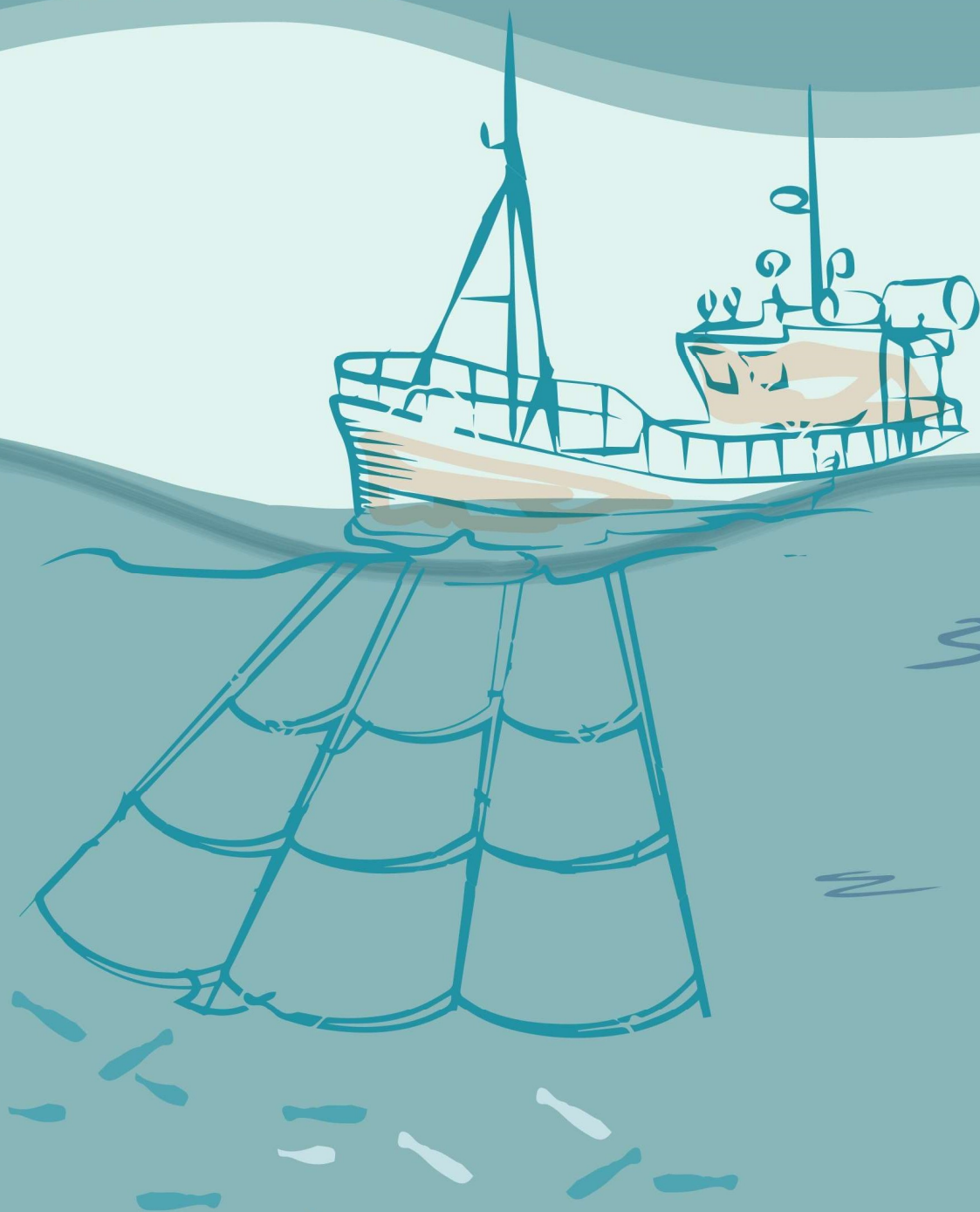


# PROTOCOLO DE EMPRENDEMENTO EN TURISMO MARIÑEIRO E PESCATURISMO



*Mar das Illas*



# Mar das Illas

## PROTOCOLO DE EMPRENDEMENTO EN TURISMO MARIÑEIRO E PESCATURISMO.

*Este “PROTOCOLO DE SEGURIDAD NAS ACTIVIDADES DE TURISMO MARIÑEIRO NO ÁMBITO DO PARQUE NACIONAL MARÍTIMO-TERRESTRE DAS ILLAS ATLÁNTICAS DE GALICIA” elabórase enmarcado dentro do proxecto “MAR DAS ILLAS III, Apoio ao Desenvolvemento de Iniciativas Turísticas dende o Sector Pesqueiro” promovido polos Grupos de Acción Local do Sector Pesqueiro das Rías Baixas (GALP Ría de Pontevedra, GALP Ría de Vigo-A Guarda e GALP Ría de Arousa), actuando como socios colaboradores o Parque Nacional Marítimo Terrestre das Illas Atlánticas de Galicia a Federación Provincial de Confrarías de Pescadores de Pontevedra e a Asociación Mar Seguro de Galicia.*

## INDICE

POSTA EN MARCHA DE ACTIVIDADES DE TURISMO MARIÑEIRO SOSTIBLES .....	5
IDEA DE NEGOCIO .....	5
PROCESO ORGANIZATIVO .....	11
PAUTAS PARA A ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES .....	12
LEXISLACIÓN E TRAMITES ADMINISTRATIVOS TURISMO MARIÑEIRO A PÉ.....	16
LEXISLACIÓN E TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PESCA TURISMO .....	20
COMERCIALIZACIÓN: MODELO DE ORGANIZACIÓN .....	25
FIXACIÓN DO PRECIO DA ACTIVIDADE PARA COMERCIALIZACIÓN .....	25
PUBLICIDADE .....	28
ANEXOS .....	29

## 1. POSTA EN MARCHA DE ACTIVIDADES DE TURISMO MARIÑEIRO SOSTIBLES.

EMPREENDEDOR MOTIVADO: debe avaliar a súa capacidade para levar a cabo o proxecto:

- Capacidade profesional: coñecemento da actividade e do mercado.
- Experiencia.
- Formación.
- Habilidades de comunicación: co cliente, negociación con provedores, liderazgo.
- Capacidade de resolución de conflitos
- Capacidade para desenvolver a actividade individualmente
- Capacidade financeira
- Carencias ou debilidades para afrontar o proxecto .¿Son solucionables?

HABILIDADES	COÑECEMENTOS
Asumir riscos	Mercado
Tomar decisións	Produto
Planificar a actividade	Operativa da actividade
Traballar en equipo. En caso de grupo	Xestión empresarial
Asumir responsabilidades	
Xestionar o cambio	
Conciliar vida profesional e familiar	
Negociar con clientes e provedores	
Capacidade analítica	
Motivación	
Integridade	
Capacidade de traballo	

## 2. IDEA DE NEGOCIO

Son moitas as actividades que se poden poñer en marcha no turismo mariñeiro e pesca turismo. Hai que concretar, analizar e valorar a idea.

A análise DAFO serve para analizar a situación interna e externa da actividade para emprender con respecto á idea de negocio, ademais en base ao seu estudo pódense establecer obxectivos e estratexias para desenvolver con éxito a experiencia emprendedora.



## DAFO TURISMO MARIÑEIRO MARISCADORAS/ES

Debilidades	Ameazas
<p>1. Deficiencia ou ausencia de instalacións para recibir e atender aos turistas. Por exemplo zona de vestiarios e aseos, sala de audiovisuais, etc. PROPOSTA: acondicionar unha sala da confraría de pescadores ou do concello.</p> <p>2. A formación dos profesionais do mar non está orientada á realización de visitas guiadas. PROPOSTA: recibir cursos de formación en Turismo Mariñeiro como Mar das Illas.</p> <p>3. Carencia de diomas. PROPOSTA: elaborar frases tipo en inglés para cada parada interpretativa</p>	<p>1. Aparición doutras empresas dedicadas ao turismo mariñeiro ou de turismo náutico que oferten actividades similares. PROPOSTA: crear sinerxias con outras experiencias para atraer turistas ao produto Turismo mariñeiro.</p> <p>2. Malas condicións meteorolóxicas. PROPOSTA: ter un Plan B para non suspender a actividade, visita a recursos do porto, taller de elaboración de produtos do mar, etc.</p> <p>3. Presenza de verteduras e lixo nas zonas de marisqueo. PROPOSTA: aproveitar para sensibilizar aos turistas sobre o coidado do MA e a reciclaxe dos residuos.</p> <p>4. Presenza de actividades industriais ou depuradoras próxima ás zonas de marisqueo que poidan afectar negativamente á valorización dos produtos do mar. PROPOSTA: poñer en valor ditas infraestruturas falando do correcto funcionamento e do cumprimento da normativa vixente, xa que doutro xeito non estarían aí.</p>
Fortalezas	Oportunidades
<p>1. A experiencia de ser mariscador por un día é unha experiencia auténtica e diferente ao paquete turístico tradicional de sol e praia.</p> <p>2. Os coñecementos dos guías sobre o tema do que van falar están asegurados pois os guías son os propios profesionais do mar.</p> <p>3. Ningún outro sector pode ofertar actividades de turismo mariñeiro.</p> <p>4. Lexislación Galega permite cambiar un día de extracción de recurso por unha xornada de Turismo Mariñeiro.</p>	<p>1. A realización de cursos de turismo mariñeiro como Mar das Illas.</p> <p>2. O auxe do turismo en Galicia.</p> <p>3. A estratexia de turismo de Galicia inclúe o Turismo Mariñeiro nos seus programas.</p> <p>4. Boa web de Turismo de Galicia para promoción de experiencias.</p> <p>5. O incremento dos turistas que busca vivir experiencias novas e auténticas.</p> <p>6. Mellorar a venda e o consumo do peixe e marisco locais, incluídas as especies menos coñecidas.</p>

	<p>7. Axudar a sensibilizar sobre a importancia da pesca sustentable e as decisións de consumo responsable.</p> <p>8. Visitar outras instalacións relacionadas coa pesca e o marisqueo, como poden ser museos, centros de interpretación, barrios e casas de pescadores, etc.</p> <p>9. Finalizar a visita coa degustación dalgún produto do mar nun restaurante local.</p>
--	---

## DAFO TURISMO MARIÑEIRO PESCA TURISMO

Debilidades	Ameazas
<p>1. Deficiencia ou ausencia de instalacións para recibir e atender aos turistas. Por exemplo o espazo habilitado para os turistas pode ser reducido e incómodo, ausencia de vestiarios e aseos, etc. PROPOSTA: acondicionar unha sala da confraría de pescadores ou do concello.</p> <p>2. O ruído dos motores e demais maquinaria de traballo así como o cheiro a combustible e o fume dos motores pode afectar negativamente á calidade do roteiro.  PROPOSTA: situar aos turistas na mellor zona do barco en canto a seguridade e ruídos.</p> <p>3. A formación dos profesionais do mar non está orientada á realización de visitas guiadas  PROPOSTA: recibir cursos de formación en Turismo Mariñeiro como Mar das Illas.</p> <p>4. Carencia de idiomas. PROPOSTA: elaborar frases tipo en inglés para cada parada interpretativa.</p>	<p>1. Desembolso económico para adaptar o barco á nova normativa de pesca turismo (balsa salvavidas, chalecos con radiobaliza, caixa de primeiros auxilios). PROPOSTA: solicitar subvencións aos GALPS, Turismo de Galicia, Consellería de Pesca, etc.</p> <p>2. Aparición doutras empresas dedicadas ao turismo mariñeiro ou de turismo náutico que oferten actividades similares. PROPOSTA: crear sinerxias con outras experiencias para atraer turistas ao produto Turismo mariñeiro.</p> <p>3. Malas condicións do mar. PROPOSTA: ter un Plan B para non suspender a actividade, visita a recursos do porto, taller de elaboración de produtos do mar, etc</p> <p>4. Malas condicións meteorolóxicas. PROPOSTA: ter un Plan B para non suspender a actividade, visita a recursos do porto, taller de elaboración de produtos do mar, etc</p> <p>5. Posibles mareos dos visitantes. PROPOSTA: Avisarlles cando contraten a actividade que se cren que poden marearse, consulten co seu médico ou farmacéutico a medicación para tomar 1 hora antes da actividade.</p> <p>6. Presenza de verteduras e lixos mariñas. PROPOSTA: aproveitar para sensibilizar aos turistas sobre o coidado do MA e a reciclaxe dos residuos.</p>



Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A experiencia da navegación.</li> <li>2. A experiencia de ser mariñeiro por un día é algo único e diferente ao paquete turístico tradicional de sol e praia.</li> <li>3. Os coñecementos dos guías sobre o tema do que van falar están asegurados pois os guías son os propios profesionais do mar.</li> <li>4. Ningún outro sector pode ofertar actividades de pesca turismo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Observación de cetáceos (ter en conta a lexislación: <i>Real Decreto 1727/2007, de 21 de diciembre, por el que se establecen medidas de protección de los cetáceos</i>)</li> <li>2. Observación de aves mariñas.</li> <li>3. Visitar outros recursos como poden ser outros barcos de pesca ou as bateas.</li> <li>4. Navegar polas augas do Parque Nacional das Illas Atlánticas e ensinarlle aos turistas as paisaxes das illas, os cantís e as colonias de aves mariñas, as “furnas”, a diversidade de fondos mariños e en xeral a riqueza das augas do parque.</li> <li>5. A realización de cursos de turismo mariñeiro como Mar das Illas.</li> <li>6. O auxe do turismo en Galicia.</li> <li>7. A estratexia de turismo de Galicia inclúe o Turismo Mariñeiro nos seus programas.</li> <li>8. Boa web de Turismo de Galicia para promoción de experiencias.</li> <li>9. O incremento dos turistas que busca vivir experiencias novas e auténticas.</li> <li>10. Mellorar a venda e o consumo do peixe e marisco locais, incluídas as especies menos coñecidas.</li> <li>11. Axudar a sensibilizar sobre a importancia da pesca sustentable e as decisións de consumo responsable.</li> <li>12. Finalizar a visita coa degustación dalgún produto do mar nun restaurante local.</li> </ol>





## DAFO RECURSOS DO PORTO

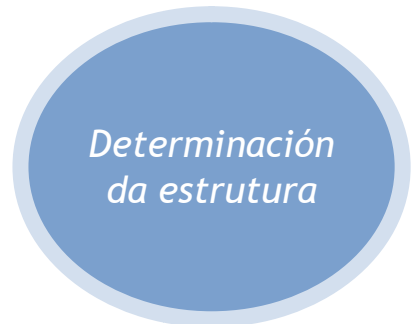
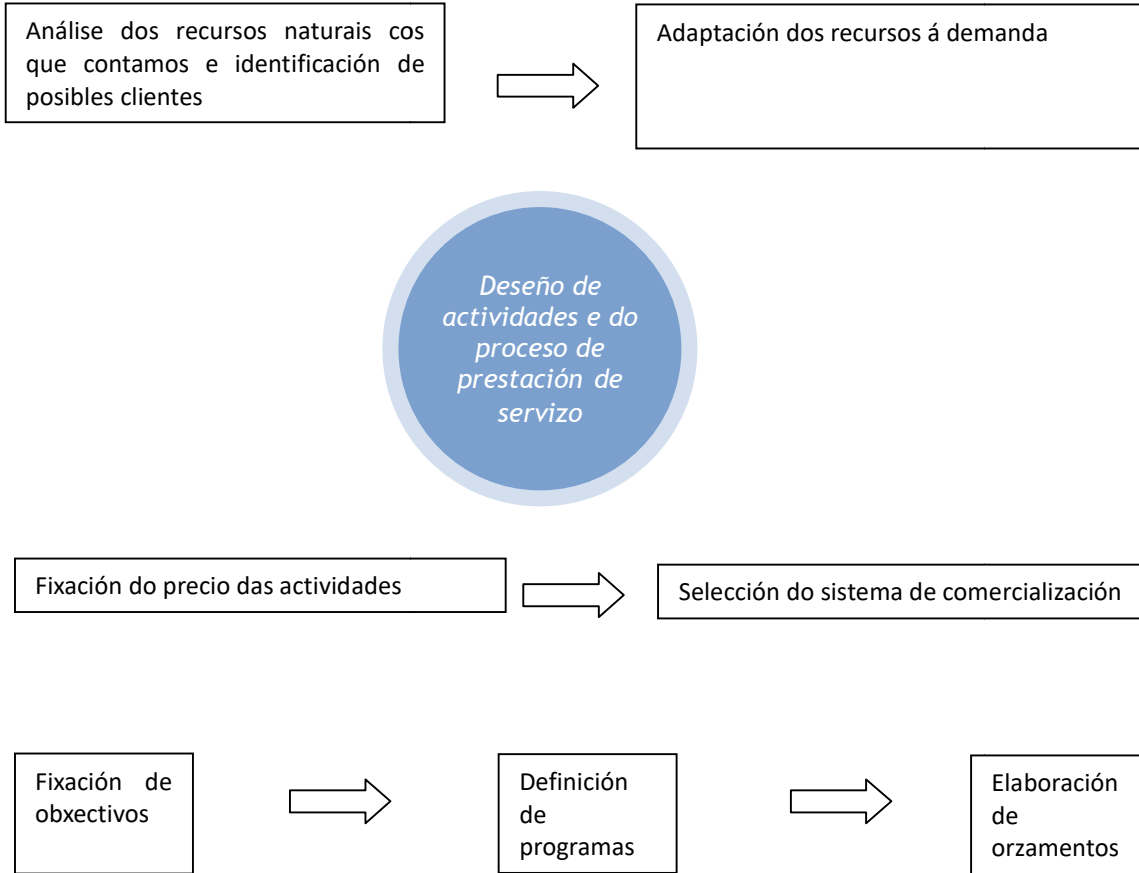
Debilidades	Ameazas
<p>1. Deficiencia ou ausencia de instalacións e espazos para recibir e atender aos turistas. Por exemplo zonas de vestiarios e aseos, sala de audiovisuais, delimitación de zonas para turistas nas lonxas, etc. PROPOSTA: acondicionar unha sala da confraría de pescadores ou do concello.</p> <p>2. En ocasións os portos pesqueiros son de difícil acceso e están afastados das zonas turísticas. PROPOSTA: enviar localización por google maps.</p> <p>3. A formación das profesionais do mar non está orientada á realización de visitas guiadas. PROPOSTA: recibir cursos de formación en Turismo Mariñeiro como Mar das Illas.</p> <p>4. As molestias xeradas pola actividade portuaria: o ruído de motores, o cheiro a combustible e fume, etc. pode interferir no correcto desenvolvemento da visita. PROPOSTA: realizar as paradas interpretativas en lugares adecuados.</p> <p>5. Carencia de idiomas. PROPOSTA: elaborar frases tipo en inglés para cada parada interpretativa.</p>	<p>1. Aparición doutras empresas dedicadas ao turismo mariñeiro ou ao turismo náutico que oferten actividades similares. PROPOSTA: crear sinerxias con outras experiencias para atraer turistas ao produto Turismo mariñeiro.</p> <p>2. Malas condicións meteorolóxicas PROPOSTA: ter un Plan B para non suspender a actividade, visita a recursos do porto, taller de elaboración de produtos do mar, etc.</p> <p>3. Presenza de verteduras e lixo tanto na auga como en terra. PROPOSTA: aproveitar para sensibilizar aos turistas sobre o coidado do MA e a reciclaxe dos residuos.</p> <p>4. Non respectar as normas que garantan a hixiene e salubridade dos produtos do mar pode afectar negativamente á súa valorización. PROPOSTA: cumprir a normativa vixente.</p>



Fortalezas	Oportunidades
<p>1. Un porto pesqueiro é un atractivo turístico en por si.</p> <p>2. Visitar as instalacións portuarias xunto a un profesional do mar que nos explique como é a venda do peixe e marisco nas lonxas, como se reparan as redes na nave de redeiras, etc. é unha experiencia única e totalmente diferente ao paquete turístico tradicional de sol e praia.</p> <p>3. Os coñecementos dos guías sobre o tema do que van falar están asegurados pois os guías son os propios profesionais do mar.</p> <p>4. Ningún outro sector pode ofertar actividades de turismo mariñeiro.</p>	<p>1. A realización de cursos de turismo mariñeiro como Mar das Illas.</p> <p>2. O auxe do turismo en Galicia.</p> <p>3. O incremento dos turistas que busca vivir experiencias novas e auténticas.</p> <p>4. Mellorar a venda e o consumo do peixe e marisco locais, incluídas as especies menos coñecidas.</p> <p>5. Axudar a sensibilizar sobre a importancia da pesca sustentable e as decisións de consumo responsable.</p> <p>6. Visitar outras instalacións relacionadas coa pesca e o marisqueo, como poden ser museos, centros de interpretación, barrios e casas de pescadores, etc. Finalizar a visita coa degustación dalgún produto do mar nun restaurante local.</p>



### 3. PROCESO ORGANIZATIVO.



#### 4. PAUTAS PARA A ORGANIZACIÓN DAS ACTIVIDADES.

Para poder comercializar cada unha das actividades, é preciso coñecer en profundidade a experiencia que imos ofrecer, dando resposta a:

- Denominación da actividade
- Ideas ou valores que se queren transmitir
- Necesidades que cobre. É o que busca o cliente?
- Vantaxes competitivas. Qué ofrecemos?
- Público obxectivo
- Descrición da actividade
- Elaboración de Programa Turístico Interpretativo
- Duración e horario
- Características dos equipos e instalacións
- Número de participantes
- Nivel de dificultade
- Material recomendado
- Prezo de venda das actividades
- Sistema de reservas
- Información sobre características dos turistas: franxa de idade, tipo de colectivo, persoas con diversidade funcional.
- Equipo humano
- Comunicación da actividade
- Custos da actividade
- Enquisas de avaliación

<b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA: EXPERIENCIA DE TURISMO MARIÑEIRO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DA ACTIVIDADE:</b>	<i>Visita interpretativa ao banco marisqueiro de para coñecer de primeira man unha profesión artesanal e sostible da que se obteñen os mellores produtos.</i>
<b>DURACIÓN: (tempo)</b>	<i>2 horas (con desprazamentos e paradas interpretativas e participativas) 2km (1 km ida + 1 km volta)</i>
<b>HORARIO:</b>	<i>Dependendo das mareas</i>
<b>NIVEL DE COMPLEXIDADE:</b>	<i>Baixo</i>
<b>PRAZAS</b>	<i>10 a 12</i>
<b>EQUIPAMIENTO RECOMENDADO</b>	<i>Gorra, Botas de auga, calcetíns gordos, luvas, chuvasqueiros, crema solar, funda estanca para móbil.</i>
<b>SISTEMA DE RESERVAS:</b>	<p><i>Ao través da confraría.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Telefónico</i></li> <li>• <i>Email</i></li> <li>• <i>Whatsapp</i></li> </ul> <p><i>Ao través de empresas comercializadoras: axencias de Viaxes</i></p> <p><a href="https://www.pescaturismospain.com/">https://www.pescaturismospain.com/</a>  <a href="https://www.tripandfeel.com/">https://www.tripandfeel.com/</a>  <a href="https://bluscus.es/">https://bluscus.es/</a>  <a href="https://www.mireservaonline.es/">https://www.mireservaonline.es/</a>  <a href="https://www.airbnb.es/s/experiences?traffic_source=SEO">https://www.airbnb.es/s/experiences?traffic_source=SEO</a></p>
<b>VENTA DE PRODUTOS:</b>	<i>Si existe a posibilidade de venda na lonxa ao público</i>
<b>COLABORACIÓNS/SOCIOS:</b>	<i>Si/Non</i>
<b>SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN ACTIVIDADES / ELEMENTOS PARA DIVULGAR / PROMOCIONAR (feiras, redes sociais, plataformas, trípticos...):</b>	<p><i>Festa da ameixa.</i></p> <p><i>Feria de produtos do mar</i></p> <p><a href="https://www.turismo.gal/inicio">https://www.turismo.gal/inicio</a>  <a href="https://www.spain.info/es/">https://www.spain.info/es/</a>  <a href="https://turismoriasbaixas.com/inicio">https://turismoriasbaixas.com/inicio</a>  <a href="https://www.parquenacionalillasatlanticas.com">https://www.parquenacionalillasatlanticas.com</a></p>

<b>DESCRIPCIÓN COMERCIAL:</b>	
<b>DENOMINACIÓN - TÍTULO COMERCIAL DA ACTIVIDADE:</b> <i>(no es el tema interpretativo, sino el nombre de venta de la ruta/actividad)</i>	<i>Coñece o mundo da extracción das ameixas</i>
<b>IDEAS O VALORES A TRANSMITIR:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Actividade artesanal.</i></li> <li>- <i>Sostibilidade</i></li> <li>- <i>Compañeirismo</i></li> <li>- <i>Profesionalización</i></li> <li>- <i>Control</i></li> <li>- <i>Biodiversidade e calidade.</i></li> </ul>
<b>NECESIDADES QUE CUBRE:</b>	<i>Non existe ningunha actividade na zona para a divulgación e valorización da calidade do produto e divulgación da biodiversidade e compatibilidade co uso industrial.</i>
<b>VANTAXES COMPETITIVAS:</b>	<i>Visitas guiadas por mariscadoras profesionais e Guías Acreditadas de Turismo Mariñeiro.</i>
<b>PÚBLICO OBXECTIVO:</b>	<i>Todo tipo de público. (adaptación do guión a cada tipoloxía ou idade).</i>
<b>PREZO DE VENDA E FORMA DE PAGO ACEPTADA</b>	<i>8,50€ adultos IVE incluído 6€ nenos IVE incluído</i>

<b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA: EXPERIENCIA DE PESCA TURISMO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DA ACTIVIDADE:</b>	<i>Visita interpretativa en barco para coñecer de primeira man unha profesión artesanal e sostible da que se obteñen os mellores produtos.</i>
<b>DURACIÓN:</b> <i>(tempo)</i>	<i>2,5 horas (con paradas interpretativas e participativas)</i>
<b>HORARIO:</b>	<i>En horario de traballo de mañá</i>
<b>NIVEL DE COMPLEXIDADE:</b>	<i>Baixo</i>
<b>PRAZAS</b>	<i>De 2 a 6 dependendo da embarcación.</i>
<b>EQUIPAMIENTO RECOMENDADO</b>	<i>Depende da época do ano. Gorra, Botas de auga, calcetíns gordos, luvas, chubasqueiros, crema solar, funda estanca para móbil.</i>

<b>SISTEMA DE RESERVAS:</b>	<p>Ao través da confraría de mañá ou persoalmente en horario de tarde:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Telefónico</li> <li>• Email</li> <li>• Whatsapp</li> </ul> <p>Ao través de empresas comercializadoras: axencias de Viaxes.</p> <p><a href="https://www.pescaturismospain.com/">https://www.pescaturismospain.com/</a>  <a href="https://www.tripandfeel.com/">https://www.tripandfeel.com/</a>  <a href="https://bluscus.es/">https://bluscus.es/</a>  <a href="https://www.mireservaonline.es/">https://www.mireservaonline.es/</a>  <a href="https://www.airbnb.es/s/experiences?traffic_source=SEO">https://www.airbnb.es/s/experiences?traffic_source=SEO</a></p>
<b>VENTA DE PRODUTOS:</b>	Si existe a posibilidade de venda na lonxa ao público
<b>COLABORACIÓN/SOCIOS:</b>	Si/Non
<b>SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN ACTIVIDADES / ELEMENTOS PARA DIVULGAR / PROMOCIONAR (feiras, redes sociais, plataformas, trípticos...):</b>	<p>Festas do marisco. Feira de produtos do mar</p> <p><a href="https://www.turismo.gal/inicio">https://www.turismo.gal/inicio</a>  <a href="https://www.spain.info/es/">https://www.spain.info/es/</a>  <a href="https://turismoriasbaixas.com/inicio">https://turismoriasbaixas.com/inicio</a>  <a href="https://www.parquenacionalillatlasatlanticas.com">https://www.parquenacionalillatlasatlanticas.com</a></p>
<b>DESCRIPCIÓN COMERCIAL:</b>	
<b>DENOMINACIÓN - TÍTULO COMERCIAL DA ACTIVIDADE:</b> (no es el tema interpretativo, sino el nombre de venta de la ruta/actividad)	Embárcate e coñece os segredos da pesca de.....
<b>IDEAS O VALORES A TRANSMITIR:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividade artesanal.</li> <li>- Sostibilidade</li> <li>- Compañeirismo</li> <li>- Profesionalización</li> <li>- Control</li> <li>- Biodiversidade e calidade.</li> </ul>
<b>NECESIDADES QUE CUBRE:</b>	Non existe ningunha actividade na zona para a divulgación e valorización da calidade do produto e divulgación da biodiversidade e compatibilidade co uso industrial.
<b>VANTAXES COMPETITIVAS:</b>	Visitas guiadas por mariñeiros profesionais e Guías Acreditadas de Turismo Mariñeiro.
<b>PÚBLICO OBXECTIVO:</b>	Todo tipo de público. (adaptación do guión a cada tipoloxía ou idade).
<b>PREZO DE VENDA E FORMA DE PAGO ACEPTADA</b>	<p>8,50€ adultos IVE incluído</p> <p>6€ nenos IVE incluído</p> <p>Transferencia bancaria. Cobro en efectivo</p>

## 5. LEXISLACIÓN E TRÁMITES ADMINISTRATIVOS NO TURISMO MARIÑEIRO A PÉ.

### A.- LEXISLACIÓN.

#### **PROXECTO DE DECRETO POLO QUE SE REGULA O RÉXIME DE CONSERVACIÓN E EXPLOTACIÓN DOS RECURSOS MARISQUEIROS.**

#### **CAPITULO II. Da conservación e explotación dos recursos marisqueiros e das algas.**

**Artigo 4. Punto 3.** *Os Plans de Xestión poderán incluír as seguintes actividades de marisqueo: labores extractivas, actividades de semicultivo necesarias para a mellora da produción ou de recuperación de zonas, actividades de coidado, control, seguimento, protección e vixilancia dos bancos marisqueiros e actividades de turismo mariñeiro realizadas polas persoas mariscadoras en apoio do uso sostible dos recursos.*

**Artigo 6. Días de actividade. Punto 2:** *Non obstante, a actividade extractiva, con carácter xeral, exercerase de luns a venres, agás festivos autonómicos e nacionais. Poderá realizarse actividade extractiva en días festivos autonómicos e nacionais, sábados en datas de semana santa e decembro sempre que se recolla no plan de xestión, así como en supostos extraordinarios, como os derivados de causas ambientais, meteorolóxicas ou calquera outra que afecte o normal desenvolvemento do plan.*

**Artigo 20:** *Desenvolvemento dos plans de xestión.*

**Punto 5.** *As actividades de turismo mariñeiro realizadas polas persoas mariscadoras, son complementarias e compatibles co exercicio do marisqueo e poderán desenvolverse tódolos días do ano.*



**Disposición adicional segunda. Renovación dos permisos de explotación para marisqueo a pé e modalidades de recursos específicos no permiso de explotación das embarcación.**

*Punto 2 Os días dedicados polas persoas mariscadoras ao turismo mariñeiro computarán para a renovación das habilitacións para o exercicio do marisqueo, sempre que dita actividade se contemple no plan de xestión aprobado.*

**Disposición derradeira segunda. Modificación da Orde do 15 de xullo de 2011 pola que se regula o permiso de explotación para o marisqueo a pé.**

*b) Os días dedicados polas persoas mariscadoras ás actividades de turismo mariñeironterán a consideración de días de actividade marisqueira, e computarán para a renovación do PERMEX, cando coincidan cun día de actividade extractiva.*

*g) Para acreditar a realización de actividades de TM, un certificado da entidade titular do plan de xestión en que se faga constar os días dedicados a esta actividade. O documento será asinado polo presidente/a da agrupación sectorial, de estar constituída, ou, en caso contrario pola persoa representante de confraría ou entidade asociativa.*

*ARTIGO 32. Requisitos para a renovación. 2c) Os días dedicados polas persoas mariscadoras ás actividades de turismo mariñeiro terán a consideración de días de actividade marisqueira, e computarán para a renovación das modalidades de recursos específicos no permiso de explotación da embarcación cando coincidan cun día de actividade extractiva.*

## B. TRAMITES ADMINISTRATIVOS

1. **PERMEX:** estar na súa posesión.
2. **CONFRARÍA:** debe incluír dentro dos seus Plans de Explotación a actividade de Turismo Mariñeiro para que compute como un día de traballo para a renovación do PERMEX.
3. **ACREDITACIÓN DE DÍAS ADICADOS AO TURISMO MARIÑEIRO PARA QUE COMPUTEN PARA A RENOVACIÓN DO PERMEX:**
  - a. Comunicar a confraría o listado de participantes en cada actividade cos seus DNI .
  - b. Certificado da entidade titular do Plan de Xestión, asinado polo presidente/a da agrupación sectorial, de estar constituída, ou, en caso contrario, pola persoa representante da confraría ou entidade asociativa, en que se faga constar os días dedicados a esta actividade.

## 4. CERTIFICADO DE DELITOS SEXUAIS

A Lei Orgánica de Protección Xurídica do menor establece a obrigaón de dispoñer dunha certificación negativa de antecedentes de Delitos de Natureza Sexual a fin de poder traballar en contacto con menores.

[https://www.registrocivilpenal.com/?gclid=Cj0KCQjw0brtBRDOARIsANMDykyjvTodJsaBeP92E0N8lnC9LrEAePa-488rWs5LnmWR5TXrGZ2nqMgaAruGEALw\\_wcB](https://www.registrocivilpenal.com/?gclid=Cj0KCQjw0brtBRDOARIsANMDykyjvTodJsaBeP92E0N8lnC9LrEAePa-488rWs5LnmWR5TXrGZ2nqMgaAruGEALw_wcB)

## 5. PROTECCIÓN DE DATOS

A protección das persoas físicas en relación co tratamento de datos persoais é un dereito fundamental protexido polo artigo 18.4 da Constitución española.

LEY ORGÁNICA 3/18, 5 DICIEMBRE, DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES Y GARANTÍA DE LOS DERECHOS DIGITALES 5 DICIEMBRE 2018:

<https://www.boe.es/buscar/pdf/2018/BOE-A-2018-16673-consolidado.pdf>

## 6. SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL

Obrigatorio para o desenvolvemento da actividade. O seguro responderá polos posible danos materiais e ou persoais que poidan sufrir os clientes durante o circuío e que sexan imputables ao guía turístico. Supoñamos que durante unha visita guiada alguén cae e rompe unha perna. En principio sería máis unha cuestión de mala sorte que do guía, pero o prexudicado eventualmente poderá alegar que o accidente se produciu por ir por unha zona non segura e nese caso poderá demandar. Serán os tribunais os que determinarán a responsabilidade ou non do guía turístico.

## 7. SEGURO DE ACCIDENTES

Non é obrigatorio. Son nominativos e hai que facer un por cada turista.

En primeiro lugar atopámonos cun problema práctico. As compañías queren ter a relación dos participantes para saber a quen aseguran. Débense consultar coas aseguradora as distintas modalidades, xa que poden ser seguros diarios, non hai que contratalos por ano.

## 8. TITULO DE MANIPULADOR DE ALIMENTOS: Necesario para realizar obradoiros gastronómicos.

## 6. LEXISLACIÓN E TRÁMITES ADMINISTRATIVOS PESCA TURISMO.

### 1.- SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL:

De subscrición obrigatoria para embarcacións de recreo ou deportivas, segundo o disposto no Real decreto 607/1999 do 16 de abril, agás que a CCAA estableza unha contía superior.

### 2.- DOCUMENTACIÓN PARA A SOLICITUDE E INSPECCIÓN:

- Solicitud (características do barco, elementos de seguridade e habitabilidade...)
- Plano do barco
- Declaración Responsable
- Charla de seguridade en español e inglés
- Título habilitante da Comunidade
- Cadro de Emerxencias
- Seguro ou proposta

### 3.- EMISIÓN DE INFORME DE CAPITANÍA:

O informe, a solicitude do armador, emitirase nun prazo máximo de 2 meses. Silencio administrativo denégase.

Se hai algunha modificación, deberase solicitar un novo informe. Capitanía comprobará antes de emitir o informe que o barco está dado de alta no Rexistro da Flota Pesqueira. Os que xa teñan a autorización de pesca-turismo teñen 6 meses desde a aprobación do decreto para solicitar de novo o permiso.

Capitanía ditará unhas instrucións para facer un seguimento da validez da autorización (non especifica se hai que renova-la cada ano e como)

### 4.- LIMITACIÓNS:

- Pode facerse a actividade en calquera época do ano e horario
- Se a actividade dura máis de 16 horas, o barco deberá dispoñer de habitabilidade adecuada (baño e liteiras)

- O embarque e desembarque debe realizarse nos portos onde o barco faga a súa actividade. Elimínase as restricións aos barcos de cerco
- A tripulación mínima nunca será inferior a 2 tripulantes. Indicar a persoa que se encarga dos turistas en caso de emerxencia (Cadro de obrigacións). Non obriga a que haxa un tripulante adicional para os turistas.

## 5.- REQUISITOS DE HABITABILIDADE

- Medios de acceso seguros para os turistas, incluídas as persoas con discapacidade e espazos adaptados "no seu caso", aínda que algunhas Capitanías interpretan que os espazos adaptados para persoas con discapacidade non son obrigatorios.
- Non se admitirá o embarque de persoas que requiran asistencia especial en condicións que non sexan compatibles coa práctica segura da actividade.
- A zona segura para os turistas debe contar con chan antiescorregadizo.
- Varanda ou altura de mura de 1 metro na zona dos turistas.
- Bancos ou asentos para os turistas.
- Información por escrito aos turistas en inglés e castelán de toda a información do buque e a charla de seguridade.
- O patrón deberá comunicar a Capitanía, utilizando medios telemáticos, nome, apelidos, DNI e teléfono dos turistas e manter un rexistro en terra dos mesmos.
- Caixa de primeiros auxilios suplementaria tipo Balsa.
- Deberase dispoñer no buque dun documento que recolla o contido do artigo 6 (chalecos, balsas, capacidade, etc.) emitido por Capitanía.
- Non é obrigatorio ter baño.
- O barco poderá operar en todos os caladoiros nacionais para os que estea autorizado.

## 6.- ELEMENTOS DE SALVAMENTO (CHALECOS Y BALSAS):

### • 6.A.- Barcos de menos de 12 metros:

- Un chaleco de inflado automático con radiobaliza por turista. Non vale calquera chaleco, xa que a radiobaliza deses chalecos debe funcionar na frecuencia 121.5 MHz e activarse automaticamente en caso de caída da persoa á auga.
- Unha praza de balsa salvavidas para cada unha das persoas embarcadas (turistas e tripulantes)

### • 6.B.- Barcos de mais de 12 metros (arrastre e cerco)

- Un chaleco de inflado automático con radiobaliza por turista.
- Un chaleco de abandono de buque por cada turista.
- Unha praza de balsa por turista sen limitación das millas ás que faena.
- No caso de que sexa necesario incorporar unha balsa adicional, esta debe cumprir as prescricións da mesma balsa existente.

## 7.- TRIBUTACIÓN:

- Os beneficios obtidos por pesca-turismo imputaranse ao réxime xeral de tributación, que proceda pola actividade pesqueira principal, á cal complementa, é dicir o 10% (non é necesario darse de alta noutra actividade, posto que a principal segue sendo a pesca).
- O que se recada de IVE por pesca-turismo debe declararse ao 21% pois é unha actividade turística. A fórmula para declarar estes ingresos dependerá do tipo de sociedade en que estea constituída a empresa pesqueira (Autónomo, S.L., Comunidade de Bens, etc...) Cando se faga a declaración de ingresos unha parte corresponderá á actividade de Pesca (10% de IVE) e outros a pesca-turismo ao 21%.

## 8.- VENDA DE PEIXE

Poderán comercializarse os produtos pesqueiros obtidos na actividade de pesca-turismo, segundo o previsto no real decreto 418/2015 que regula a primeira venda de produtos pesqueiros: Os concesionarios das lonxas ou establecementos autorizados poderán realizar vendas a consumidores finais, sempre que se enmarque na actividade de pesca-turismo ou turismo acuícola, sendo obrigatorio cumprimentar a nota de venda ou documento de trazabilidade correspondente.

## 9.- NÚMERO DE TURISTAS

Con independencia das limitacións que impoñan os certificados do buque, a súa condición construtiva, as condicións operativas e os elementos de seguridade e salvamento, o número máximo de turistas permitidos non excederá de:

- 1º. Para buques de ata 8 metros de eslora ( L), 2 turistas.
- 2º. Para buques de máis de 8 metros e ata 12 metros de eslora ( L), 4 turistas.
- 3º. Para buques de máis de 12 metros e ata 20 metros de eslora ( L), 8 turistas.
- 4º. Para buques de máis de 20 metros de eslora ( L), 12 turistas.

No caso de que a actividade de pesca-turismo se desenvolva mediante o uso de buques ou embarcacións auxiliares de pesca rexistradas na Lista Cuarta (auxiliares Cerco), que, sen realizar pesca extractiva, acompañen aos buques durante parte do faenado, o número máximo de turistas permitidos, tendo en conta as mesmas limitacións que no caso anterior serán:

- 1º. Para buques ata 8 metros de eslora ( L), 4 turistas.
- 2º. Para buques de máis de 8 metros e ata 12 metros de eslora ( L), 8 turistas.
- 3º. Para buques de máis de 12 metros de eslora ( L), 12 turistas.

## 10. CERTIFICADO DE DELITOS SEXUAIS

A Lei Orgánica de Protección Xurídica do menor establece a obrigación de dispoñer dunha certificación negativa de antecedentes de Delitos de Natureza Sexual a fin de poder traballar en contacto con menores.

[https://www.registrocivilpenal.com/?gclid=Cj0KQCjw0brtBRDOARIsANMDykyjVTodJsaBeP92E0N8lnC9LrEAePa-488rWs5LnmWR5TXrGZ2nqMgaAruGEALw\\_wcB](https://www.registrocivilpenal.com/?gclid=Cj0KQCjw0brtBRDOARIsANMDykyjVTodJsaBeP92E0N8lnC9LrEAePa-488rWs5LnmWR5TXrGZ2nqMgaAruGEALw_wcB)

## 11. PROTECCIÓN DE DATOS

A protección das persoas físicas en relación co tratamento de datos persoais é un dereito fundamental protexido polo artigo 18.4 da Constitución española.

LEY ORGÁNICA 3/18, 5 DICIEMBRE, DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES Y GARANTÍA DE LOS DERECHOS DIGITALES 5 DICIEMBRE 2018:

<https://www.boe.es/buscar/pdf/2018/BOE-A-2018-16673-consolidado.pdf>

## 12. SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL

Obrigatorio para o desenvolvemento da actividade. O seguro responderá polos posible danos materiais e ou persoais que poidan sufrir os clientes durante o circuío e que sexan imputables ao guía turístico. Supoñamos que durante unha visita guiada alguén cae e rompe unha perna. En principio sería máis unha cuestión de mala sorte que do guía, pero o prexudicado eventualmente poderá alegar que o accidente se produciu por ir por unha zona non segura e nese caso poderá demandar. Serán os tribunais os que determinarán a responsabilidade ou non do guía turístico.

## 13. SEGURO DE ACCIDENTES

Non é obrigatorio. Son nominativos e hai que facer un por cada turista.

En primeiro lugar atopámonos cun problema práctico. As compañías queren ter a relación dos participantes para saber a quen aseguran. Débense consultar coas aseguradora as distintas modalidades, xa que poden ser seguros diarios, non hai que contratalos por ano.

## 14. TITULO DE MANIPULADOR DE ALIMENTOS: Necesario para realizar obradoiros gastronómicos



## 7. COMERCIALIZACIÓN: MODELO DE ORGANIZACIÓN.

- **VENTA DIRECTA:**

**CATP: CENTRO DE ACTIVIDADES TURÍSTICO PESQUERAS:** AUTÓNOMO, COFRADÍA, EMPRESA, ASOCIACIÓN.

Onde se atende de forma personalizada ás persoas interesadas, infórmaselles das actividades e realízanse as xestións de inscrición e cobranza.

É unha central de reservas que recolle as demandas recibidas polo teléfono ou correo electrónico.

**RESPONSABLES:** Persoa encargada de teléfono e email: horarios de atención ao público. Persoas encargada de visitas turísticas, quendas de traballo rotacións. Responsable das actividades confraría persoas mariscadoras?

- **VENTA INDIRECTA:**

Empresa u organización intermediaria. Organiza a actividade e cobra polo servizo unha comisión. Axencias de viaxes, oficinas de turismo, aloxamentos rurais, hoteis, taxis, restaurantes, etc.

## 8. FIXACIÓN DO PRECIO DA ACTIVIDADE PARA COMERCIALIZACIÓN.

Factores que debemos ter en conta:

- **Custos da actividade:** marca o límite de prezo que podemos cobrar sen perder diñeiro.
- **A demanda da actividade:** indícanos o prezo máximo que podemos cobrar, o prezo máximo que os turistas están dispostos a pagar. Unha actividade como é o turismo mariñeiro e a pesca turismo é unha actividade innovadora pola que os turistas están en disposición de pagar máis.
- **A competencia:** temos que analizar os prezos de actividades similares á nosa ofrecidos por outros profesionais do sector. Isto daranos información sobre a banda na que situaremos os prezos das nosas experiencias.

Pódense establecer prezos diferentes para unha mesma actividade en función do tipo de cliente, número de asistentes ou época do ano en que se realice a actividade, facilitando así que colectivos con menor poder adquisitivo poidan realizar a nosa actividade.

- Nº de participantes: Grupos de escolares, asociacións, empresas.
- Idades: adultos, nenos, persoas maiores.
- Nº de actividades contratadas.

Ao comunicar o prezo aos nosos clientes informarlle do que inclúe material entregado para a visita, seguros, degustación, etc.

## CUSTOS DA ACTIVIDADE

Para determinar a marxe de ganancia por cada visita, debemos analizar os nosos custos fixos de realización de actividade e os custos variables.

- Custos fixos: son aqueles que son independentes do volume de produción/vendas dos Servizos:
  - Gastos de publicidade
  - Gastos de administración
- Custos variables: son aqueles que varían proporcionalmente á produción/vendas dos servizos:
  - Salario do guía
  - Materiais que se lle entregan aos turistas
  - Degustación de produtos do mar
  - Gastos de gasóleo, etc.

## PRECIO DE VENDA.

### MARXE BRUTO DE PRECIO UNITARIO

Si vendemos unha actividade a 50 € (7 €/persoa/grupo 10 persoas de turismo mariñeiro), si o custo foi de 10 € a marxe bruta será de 40 €.

Esta marxe podémola obter en forma de porcentaxe respecto ao prezo de venda e denomínase Ratio Contribución Volume (Rcv)

$$\text{RatioCV} = \text{Marxe bruta unitaria} / \text{Prezo de venda} \times 100$$

	€	Rcv	Rcv %
Prezo de venda	50	$50/50 = 1$	100 %
Custo variable	10	$10/50 = 0,2$	20 %
Marxe bruta	40	$40/50 = 0,8$	80 %

De 100 € que vendemos, este produto déixanos 80 €

A maior Rcv o produto é mais rendible.

$$\text{MARXE BRUTA TOTAL} = \text{VENDAS} - \text{CUSTOS}$$

#### VARIABLES DAS QUE DEPENDEN OS PREZOS DAS ACTIVIDADES.

OS CUSTOS DA ACTIVIDADE	OS PREZOS DA COMPETENCIA	A DEMANDA DA ACTIVIDADE
A suma dos custos resultará o prezo mínimo ao que se pode vender a actividade.	Os prezos da competencia ofrécenos a banda de prezos máximos e mínimos.	O prezo que están dispostos a pagar os clientes, é o prezo máximo ao que podemos vender a nosa actividade.

Para simular distintos escenarios de venda podemos utilizar esta táboa na que anotamos os ingresos en función do número de visitantes e os gastos asociados á actividade.

## 9. PUBLICIDADE.

Debemos dar a coñecer as nosas actividades por distintas canles:

- Folletos publicitarios
- Mailing: colexios, asociacións, empresas, etc.
- Prensa, radio, televisión
- Actividades gratuítas de promoción.
- Concursos
- Promocións
- Degustacións
- Visitas de promoción
- Visitas persoais:
  - Concellos
  - Empresas
  - Asociacións
  - Centros de ensino
  - APAS: asociacións de país de alumnos.
- Redes Sociais: Facebook, Instagram, etc
- Plataformas on- line:
  - Páxina web propia
  - Páxinas web de turismo rural
  - <https://www.turismo.gal/inicio>
  - <https://www.spain.info/es/>
  - <https://turismoriasbaixas.com/inicio>
  - <https://www.parquenacionalillasatlanticas.com>

## ANEXOS.

DENOMINACIÓN DA ACTIVIDADE:			
ITEM	DESCRICIÓN	CONTIDO	RESPONSABLE
1	Preparación material da actividade		
2	Solicitude de información		
3	Inscripción na actividade		
4	Pago da Actividade		
5	Planificación e Información		
6	Información a Clientes		
7	Contratación de Seguros		
8	Operativa de acollida e Presentación		
9	Operativa de realización da Actividade		
10	Operativa de Degustación e Venta		
11	Operativa de Despedida		
12	Incidencias		
13	Almacenamento		
14	...		

Táboa de preparación da actividade







## Mar das Illas

[www.mardasillas.com](http://www.mardasillas.com)

[info@mardasillas.com](mailto:info@mardasillas.com)



Grupo de Acción Local  
do sector Pesqueiro  
**Ría de Pontevedra**

Teléfono: 886 21 30 15  
Correo electrónico:  
[gac6@accioncosteira.es](mailto:gac6@accioncosteira.es)



Grupo de Acción Local  
do sector Pesqueiro  
**Ría de Vigo - A Guarda**

Teléfono: 986 35 81 09  
Correo electrónico:  
[gac7@accioncosteira.es](mailto:gac7@accioncosteira.es)



Grupo de Acción Local  
do sector Pesqueiro  
**Ría de Arousa**

Teléfono: 986 51 09 53  
Correo electrónico:  
[gac5@accioncosteira.es](mailto:gac5@accioncosteira.es)



Grupos de  
Acción  
Local do sector  
Pesqueiro



**XUNTA DE GALICIA**  
CONSELLERÍA DO MAR



Unión Europea  
Fondo Europeo  
Marítimo e da Pesca  
(FEMP)