comprarlo».

(Isaac Moya)

«Sin un sistema de venta justo y sostenible no puede haber pesca sostenible».

(Isaac Moya)



Modelo de negocio - Empesca't

Socios/as clave	<ul style="list-style-type: none">• Pescadores/as artesanales de L'Estartit.• Arts Menors Costa Brava.• Pesquerías de Bajo Impacto Europa (LIFE).• Restaurantes de alta gama , como el Celler de Can Roca.
Recursos clave	<p>Recursos materiales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Cajas de plástico reutilizables para la entrega a restaurantes.• Bolsas de papel reciclado para grupos de consumidores.• Programas informáticos.• Furgoneta frigorífica y termómetros.• Hielo. <p>Recursos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tres pescadores/as que reempaquetan y realizan entregas de forma voluntaria además de sus actividades pesqueras• Una persona socia de pescador/a ayudando voluntariamente con el papeleo y el sistema de pago. <p>Recursos jurídicos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Licencia de un año para vender directamente sin ir a subasta.
Inversión y financiación	<ul style="list-style-type: none">• El capital inicial de entre 15.000 y 20.000 euros se utilizó para establecer el sistema jurídico y logístico, desarrollar el software y comprar material.• Los 10.000 euros del proyecto Sinepesca sirvieron para sufragar los «intercambios de mejores prácticas», el desarrollo empresarial de los pescadores y los materiales de comunicación.• LIFE financió el desarrollo de capacidades, la formación en ikejime y un vídeo promocional, y apoyó a Empesca't en la recaudación de fondos.• Financiación externa de la Fundación Daniel y Nina Carasso.• Sin financiación gubernamental.

Relación con el cliente	<p>Beneficioso para el ecosistema y la economía local:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los/as pescadores/as utilizan artes de bajo impacto y se ven incentivados a pescar menos por un precio más alto. • La clientela puede obtener pescado fresco sostenible de su comunidad local. • Los restaurantes de gama alta tienen garantizado el pescado de mayor calidad, al tiempo que apoyan la protección del ecosistema marino. • No se desperdician alimentos, ya que el pescado que no se encarga puede seguir vendiéndose mediante el sistema habitual de subasta. • Las autoridades locales pidieron a pescadores/as que organizaran un pequeño mercado de pescado, tras el cierre de la única pescadería de la ciudad.
Métodos de pago	<ul style="list-style-type: none"> • La clientela paga mediante transferencia bancaria en el momento de la entrega. • Empesca't paga cada viernes a Arts Menors Costa Brava, que a su vez paga a cada pescador en función de la cantidad vendida.
Coste estructural	<ul style="list-style-type: none"> • Media de 20.000-30.000 euros anuales por barco. • Costes fijos muy bajos, que incluyen la línea telefónica, la furgoneta frigorífica y el software.
Tipología de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • 25-30 restaurantes, la mayoría de gama alta. • Dos grupos de consumo, compuestos por particulares que viven en L'Estartit <p>¿Dónde se encuentra la clientela?</p> <ul style="list-style-type: none"> • En la comunidad local. • Las entregas pueden realizarse hasta 30-40 kilómetros, lo que incluye la gran ciudad de Girona.
Flujo de ingresos	<p>En su primer año, Empesca't obtuvo un beneficio de 3.000 euros, lo que cubrió el 20% de la inversión original.</p>

Principales retos de la puesta en marcha y el funcionamiento de la iniciativa

Empesca't se enfrentó a importantes retos a la hora de poner en marcha sus operaciones debido a la limitada disponibilidad y energía de sus fundadores, que eran ellos mismos: pescadores/as a tiempo completo. Por ello, los avances fueron lentos entre los años 2018 y 2019. La falta de conocimientos burocráticos y tecnológicos complicó aún más el proceso, sobre todo a la hora de navegar por el complejo entorno normativo y entablar relaciones con diversas instituciones.

La organización Low Impact Fisheries Europe (LIFE) prestó un apoyo inestimable al desarrollo general de Empesca't, incluida la obtención de financiación del proyecto Sinepesca para «intercambios de mejores prácticas», el desarrollo de la capacidad de Empesca't para crear la empresa y el establecimiento de las principales herramientas (incluidas las de comunicación). Empesca't no recibió financiación institucional para su puesta en marcha, y sigue funcionando sin ese apoyo.

Empesca't opera actualmente con una licencia piloto que debe renovarse anualmente. La posibilidad de que la licencia sea revocada por el gobierno regional añade incertidumbre al proyecto, ya que el clima político imperante favorece un sistema de subasta centralizado para facilitar el control y la regulación. Esta incertidumbre ha impedido que pescadores/as y organizaciones externas inviertan plenamente en el proyecto y lo amplíen. Además, la licencia solo permite vender a través de Empesca't a los pescadores que utilizan L'Estartit como puerto oficial de desembarque, excluyendo a los que utilizan L'Escala o Palamós.

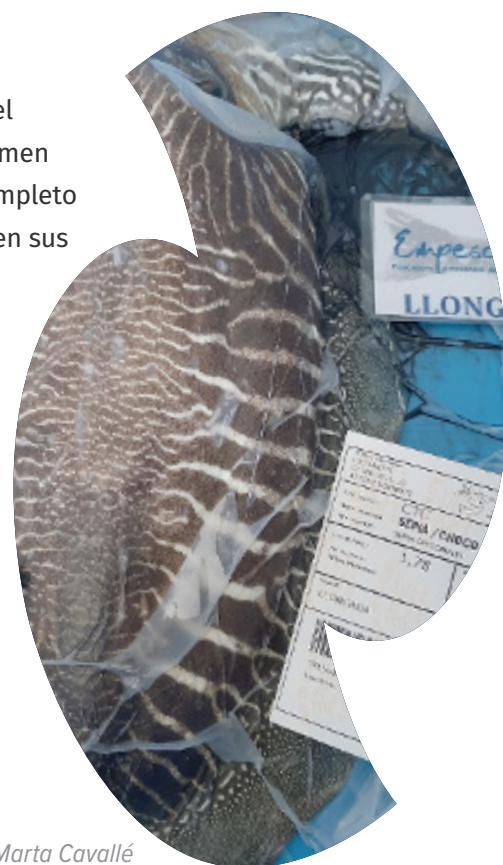
Otro problema al que se enfrentan muchos pescadores y pescadoras artesanales es la imprevisibilidad de las capturas, como se ha visto con la escasa producción de 2023, que provoca incertidumbre financiera. Por último, quienes dirigen Empesca't compaginan actualmente esta función con su actividad pesquera a tiempo completo sin ninguna remuneración adicional, lo que crea una situación insostenible.

Planes de futuro

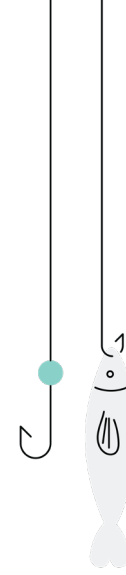
Empesca't planea obtener un permiso permanente de primera venta y aumentar el número de pescadores de L'Escala en su sistema de ventas para aumentar el volumen de productos y entregas. Esto les permitiría contratar a un empleado a tiempo completo para el reenvasado y la entrega, con lo que los pescadores podrían concentrarse en sus actividades pesqueras.

La empresa también pretende que los consumidores locales puedan comprar marisco y pescado a través de su sistema de forma individual. Sin embargo, por falta de tiempo, actualmente solo pueden hacer entregas a consumidores privados que hacen pedidos en grupo. La contratación de un empleado a tiempo completo podría ayudarles a llegar a este mercado.

Al apoyar las prácticas pesqueras sostenibles, Empesca't proporciona a pescadores y pescadoras unos ingresos mayores y más estables que el sistema de subastas existente. Con ello, espera incentivar las capturas más bajas a cambio de un precio de venta más alto.



©Marta Cavallé



Conclusiones

Este informe explora estrategias empresariales alternativas diseñadas para contrarrestar los efectos adversos de la pesca industrial a gran escala sobre los productos de la pesca artesanal de bajo impacto. Estas estrategias abordan los diversos retos a los que se enfrentan pescadores y pescadoras, como el elevado número de intermediación dominante, la consolidación de las cuotas pesqueras, las normativas pesqueras restrictivas, la disminución de las poblaciones de peces y la limitada variedad de especies disponibles para el consumo.

En general, el principal objetivo de las iniciativas analizadas en este informe es mejorar los precios de venta para quienes realizan la pesca artesanal de bajo impacto, a menudo marginados/as en la cadena de suministro tradicional. Las iniciativas también pretenden aumentar la transparencia en el abastecimiento de productos del mar, aumentar la visibilidad del sector pesquero de bajo impacto y educar a las personas consumidoras sobre las prácticas sostenibles y el consumo de las especies menos conocidas.

Uno de los pasos clave para abordar estos retos es establecer una conexión casi directa entre las comunidades pesqueras a pequeña escala y de bajo impacto y su clientela. Este enfoque se considera un paso fundamental para alcanzar los objetivos más amplios de mejora de las condiciones de mercado para pescadores y pescadoras, el aumento de la transparencia en el suministro de productos del mar y la mejora del estado de los ecosistemas marinos.

Mediante un análisis exhaustivo de las diversas iniciativas, se identificaron varios retos y oportunidades recurrentes. No se trata de problemas u oportunidades aisladas, sino de temas comunes que han surgido en las distintas iniciativas. Para ofrecer una visión clara y concisa, estas conclusiones se han resumido en el Cuadro 1. Esta tabla sirve de guía exhaustiva, destacando las cuestiones clave y las posibles vías de mejora que se evidenciaron en el análisis de las iniciativas.

Como conclusión general, las iniciativas analizadas en este informe ponen de relieve la necesidad de considerar las ramificaciones sociales, económicas y medioambientales más amplias de las normativas basadas en el mercado. Al hacerlo, subrayan la importancia de un enfoque equilibrado en la regulación que tenga en cuenta las características únicas de la pesca a pequeña escala.

Tabla 1. Resumen de retos y oportunidades comunes a las iniciativas analizadas.

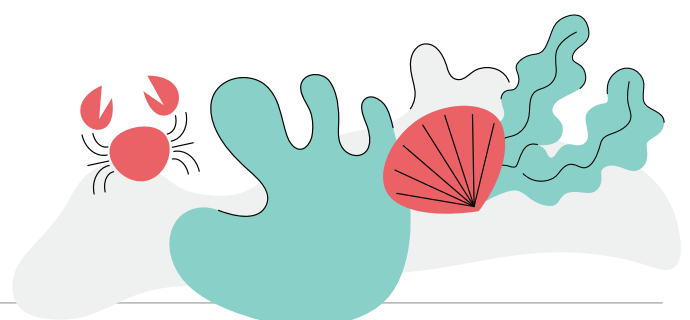
Estructura económica local y dimensión sociocultural	
<i>Retos</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento de consumidores/as sobre las variaciones estacionales de los productos del mar. • Reticencia de algunos/as pescadores/as a utilizar nuevas tecnologías. • Falta de concienciación entre pescadores/as de más edad sobre las ventajas de poseer datos sobre sus capturas. • Resistencia interna (cierta presión de otros/as pescadores/as, preferencia por mantener el statu quo). • Las lagunas de conocimientos sobre la pesca crean obstáculos para las nuevas generaciones de pescadores/as. • Falta de recursos humanos para poner en marcha iniciativas. • Los elevados precios del marisco y pescado dificultan el consumo local. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor concienciación de consumidores/as y cambio en la demanda de productos del mar locales. • Los/as cocineros/as pueden abogar por cadenas de valor justas y un etiquetado claro. • Soluciones comunitarias para navegar por el mercado moderno. • Gobernanza comunitaria para mejorar la resiliencia y la cooperación entre partes interesadas. • - Jóvenes que se incorporan al sector pesquero con mejores niveles de educación formal y competencias empresariales. • Nueva generación de pescadores/as orgullosos/as de su actividad. • Intercambio de conocimientos mediante la participación en redes y eventos para diseñar nuevas iniciativas. • El uso de la tecnología para registrar los datos de capturas e implementar la trazabilidad podría servir como prueba de las actividades pesqueras, lo que es beneficioso para los/as pescadores/as a nivel personal (por ejemplo, para acceder a préstamos bancarios y aumentar sus ingresos) y para la continuación de su actividad (por ejemplo, siendo considerados en la ordenación del espacio marítimo). • Soluciones tecnológicas adaptativas que tengan en cuenta las particularidades de las iniciativas. • Transformación de productos para generar mayores ingresos y empleos adicionales.

Dimensión logística y de mercado

<i>Retos</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Problemas con el transporte, la entrega rápida y la cadena de frío. • Desequilibrio institucional y de poder entre pescadores/as artesanales de bajo impacto y mayoristas. • Falta de diferenciación de los productos de la pesca artesanal de bajo impacto en las subastas, lo que da lugar a precios injustos. • Mercados complejos y cambiantes que obligan a los pescadores a abandonar el trabajo autónomo. • La imprevisibilidad de las especies capturadas y su peso en la pesca artesanal de bajo impacto restringe las opciones para la clientela. • Competencia con otras iniciativas similares. • Reticencia de los/as consumidores/as a cambiar sus hábitos de consumo de marisco y pescado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización de especies invasoras no deseadas para crear nuevos mercados. • Etiquetas claras en las subastas de pescado que permiten a quienes pescan obtener un precio más alto por sus capturas • Soluciones comunitarias para navegar por el mercado moderno. • Gobernanza comunitaria para mejorar la resiliencia y la cooperación entre partes interesadas . • Creación de circuitos de mercado cortos, con una menor huella de carbono. • Soluciones tecnológicas adaptativas que tengan en cuenta las particularidades de las iniciativas. • Transformación de productos para generar mayores ingresos y empleos adicionales.

Dimensión ambiental

<i>Retos</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Vulnerabilidad de los/as pescadores/as artesanales de bajo impacto a los daños medioambientales debidos a los grandes buques que faenan en la misma zona y al mal estado general de las poblaciones de peces y del ecosistema marino. • La imprevisibilidad de las especies y el peso de las capturas en la pesca artesanal de bajo impacto restringe las opciones para la clientela. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gobernanza comunitaria para mejorar la resiliencia y la cooperación entre partes interesadas • Un medio ambiente sano y el fin de la sobrepesca aumentan las poblaciones de peces y, en consecuencia, las posibilidades de pesca.



Dimensión técnica, financiera e institucional

<i>Retos</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none">• Deficiencia de infraestructuras y falta de financiación dedicada a iniciativas de apoyo a la pesca artesanal de bajo impacto para acceder a los mercados.• Esfuerzos institucionales centrados en apoyar la pesca a gran escala y de gran volumen y la centralización.• Resistencia institucional a eliminar cargas administrativas y comprender mejor las necesidades de los modelos empresariales emergentes en apoyo de la pesca artesanal de bajo impacto y mercados alternativos.• Falta de apoyo técnico e institucional, ya que los/as pescadores/as tienen dificultades para poner en marcha iniciativas mientras trabajan a jornada completa.• Dificultades burocráticas para acceder a los fondos.• Necesidad de desarrollo tecnológicos para generar aplicaciones plenamente operativas• Marco normativo (por ejemplo, la prohibición de la venta directa en algunos países, obliga a vender en subasta).	<ul style="list-style-type: none">• Innovación en técnicas de transformación y nuevos productos.• Gobernanza basada en la comunidad para mejorar la resiliencia y la cooperación entre partes interesadas• Jóvenes que se incorporan al sector pesquero con mejores niveles de educación formal y aptitudes empresariales.• Intercambio de conocimientos mediante la participación en redes y eventos para diseñar nuevas iniciativas.• El uso de la tecnología para registrar los datos de capturas e implementar la trazabilidad podría servir como prueba de las actividades pesqueras, lo que es beneficioso para los/as pescadores/as a nivel personal (por ejemplo, para acceder a préstamos bancarios y aumentar sus ingresos) y para la continuación de su actividad (por ejemplo, considerándose en la ordenación del espacio marítimo).• Los marcos jurídicos y los facilitadores para navegar por ellos son esenciales para fomentar el desarrollo de nuevas iniciativas.• Soluciones tecnológicas adaptables que tengan en cuenta las particularidades de las iniciativas• Propiedad de los datos de los pescadores .• Productos de transformación para generar mayores ingresos y empleos adicionales.

Recomendaciones

A continuación, se ofrece una lista de acciones necesarias para facilitar la implementación de estrategias de diversificación de mercados, así como la mejora del acceso a los mercados y a los medios de subsistencia de los pescadores artesanales de bajo impacto, indicando los retos potenciales de estas acciones.

1. Adaptaciones rápidas de las políticas en respuesta a los cambios sociales, medioambientales y económicos

Las instituciones suelen mostrarse reacias a adoptar nuevos modelos empresariales y a adaptarse a entornos cambiantes. En algunos países, los retrasos en la obtención de permisos para pescar y comercializar especies invasoras o vender marisco directamente fuera del sistema de subastas de pescado han puesto en peligro la viabilidad de iniciativas innovadoras.

Sensibilizar al personal institucional sobre la importancia y los beneficios de estos nuevos modelos e iniciativas es crucial para agilizar los procesos, reducir las cargas administrativas y, en general, garantizar el apoyo adecuado. Deben establecerse estructuras jurídicas nuevas y más ágiles para fomentar más iniciativas innovadoras. Estas estructuras también deben incluir disposiciones para el desarrollo de capacidades y la asistencia a lo largo del diseño de las iniciativas así como abrir nuevas líneas de apoyo financiero y reorientar las existentes.

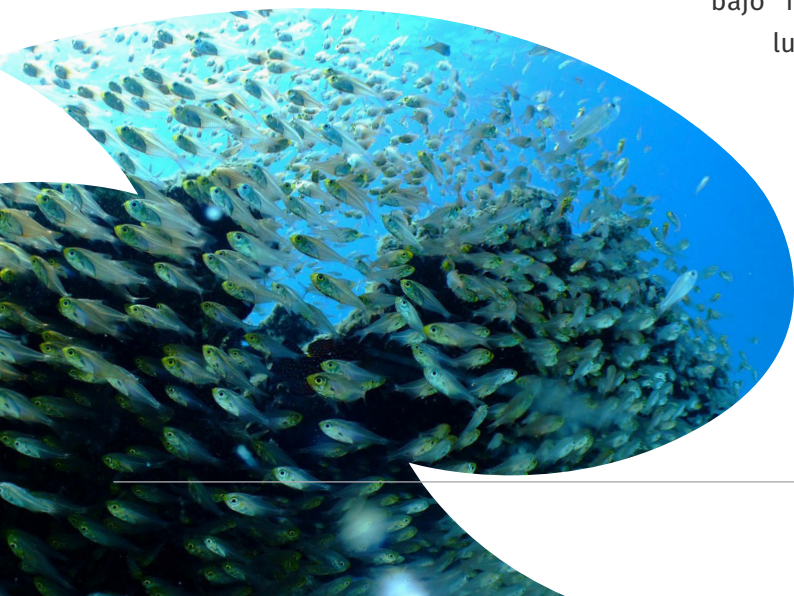
Dadas las limitaciones financieras y de tiempo a las que se enfrentan pescadores y pescadoras, no se puede subestimar la importancia de facilitar el desarrollo de iniciativas. Recibir apoyo oportuno y adecuado para desenvolverse en el complejo lenguaje y la documentación que caracterizan a los marcos jurídicos es esencial para que las iniciativas sean posibles.

2. Adaptar las certificaciones a la pesca artesanal de bajo impacto

Muchos sistemas de subasta de pescado no reconocen la calidad superior, la fresca y el bajo impacto ambiental de los productos procedentes de la pesca artesanal de bajo impacto. Esto conduce a una compensación económica injusta e inadecuada para los pescadores y pescadoras, con la consiguiente presión para aumentar los volúmenes de capturas para ganarse la vida dignamente.

Separar pescado y marisco capturado por la pesca artesanal de bajo impacto del capturado industrialmente podría dar lugar a precios más altos, incentivando así las prácticas sostenibles y reduciendo el impacto global en el ecosistema marino.

Adaptar un proceso de certificación a las características específicas de la pesca artesanal de bajo impacto podría abrir nuevos mercados. Podría actuar como catalizador para aumentar las asociaciones entre pescadores/as artesanales de bajo impacto y minoristas de alimentos ecológicos, estimulando así el



desarrollo económico del sector. Además restaurantes y chefs, también podrían desempeñar un papel crucial en la defensa de un etiquetado claro. Su respaldo no solo podría promover la importancia de reconocer las cualidades únicas de la pesca artesanal, sino también garantizar que reciban la compensación económica que merecen.

El impacto positivo de este planteamiento queda patente en las experiencias de los pescadores y pescadoras de Ligneurs de la Pointe de Bretagne, Thorupstrand Kystfiskerlaug o Empesca't, entre otras, donde la introducción de etiquetas claras en las subastas de pescado ha permitido que su pescado y marisco alcance un precio más alto, reflejando realmente el valor de sus capturas.

3. Capacitar a la nueva generación de pescadores y pescaderas innovadores

La nueva generación de pescadores/as y pescaderas/as desafía los estereotipos sobre su profesión y la presenta como sofisticada, tecnológicamente avanzada y respetuosa con el medio ambiente.

Frente a la imagen tradicional de la pesca como una ocupación rudimentaria y poco intelectual, estas personas pescadoras y pescaderas modernas tienen una buena formación, a menudo con conocimientos en biología marina o gestión empresarial. Aprovechan la tecnología para la documentación de las capturas, la venta directa y la trazabilidad, y están comprometidas con las prácticas pesqueras sostenibles para salvaguardar la biodiversidad.

Además de cambiar las percepciones, estas jóvenes pescadoras también defienden los sistemas alimentarios comunitarios y la conservación del medio ambiente, participando en iniciativas comunitarias para educar al público sobre el consumo responsable. Contribuyen a iniciativas encaminadas a restaurar el medio ambiente y desarrollar nuevos modelos de gobernanza colectiva. Su trabajo muestra el potencial de un enfoque moderno y respetuoso con el medio ambiente de las profesiones tradicionales.



4. Promover el intercambio de conocimientos

El proceso de intercambio de conocimientos a través de la participación activa en diversas redes y eventos ha sido fundamental para fomentar el pensamiento innovador y en el diseño de muchas de las iniciativas analizadas. Esta forma de aprendizaje, a menudo experimental y colaborativa, permite a diversos grupos de personas intercambiar ideas, puntos de vista y buenas prácticas.

Para potenciar este proceso, deberían ponerse en marcha programas de intercambio específicamente diseñados para pescadores/as y pescaderas/as artesanales de bajo impacto. Aunque existen algunos ejemplos de este tipo de programas, la falta de financiación específica para los mismos amenaza su existencia y limita su alcance. Dichos programas podrían incluir talleres, seminarios, visitas sobre el terreno y sesiones de formación centradas

en áreas específicas de interés, como la gestión pesquera, las estrategias de mercado, la conservación del medio ambiente o la divulgación. Al fomentar una cultura de aprendizaje y colaboración continua, estos programas podrían contribuir significativamente a la mejora de la pesca artesanal de bajo impacto y al bienestar general de las comunidades implicadas.

5. Infraestructuras de apoyo y desarrollo tecnológico

El desarrollo de nuevas herramientas y técnicas de pesca suele requerir inversiones sustanciales e infraestructuras avanzadas, lo que supone un reto para la pesca artesanal de bajo impacto. Algunas pescadoras y pescadores, especialmente los más veteranos, pueden resistirse a adoptar nuevas tecnologías por falta de comprensión de sus beneficios. Sin embargo, la utilización de la tecnología podría ayudarles a demostrar sus ingresos y acceder a ayudas financieras. Los programas de codiseño para desarrollar estas tecnologías son esenciales.

Además, es crucial proporcionar ayuda técnica, formación y apoyo financiero para la innovación y el desarrollo del sector pesquero.

6. Aumentar la educación y la divulgación

Es esencial informar tanto a proveedores como a la clientela, como los restaurantes y el público en general, sobre el potencial de las especies invasoras como recurso alimentario y como oportunidad de mercado. Esta comprensión puede conducir a la creación de cadenas de suministro de alimentos sostenibles y respetuosas con el medio ambiente.

Además, hay que educar a las personas consumidoras sobre los beneficios de comprar productos de origen local, a pesar de los costes adicionales. Esto incluye el consumo de productos de temporada y el apoyo a las empresas locales. Promover estas prácticas no solo puede conducir a un sistema alimentario más sano y sostenible, sino que también puede estimular las economías locales.

Bibliografía

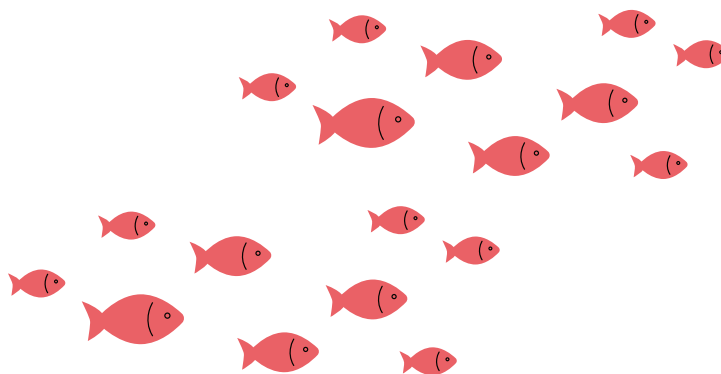
Froese, R., Winker, H., Coro, G., Demirel, N., Tsikliras, A., Dimarchopoulou, D., Scarcella, G., Quaas, M., Matz-Lück, N. 2018. Status and rebuilding of European fisheries. *Marine Policy* 93: 159-170. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2018.04.018>

Pascual-Fernandez, J., Pita, C., Bavinck, M. (Eds.). 2020. *Small-Scale Fisheries in Europe: Status, resilience and governance*. Springer, MARE Publication Series 23. <https://www.springer.com/gp/book/9783030373702>

Guyader, O., Berthou, P., Koutsikopoulos, C., Alban, F., Demanèche, S., Gaspar, M., Eschbaum, R., Fahy, E., Tully, O., Reynal, L., Curtil, O., Frangoudes, K., Maynou, F. 2013.

Small scale fisheries in Europe: A comparative analysis based on a selection of case studies. *Fisheries Research* 140: 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.fishres.2012.11.008>

UNEP and FAO. 2022. *Sustainable Food Cold Chains: Opportunities, Challenges and the Way Forward*. Nairobi, UNEP and Rome, FAO. <https://doi.org/10.4060/cc0923e>



Lee el informe completo



Agradecimientos



Contacto

secretariat@seas-at-risk.org

pesca@ecologistasenaccion.org | mar@ecologistasenaccion.org



@SeasAtRisk



Seas At Risk



@ecologistas



Ecologistas en Acción



@seasatrisk_ngo



Seas At Risk



@ecologistas



Ecologistas en Acción

Transparency Register: 625261439488-38.

Publicado en octubre de 2024

