



PRODUCTES DE LA PESCA

> MERCATS TURÍSTICS INTERESSATS

Els mercats turístics interessats en els productes de la pesca de proximitat són:

- **Restaurants de nivell mig-alt**, que ofereixen cuina de platja, on el peix fresc de la costa és un dels trets distintius.
- **Hotels de gamma alta** que

ofereixen menús diferenciats per a determinada tipologia de clients (empreses i/o clients de categoria superior).

També interessa a les **peixateries i mercats municipals sedentaris**, tot i que aquesta no és una tipologia de mercat turístic.

> RECOMANACIONS A NIVELL DE PRODUCCIÓ / ELABORACIÓ

Cal dir que els productes de la pesca són particularment diferents respecte altres productes del sector primari, com els agrícoles o ramaders. Els productes de la pesca no es poden cultivar ni criar, a no ser que es tracti de productes de piscifactoria. Per tant, fer recomanacions a nivell de producció per aquesta categoria de producte no és aplicable. En aquest cas, les recomanacions que es podrien fer serien a nivell de gestió de la pesca i a realitzar per part de les confraries de pescadors, aspectes que no són objecte d'aquest treball.

Tanmateix, es poden fer recomanacions per aconseguir que el producte mantingui la seva frescor i respongui a les exigències de qualitat que volen els mercats turístics.

1. ÉS BÀSIC AFEGIR GEL immediatament a la pesca del peix per garantir la seva conservació.

2. LA CONGELACIÓ és una tècnica que permet allargar la vida útil del producte, ja que el peix fresc comença a perdre propietats al cap de les 24 h. Es recomana que el peix es talli abans de la congelació per facilitar-ne el seu posterior ús. En la congelació, l'aliment es sotmet a temperatures entre els -5°C i els -18°C, i així els aliments es poden conservar fins a 3 mesos. La ultracongelació és una altra tècnica en

la qual l'aliment es sotmet a temperatures inferiors als -19°C i pot aguantar fins a 1 any.

3. LA CADENA DE FRED s'ha de mantenir fins al seu consum, ja sigui amb gel o bé amb refrigeració. L'ús de caps de porexpan facilita la conservació de la baixa temperatura.

4. L'ENVASAT EN ATMOSFERA PROTECTORA DELS PRODUCTES DE LA PESCA permet allargar la vida útil dels productes de la pesca.

- **FRESKIBO.** Peix fresc envasat.
<http://www.elpuntavui.cat/article/-/18-economia/62463-grup-peix-ros-de-blanes-crea-una-marca-de-peix-fresc-ensavat-que-ja-es-ven-en-supermercats-de-catalunya.html>
- Confraria de pescadors de Cambrils. Peix fresc envasat.
http://www.revistacambrils.cat/index.php?c_noticia=6963

5. L'ELABORACIÓ A PARTIR DELS PRODUCTES DE LA PESCA FACILITA LA INTRODUCCIÓ D'AQUESTS PRODUCTES DE PROXIMITAT ALS MERCATS TURÍSTICS, ja que el producte elaborat ja està a punt de consumir i té millors condicions de conservació. A continuació es citen les següents opcions:



- Elaboració de conserves, vinagretes i salaons. Són les tècniques de conservació del peix més tradicionals però que segueixen vigents avui en dia i permeten oferir als mercats nous productes a partir del peix de proximitat com a valor afegit i amb temps de conservació llargs.
 - > Anxoves amb oli de la Confraria de pescadors de Roses.
 - <http://www.pescadorsderoses.com/ca/productes/productes-elaborats/anxoves-amb-oli/>
- Elaboració de brous i caldos de peix. Aquest és un producte elaborat que resol una necessitat de les cuines en les quals la base és un bon brou o caldo de peix.
 - > Brou de peix de la Confraria de pescadors de Roses. Congelat en formats de 1, 4 i 20 litres; i esterilitzat en pot de vidre de 0,9 l.
 - <http://www.pescadorsderoses.com/ca/productes/productes-elaborats/>
- Elaboració de plats preparats de 4a i 5a gamma a partir de peix fresc. Els mercats demanen productes de la pesca de fàcil preparació i que alhora siguin segurs i saludables. Oferir productes de 4a i 5a gamma és una solució per adaptar-se a aquesta demanda dels mercats i oferir productes d'alt valor afegit.
 - > **BARRUFET GROUP.** Fingers de rap, steak de rap, broqueta de rap i gambes, broqueta de gamba i calamar (IV gamma) o tapes de sípia allada (V gamma).
 - <http://www.barrufet.com/products.asp?id=5>
 - > **FRESKIBO.** Hamburgueses de bacallà i espàrrecs, hamburgueses de salmó i lluç, hamburgueses de lluç i gambes.
 - <http://www.freskibo.es/>

> RECOMANACIONS A NIVELL DE PROMOCIÓ

Per a la promoció dels productes de la pesca, es fan les següents recomanacions:

1. ETIQUETATGE complet i que ressalti els aspectes diferencials dels productes de la pesca. Per als productes de la pesca, tal i com és obligatori, cal que s'especifiqui el nom comercial de cada espècie, la forma d'obtenció, la zona de captura i la presentació i/o tractament de l'espècie.

2. COMPTAR AMB UNA PÀGINA WEB de la llotja corresponent i amb un canal específic per als mercats és una bona eina de promoció.

- Confraria de pescadors de Roses.
<http://www.pescadorsderoses.com/ca/empresa/>

3. ÚS DE DISTINTIUS DE QUALITAT AGROALIMENTÀRIA. Per a determinats productes de la pesca és una eina de promoció que pot ser utilitzada en el cas que els productes siguin de la zona geogràfica objecte del distintiu.

- Marca de garantia: Gamba de Palamós.
<http://confraria.cat/qualitat/gamba-de-palamos-marca-de-garantia/>
- Marca Q de peix blau.
http://agricultura.gencat.cat/ca/ambits/alimentacio/distintius-origen-qualitat-agroalimentaria/dar_mq/dar_peix_blau/

4. REALITZAR ACCIONS DE PROMOCIÓ DELS PRODUCTES DE LA PESCA DE PROXIMITAT.

- És important aliar-se amb les administracions del territori (ajuntament, Consell Comarcal, restauració, entre d'altres) per potenciar la realització d'accions de promoció de determinats productes de la pesca de gran qualitat i que són emblemàtics d'aquell indret. Per exemple, en el cas de la Selva, la gamba de Blanes és un dels mariscs més reconeguts i valo-

rats, amb tot, tan sols l'1,5% de la gamba de Blanes es queda al municipi, la resta es ven fora.

- Les aliances amb el sector de la restauració són clau per donar a conèixer els productes de la pesca de les costes locals. En aquest sentit, es poden realitzar diferents accions:
 - > Incorporar a la carta l'origen del peix, citant el municipi o bé la llotja.
 - > Realitzar jornades gastronòmiques del peix de la costa repartides al llarg de l'any i segons l'època de pesca de cada tipus concret de producte.
- Fer pedagogia sobre el peix de temporada. Donar a conèixer als mercats els moments de l'any en que es pot trobar amb major quantitat cada tipus de peix, i per tant, els seus preus també són més barats perquè hi ha major oferta.
 - > Peix de Sitges.
<http://www.peixdesitges.cat/cuina/consum.html>

5. VINCULAR LA PESCA AMB EL TURISME també és una bona estratègia de promoció i alhora de sensibilització i pedagogia.

- Pescaturisme.
<http://www.visitblanes.net/ca/pescaturisme-viu-experiencia-marinera/111/85.html>
<http://pescaturismepalamos.org/index.php>
- Pesca i gastronomia.
<http://www.visitblanes.net/suquet>



> RECOMANACIONS A NIVELL DE DISTRIBUCIÓ / COMERCIALIZACIÓ

La recomanacions a seguir en la comercialització i distribució dels productes de la pesca són:

1. ESCOLLIR L'ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ QUE S'ADIGUI MILLOR.

- La mateixa llotja pot encarregar-se de la distribució dels productes de la pesca, amb un servei de repartiment propi directe als mercats (restaurants, peixateries, etc.).
- La distribució és realitzada per empreses externes, distribuïdores especialitzades de productes del mar o majoristes, que fan el repartiment als diferents mercats clients.

2. REFRIGERACIÓ I CADENA DE FRED.

Tenint en compte que els productes de la pesca són altament peribles i que requereixen de refrigeració en tota la cadena de valor fins al seu consum final, la distribució cal que sigui **refrigerada** en tot moment.

3. ENCAIXAT. La distribució del producte en fresc cal que sigui amb gel i encaixat en capses de plàstic i també de porexpan.