

## Entrevistas

- D. Manuel Pablos Leguspín  
Presidente de ANMAPE
- D. Gonzalo González Puente  
Presidente de FEDEPESCA
- D. Ignacio García Magarzo  
Director General de ASEDAS

## En Marcha

- Cudillero :Marca de calidad
- Riveira Peixe Fresco S.L.
- Pescados y Salazones La Higuerita
- Cofradía de Pescadores  
"San Pedro" de Peñíscola

## Dossier

## La comercialización en el sector pesquero

### RED ESPAÑOLA DE GRUPOS DE PESCA

- Embarcaciones Badia Alfacs
- Derivados del percebe "Mar de Silleiro"
- Restaurante Nit i Dia

### RED ESPAÑOLA DE MUJERES EN EL SECTOR PESQUERO

- I Congreso Nacional
- Asociación de Rederas y  
Neskattillas de Cerco de Euskadi



6

20

4

4

- 4 Actualidad
- 6 Red Española de Grupos de Pesca
- 20 En marcha

## Dossier [16]

[ Dossier ]

### La Comercialización en el Sector Pesquero

El sector comercializador de productos pesqueros tiene gran importancia en nuestro país. Al tener el peso suficiente en calidad y en la oferta de productos que cubren el abastecimiento de los mercados de consumo de un producto de procedencia local.

La importancia de este sector de comercialización de productos de calidad, de confianza y de satisfacción para el consumidor depende de que los productos de origen sostenible, controlados y seguros, a través de la comercialización, se comercialicen de manera transparente y responsable. Bajo el marco de la Unión Europea y el compromiso de los productores de pesca y comercializadores de productos de origen sostenible, el mercado de productos pesqueros y acuícolas, gracias a su sostenibilidad y transparencia, garantiza el bienestar y el desarrollo económico del sector.

**SECTOR DE PRODUCTOS ACUÍCOLOS DE ORIGEN DE PESQUERO**

La comercialización de productos pesqueros de calidad y de confianza de origen sostenible, controlados y seguros, a través de la comercialización, se comercializan de manera transparente y responsable. Bajo el marco de la Unión Europea y el compromiso de los productores de pesca y comercializadores de productos de origen sostenible, el mercado de productos pesqueros y acuícolas, gracias a su sostenibilidad y transparencia, garantiza el bienestar y el desarrollo económico del sector.

El sector de productos pesqueros de calidad y de confianza de origen sostenible, controlados y seguros, a través de la comercialización, se comercializan de manera transparente y responsable. Bajo el marco de la Unión Europea y el compromiso de los productores de pesca y comercializadores de productos de origen sostenible, el mercado de productos pesqueros y acuícolas, gracias a su sostenibilidad y transparencia, garantiza el bienestar y el desarrollo económico del sector.

El sector de productos pesqueros de calidad y de confianza de origen sostenible, controlados y seguros, a través de la comercialización, se comercializan de manera transparente y responsable. Bajo el marco de la Unión Europea y el compromiso de los productores de pesca y comercializadores de productos de origen sostenible, el mercado de productos pesqueros y acuícolas, gracias a su sostenibilidad y transparencia, garantiza el bienestar y el desarrollo económico del sector.

## Actualidad [4]

### Editorial [5]

### Red Española de Grupos de Pesca [6]

[6] La Red Española de Grupos de pesca persigue, entre sus objetivos, mejorar la calidad de vida en las zonas costeras.

[7] “Embarcaciones Badia Alfacs” ofrece safaris fotográficos en el Delta del Ebro.

[8] La empresa Mar de Silheiro comienza su andadura con el lanzamiento de diferentes productos derivados del percebe.

[9] El Restaurante Nit y Dia ofrece productos de las tierras del Ebro.

### Entrevista [10]

[10] Entrevista a Manuel Pablos Leguspín. Presidente de la Asociación Nacional de Mayoristas de Pescados de Mercas (ANMAPE).

[12] Entrevista a Gonzalo González Puente. Presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados (FEDEPESCA).

[14] Entrevista a Ignacio García Magarzo. Director General de la Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados (ASEDAS).

### Dossier [16]

[16] La Comercialización en el Sector Pesquero.

### Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero [18]

[18] La Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero persigue dar visibilidad al papel de la mujer dentro del Sector.

[18] La Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero celebra su Primer Congreso.

[19] La Asociación de Rederas y Neskatillas de Cerco de Euskadi trabaja en la defensa de los intereses de sus profesionales.

### En Marcha [20]

[20] Cudillero crea una marca de calidad que identificará sus productos, entre otras características, por su frescura.

[22] Riveira Peixe Fresco S.L. habilita una planta de 1.000 m<sup>2</sup> para elaborar y envasar pescado fresco de litoral.

[24] Pescados y Salazones La Higuerita amplía sus instalaciones tras una inversión millonaria.

[26] La Cofradía de Pescadores “San Pedro” de Peñíscola moderniza sus instalaciones para mejorar su oferta.

### Conecta en red [27]

## Rosa Aguilar, nueva ministra de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino

Rosa Aguilar es desde el pasado 21 de octubre la nueva titular del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. La cartera la recibió de manos de su antecesora, Elena Espinosa, en un acto celebrado en la sede del Ministerio en Atocha, que contó con la presencia del vicepresidente tercero del Gobierno, Manuel Chaves, el ministro de Fomento, José Blanco y la ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia, además de altos cargos del MARM y familiares de la ministra.

Rosa Aguilar deja la Consejería de Obras Públicas y Vivienda de la Junta de Andalucía, cargo que ocupaba desde abril de 2009, para hacerse cargo de este Ministerio. Además ha sido alcaldesa de Córdoba durante casi una década y diputada por Córdoba en el Congreso entre 1993 y 1996, entre otros cargos de responsabilidad.



Rosa Aguilar durante el discurso de toma posesión como nueva ministra.

## Alicia Villauriz es la nueva Secretaria General del Mar

Alicia Villauriz Iglesias es desde el mes de noviembre, la nueva Secretaria General del Mar del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino en sustitución de Juan Carlos Martín Fragueiro.

Villauriz es ingeniera agrónoma por la Universidad Politécnica de Madrid y pertenece al cuerpo de Ingenieros Agrónomos.

A la Secretaría General del Mar llega procedente de otra secretaria del mismo ministerio, en concreto de la de Medio Rural y Agua. Además, su trayectoria profesional ha estado muy vinculada a esta institución en donde ha desempeñado diferentes puestos en el Fondo de Ordenación y Regulación de Producciones y Precios Agrarios y en el Gabinete del Secretario General de Agricultura. Además, ha sido directora general del Instituto de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria, consejera técnica de Asuntos Comunitarios y subdirectora general de Relaciones Agrarias Internacionales del extinto Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación



Alicia Villauriz, nueva Secretaria General del Mar.

## La innovación pesquera, a debate en Vigo

Vigo acogió el pasado 19 de octubre una jornada de debate sobre la aplicación de la innovación en las regiones pesqueras, en la que se trataron aspectos como las tecnologías en las industrias pesqueras, las energías renovables en las regiones costeras o la diversificación económica en estas áreas.

El seminario, que fue organizado a instancias de la Comisión Europea, fue inaugurado por la entonces Ministra de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Elena Espinosa, junto al presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo. En el mismo, la ministra destacó el importante papel que tienen la innovación y la tecnología como “fuerza motora de la competitividad”.

A este seminario también acudieron el Director General de Ordenación Pesquera, Ignacio Gandarias, y el Subdirector General de Política Estructural, José Luis González Serrano. En él, González Serrano se encargó de la presentación del proyecto que la Secretaría General del Mar, con la asistencia técnica de Tragsatec, está desarrollando consistente en el Análisis de la Potencialidad de las ayudas IFOP/FEP en los Puertos. Un proyecto con el que se pretende “obtener un mayor conocimiento de la influencia de los fondos estructurales sobre el Sector Pesquero, al objeto de facilitar la toma de decisiones futuras sobre la programación de intervenciones estructurales que orienten eficazmente las políticas públicas en materia de pesca”.

## Celebrada en Vigo la “IV Conferencia Internacional sobre Diversificación Económica en las Comunidades Costeras”

El pasado 26 de octubre se celebró en la sede del Centro Tecnológico del Mar (Cetmar) en Vigo, la “IV Conferencia Internacional sobre Diversificación Económica en las Comunidades Costeras”. Esta Conferencia está enmarcada dentro del proyecto Prespo, y tiene como objetivo convertirse en un punto de encuentro en el que administraciones públicas, agentes sectoriales y la sociedad evalúen las líneas de actuación, iniciativas y objetivos a fijar a corto y medio plazo.

En la misma ha participado Ignacio Gandarias, Director General

de Ordenación Pesquera del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, donde ha destacado el importante papel de la diversificación, a través de la innovación y el conocimiento, para alcanzar la sostenibilidad del Sector Pesquero en general y de la pesca costera en particular.

El proyecto Prespo es una iniciativa de carácter transnacional que persigue el desarrollo sostenible de las pesquerías artesanales del Arco Atlántico y que es cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

## Editorial

Los productos procedentes del sector pesquero que son comercializados tanto en primera venta en lonjas, como a través de mayoristas de destino, mercas, cuentan con un alto reconocimiento. Tanto en fresco, como tras ser sometidos a diferentes procesos de transformación, estos artículos pueden presumir de poseer una gran calidad y trazabilidad, algo que es altamente valorado por el consumidor.

El crecimiento de este subsector es continuado, no en vano las empresas dedicadas a la distribución trabajan día a día para seguir progresando y, en este sentido, el Fondo Europeo de la Pesca, mediante el Eje 2, juega un importante papel a través de la cofinanciación para el desarrollo de diferentes proyectos. La apuesta por la I+D, la instauración de nuevas tecnologías en sus industrias, la creación de nuevas presentaciones y la apertura de nuevos mercados, sobre todo a través de la internacionalización, son algunos de los pasos que se están dando con una finalidad clara, mejorar competitivamente.

La comercialización es, por tanto, el hilo conductor de los contenidos de la Revista FEP España en su número 9. Así, tanto el “Dossier”, como los diferentes artículos que componen la sección “En Marcha”, analizan los datos más significativos de la venta de productos pesqueros en nuestro país, y presentan algunos de los proyectos que están siendo desarrollados actualmente por diferentes empresas.

Mayoristas, detallistas y distribuidores tienen también mucho que decir en este campo, por eso la sección “Entrevista” cuenta con la experiencia que aportan los Presidentes de ANMAPE y FEDEPESCA, y el Director General de ASEDAS.

Pero además, se estrenan nuevas secciones que acercarán al lector a la Red Española de Grupos de Pesca, y a la de Mujeres en el Sector Pesquero. A partir de ahora, y a través de éstas también se podrá conocer distintas iniciativas puestas en marcha para contribuir al desarrollo sostenible de las zonas de pesca de la mano de los Grupos de Acción Local de Pesca, y las establecidas para fomentar la visibilidad del trabajo realizado por mujeres, así como la igualdad dentro del sector.

Como podrán comprobar, a través de los contenidos desarrollados a lo largo de la presente Revista, la distribución del pescado en España goza de buena salud. Los productos que se venden se potencian cada vez más con distintivos de calidad y el consumidor, cada vez más exigente, confía plenamente en ellos. Los sistemas de comercialización son eficientes, aunque se hace necesario traspasar nuestras fronteras, un camino que ya han emprendido las empresas, que no dejan de trabajar por un futuro que, sin duda, se les presenta muy alentador.



## La Red Española de Grupos de Pesca persigue, entre sus objetivos, mejorar la calidad de vida en las zonas costeras

El Fondo Europeo de la Pesca plantea como elemento innovador la posibilidad de incluir en las estrategias nacionales una serie de actuaciones destinadas a estimular en las comunidades y zonas pesqueras la creación de nuevas fuentes de ingresos sostenibles y de un incremento de la calidad de vida. Los encargados de llevar a la práctica estas medidas, destinadas a ayudar al desarrollo sostenible de las zonas de pesca, son entidades o grupos locales que representan a interlocutores públicos y privados procedentes de los diferentes sectores socioeconómicos.

En España, según la estructura competencial, la constitución de los Grupos de Acción Local de Pesca (GALP) pertenece a las Comunidades Autónomas, y según las decisiones tomadas al respecto, y plasmadas en el Programa operativo para el sector pesquero español, son cinco las Comunidades Autónomas que han previsto parte de este Fondo para destinarlo al Eje 4. Éstas son Andalucía, Principado de Asturias, Cantabria, Cataluña y Galicia.

Para integrar a estos grupos se ha creado la Red Española de Grupos de Pesca, cuyos objetivos son servir de plataforma de aprendizaje e intercambio de experiencias entre grupos, Autoridades de Gestión de las Comunidades Autónomas y la Secretaría General del Mar, así como impulsar el desarrollo de las zonas cos-

teras y fomentar el intercambio de información entre todos. Ésta sirve a su vez como conexión entre los grupos y la Red Europea de Grupos de Pesca (FARNET) creada para ayudar a poner en marcha en la Unión Europea las medidas en materia de desarrollo sostenible de las zonas de pesca del Eje 4.

La Red Española de Grupos de Pesca cuenta con una Web, a la que se puede acceder a través de la página del Fondo Europeo de la Pesca, ubicada dentro del portal del MARM. En esta página se puede encontrar información de interés relativa a la legislación que afecta a los grupos, guías para la puesta en marcha y aplicación del Eje 4, preguntas frecuentes, la agenda de la Red, etc. También permite el acceso a la Plataforma de los Grupos de Acción Local de Pesca, creada para servir como instrumento para el aprendizaje e interacción entre los grupos, y a la Red FARNET.

El importe de la contribución pública total del Eje 4, que incluye la contribución pública FEP, más la contribución nacional asciende a 76 millones y medio de euros aproximadamente. Respecto al reparto por Comunidades, Galicia es la Comunidad Autónoma que más dinero tiene destinado al Eje 4, con 40 millones de euros, seguida de Andalucía, con 24 millones de euros y el Principado de Asturias, que supera los 8 millones de euros.

Organizado por Farnet

### II Seminario Europeo de los GALP

La Red Española de Grupos de Pesca ha asistido entre los días 16 y 18 de noviembre de 2010 en Almere (Países Bajos) al II Seminario Europeo dirigido a los Grupos de Acción Local de Pesca.

Junto con la Red Española han asistido miembros de las administraciones autonómicas de Galicia, Andalucía y Canarias, así como los grupos de pesca de las Comunidades Autónomas de Galicia, Andalucía, Cataluña y Asturias.

Durante estas jornadas se han desarrollado distintos talleres enfocados a posibles acciones de los proyectos, tales como innovación, marketing de productos, cooperación, etiquetado y trazabilidad, entre otros. Por otra parte, se han realizado visitas de estudio de proyectos llevadas a cabo por los GALP en los Países Bajos.



Participantes españoles en el encuentro de Farnet.



Página Web de la Red Española de Grupos de Pesca.

<http://www.mapa.es/es/pesca/pags/FEP/dinamizacion/iniDinamizacion.html>

Correo electrónico de contacto: [redfep@marm.es](mailto:redfep@marm.es)



Con esta iniciativa pretenden alargar la temporada turística y crear puestos de trabajo

## “Embarcaciones Badia Alfacs” ofrece safaris fotográficos en el Delta del Ebro

La Bahía de los Alfaques es una de las zonas más emblemáticas del Parque Natural del Delta del Ebro, un paraje conocido por su belleza natural y su riqueza ornitológica. Este hecho, unido a la creciente demanda existente para realizar salidas especializadas en la zona, ha provocado que la empresa “Embarcaciones Badia Alfacs” ponga en marcha un proyecto consistente en el desarrollo de safaris fotográficos en la citada Bahía.

*“Las rutas, que se vienen realizando desde el mes de agosto, han tenido muy buena acogida”.*

Así, los socios de esta empresa, con titulaciones de Patrón de primera clase de pesca de litoral, y amplia experiencia en el sector, optaron por el desarrollo de excursiones en barca por la Bahía. Para ello han adquirido tres embarcaciones para realizar las rutas guiadas en las que se visitan los diferentes entornos paisajísticos de la zona, y en la que se pueden ver los viveros de mejillones, los bosques de pino blanco, las Salinas de la Trinidad, la Punta de la Banya o la Sierra del Montsiá entre otros lugares. Además, van unidos a rutas ornitológicas para dar a conocer las aves del entorno como los flamencos,

las gaviotas, patos, etcétera.



Promotores del proyecto en una de las barcas.

Una oferta que, además de poner en valor la zona en la que se encuentran, conseguirá alargar la temporada turística y, además, crear puestos de trabajo. Es decir, conseguirá obtener beneficios tanto sociales como económicos para esta zona.

### Cofinanciación del FEP

Este proyecto que se enmarca dentro del Grupo de Acción Local Litoral Costa del Ebro, cuenta con la cofinanciación del FEP en el marco de su Eje 4, relativo al desarrollo sostenible de las zonas de pesca. Una ayuda de más de 8.000 euros, que para estos promotores ha sido de gran valor, ya que tal como indican desde la empresa, “la cofinanciación del Fondo Europeo de la Pesca significa para este proyecto poder promocionarlo durante todo el año, así como crear puestos de trabajo de calidad”. “Embarcaciones Badia Alfacs” ha tenido también el apoyo de la Estación Náutica, la Consejería de Turismo de San Carlos de la Rápita, el Consell Comarcal del Montsiá y la Cofradía de Pescadores Virgen del Carmen, entre otros, para el desarrollo de esta iniciativa.

Las salidas, que se vienen realizando desde el pasado mes de agosto, han sido muy bien acogidas, y sus promotores confían en que, a través de la promoción, cada vez haya más interesados en la realización de esta actividad.

*“El proyecto que se enmarca dentro del Grupo de Acción Local Litoral Costa del Ebro, cuenta con la cofinanciación del FEP en el marco de su Eje 4”.*

Para profesionalizar estas expediciones su apuesta de futuro pasa por ampliar la oferta a través de una ruta también por tierra, ofreciendo así paquetes turísticos más completos con recorridos por el Delta del Ebro tanto por tierra como por mar.



Vista de vivero de mejillones.

“Embarcaciones Badia Alfacs” es además punto de información del Parque Natural del Delta del Ebro, acreditación que han obtenido tras la realización de un curso impartido por el propio Parque, necesario para poder adherirse a la Carta Europea de Turismo Sostenible de la que forma parte este entorno natural del Ebro.



Vista de las Salinas de la Trinidad.

Formada por percebeiras/os de Baiona y A Guarda

## La empresa Mar de Silleiro comienza su andadura con el lanzamiento de diferentes productos derivados del percebe



© MAR DE SILLEIRO

Percebeiro.

Paté de percebe, paté de percebe con algas, y percebe al natural con y sin uña son los primeros productos que la empresa Mar de Silleiro acaba de lanzar al mercado. A través de la elaboración de diferentes derivados de este crustáceo de la empresa, de reciente creación, se quiere dirigir a un mercado muy específico, gourmet, delicatessen y alta cocina.

El proyecto está enmarcado en el Grupo de Acción Costera de la Ría de Vigo-La Guardia, y cuenta con la cofinanciación del FEP, mediante su Eje 4, desarrollo sostenible de las zonas de pesca. Una aportación económica de más de 45.000 euros, que desde la empresa califican como “clave” para poder comenzar a trabajar.

El desarrollo del mismo ha potenciado además, la creación de empleo en la zona, con la contratación de una persona inicialmente, aunque la intención de Mar de Silleiro es seguir incorporando más trabajadores a su plantilla. Y a medio y largo plazo, confían en poder montar una planta propia de transformación y envasado, con lo que se ampliará el número de trabajadores de la empresa.

### Iniciativa conjunta

La sociedad limitada Mar de Si-

lleiro se ha creado en 2010 tras la decisión de 27 percebeiras/os, 25 pertenecientes a la cofradía de Baiona, y dos a la de A Guarda, de “sacar de nuestras rocas un tipo de percebe un tanto diferente al que habitualmente se extrae, pero que es cada vez más abundante y, aunque se va extendiendo, no tiene salida comercial para la venta en fresco”, según indica Susana González, administradora de la empresa.

*“Mar de Silleiro ha contado para su creación con la cofinanciación del FEP a través de su Eje 4, desarrollo sostenible de las zonas de pesca”.*

Se trata de una novedosa iniciativa que posibilita diferentes alternativas para unos percebes que de otra manera no podrían ser aprovechados. Además, tras su transformación cuentan con la ventaja añadida de ser productos con un precio estable.

Pero para llegar hasta el momento actual, con la producción de diferentes derivados del percebe, se ha recorrido mucho camino por parte de estos profesionales. Así, en el año 2005 desde la Agrupación del Percebe de Baiona se realizaron diferentes pruebas con conservas y de éstas surgieron las primera latas de percebes al natural, limpios de uña y piel y envasados en su propia agua de cocción, que fueron puestas a la venta.

Estos profesionales continuaron trabajando, esta vez en colaboración con las cofradías de A Guarda y Bueu, y en 2007, al amparo de una ayuda concedida por el extinto Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, obtuvieron las fórmulas para la elaboración de

nuevos productos derivados entre los que se encontraba la creación de patés.

Otra financiación, en este caso de la Consellería del Mar, para los años 2008 y 2009, les proporcionó la oportunidad de realizar un proyecto de colaboración con el Centro Tecnológico del Mar en Vigo, a través del cual desarrollaron un completo estudio de las zonas de trabajo dedicadas al percebe, con datos sobre calidades de percebe, o cartografías de zona, entre otros resultados. Este trabajo conjunto les permitió también realizar un estudio de mercado a nivel nacional a través del cual obtuvieron todos los datos referentes a la aceptación por parte del consumidor de estos productos, nichos de mercado en los que gozarían de mayor aceptación y previsión de cantidades que podrían ser vendidas.

A partir de ahí se dieron los pasos para la creación de Mar de Silleiro, una empresa que tras su inauguración en noviembre, ya está pensando en los siguientes proyectos a desarrollar que pasan por la diversificación dentro de la empresa, así como su expansión y promoción, algo que realizarán, según indican, “gracias también a las diferentes ayudas que solicitaremos a los Grupos de Acción Costera”.



© MAR DE SILLEIRO

Miembros de Mar de Silleiro.

Abierto desde el mes de febrero

## El Restaurante Nit i Dia ofrece productos de las tierras del Ebro

El Restaurante Nit i Dia, situado en Poble Nou del Delta y en funcionamiento desde el pasado mes de febrero, es una iniciativa puesta en marcha por M<sup>a</sup> José Lázaro, una mujer emprendedora que ha apostado por promocionar los productos frescos de la zona del Delta del Ebro.

El proyecto, que está enmarcado dentro del Grupo de Acción Local Litoral Costa del Ebro, cuenta con la cofinanciación del Fondo Europeo de la Pesca, a través del Eje 4 relativo al desarrollo sostenible de las zonas de pesca. Una aportación económica de más de 4.700 euros que para la promotora ha supuesto “una grandísima ayuda a la hora de poder abrir el restaurante”.

*“Nit i Dia ofrece en su carta productos comprados directamente a los pescadores de la lonja de Sant Carles de la Ràpita, y a payeses de la zona”.*

Así, esta idea que surgió en 2006 y que se ha hecho realidad en 2010 ofrece productos procedentes tanto de la tierra como del mar, cuyo género es comprado directamente a los payeses de la zona, y a los pescadores de la lonja de Sant Carles de la Ràpita. De hecho, tiene una carta de compromiso de compra y un distintivo que así lo atestigua, lo que garantiza su frescura y calidad.

Una oferta que ya es conocida en la zona y, aunque todavía no tiene web propia, este restaurante ya se puede encontrar



Fachada del restaurante Nit y Dia.

en diferentes páginas gratuitas de Internet y en la de la marca Cuina Catalana.

Además, con el inicio de esta actividad se ha fomentado la creación de empleo en la zona, y su promotora no descarta la incorporación de nuevos profesionales a su plantilla a medio plazo.

### Punto de información

Dando un paso más en su oferta de calidad, el restaurante Nit i Dia se convertirá próximamente también en un nuevo punto de información de la zona del Delta del Ebro. Este espacio natural está certificado con la Carta Europea de Turismo Sostenible (CETS), y las empresas que se ubiquen en esta zona y hayan recibido cofinanciación del FEP a través del Grupo de Acción Local adquieren el compromiso de adherirse a la citada Carta.

La Carta Europea de Turismo Sostenible en Espacios Naturales Protegidos es una iniciativa de la Federación EUROPARC que tiene como objetivo promover el desarrollo del turismo sostenible en los espacios naturales protegidos de Europa.

*“Ha contado con la cofinanciación del FEP a través del eje 4 relativo al desarrollo sostenible de las zonas de pesca, de más de 4.700 euros”.*

Para ser parte de la misma, las empresas han de realizar un curso impartido por el propio Parque Natural. Curso que próximamente realizará M<sup>a</sup> José Lázaro, promotora del restaurante, para poder certificarse como punto de información turística de este entorno natural del Delta del Ebro.

## “Hoy se comercializa el 60% de los productos pesqueros a través de los Mercas”



© ANMAPE

Manuel Pablos Leguspín.  
Presidente de ANMAPE.

**L**a comercialización de los productos pesqueros en nuestro país, pese a gozar de un reconocimiento mundial, también se encuentra con diferentes obstáculos que le impiden conseguir un mayor desarrollo. Desde su experiencia en este sector. ¿Cuáles considera que son los principales problemas a los que se enfrenta el sector de la comercialización en la actualidad?

En los años setenta nadie cuestionaba el papel de los mercados centrales de pescados como elemento imprescindible y necesario para la distribución de los productos pesqueros. Fue el origen de la red de Mercas, de la apuesta decidida de las administraciones por desarrollar una red capilar que garantizara el abastecimiento de alimentos frescos a las principales ciudades. Se pronosticaba un importante crecimiento de las ciudades, y la población demandaría alimentos frescos, demanda que debería ser cubierta, adecuadamente, por el

comercio minorista que necesitaba de los mercados centrales para su adecuado abastecimiento.

Los cambios producidos en los años ochenta en la distribución española, especialmente vinculados al crecimiento de las grandes áreas, y por tanto a las grandes plataformas de distribución, supusieron, en una primera etapa, una fortísima competencia al sector minorista que, en poco tiempo, se convirtieron en grandes mayoristas que prescindieron de los mercados centrales.

*“Es muy importante la ayuda que el FEP pone a disposición del sector comercializador”.*

Quizás los empresarios mayoristas de pescados no supimos reaccionar adecuadamente facilitando todo lo necesario para que la gran distribución apreciara las virtudes de los mercados centrales.

Por otro lado, las administraciones, vinculadas ya a las organizaciones comunitarias, veían los canales clásicos, o largos, como generadores de inflación, y exentos, en algunos casos del adecuado valor añadido.

Fue el desarrollo de los llamados mercados paralelos en el sector pesquero. Resultaba, y aún hoy resulta más fácil tener una licencia de mayorista, y el correspondiente registro sanitario, con domicilio en una dirección postal, que en un mercado central de pescados. Por tanto, el número de distribuidores, importadores e intermediarios, al margen de los mercados creció de una manera muy importante.

La consecuencia de todo ello es que hoy se comercializa el 60 % de los productos pesqueros frescos a través de los mercas, y que fuera

de los mercas se mueve un volumen muy importante de pescados y mariscos que utilizan otros canales, y que, por tanto, dificultan la adecuada formación de los precios.

Y, es aquí, donde nos encontramos. Los mercados centrales amortiguan, debido a la elevada concentración de la oferta y la demanda, el volumen de las importaciones, y por tanto, la adecuada formación de los precios en cada una de las especies. El enorme descontrol en el volumen de pescado disponible en los diferentes canales de distribución dificulta la información, y por tanto, lleva en muchas ocasiones a la incoherencia de pagar más por los productos de importación, que por los de las costeras nacionales.

Por tanto, otro problema sería la dificultad a la hora de conocer con la inmediatez necesaria la oferta disponible, y de fijar los precios adecuados.

Hay que avanzar en procedimientos de control de calidad, de trazabilidad, de seguridad alimentaria, de sistemas logísticos, de presentación de producto. Para todo ello, los mercados centrales de pescados son sin duda alguna, el mejor sistema de distribución, y como indican diferentes estudios, el canal de distribución que mayor seguridad y garantía de frescura aporta a los consumidores.

**El Fondo Europeo de la Pesca, a través de su segundo eje establece una serie de ayudas destinadas a sectores como el comercializador. ¿Cómo puede el FEP favorecer el desarrollo del sector?**

Es muy importante la ayuda que el FEP pone a disposición del sector comercializador. Estos fondos y la ayuda del FROM permiten a las

Asociaciones del sector pesquero en general, realizar proyectos que favorezcan lo procesos de comercialización, y el desarrollo de campañas de consumo de los productos de la pesca, dirigidas a nichos de mercado en los que el consumo de los productos pesqueros es aún muy bajo.

*“Hay que avanzar en procedimientos de control de calidad, de trazabilidad, de seguridad alimentaria, de sistemas logísticos y de presentación de producto”.*

La disposición de estos fondos es un importante acicate que obliga a asociaciones como la nuestra a trabajar en el desarrollo de nuestros mercados, a ser imaginativos, creativos a la hora de diseñar campañas, e implementar proyectos de alcance tecnológico que favorezcan una mejor comercialización de los productos pesqueros a través de los mercados centrales.

Buena prueba de ello, son las campañas “disfruta comiendo pes-

cado” o “El anzuelo de oro”, que se encuentran ya en su tercera edición, y están funcionando muy bien.

Todo esto sería muy difícil de desarrollar sin el FEP, y la ayuda del FROM.

**Una vez finalice el periodo de programación del FEP es probable que se desarrolle otro Fondo que continúe con la labor que en su día inició el IFOP. ¿Hacia dónde debe encaminarse el futuro Fondo?**

El fondo IFOP permitió el desarrollo de proyectos de inversión en instalaciones que favoreciesen los procesos de comercialización. El despegue fue muy importante en el sector comercializador. Se produjo la modernización de las instalaciones y su adecuada homologación.

El FEP está permitiendo un mayor desarrollo a nuestra actividad, a pesar de que la crisis que afecta al sector está impidiendo que se concreten un mayor número de proyectos, y por tanto de inversiones.

No obstante, aún estamos den-

tro del período establecido (2007-2013) para facilitar la aplicación de la PPC, y facilitar las necesarias reestructuraciones del sector. Creo que los objetivos económicos, sociales y medioambientales que debían procurar los fondos FEP están aún a medio camino. Es necesario continuar trabajando en esta dirección, y por tanto, la sostenibilidad de los recursos pesqueros, de su adecuada comercialización dentro del ámbito de la nueva PPC, debe contar con una herramienta que permita el desarrollo de las inversiones necesarias y el apoyo a las reestructuraciones que favorezcan la evolución de los mercados.

Por tanto, el futuro Fondo debe favorecer las inversiones en equipos, técnicas avanzadas ligadas a las nuevas tecnologías, y proyectos que permitan el desarrollo de los procesos de comercialización, de las instalaciones de los mercados, de los sistemas de control sanitario, trazabilidad y etiquetado, y que favorezcan el desarrollo integral de los medios humanos, que en definitiva, son el soporte fundamental de una adecuada economía pesquera sostenible.

**Manuel Pablos Leguspín.**  
**Presidente de ANMAPE**

*Manuel Pablos Leguspín es Diplomado en Dirección de empresas, técnico en comercio exterior y tiene además estudios de ingeniería naval e informática, y en ciencias políticas.*

*Es un empresario que en la actualidad compagina sus negocios con la presidencia de la Asociación Nacional de Mayoristas de Pescados de Mercas (ANMAPE), y la de la Asociación de Empresarios Mayoristas de Pescados de Madrid.*

*En su haber profesional se encuentran también cargos como el de Consejero de diferentes empresas del sector mayorista y servicios, miembro de la Junta Directiva de la Confederación Empresarial de Madrid-CEOE, (CEIM), así como presidente de la Comisión de Comercio Mayorista de la citada Confederación. Por otra parte, también es miembro de la Junta Directiva de la Confederación de Asociaciones de Mercamadrid.*



Sistema de subasta de pescado.

“Las ayudas que favorezcan la apuesta por la calidad y la sostenibilidad deben de seguir contemplándose”



Gonzalo González Puente. Presidente de FEDEPESCA.

La comercialización de los productos pesqueros en nuestro país, pese a gozar de un reconocimiento mundial, también se encuentra con diferentes obstáculos que le impiden conseguir un mayor desarrollo. Desde su experiencia en este sector. ¿Cuáles considera que son los principales problemas a los que se enfrenta el sector de la comercialización en la actualidad?

Son varios los problemas a los que se enfrenta el sector de la comercialización en la actualidad, pero para concretar un poco, y para el sector especialista, los resumiríamos en dos, a saber: en primer lugar, la concentración de la oferta en la red de mercas, que hace que el sector detallista en determinados puntos de España no tenga otra posibilidad de compra nada mas que ahí, con los problemas que crea de precios, forma de pago obli-

gada, carencia de facturas en el momento de la compra, etc. Esto sería subsanable si pudiéramos acceder a comprar en cualquier sitio como pueden hacer, por ejemplo, los detallistas que están en la costa que compran en la lonja directamente. Y en segundo lugar, la oferta tan salvaje de pescado de algunas clases, que el mercado no es capaz de absorber. Esto se podría arreglar, limitando las capturas, para que el pescado tuviera un precio regular y así yo creo que ganaría todo el mundo, desde el sector extractivo hasta el comercializador. Cuando la oferta es muy grande, los precios caen de forma desorbitada y eso no es bueno ni para unos ni para otros y además hace que no podamos hacer una buena diferenciación del producto nacional que realmente es lo que nos interesa.

El Fondo Europeo de la Pesca, a través de su segundo eje establece una serie de ayudas des-

tinadas a sectores como el comercializador. ¿Cómo puede el FEP favorecer el desarrollo del sector?

Al consumidor final, lo que realmente le interesa es estar seguro de lo que está comprando y la única manera en la que esto se puede comprobar es probándolo. Está demostrado, que las catas que se hacen en los puntos de venta son un referente importantísimo a la hora de conseguir una fiabilidad absoluta del consumidor sobre el producto. Las ayudas deberían ir dirigidas principalmente sobre estas actuaciones, sin olvidarnos nunca de libros prácticos de recetas, y cuando digo prácticos me refiero a que sean recetas fáciles y con ingredientes de los que tengamos todos en casa, sin grandes innovaciones, para que todo el mundo las pueda hacer. Otro punto muy importante sería la de promover charlas nutricionales



Puerto pesquero de Bermeo.

a través de profesionales y dirigidas principalmente a los más pequeños, que serán los clientes del futuro y que si los perdemos estaremos dirigiendo al sector a

**“El futuro Fondo debe encaminarse a lograr que todos los escalones de la comercialización estén unidos y en permanente contacto”.**

su desaparición.

Como no, las ayudas destinadas a favorecer la innovación en el sector son fundamentales, innovación en sentido amplio, tanto en la forma de vender, de comunicar, como de gestionar los negocios, como de interrelacionarse con el resto de eslabones. Las ayudas que favorezcan la apuesta por la calidad y la sostenibilidad deben de seguir contemplándose y la apuesta por la formación es fundamental.

**Una vez finalice el periodo de programación del FEP es probable que se desarrolle otro Fondo que continúe con la labor que**

**en su día inició el IFOP. ¿Hacia dónde debe encaminarse el futuro Fondo?**

El futuro Fondo debe encaminarse a lograr que todos los escalones de la comercialización estén unidos y en permanente contacto. Si seguimos como hasta ahora en que estamos totalmente separados y cada uno navega por su cuenta no conseguiremos nada. Nuestros intereses son comunes para todos y lo que le afecta a uno de los escalones le afecta a los demás. Sin duda, hay que procurar que vayamos todos de la mano, sin rencillas y procurando solucionar los problemas de cada uno entre todos, porque a todos nos afecta.

**“Al consumidor final lo que realmente le interesa es estar seguro de lo que está comprando”.**

Pero como decía antes el futuro Fondo debe seguir ahondando en la formación, la calidad, la sostenibilidad, la innovación, la mejora de la gestión y de la información del producto al consumidor final.

**Gonzalo González Puente. Presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados (FEDEPESCA)**

*Gonzalo González Puente estudió arquitectura, profesión a la que se dedicó por un tiempo. Sin embargo, como hijo, nieto y sobrino de pescaderos, tras la jubilación de su padre optó por quedarse al frente de la tienda que poseían, asumiendo un negocio de venta minorista de productos de la pesca y la acuicultura, tanto frescos, como congelados, en el que trabajan ocho personas.*

*La especialidad de este establecimiento es el marisco cocido, contando además con una sección de delicatessen. Además de la venta al público también suministra a hostelería. Tras varias reformas, en la actualidad pueden presumir de haber ampliado el negocio, contar con página web, y de una gestión integral informatizada de la empresa, incluyendo sistemas de autocontrol sanitario. De hecho, en 2006 implantó la Norma UNE de Calidad de Servicio para Pescaderías.*

*De firmes convicciones asociativas, tal y como sucediera con su padre, desde que comienza su actividad empresarial se incorpora a ADEPESCA, la Asociación de Empresarios Minoristas de Pescados y Productos Congelados de la Comunidad de Madrid. Entra a formar parte de la Junta Directiva de ADEPESCA en 1.996, es elegido Vicepresidente en el año 2.001 y en la Asamblea General del 16 de Abril de 2.007, es nombrado Presidente de la misma.*

*Además, es Presidente de FEDEPESCA (Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados) desde 2007, ocupa una de las Vicepresidencias de CECOMA (Confederación de Empresarios de Comercio Minorista, Autónomos y de Servicios), es Presidente del Consejo de Gremios de Mercados y Galerías de CECOMA y asimismo es miembro de la Junta Directiva de CEIM (Confederación Empresarial Independiente de Madrid).*



Puerto de Guetaria

## “Debemos de ser capaces de responder a los cambios en la demanda”



Ignacio García Magarzo.  
Director General de ASEDAS.

La comercialización de los productos pesqueros en nuestro país, pese a gozar de un reconocimiento mundial, también se encuentra con diferentes obstáculos que le impiden conseguir un mayor desarrollo. Desde su experiencia en este sector. ¿Cuáles considera que son los principales problemas a los que se enfrenta el sector de la comercialización en la actualidad?

La distribución de los productos de la pesca tiene importantes retos ante sí, que no se deberían ver como problemas, sino como oportunidades para hacer llegar cada vez mejor al consumidor lo que éste demanda, permitiendo que sea compatible con la sostenibilidad de las producciones y del sector extractivo y transformador. Pero para

eso, todos debemos mejorar, sobre todo en la coordinación de los diferentes eslabones.

*“La distribución asume también el reto de mejorar la gestión de residuos”.*

La sección de pescadería es importantísima en la mayoría de los supermercados, tanto por la aportación que hace a las ventas, como por que es el destino final de muchos clientes, lo que genera las visitas que necesitan para darle rotación y, por tanto, eficiencia a sus negocios. Por ello, mejorarla implica mirar cada vez más al consumidor y a sus necesidades. Y eso solo se puede hacer compartiendo la información y diagnosticando a tiempo los cambios en las demandas. A partir de ahí, hay mucho que ganar asegurando calidades estables y percibidas por el consumidor, surtidos y volúmenes estables,

además de seguir innovando en presentaciones y productos que hagan más accesible el consumo de pescado para quienes hoy lo consumen menos.

*“La distribución de los productos de la pesca tiene importantes retos ante sí que hay que ver como oportunidades para hacer llegar cada vez mejor al consumidor lo que éste demanda”.*

Luego están los retos logísticos, en los que se basa buena parte de las mejoras de eficiencia que podemos obtener. La adecuación de los horarios de entrega a distribución capilar a los puntos de venta, la optimización del transporte o de los sistemas de información que permitan evitar, tanto roturas de stock como mermas excesivas, son muy importan-



Sistema de comercialización de pescado en lonja.



Subasta de pescado en lonja.

tes. Como lo son la unificación de cajas y envases utilizados para mejorar sus procesos logísticos y de reciclaje, que implica a toda la cadena alimentaria. Todo ello, sobre la base de asegurar la trazabilidad del producto, especialmente compleja en la cadena del pescado fresco.

**“El nuevo Fondo debería encaminarse a fomentar los sistemas de integración entre eslabones de la cadena de valor del pescado”.**

Por último, la distribución asume también el reto de mejorar la gestión de residuos, cuyo tratamiento lleva consigo un coste muy alto, dadas las características de este producto, la poca cantidad de residuo generada en las tiendas -que es un inconveniente para quien la debe recoger- y la escasez de gestores autorizados.

Todos estos cambios son,

como decía, oportunidades. Pero somos conscientes de que hay que afrontarlos en un entorno difícil, porque la demanda está cayendo como consecuencia de la crisis de consumo -especialmente en valor- y los precios y los márgenes han bajado. Por eso, debemos ser capaces de responder a los cambios en la demanda y es imposible que cada eslabón lo pueda hacer solo. El verdadero reto es cooperar más y mejor entre nosotros.

La buena noticia es que quienes lo sepan hacer, tendrán éxito.

**El Fondo Europeo de la Pesca, a través de su segundo eje establece una serie de ayudas destinadas a sectores como el comercializador. ¿Cómo puede el FEP favorecer el desarrollo del sector?**

Aplicándolas en mejorar cualquiera de las claves antes mencionadas: envases, controles de calidad, gestión de residuos, estudio de mercados para saber realmente que es y lo que quiere el consumido.

**Una vez finalice el periodo de programación del FEP es probable que se desarrolle otro Fondo que continúe con la labor que en su día inició el IFOP. ¿Hacia dónde debe encaminarse el futuro Fondo?**

Es claro: a fomentar los sistemas de integración entre eslabones de la cadena de valor del pescado, para asegurar no solo la sostenibilidad medioambiental, económica y social del sector, sino su capacidad de adaptarse a los cambios y responder a los retos que afrontaremos en el futuro.

**Ignacio García Magarzo.**  
**Director General de**  
**ASEDAS.**

*Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Diplomado por el Instituto Europeo de Administración Pública (EIPA) de Maastricht.*

*Funcionario de carrera del Cuerpo Superior de Administradores Civiles del Estado, en el que ingresó en 1.993, trabajó en la Administración durante diez años, principalmente en los Ministerios de Agricultura, Industria y Ciencia y Tecnología. En estos últimos desempeñó, entre otros puestos, el de Jefe del Gabinete Técnico de la Subsecretaría.*

*En el ámbito privado es, desde julio de 2003, Director General de la Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados (ASEDAS), la más importante organización patronal de distribución alimentaria del país. ASEDAS reúne a las principales compañías españolas de supermercados, que juntas representan una superficie comercial de más de 6,5 millones de metros cuadrados y dan empleo a 220.000 trabajadores.*

*Actualmente es miembro de la junta directiva en CEIM (CEOE) y profesor del centro de estudios económicos y comerciales (CECO).*

## La Comercialización en el Sector Pesquero

El sector comercializador de productos pesqueros tiene gran experiencia en nuestro país. Se trata de productos de calidad y eso deriva en un elevado consumo por parte del usuario, lo que muestra su confianza en los productos procedentes del mar.

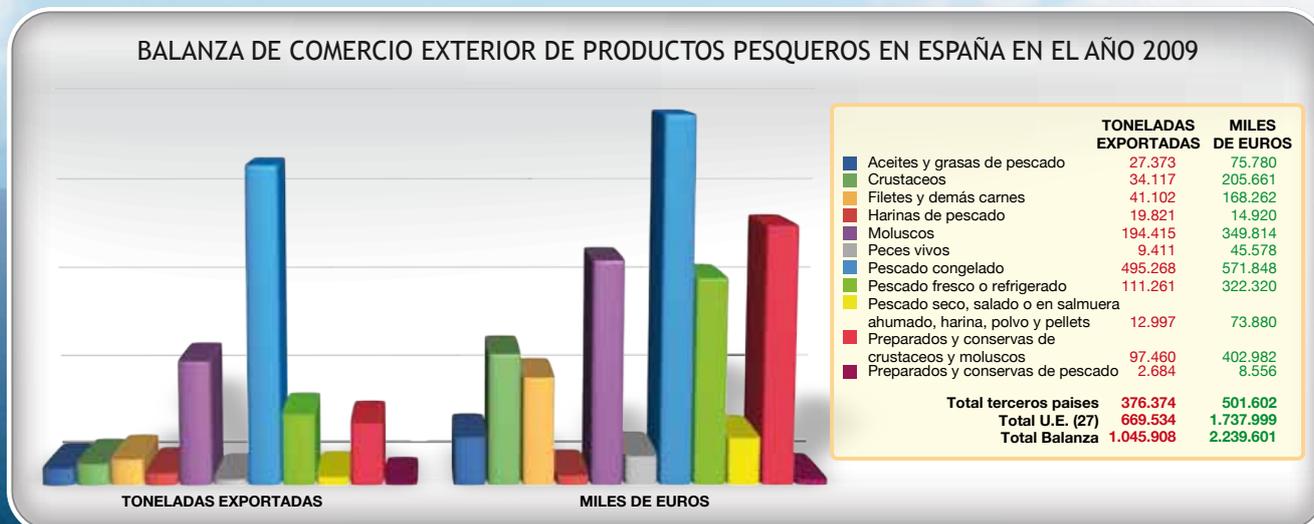
La organización en materia de comercialización de productos de la pesca, el marisquero y la acuicultura es tarea de la Secretaría General del Mar del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, a través de la Dirección General de Ordenación Pesquera mediante la Subdirección General de Economía Pesquera. Por otra parte, el Fondo de Regulación y Organización del Mercado de los Productos de la Pesca y Cultivos Marinos (FROM) se encarga de poner en marcha acciones que estén encaminadas a promocionar el consumo de estos productos, orientar el mercado en cuanto a cantidades, precios y calidades, y asistir en sus necesidades a asociaciones, cooperativas y entidades asociativas del sector.



Fuente. Memoria 2009 de la Asociación de Mayoristas de Pescados y Mariscos, elaborada sobre datos de 2008.

En 2009 en nuestro país, según los datos publicados en la memoria “El Medio Ambiente y el Medio Rural y Marino en España 2009” realizada por el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, se exportaron 1.045.098 toneladas de productos pesqueros con un valor de 2.239.601

miles de euros. Del total de productos exportados, 376.374 toneladas tuvieron como destino terceros países con un valor de 501.602 miles de euros, y 669.534 toneladas se comercializaron en la Unión Europea con un valor de 1.737.999 miles de euros.



Fuente. Memoria “El Medio Ambiente y el Medio Rural y Marino en España 2009” realizada por el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.

### ESPECIES COMERCIALIZADAS EN PRIMERA VENTA (Datos 2009)

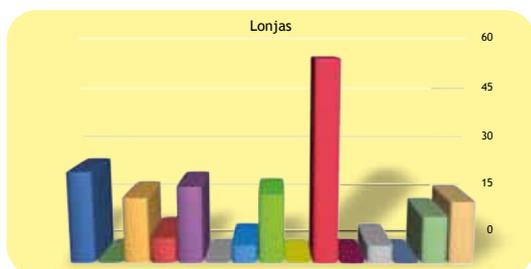
Principales especies en fresco comercializadas por cantidad y valor económico.

Caballa	Bacaladilla
Merluza	Gallo
Sardina	Congrio
Jurel	Pulpo
Estrornino	Alacha

Fuente. Subdirección General de Asuntos Pesqueros Comunitarios de la Dirección General de Recursos de la SGM -Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino-. Año 2009.

### NÚMERO DE NEGOCIOS EN COMERCIALIZACIÓN

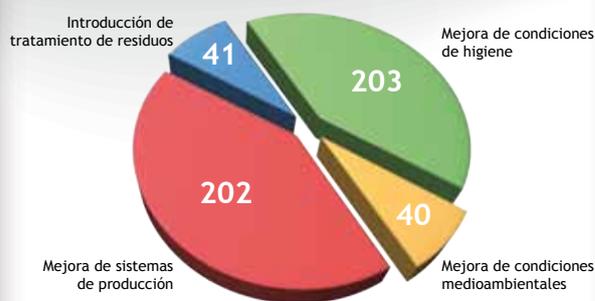
	Lonjas	Operadores en Mercas	Compradores Autorizados
Andalucía	25	172	84
Aragón		17	
Principado de Asturias	18		6
Islas Baleares	7		6
Islas Canarias	21	5	6
Castilla León		15	
Cantabria	5		15
Cataluña	19	50	63
Extremadura		3	
Galicia	55		174
Comunidad de Madrid		156	
Región de Murcia	5	23	2
Navarra			
País Vasco	13	34	59
Comunidad Valenciana	17	28	46
<b>Total Nacional</b>	<b>185</b>	<b>503</b>	<b>461</b>



Fuente. Lonjas Autorizadas. MARM. Datos 2007.  
Fuente. Compradores Autorizados. MARM. Datos 2007.  
Fuente. Operadores en mercas: MERCASA. Datos de 2008.

### FEP Y COMERCIALIZACIÓN

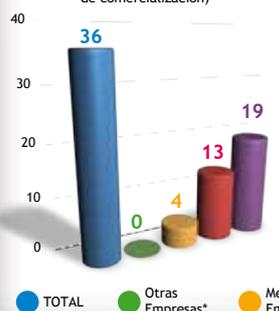
Distribución expedientes FEP por objetivos



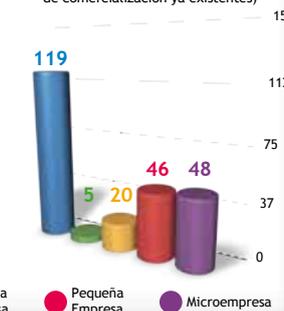
Las empresas cuentan con el apoyo del FEP, a través del Eje 2, para mejorar competitivamente a través de inversiones tanto a la ampliación como a la modernización tecnológica. En este sentido, y dentro de la medida 2.3.4 cabe destacar que:

- 41 expedientes han sido para unidades que han introducido tratamiento, transformación y comercialización de residuos de productos de la pesca y la acuicultura.
- 203 expedientes han sido para unidades que se han beneficiado de las mejoras en las condiciones de higiene en el trabajo.
- 40 expedientes han sido para unidades que se han beneficiado en mejoras de condiciones medioambientales.
- 202 expedientes han sido para unidades que han mejorado en sistemas de producción.

EXPEDIENTES CERTIFICADOS. MEDIDA 2.3.3. (Construcción de nuevos establecimientos de comercialización)



EXPEDIENTES CERTIFICADOS. MEDIDA 2.3.4. (Modernización de establecimientos de comercialización ya existentes)



\* Según el artículo 35. 3. B y 35. 4 del Reglamento del FEP

Fuente. Base de datos del FEP. Diciembre 2009.

# [ Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero ]



En tan sólo diez meses de vida ya cuenta con más de doscientas cincuenta inscripciones

## La Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero persigue dar visibilidad al papel de la mujer dentro del sector

En febrero de 2010 se puso en marcha la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, una iniciativa del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino promovida a través de la Secretaría General del Mar, que nace con la finalidad de hacer visible la labor realizada por las mujeres dentro del sector pesquero, así como promover la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Con tan sólo diez meses de vida la Red ya cuenta con más de doscientas cincuenta inscripciones, de las cuales una treintena se corresponden con agrupaciones de mujeres relacionadas con la actividad pes-

quera.

Entre las actuaciones que desarrolla la Red se encuentra la realización de seminarios, programas de formación y de investigación, que tienen por finalidad aportar visibilidad y refuerzo al papel de la mujer dentro del sector pesquero. Todo ello a través del fomento del trabajo en red, la comunicación y el intercambio de experiencias de mujeres que trabajan o desean trabajar en el sector pesquero en cualquiera de sus actividades.

Además, a través de su página Web se puede acceder a la realización de cursos, que tienen como objetivo el reforzar conocimientos que puedan

ser de utilidad para el desarrollo profesional de las mujeres en el sector. Así mismo, la Red pone al servicio de sus miembros una serie de manuales y guías prácticas, para su consulta. Y, por otra parte, también busca que éstos estén continuamente informados a través de una serie de documentos y artículos relacionados con la mujer y el sector pesquero. En definitiva, la Red potencia la formación así como la comunicación fluida entre sus miembros y el intercambio de buenas prácticas.

Ser parte de esta Red es algo muy sencillo que se consigue rellenando un breve formulario que parece en su página Web.



Página Web de la Red Mujeres en el Sector Pesquero.

<http://www.mapa.es/es/pesca/pags/RedMujer/Presentacion/Presentacion.htm>

Correo electrónico de contacto: [redmujerespesca@marm.es](mailto:redmujerespesca@marm.es)



Con la finalidad de favorecer la visibilidad de su trabajo

## La Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero celebra su Primer Congreso

Los pasados días 7 y 8 de octubre se ha celebrado en el Palacio de Congresos Kursaal de San Sebastián el Primer Congreso de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero que, en esta primera ocasión, ha sido organizado por la Secretaría General del Mar del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, y el De-

partamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco.

La inauguración del mismo, corrió a cargo de la entonces ministra de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Elena Espinosa, junto a Odón Elorza, alcalde de Donostia, y Pilar Unzalu, Consejera del Departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco.

En la misma se señaló que este primer Congreso se presentaba con dos fines claros, visualizar la importante labor de las mujeres en el sector pesquero y conseguir dignificar su papel dentro del mismo a través de medidas concretas. Para ello defendieron el fomento del empleo, la igualdad de salarios y la representatividad

en puestos de dirección por parte de las mujeres, considerando el asociacionismo como el vehículo para conseguir alcanzar los fines comunes y dar valor al papel de la mujer dentro del sector.

*“El Congreso ha tenido dos fines claros, visualizar la importante labor de las mujeres en el Sector Pesquero y conseguir dignificar su papel dentro del mismo a través de medidas concretas”.*

Los más de 350 asistentes al Congreso, tanto particulares, como pertenecientes a asociaciones de mujeres de todo el país, de Europa y Latinoamérica; representantes de instituciones tanto nacionales y de la Comisión



De izda. a dcha. Pilar Unzalu, Elena Espinosa y Odón Elorza.

# [ Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero ]

Europea, así como otras asociaciones del sector pesquero, de



Momento del Congreso en el Kursaal de San Sebastián.

desarrollo rural y Grupos de Acción Local de Pesca, debatieron en diferentes talleres de trabajo, temas como el papel de la mujer en el sector pesquero, sus problemáticas, o condiciones de trabajo, entre otras cuestiones.

En el Congreso diferentes redes tanto nacionales como internacionales tuvieron, además, la oportunidad de poder intercambiar sus experiencias.

La creación de redes, el apoyo de organismos tanto nacio-

nales como internacionales, o el fomento de la formación, entre otros muchos temas, se convirtieron en estos dos días en algunos de los contenidos tratados, que tenían como punto común el fomento de la visibilidad del papel de las mujeres. Y es que el sector pesquero tiene todavía mucho trabajo por delante para que la palabra igualdad deje de ser un anhelo y se convierta en un hecho en el desarrollo de esta profesión.

En la actualidad cuenta con 69 mujeres de diferentes municipios del País Vasco

## La Asociación de Rederas y Neskattillas de Cerco de Euskadi trabaja en la defensa de los intereses de sus profesionales

La Asociación de Rederas y Neskattillas de Cerco de Euskadi nació en 2006 con la finalidad de conseguir una mejora en las condiciones laborales de sus profesionales, impulsar el relevo generacional, la diversificación de su actividad y dignificar al colectivo. Unas reivindicaciones que impulsaron en un año en el que además, tras una parada biológica de la pesquería de la anchoa, estas mujeres no fueron reconocidas como afectadas de la citada veda. Esta circunstancia, unida a otros temas relacionados con el desarrollo de su trabajo, desembocó en la creación de una asociación que las agrupara a todas con una finalidad clara, defender sus intereses.



Muestra de trabajo de rederas.

En la actualidad, tras cuatro años de vida esta asociación cuenta con 69 mujeres asociadas de diferentes municipios pesqueros del País Vasco como son Bermeo, Lekeitio y Ondarroa en Vizcaya, y Getaria, Orio y Hondarribia en Guipuzcoa.

En este tiempo, la Asociación ha ejercido la representación y defensa de los intereses del colectivo ante las entidades públicas y privadas, y ha fomentado la formación de sus asociadas en materias tan diversas como redería, prevención de riesgos laborales, manipulación de alimentos o Internet, entre otros. Además se ha encargado de potenciar la mejora de las condiciones laborales de sus profesionales, a través de la adquisición de equipos de protección individual-laboral, o de enseres y utensilios para el confort laboral. Y ha impulsado los encuentros entre profesionales así como la participación en diferentes foros relacionados con su actividad. La Asociación de Rederas y Neskattillas de Cerco de Euskadi es miembro, además, de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero.

### Objetivo: mejorar

Las dificultades con las que se encuentran estas mujeres y que forman su principal fuente de queja son la mala remuneración, la ausencia de un horario concre-



Rederas trabajando.

to y de carga de trabajo definida, la falta de consideración por parte del sector, y el poco confort laboral. Estas circunstancias han provocado que la asociación se ponga a trabajar para que su situación comience a mejorar. Así a corto plazo van a abrir locales en los puertos de Orio y Getaria, para que las mujeres no tengan que desarrollar su labor al aire libre, así mismo, se encuentran también buscando locales similares para las rederas en los puertos de Ondarroa y Bermeo.

Además no dejan de trabajar para contar con la consideración por parte del sector pesquero. Así, formar parte de las Cofradías de Pescadores y tener en consideración su profesión en futuras paradas biológicas de pesquerías, es un objetivo que esperan alcanzar a medio plazo. Y en un futuro cuentan con poder impulsar el relevo generacional, necesario para garantizar la continuación de este colectivo.



RED ESPAÑOLA DE MUJERES  
EN EL SECTOR PESQUERO

El desarrollo de este proyecto ha sido encargado a Tragsatec y a Link NMD Servicios Industriales S.L.

## Cudillero crea una marca de calidad que identificará sus productos, entre otras características, por su frescura

La Cofradía “Virgen del Carmen” de Cudillero, ha encargado a Tragsatec la creación de una marca de calidad de sus productos y a Link NMD Servicios Industriales S.L. el desarrollo de la parte tecnológica de este proyecto. Se trata de una marca que distinguirá a los productos capturados por la flota que faena en la zona de Cudillero y por embarcaciones autorizadas por la Cofradía de Pescadores que faenan en la zona de influencia del Puerto de Cudillero y que serán comercializados en primera venta en la Lonja de la localidad.

La finalidad de la marca es, por tanto, conseguir que diferentes productos sean reconocidos como productos pescados con un arte tradicional, que son respetuosos con el medio ambiente, selectivos y frescos, lo que les distinga del resto por su alta calidad y valor añadido.



Desembarque en el puerto de Cudillero.



Captura de merluza.

El método de captura, a través de una forma tradicional de pesca como es la del anzuelo (pincho), además de ser más selectivo, evitando los descartes, se caracteriza porque con ella se consigue que el pez no sufra en el momento de ser capturado. Esta pesca cuenta, por tanto, con una serie de características que harán que estos productos gocen del reconocimiento no sólo de los productores sino también del consumidor final, consciente de que el pescado que vaya a adquirir no ha sido excesivamente manipulado y, por lo tanto, no ha sufrido alteración en sus pro-

iedades como textura, sabor, color y olor.

Así, las especies a las que se identificará con esta marca de calidad serán la merluza, el calamar, el besugo, el virrey, el abadejo, la lubina y el sargo.

*“La trazabilidad de los productos se llevará a cabo mediante el etiquetado”.*

### Información complementaria

La forma de identificar estos productos será a través de la

La manipulación del pescado a bordo tras su captura es fundamental para garantizar su calidad y que el producto pueda ser identificado con la marca de calidad. Así, cada pescado tiene una manipulación diferente. En el caso de la merluza, tras llegar a bordo se le retira el arte de pesca procediendo seguidamente a su eviscerado y lavado para, una vez realizado el mismo, depositarlas en cajas que se van apilando para proteger al

pescado de cualquier tipo de contacto ambiental, lo que ayuda a conservar su frescura y calidad. Los eviscerados se depositan en contenedores independientes, y a la llegada al puerto son recogidos para ser tratados adecuadamente.

Los encargados de la manipulación del pescado son profesionales con la formación adecuada para el desarrollo de esta labor.

marca creada para ello mediante una etiqueta individual, precinto o crotal, que aportará información adicional a la etiqueta reglamentaria que establece la normativa sobre productos pesqueros. El precinto, además del sello de la marca incluirá dos códigos, uno de barras y uno numérico. Éste último, a través de un soporte web facilitará datos como la fecha de captura, la hora de entrada y salida del barco en el puerto, la denominación comercial y científica del producto etcétera. De esta manera, el consumidor podrá conocer cuál ha sido la trayectoria del producto que va a consumir, garantizándose así la trazabilidad y transparencia del mismo.

**“La etiqueta de la Marca de Calidad incluirá datos como nombre del barco, denominación local, lote, peso neto, fecha de primera venta, comprador, calibre y código numérico”.**

Además, para asegurar que efectivamente las capturas se realizan en la zona de influencia de Cudillero, los barcos tendrán que ir dotados de un sistema que verificará la zona de captura así como las capturas del pescado. Este sistema será a través de dispositivos móviles, tipo PDA. Esta PDA permitirá, por tanto, registrar diferentes posiciones en la jornada diaria de pesca, diferen-



Subasta en la lonja de Cudillero.

tes datos de las capturas -como fecha de captura, nombre del buque, primer y último registro, especie, número de piezas, etc.-, y contará con estructura WIFI, lo que le permitirá estar conectada con las oficinas de la Cofradía, entre otras aplicaciones.

Los productos llegarán a la lonja ya clasificados por tamaño y calibre, siendo identificados con la marca a través de la colocación de un crotal en cada ejemplar. Una vez allí, y listos para la venta, serán colocados en una cinta transportadora hasta la zona de pesaje donde serán su-

bastados por lotes de productos de cada barco. Tras su adquisición los compradores se comprometerán a mantener y garantizar la frescura, calidad y buena presentación del producto amparado por la marca de calidad.

Así la Cofradía de Pescadores de Cudillero conseguirá que los productos que comercializan sean reconocidos por su valor añadido a través de un sello de identidad que los diferencie, por sus especiales características, del resto de productos pesqueros que se puedan encontrar en el mercado.

### Salvador Fernández Patrón mayor de la Cofradía de Pescadores “Virgen del Carmen” de Cudillero

**“Queremos diferenciar nuestros productos, que son pescados de forma artesanal”**

**¿Por qué surge la idea de crear la marca colectiva “Pescado de Pincho de Cudillero”?**

La idea surge de la necesidad de poner en valor la pesca de las embarcaciones artesanales pues hoy en día no se diferencia de la pesca en Gran Sol o cualquier parte del mundo por la flota industrial, y sin decir que esta es mala, si podremos decir que la capturada por las embarcaciones artesanales es de una calidad y frescura excepcional y al consumidor hay que darle las herramientas necesarias para que pueda ver esta diferencia y así apoyar una pesca responsable.

**¿Qué pretenden conseguir con la puesta en marcha de esta marca?**

Que el consumidor sepa diferenciar nuestros productos pescados de forma artesanal con anzuelos de uno en uno. Que nuestra forma de pescar es respetuosa con el ecosistema, con los recursos. En definitiva, que nuestra forma de entender la pesca es diferente a la pesca industrial.

**¿En qué grado beneficiará a la cofradía?**

Esperamos que el hecho de contar con una marca de calidad afiance la confianza

de los mayoristas y minoristas de pescado acudiendo más a nuestra lonja. De igual manera confiamos en que el sector de la restauración y las pescaderías selectas aprovechen esta marca de calidad para garantizar calidad y frescura.

**¿Cuándo comenzará a utilizarse la citada marca?**

Se está trabajando en ello y estará en marcha próximamente.

**¿Quién podrá utilizar la marca?**

Todas las embarcaciones con base en el puerto de Cudillero que pesquen en los caladeros habituales de nuestra Cofradía, además de los autorizados por la propia Cofradía.

**¿Qué le aportará al consumidor la adquisición de productos que lleven la marca “Pescado de Pincho de Cudillero”?**

Le aportará la seguridad de un pescado que cuando llegue a la lonja tenga menos de 24 horas, con una frescura y calidad garantizada. Que ha sido capturado en la zona de influencia del Puerto de Cudillero de una forma artesanal (la podrá haber igual pero nunca superior).

## Riveira Peixe Fresco S.L. habilita una planta de 1.000 m<sup>2</sup> para elaborar y envasar pescado fresco de litoral

Esta empresa gallega ha contado con la cofinanciación del Fondo Europeo de la Pesca para construir sus instalaciones y desarrollar nuevas líneas de productos

En 2006, varios armadores del Puerto de Riveira (Rías Bajas, A Coruña) se unieron para integrar la extracción, procesado, distribución y comercialización de productos pesqueros de litoral destinados a los centros de distribución nacionales, mercados, supermercados y grandes áreas comerciales.

El objetivo era fortalecer y mejorar la calidad, trazabilidad y seguridad alimentaria de este tipo de productos, lo cual condujo a la creación de la firma Riveira Peixe

Fresco, S.L. El grupo cuenta con una docena de barcos que operan en el caladero del Cantábrico Noroeste y extraen cerca de 10 millones de kilos anuales de especies como el lirio, pescadilla, jurel, caballa y sardina.

### Nueva planta productiva

Con el paso del tiempo, la necesidad de procesar esta producción para comercializarla en formatos más adaptados a los nuevos hábitos de consumo (como los filetes

envasados en bandejas de ración) llevó a Riveira Peixe Fresco, S.L. a plantearse la construcción de una planta propia de elaboración. Este proyecto, cuyo coste asciende a 1.431.514,96 € (más 360.000€ destinados al desarrollo de nuevos productos) se ha materializado con el apoyo del Fondo Europeo de la Pesca, que aporta 858.908,97 €.

La nueva factoría tiene una superficie de 1.000 m<sup>2</sup> y puede elaborar 8.000 toneladas métricas anuales de pescado eviscerado, fileteado y envasado en bandejas, listo para cocinar. Para lograr esta capacidad productiva, la empresa habitó un antiguo almacén ubicado en el Polígono Industrial de Xarás. El espacio se remodeló para instalar una moderna línea de preparación y envasado de pescado, dotada de salas blancas con la tecnología más avanzada: sistema de generación y dosificación de salmuera, equipo de ozonización, completos dispositivos de limpieza e higiene, una área de manipulación del pescado con descamado y fileteado automáticos y otra área dedicada al envasado. El empaquetado de los productos se hace en cajas de poliestireno expandido con hielo en escamas, o agua salada y hielo en algunas especies.

Otro aspecto a destacar de la nueva planta es su mínimo impacto ambiental. La instalación gestiona integralmente sus residuos mediante procesos de reciclado, reducción, reutilización, transporte y eliminación. Para empezar, todos los restos del procesado del pescado se conservan refrigerados y los recoge un gestor de residuos que los usa para elaborar harinas y aceites de pescado. Por su parte, una empresa especializada retira los sobrantes de los envases de poliestireno expandido. La empresa también investiga el uso de otros



Control de calidad de los productos ya terminados.

tipos de envases más sostenibles. Finalmente, la planta cuenta con una estación de tratamiento de las aguas residuales que contribuye a reducir aún más la afectación al entorno.



Control de etiquetaje y trazabilidad.

La factoría también dispone de un sistema que asegura la trazabilidad desde el origen, lo cual ha permitido a Riveira Peixe Fresco, S.L. obtener en 2009 la certificación ISO 22000, que acredita la máxima exigencia en seguridad alimentaria. En este sentido, gracias a la nueva planta, la compañía ha logrado poner en marcha un proyecto de I+D+i que asegura una conservación óptima de sus productos desde la extracción hasta la comercialización. El objetivo final es que el pescado llegue al punto de venta sólo 24 horas después de su captura.

### Un salto adelante

Según destaca Ignacio Vázquez, Vicepresidente de Riveira Peixe Fresco, S.L. la puesta en marcha de esta factoría ha supuesto un gran impulso para la actividad de la firma, “Los beneficios más claros han sido la mejora de la calidad y la seguridad alimentaria, al lograr integrar toda la cadena de suministro. De esta forma podemos garantizar la frescura, trazabilidad y calidad de los productos que ofrecemos”. Por otro lado, la factoría genera 40 puestos de trabajo que ayudan a fijar empleo en zonas costeras altamente dependientes de la pesca.

“El apoyo de las administraciones es fundamental para hacer posibles este tipo de iniciativas, que

permiten garantizar el empleo, la competitividad y la sostenibilidad de los recursos pesqueros de nuestro litoral” añade Ignacio Vázquez. “Con este proyecto conseguimos asegurar puestos de trabajo evitando la deslocalización, pero además el consumidor también sale ganando al disponer de una oferta de más calidad y variedad cuando va al punto de venta”.

El sector de la gran distribución tiende actualmente a la sustitución progresiva de los actuales mostradores de pescadería por secciones de autoservicio en los supermercados e hipermercados. En dichas secciones el cliente puede comprar pescados envasados en bandejas y listos para consumir, como ya es habitual en la carne. De esta forma se responde a diversas corrientes sociales, como la preferencia por la alimentación saludable o la escasez de tiempo para cocinar.

***“La factoría dispone de un sistema que asegura la trazabilidad desde el origen”.***

Sin embargo, hasta la fecha la oferta de este tipo de secciones era limitada en comparación con una pescadería tradicional, al no incluir especies delicadas de litoral que requieren una conservación

compleja como la sardina, el jurel, la caballa o el lirio. Este reto lo afrontó Riveira Peixe Fresco, S.L. como una oportunidad para desarrollarse y diferenciarse en el mercado respecto a otros productos como el pescado de importación y acuícola, mediante su novedosa oferta de especies de litoral ahora accesible en la gran distribución comercial.

### Proyectos de futuro

A pesar de la coyuntura actual, desde Riveira Peixe Fresco, S.L. esperan obtener un nivel de respuesta comercial adecuado al esfuerzo que están realizando para ofrecer al mercado estos productos tan innovadores. Por parte de la gran distribución la respuesta está siendo muy favorable y la empresa considera que esta iniciativa también será bien valorada por el consumidor.

Pero la apuesta de futuro de Riveira Peixe Fresco, S.L. no termina aquí, además de consolidar su nueva factoría, la compañía trabaja en otras iniciativas que mejoren la cadena de valor y favorezcan el aumento del consumo de pescado de litoral, por ejemplo con el desarrollo del canal de restauración para colegios, hospitales, residencias, etc. Es un segmento donde aumenta la demanda de pescados fileteados como los que elabora esta innovadora empresa gallega.

### **Pescados que cuidan la salud**

*Riveira Peixe Fresco, S.L. está especializada en la producción de pescados blancos y azules de litoral como bacaladilla, merluza, sardina, caballa o jurel. Estos productos destacan por su gran valor nutricional y alto contenido en ácidos grasos Omega 3 y 6, de modo que están recomendados para personas con problemas de colesterol o sobrepeso. Además, son muy digestivos y por lo tanto ideales para niños y ancianos. En este sentido, la empresa está desarrollando nuevos formatos de pescado fileteado sin espinas para incentivar el consumo infantil. Éstos son algunos de los valores que las administraciones han tenido en cuenta a la hora de dar su apoyo a la construcción de la nueva planta de la firma.*

Sus productos son comercializados tanto en el mercado nacional como en el internacional

## Pescados y Salazones La Higuerita amplía sus instalaciones tras una inversión millonaria

**P**escados y Salazones La Higuerita, es una empresa con una trayectoria imparable y una gran expansión, que en los últimos años ha invertido más de seis millones de euros en diferentes fases de remodelación, algunas de las cuales han contado con la cofinanciación del FEP. De igual manera, en proyectos anteriores también contó con la cofinanciación del IFOP (el Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca cuyo periodo de intervención concluyó en 2006). Así, tras diferentes proyectos de ampliación y mejora, esta empresa se trasladó en 2007 al polígono industrial de Ayamonte, su actual ubicación.

*“La última remodelación les está permitiendo trabajar en la creación de nuevos productos”.*

Actualmente, siguiendo con su firme apuesta por mejorar e innovar en sus productos, se han embarcado en un nuevo proyecto consistente en la ampliación de sus instalaciones y en la inversión en nueva maquinaria de última tecnología para la optimización tanto de procesos como de infraestructuras con los más novedosos sistemas de termosellado con skin y atmósfera

protectora. Una inversión que ha alcanzado más del millón y medio de euros, de los cuales 218.185 euros han sido aportados por el FEP, y que ha posibilitado a la empresa crear nuevas líneas de productos y mejorar en la comercialización.



Sala de producción.

Las actuales salas de producción y cámaras con las que cuentan sus instalaciones permiten que los artículos se presenten en modernas gamas de platos frescos, congelados o preparados. Éstos están destinados tanto a particulares como a restauración, y pueden ser adquiridos en las grandes cadenas de supermercados. Además, tienen nuevas expectativas de mercado, y se han introducido a lo largo de 2010 en nuevos catering y colegios.

Todo ello sin dejar de lado el principal valor que les ha conducido al éxito, la calidad de su materia prima y los rigurosos controles

en los procedimientos de elaboración de sus productos, algo que se ha convertido en la seña identidad de toda su oferta gastronómica.

### Empresa de tradición familiar

Manuel Flores Cardoso y María Cristina Biedma fundaron Pescados y Salazones La Higuerita junto a sus tres hijos. Procedentes de familias salazoneras de sardinas, este matrimonio formaba parte de una sociedad creada en los años 60, que agrupaba a las pequeñas empresas de salazones de Isla Cristina, hasta que en 1986 decidieron independizarse creando su propio negocio de ámbito local y familiar.

En sus inicios comenzaron realizando reparto de pescado congelado y despiezando atunes. Poco a poco fueron elaborando otra serie de productos como mojama de atún, solomillo mechado de atún con cerezas, o ventresca de atún a la pimienta entre otros, con lo que no sólo fueron abriendo mercado sino que se introdujeron en las cadenas de alimentación de El Corte Inglés.

Así, en 1992 Pescados y Salazones La Higuerita, que continuaba innovando con sus productos, y ya los vendía en toda España, realizó una primera inversión para la re-

### Reconocimiento a la calidad

*El buen hacer de Pescados y Salazones la Higuerita les ha valido el reconocimiento de diferentes instituciones.*

*En 2009 consiguieron el premio “Empresarios del año” que concede la Federación Onubense de Empresarios y la Obra Social de Caja Sol.*

*En 2010 han sido reconocidos con el “Premio a la diversificación económica” por su actividad centrada en la transformación de productos pesqueros. Reconocimiento que otorga la Junta de Andalucía a través los Premios de Andalucía de Agricultura y Pesca.*

novación tanto de sus instalaciones como de la maquinaria con la que contaban.

Inversión que concluyó cinco años después, tras una renovación prácticamente total de la empresa que conseguía su adaptación tecnológica a las nuevas expectativas del mercado.



Secadero de mojama.

Ésta les permitió seguir en la línea de innovación e investigación que habían desarrollado hasta el momento, con el desarrollo no sólo de nuevos productos, sino también de nuevos formatos que pudieran llegar tanto al público en general, como a la hostelería y a las cadenas de distribución, y que contaban además con una mayor durabilidad.

**La marca Platomar persigue que el consumidor sólo tenga que “calentar y comer”.**

La expansión continuó con la incorporación de sus líneas, esta vez en Carrefour a través de la marca “Productos de nuestra tierra”, para lo que tuvieron que pasar rigurosos criterios de calidad, seguridad alimentaria y exigentes controles de cata de sus platos.

Pero el crecimiento no fue sólo de cara al exterior con su introducción en grandes cadenas de distribución y supermercados a nivel nacional. La empresa fue sometiéndose a diferentes cambios con la creación de distintos departamentos como el de

calidad e higiene, el comercial, de marketing, diseño, etcétera. Crearon, por otra parte, la marca “Platomar”, platos precocinados para “calentar y comer”, y lograron también adentrarse en

el mercado internacional bajo la marca “Deluxe” comercializada por los supermercados Lidl en España, Portugal, Francia, Holanda, Bélgica o Suecia, entre otros.

### Gran gama de productos

*Pescados y Salazones La Higuera es una empresa especializada en salazones, ahumados, conservas y semiconservas de pescado. Cuentan en su haber con dos marcas reconocidas, “Selectos del Mar” y “Platomar”.*

*Entre sus productos cabe destacar un gran número de líneas:*

- **Salazones:** mojama de atún, atún salado, bonito etc.
- **Seco-salados:** huevas de atún, de bonito o de maruca.
- **Cocidos:** huevas de merluza con pimientos asados, pulpo cocido de roca, pulpo a la gallega y calamar a la gallega.
- **Ahumados:** lomo de atún ahumado, salmón y bacalao ahumado.
- **Conservas:** latas en sus diferentes formatos de atún, melva, sardinas, caballa o mejillones.
- **Semiconservas:** solomillo de atún con cerezas, solomillo de atún a las finas hierbas, ventresca de atún a la pimienta, banderillas de atún ahumado con queso etc.
- **Platos elaborados:** atún con tomate o encebollado, albóndigas de sepia, hamburguesa de atún etc.
- **Nuevas líneas:** atún york, patés de pescados y mariscos.
- **Nuevos proyectos:** chirla a la marinera para calentar en el microondas. En base a un proyecto de desarrollo de productos junto a la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.



## La Cofradía de Pescadores “San Pedro” de Peñíscola moderniza sus instalaciones para mejorar su oferta

La renovada fábrica de hielo tiene una capacidad de producción de 10 toneladas al día

La Cofradía “San Pedro” de Peñíscola ha realizado durante el pasado año una importante inversión para mejorar y modernizar su sistema de subasta, de almacenamiento y suministro de hielo. Inversión global que ha superado los 220.000 euros, de los cuales el 25% ha sido financiado por el Fondo Europeo de la Pesca.

Unas mejoras que han recaído sobre todo en la fábrica de creación de hielo en escamas, una tarea que esta Cofradía viene desarrollando desde hace años. Así, tras la inversión se ha construido e instalado un sistema de almacenamiento, entrega y dosificación de hielo con capacidad de 10 toneladas al día.

Además, con la renovación de la fábrica se ha incorporado un dispensador automático e informatizado para la venta del hielo lo que permite una venta controlada y cargada automáticamente en el programa de gestión de subasta, con el consiguiente ahorro en personal al automatizarse el proceso.

Con la creación de hielo en escamas la cofradía cubre la demanda tanto de la flota del lugar, compuesta por 30 barcos de arrastre y 19 de artes menores, como de las embarcaciones procedentes de otros puertos pero que realizan su venta en la lonja de Peñíscola. Por otra parte, al comprar este hielo los pescadores se aseguran que los productos no sufren la rotura de la cadena de frío, y que son comercializados en las mejores condiciones sanitarias y de conservación.

*“El 25% de la inversión ha sido financiado por el Fondo Europeo de la Pesca”.*

Y es que la producción de hielo de la cofradía es digna de mención. En 2008 se produjeron 516.960 kilogramos de hielo, con un importe de 31.017,60 euros. Una producción que ascendió cuantiosamente en 2009 con una venta de 666.740 kilogramos de hielo y un importe total de venta de 33.340,20 euros.

Una producción que podría aumentar ya que, siguiendo con su plan de modernización, esta cofradía tiene previsto cambiar los cuatro generadores que crean el hielo para así aumentar su productividad. De esta manera los citados generadores, con una capacidad de producción de dos toneladas y media por unidad, pasarían a producir tres toneladas por unidad. En una primera fase cambiarán uno de los generadores, y posteriormente, y en función de su capacidad económica irán actualizando el resto.

En definitiva, a través de estas inversiones la Cofradía de Peñíscola ha conseguido, por una parte ahorrar energía al actualizar los equipos, por otra, ahorrar en tiempo de personal tras la automatización del proceso de venta del hielo y finalmente, mejorar el control del hielo vendido a la vez que facilitar a los compradores un horario para la compra más ampliado. Unas mejoras que van en la línea de esta Cofradía de ofrecer el mejor servicio a sus afiliados.



Vista del puerto de Peñíscola.

## Webs y links de Comercialización

### Asociación Nacional de Mayoristas de Pescados de Mercas (ANMAPE)

Creada en 1977, cuenta hoy día con 387 empresas asociadas que operan en 12 grandes Mercas localizados en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Zaragoza, Palencia, León, Salamanca, Granada, Córdoba, Sevilla y Málaga. ANMAPE y sus asociados constituyen el 60% de la comercialización de productos del pescado en España, que en 2006, supusieron más de 500.000 toneladas.  
ANMAPE tiene como fines principales fomentar y defender el sistema de libre iniciativa privada, en el marco de la economía de mercado.  
<http://www.anmape.es>

### Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados y Productos Congelados (FEDEPESCA)

Dicha federación nace a finales de la década de los 70 como necesidad de las Asociaciones Provinciales del sector de la pesca de crear una actuación coordinada en orden a representar como un único colectivo los intereses generales y comunes de cara a la Administración Central.  
<http://www.fedepesca.org>

### Asociación Española de Distribuidores Autoservicios y Supermercados (ASEDAS)

Primera organización empresarial española en distribución alimentaria fundada con el objetivo de representar los intereses de sus empresas asociadas ante las administraciones públicas, organismos sociales y entidades privadas.  
Pretenden mejorar día a día la forma en que sirven a sus clientes y hacerlo respetando los valores del comercio como actividad al servicio de la sociedad.  
<http://www.asedas.es>

### Asociación Empresarial de Productores de Cultivos Marinos (APROMAR)

Organización de ámbito nacional y carácter profesional que tiene como objeto la representación del sector empresarial de la acuicultura marina española, la prestación de servicios que contribuyen a mejorar la competitividad de nuestros asociados e impulsar comportamientos socialmente responsables para una acuicultura sostenible.  
<http://www.apromar.es>

### Centro de Innovación y Tecnología de la Pesca y Transformación de Productos Pesqueros (CIT GARUM)

El Centro de Innovación y Tecnología GARUM, con sede en Isla Cristina, ofrece servicios avanzados en tecnologías de alimentos del mar, tecnologías de procesos y tecnologías de sostenibilidad. Además de servicios avanzados en prospectiva, desarrollo de negocio, internacionalización, incubación empresarial, desarrollando capacidades para interactuar a escala internacional y estructurar todo tipo de proyectos.  
<http://www.citgarum.com>

### Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO-CECOPECA)

Asociación empresarial, sin ánimo de lucro, que en base a su vocación de servicio, representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales y profesionales de sus asociados, pone a su servicio sus modernas instalaciones y su personal, como asociación plurisectorial representativa de diferentes sectores ligados a la transformación de productos de la pesca y la acuicultura.  
<http://www.anfaco.es>

### CONXEMAR

Asociación Española de Mayoristas, Transformadores, Importadores y Exportadores de Productos de la Pesca y la Acuicultura consolidada como un instrumento de unión fundamental en el sector del congelado en nuestro país.  
Su objetivo principal es representar y defender los intereses de sus asociados y del sector en el ámbito europeo, nacional y autonómico.  
<http://www.conxemar.com>

### Cluster de Empresas Pesqueras en Países Terceros (CEPPT)

Asociación de asociaciones que actúa como portavoz de aquellas empresas que poseen inversiones en países no comunitarios. La Secretaría General del Mar, del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, participa como socio protector.  
Los representantes del Cluster defienden la importancia de las inversiones extranjeras en el exterior, tanto para el abastecimiento del mercado comunitario como para la cooperación al desarrollo (generación de empleo y riqueza en los países terceros en los que desarrollan su actividad).  
<http://www.clusterdepesca.es>



## Bibliografía



### DOCUMENTO VISIÓN 2020:

#### Tendencias y prioridades científicas y tecnológicas en el sector de la pesca y la acuicultura

Este informe presenta las prioridades científicas y tecnológicas del sector de la pesca y la acuicultura (incluyendo la transformación y la comercialización de sus productos) y las tendencias en I+D+i a corto, medio y largo plazo.

**Publica:** Plataforma Tecnológica Española de la Pesca y la Acuicultura.

**Patrocina:** (Secretaría General del Mar) Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, y Ministerio de Ciencia e Innovación.

**Año de Publicación:** 2010.



#### Estudio sobre la oferta y comercialización de productos de la pesca y la acuicultura en la Unión Europea

Este estudio tiene como objeto principal presentar un diagnóstico económico acerca de:

- Las diversas formas de consumo y comercialización de los productos de pesca y acuicultura y las tendencias de demanda en los distintos mercados europeos.

- La perspectiva del mercado de distribución y su dependencia en relación a las importaciones.

- El canal de organización y su impacto sobre los precios y la distribución en las cadenas de transformación y comercialización.

- El impacto del marco regulador de todos estos temas anteriormente citados.

**Publica:** Ernst & Young; AND International; COGEA and Eurofish.

**Año de Publicación:** 2009.



Revista del Fondo Europeo de la Pesca en España

**Edita:** Dirección General de Ordenación Pesquera. Secretaría General del Mar.

Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino

**Dirección:** Juan Ignacio Gandarias Serrano

**Subdirección:** José Luis González Serrano

**Consejo de Redacción:** Begoña Bustinza

Novella, Luis Sastre Sansegundo, Mar Sáez Torres

**Dirección:** c/ Velázquez, 144. 28006 - Madrid

**E-mail:** uaifop@mapya.es

**Nº NIPO:** 770-10-080-1

**Web FEP ESPAÑA**

<http://www.mapa.es/es/pesca/pags/fep/fep.htm>



## CONSERVAS DE PESCADO Y MARISCO SANAS POR NATURALEZA

Ya no tienes que preocuparte  
por comer saludablemente.  
Dentro de cada conserva de  
pescados y mariscos hay un alimento  
sano y nutritivo, beneficioso  
para tu salud y la de los tuyos,  
ideal tanto para consumir a diario,  
como para ocasiones especiales.  
Pura energía, pura vitalidad.

**FROM**

*Por nuestro pescado de hoy  
y de mañana*

[www.from.es](http://www.from.es)



UNION EUROPEA

Fondo Europeo  
de Pesca (FEP)



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE MEDIO AMBIENTE  
Y MEDIO RURAL Y MARINO