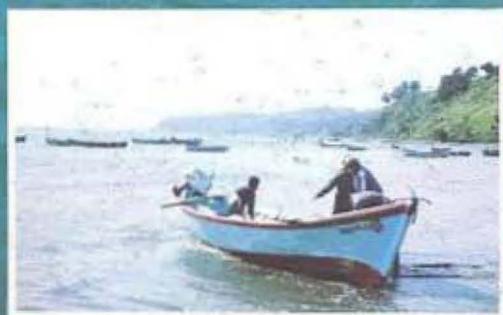


Análisis de mercado para productos frescos, refrigerados y congelados



Corporación de Fomento de la Producción
Instituto de Fomento Pesquero



AP 86 / 23

ANALISIS DE MERCADO PARA PRODUCTOS FRESCOS,
REFRIGERADOS Y CONGELADOS

REQUIRENTE : CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION, CORFO
Ministro Vicepresidente Ejecutivo: FERNANDO HORMAZABAL GAJARDO

CONTRAPARTE : GERENCIA DE DESARROLLO CORFO
Gerente de Desarrollo: CRISTIAN ZEGERS PRADO
Jefe Area Pesquera: ANGELA KALERGIS CARIDI

EJECUTOR : INSTITUTO DE FOMENTO PESQUERO, IFOP
Director Ejecutivo: ROBERTO CABEZAS BELLO
Jefe División Aprovechamiento: CESAR VARELA SAEZ

Autores:

CARLOS LEA-PLAZA M.

JENNY CHOMALI K.

LIDIA VIDAL V.

Colaboradores:

JUAN ORTIZ A.

MARIO REYES I.

RAMON AYALA G.

Noviembre 1985

I N D I C E

	<u>Pág.</u>
I. INTRODUCCION	1
II. RESUMEN Y CONCLUSIONES	5
III. METODOLOGIA Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO	23
IV. RESULTADOS	29
A. OFERTA ARTESANAL	29
1. La especificidad de la oferta artesanal	29
1.1. Ventajas relativas de la pesca industrial en el abas- tecimiento de pescado para consumo en fresco y/o con- gelado	29
1.2. Ventajas relativas del sector artesanal pesquero de características semi-industriales	35
1.3. Funciones y ventajas del sector pesquero tradicional	41
1.3.1. Ventajas relativas del s.a.p.t. en el abastecimien- to de pescado para consumo en fresco	42
1.3.2. Ventajas relativas del s.a.p.t. como fuente de su- pervivencia de mano de obra desplazada de otros sec- tores	42
2. Estudio de caso: el sector artesanal pesquero en la V Región	43
2.1. El sector pesquero tradicional	43
2.2. El sector pesquero de características semi-industria- les	50
B. LOS MERCADOS EXTERNOS	60
1. El mercado mundial de especies demersales	60

	<u>Pág.</u>
1.1. Introducción	60
1.2. Evolución de las capturas de especies demersales que se destinan a los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental	61
1.3. Tendencias recientes del mercado mundial	64
2. El mercado norteamericano para especies demersales	70
2.1. Antecedentes	70
2.2. Algunas hipótesis acerca de la demanda por pescados congelados en Estados Unidos	71
2.3. El destino final de los pescados demersales	74
2.4. La oferta de pescados demersales en Estados Unidos	79
2.5. Comercio exterior	82
2.6. Conclusiones y perspectivas	88
3. Oferta chilena de exportación	92
3.1. Características de la oferta	92
3.1.1. Tipo de productos	92
3.1.2. Forma de operación de los exportadores	95
3.2. Evolución de la oferta	98
3.2.1. Exportaciones 1981-84	98
C. MERCADO INTERNO	103
1. Antecedentes de demanda	103
1.1. El consumidor de pescado en áreas urbanas: un modelo explicativo de tendencias	103
1.1.1. El consumo de pescado fresco	104
1.1.2. Características de los segmentos	105
1.1.3. Comentarios a partir de la encuesta de presupuestos familiares	110

	<u>Pág.</u>
1.1.4. Pescado fresco: las tendencias recientes	111
1.1.5. Tendencias actuales y futuras	113
1.1.6. El momento actual en la línea de congelados	115
1.2. Antecedentes preliminares acerca del proceso de compra	117
1.2.1. Identificación del comprador	118
1.2.2. Preferencias y hábitos de consumo	118
1.2.3. Del proceso de selección	120
1.3. Una estimación del consumo aparente de pescado fresco en la zona central del país	122
2. Antecedentes sobre la comercialización en Santiago	127
2.1. Elementos de comercialización por tipo de producto: pescado fresco, refrigerado y congelado	129
2.1.1. Pescado fresco	129
2.1.2. Pescado refrigerado	152
2.1.3. Pescado congelado	166
2.2. Características del abastecimiento artesanal por tipo de producto	174
2.2.1. Pescado fresco	174
2.2.2. Pescado refrigerado	176
2.2.3. Pescado congelado	178
V. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	182
VI. ANEXOS	
Nº 1.: Algunos elementos para caracterizar la oferta artesanal en los centros de desembarque	185
Nº 2.: Proposición de esquema para conceptualizar las pesquerías realizadas a través de bongos y lanchas	189

	<u>Pág.</u>
Nº 3.: Empleo en el sector artesanal pesquero	193
Nº 4.: Desembarque no procesado de pescados que se destinan al consumo humano directo	205
Nº 5.: Envío de pescados al Terminal Pesquero de Santiago	209
Nº 6.: Precios de pescados comercializados en Terminal Pesquero de Santiago	213
Nº 7.: Pescado refrigerado: ventas netas mensuales, número de locales y participación de los supermercados	217
Nº 8.: Número de locales de distribución minorista de pescados y mariscos frescos por tipo de comercio	221

I. INTRODUCCION

La realidad del sector pesquero artesanal ha cambiado: hasta 1981 aproximadamente, la pesquería artesanal de características semi-industriales no ocupaba un rol relevante. Hoy en cambio, parece razonable prever que es éste el sector con perspectivas, especialmente con relación a las exportaciones.

Para comprender el marco en que se desenvuelve la realidad del sector artesanal, es necesario estar en antecedentes de la existencia de un escenario distinto, caracterizado entre otros puntos por:

1. En Chile, la progresiva elevación de la relación cambiaria a partir de 1982 y la depresión del mercado interno que comienza en el año anterior, pero se acentúa a partir de aquella fecha, representa para el subsector pesquero artesanal un cambio profundo en las condiciones en que se desenvuelve. Así tenemos que las especies que se destinan al mercado interno y no tienen buenas posibilidades de exportación tienden a mostrar tendencias depresivas. A diferencia de los armadores industriales, que ante caídas de la demanda adecúa sus niveles de captura y por esta vía logra mantener los precios, en el sector artesanal esto no ocurre y se genera una situación de sobreoferta. En este caso se tiende a producir una fuerte caída de precios y sólo a consecuencia de esto, se reduce la oferta artesanal.

Las exportaciones por el contrario, se ven ampliamente favorecidas por la nueva relación cambiaria, pero se ven afectadas por los cambios que se van produciendo en los mercados externos como los que se señalan en el siguiente punto.

2. El mercado mundial de especies demersales se comienza a ver drásticamente afectado por la sustancial elevación del dólar en relación a las monedas europeas, lo que comienza a producirse desde 1981 y se mantiene en su relación ascendente hasta comienzos de 1985.

A raíz de esta tendencia, la operación con el mercado europeo se va haciendo menos rentable que en el período 1979-1980 y, con la excepción de España que ha ido perdiendo sus alternativas propias de abastecimiento, las exportaciones hacia esa región tienden a decrecer y perder importancia.

La tendencia opuesta se presenta en Estados Unidos en que la demanda se ve favorecida no sólo por la alteración de la relación cambiaria sino también por una fuerte recuperación general de esa economía a partir del tercer trimestre de 1982.

En estas condiciones se han abierto interesantes oportunidades comerciales en Estados Unidos para la exportación de especies nacionales. El caso más destacado ha sido la exportación de bacalao de profundidad (Dissostichus amissus) extraída por los sectores artesanales de la V y VIII regiones, y en las regiones de más al norte. Esta especie se destina a Estados Unidos a atender la demanda por pescado fresco, que es un mercado en rápido crecimiento.

3. A raíz de los diversos cambios que se suscitan en las condiciones en que se desenvuelve el subsector pesquero artesanal, adquiere importancia una pesquería artesanal de características semi-industriales. La magnitud y formas que adquiere este sector en los distintos centros de desembarque depende de diversos factores (especies objetivo, instala-

ciones, etc.). La existencia de una línea de financiamiento a través de Créditos CORFO permitió a su vez ampliaciones importantes en este sector.

A diferencia de lo que se podría prever hace unos cuatro años atrás, en que este sector estaba subocupado, hoy en cambio, se proyecta con las mayores potencialidades de desarrollo.

Con el fin de identificar elementos de análisis que permitan caracterizar la demanda por materia prima artesanal y las características de la oferta artesanal, es que se han planteado los siguientes objetivos de esta investigación:

Objetivo general

Realizar un estudio para pescados frescos, refrigerados y congelados provenientes de la pesca artesanal.

Objetivos específicos

1. Identificar y caracterizar los distintos mercados nacionales y algunos internacionales que generan demandas que son abastecidas por el sector pesquero artesanal señalando las limitaciones y potencialidades de aquéllas.
2. Identificar grupos significativos de pescadores de los principales centros de desembarque de la Zona Central del país que abastecen aquellas demandas, señalando:
 - a) Las ventajas relativas, (a los barcos industriales) del subsector pesquero artesanal en ese abastecimiento

- b) Las limitaciones y potencialidades de esa capacidad de oferta artesanal
 - c) Características de la comercialización en playa.
3. Identificar los elementos de la estrategia de comercialización de pescados frescos, refrigerados y congelados en Santiago y conocer la relevancia de la oferta artesanal en el mismo.
 4. Identificar algunas características de la oferta de exportación de pescados frescos, refrigerados y congelados relacionados con el abastecimiento artesanal.

II. RESUMEN Y CONCLUSIONES

LA OFERTA ARTESANAL DE PESCADOS

En esta parte se expuso un conjunto de relaciones básicas para enmarcar las potencialidades de desarrollo del sector artesanal. Las ventajas relativas de los subsectores analizados son:

a) Capturas industriales

Las condiciones para una operación eficiente en este sector suponen: i) la existencia de un nivel mínimo de biomasa de ciertas especies sobre las cuales se pueda hacer una eficiente operación de arrastre; y, ii) la existencia de un amplio mercado que consuma regularmente las especies objetivo de la pesquería. Los volúmenes mínimos de esta pesquería son relativamente grandes.

Dado que la pesquería industrial opera con costos más bajos que la artesanal, ésta última debe ubicarse de forma tal de no competir directamente con la primera, ya sea a través de la captura de otras especies, o bien de las mismas, pero con calidades distintas, en la medida que éstas sean valoradas en el mercado.

b) El sector artesanal que opera con lanchas

Este sector tiene grandes ventajas en la pesca de espinel en zonas alejadas del punto de desembarque y en otras áreas en que no se compite directamente con la pesca industrial, ya sea por inexistencia de ésta o porque se tiene acceso a especies distintas.

c) El sector artesanal que opera con bongos

Este sector tiene ventajas eventuales en la operación sobre especies de

acceso en lugares cercanos, con espinel de poca profundidad o especies pelágicas. Se adapta bien a las necesidades de demandas restringidas en su volumen.

Perspectivas

Al analizar las perspectivas, se observa que la pesca industrial está limitada en especies y áreas de abastecimiento, según se analiza en el desarrollo del estudio, lo que abre diversas potencialidades al sector artesanal. En este contexto, las posibilidades del sector artesanal deben determinarse de acuerdo a las específicas condiciones que enfrentan los sectores artesanales en las distintas regiones del país. Esta particularidad no permite la realización de diagnósticos globales.

La investigación exploratoria permitió identificar al menos cuatro áreas en las que el sector artesanal encuentra un rol bien definido:

- a) La pesquería del bacalao de profundidad con lanchas en el litoral central. Otras especies capturadas allí son el congrio dorado y la albacora, y en los lugares en que existen plantas reductoras de harina de pescado, algunas lanchas capturan especies pelágicas pequeñas.

Esta actividad está pasando por un buen período, aprovechando las oportunidades que se presentan en el mercado de pescado fresco en Estados Unidos.

- b) En el mar interior de la X Región se ha iniciado una pesquería con lanchas espineleras que operan con base en Puerto Montt. Las especies objetivo son merluza española, róbalo, tollo y raya. En estos lugares está prohibida la pesca de arrastre industrial. Aquí también se observan perspectivas favorables.

- c) Valparaíso, Viña del Mar y los centros urbanos que rodean esas ciudades son abastecidos por el sector artesanal local. Aquí se complementan distintos tipos de embarcaciones, cubriendo las diferentes subáreas de este mercado, en las que opera una bien organizada red de comercialización. Sus perspectivas están limitadas al mercado regional y por tanto, el sector se ha visto afectado por el deterioro económico de la región en los últimos años. El mercado capitalino no es una alternativa, pues es abastecido principalmente por una empresa industrial (70% aproximadamente) a menores costos y con mayor poder de gestión.
- d) El sector pesquero artesanal de la VIII Región es la principal (80%) fuente de abastecimiento de pescado fino para Santiago (Ver Anexo 5), que es a su vez el mercado más importante del país para estas especies. A lo largo de este estudio, se denominará pescados finos a aquéllos que se venden en el Terminal Pesquero de Santiago a precios (Anexo 6) sensiblemente superiores (50% o más) que los de la merluza común y que en la práctica conforman mercados bastante diferenciados.

Una política de desarrollo de cualquiera de estas pesquerías debe realizarse en base a diagnósticos específicos que analicen los factores que limitan las capturas - como por ejemplo, la falta de investigación biológica y pesquera de las especies - y la comercialización. En esta última área, se observa la existencia de un comercio de exportación muy desorganizado. Cualquier mejora en este campo debería repercutir favorablemente en el sector artesanal pesquero.

Se observó a lo largo de la investigación que el alto grado de desorganización laboral del sector artesanal pesquero constituye una traba al desarrollo del mismo. Sin embargo, el punto como tal no fue desarrollado, limitándose a constatar sus efectos en el trabajo de terreno, particularmente el caso de San Antonio.

1. El mercado mundial de peces demersales y las exportaciones nacionales

El desarrollo de las exportaciones nacionales de pescados demersales (o de fondo) no pueden analizarse sino es en el contexto de las oportunidades que se han abierto en el mercado mundial y no a partir de la simple constatación de la disponibilidad de recursos en el país.

Al analizar las perspectivas futuras se hace imprescindible entonces observar con detención las tendencias dominantes en el mercado mundial, las que dan origen a las principales corrientes comerciales.

La existencia de un mercado externo para especies demersales exportadas a Europa y Estados Unidos desde el Hemisferio Sur es un fenómeno reciente y muy determinado por la inestabilidad, característica de la economía mundial en los últimos 10 años.

Una rápida visión histórica muestra que los principales mercados mundiales, como son el norteamericano (el principal importador) y algunos europeos como el inglés, el español, el portugués y otros fueron tradicionalmente abastecidos con bacalao (cod) y eglefino (haddock). Poco antes de 1970, las capturas de estas especies comienzan a declinar y las flotas se reorientan hacia otras especies que estaban subexplotadas dentro del mismo atlántico norte, como son: el carbonero (pollock), el merlan (whiting), la gallineta (atlantic redfish), entre otros. Con esto se llenó el vacío dejado por el bacalao y el eglefino, por cuanto los nuevos recursos se destinaron al mismo mercado, esto es, materia prima para preparar productos congelados en base de pescado. Sin embargo, en realidad se generó un nuevo mercado ya que las nuevas especies se valoran a un precio que es del orden del 60 a 65% del precio del bacalao o el eglefino.

A mediados de la década del 70, el abastecimiento resultó insuficiente,

abriéndose entonces el mercado para especies provenientes del Hemisferio Sur en general, las que se destinaron a cubrir distintos segmentos insuficientemente abastecidos, pero calificables en general como mercado para especies demersales más baratas que las tradicionales.

Esta circunstancia permitió desarrollar las exportaciones nacionales de especies capturadas en la zona central y la X Región, la que se destinaron a Estados Unidos y Europa.

Cabe recordar que en este período (1974 en adelante) las empresas pesqueras japonesas constituyeron una red mundial con operaciones de barcos factoría en Chile, Argentina y el Oeste de Africa (entre otras) dedicadas a las capturas de peces demersales. En Chile, la operación de estos barcos factoría se orientaron a la captura de la merluza austral destinada preferentemente al mercado español.

Estas tendencias se dieron en un contexto internacional caracterizado por un rápido crecimiento de las economías industriales (entre 1976 y 1980) que trajo aparejado un también rápido crecimiento del comercio mundial, con impactos muy favorables (en precios y volumen) para el comercio de productos pesqueros.

1981 en adelante

A partir de 1981 se aprecian tendencias muy distintas en el comercio mundial de peces demersales afectadas principalmente por aspectos dominantes en la situación económica internacional:

- a) La devaluación de las monedas europeas frente al dólar, lo que se mantuvo en una tendencia creciente hasta comienzos de 1985.

- b) Las tendencias depresivas que se aprecian en las economías europeas y en menor grado en el resto de la economía mundial.

En el ámbito latinoamericano, la contracción económica y los problemas de balanza de pagos, prácticamente han cerrado la posibilidad de exportaciones significativas a estos mercados de entre los cuales Brasil se perfilaba con un potencial importante.

Dentro de este cuadro hay que señalar que el enorme consumo japonés de peces demersales corresponde en lo esencial a un mercado cautivo de las empresas pesqueras japonesas. Situación similar ocurre con la URSS.

La principal consecuencia de la tendencia anterior consistió en que las importaciones norteamericanas de pescado demersal congelado se volcaron sobre las especies más valiosas (bacalao y eglefino) que las nuevas condiciones cambiarías permitieron adquirir a menor precio. A raíz de esto, el mercado de peces demersales de valor más bajo - en el que participa la gran mayoría de las exportaciones chilenas - quedó en condiciones de sobre-oferta al caer las importaciones de Estados Unidos y al resentirse también el mercado en Europa. La tendencia a la baja en la demanda y precios de estas especies, se tradujo en una progresiva pérdida de rentabilidad de las exportaciones nacionales y en muchos casos la pérdida de los mercados al no poder competir con otros países con costos más bajos. Este es el caso de las exportaciones de merluza que se realizan desde Argentina que compiten con las de Chile.

Lamentablemente, las cifras de exportación no permiten analizar este punto, pero de cualquier forma, ello se reflejó también en las cifras nacionales de producción de diversas especies.

Tabla 1

Producción nacional de pescado congelado de las principales especies demersales exportadas hacia 1980
(toneladas)

	Promedio 1980-1981	1983-1984
Merluza común	2.808	1.293
Tollo	288	36
Raya	209	100
Otras (*)	650	145
A. Total estas especies	3.955	1.574
B. Total especies demersales	5.035	4.260
A/B	78,6	36,9

(*) Congrio negro, pejegallo, congrio colorado, cojinoba, lisa, corvina.

Fuente: SERNAP

Por oposición a las tendencias que afectaron negativamente a las especies antes mencionadas, surgieron nuevas posibilidades dadas principalmente por:

- a) La recuperación de la economía norteamericana a partir de fines de 1982, lo que junto a la revalorización del dólar llevó a un gran crecimiento de las importaciones de ese país.
- b) Las nuevas tendencias en el consumo de alimentos en los países desarrollados. Allí cada día se valora más el consumo de productos identificados como sanos en general y dentro de esta categoría se incluye el pesca de fresco.

El efecto de la primera tendencia se ha concretado en la apertura de nuevas posibilidades de exportación a Estados Unidos.

El aumento de la producción de congelado de especies que se exportan principalmente a Estados Unidos parece reflejar esta tendencia.

Tabla 2

Producción nacional de pescado de fondo congelado
(toneladas)

	Promedio 1980-1981	1983-1984
Mero	157	660
Congrio dorado	227	403
Truchas y salmones	55	209
Total estas especies	439	1.272

En este período se produjo también un gran aumento en las exportaciones de mero a Estados Unidos y merluza austral (o española) a España, ambos en estado fresco. Lamentablemente las cifras de exportación no distinguen esta categoría y allí se incluyen en el rubro de congelado.

Un punto que no corresponde a ninguna de las dos tendencias referidas en los puntos anteriores es el desarrollo de merluza austral congelada con destino a España. Ello parece explicarse por la tardía entrada en operación de algunas empresas nacionales en el último período.

La producción de merluza austral congelada subió de 480 t promedio en los años 1980-1982 a 1.329 t promedio en los años 1983-1984.

OFERTA CHILENA DE EXPORTACION VINCULADA AL SECTOR ARTESANAL

La oferta vinculada al sector artesanal (peces) está centrada en especies que ameritan cubrir el costo de transporte que significa trasladarse a mercados distantes y con pequeñas cantidades de productos.

Luego, la oferta está vinculada a especies finas entre las que destacan: mero, congrios, albacora, corvina, merluza española. Habiendo también participado en algún momento la raya, tollo y pejegallo.

La extracción de estas especies es de tipo "más especializado y sofisticado" centrandó la atención sobre algunos grupos de pescadores de elite de la V y VIII Región. Se exceptúa de estas características a los extractores de merluza española de la X Región.

Las vinculaciones sector artesanal/exportaciones, son bastante complejas tanto desde el punto de vista funcional como desde el punto de vista de las relaciones generadas entre los agentes involucrados.

Las organizaciones funcionales no permiten la posible identificación de la procedencia de los productos exportados ya que en algunos casos el exportador o productor/exportador recibe sus materias primas o productos de distintas localidades.

Desde el punto de vista de relaciones generadas entre los agentes involucrados cabe destacar el rol de financista, agente previsional o de bienestar asumido por el remitente que a su vez puede ser financiado por el exportador. Esta forma de relación crea vinculaciones más fuertes en la práctica que una relación contractual y en alguna medida se asegura un cierto poder monopsonico frente al grupo de pescadores en el cual a la vez se ha invertido para

su equipamiento.

El elemento anterior se traduce en que a pesar de las fuertes presiones de demanda que ejercen otros exportadores sobre algunas especies, aquéllos que tienen su abastecimiento organizado, mantengan una relativa seguridad de contar con los recursos pesqueros en forma permanente.

El comportamiento de los exportadores se ha caracterizado en los términos siguientes:

- a) Son identificables más como personas que como Compañías o Empresas.
- b) Existe un alto índice de entrada/salida del negocio, explicado por el escaso conocimiento de las relaciones funcionales y de la intención de entrar solo porque el "negocio es bueno".
- c) La entrada/salida alta también se ha debido a un escaso conocimiento de las características de los compradores, desconociendo que ellos necesitan calidad estándar, regularidad y cumplimiento de los contratos.
- d) Los que permanecen a través del tiempo han "reconocido" las complejidades de ambos extremos del problema (extracción - comercialización) y han montado algún tipo de organización.
- e) En la actualidad estaría variando a) con el interés de algunas empresas por el área.

El beneficio de este negocio sólo alcanza a un sector muy restringido de pescadores, no al "Sector Artesanal Pesquero" como un todo.

ALGUNOS PROBLEMAS EN EL COMERCIO DE EXPORTACION

En el comercio de exportación vinculado al sector artesanal se observa una rotación excesiva de exportadores. Entre 1981 y 1984 participan de las exportaciones de congrios, mero o bacalao de profundidad, albacora, raya y tollo; 55 exportadores distintos de los cuales 42 participan sólo en un año, 9 en dos años, 4 en tres años y ninguno permanece en los cuatro años considerados.

La alta rotación implica desorganización de los exportadores, desuniformidad en calidades, presentación de los productos y en la gestión comercial, entre otros. Estos aspectos inciden en la generación de desconfianza por parte de los compradores y a menudo en caída de precios ocasionada por quienes tienen interés de ingresar al mercado por un tiempo.

Considerando además que los volúmenes comercializados son pequeños frente a los mercados de destino, la falta de coordinación entre exportadores puede ser en extremo peligrosa, llegando a un punto de deterioro de imagen que signifique obtener precios muy por debajo de los que lograría una comercialización organizada.

Por otra parte, la actitud del exportador de corto plazo hacia el recurso pesquero es absolutamente despreocupada ya que quien intente hacer un negocio de corto plazo no muestra interés por la explotación racional. Esto presenta dos implicancias: una es la de una posible sobre-explotación (caso ocurrido en la comercialización de locos, por ejemplo) y la otra es que de paso se afecta a aquellos industriales o comercializadores con visión de más largo plazo.

ALGUNAS HIPOTESIS ACERCA DE LOS CONSUMIDORES DE PESCADO

Con el objetivo de iluminar los que deberían ser los fundamentos de una estrategia diferenciada de comercialización, en esta investigación se desarrolló un modelo de análisis para explicar el consumo de pescado. Este modelo se basa en la diferenciación de dos tipos de hogares que podrían conducir a la identificación de dos segmentos de mercado. Cada uno de estos segmentos tendría distintas necesidades respecto de la alimentación en general y por tanto, su sensibilidad a los elementos de la comercialización va a ser diferente.

El criterio de diferenciación utilizado es el rol de la mujer en el hogar:

Familias tipo a	Familias tipo b
- La mujer trabaja fuera del hogar	- La mujer permanece en el hogar
- Durante la semana, la comida principal (almuerzo) de las personas adultas se realiza fuera del hogar.	- Y por tanto prepara almuerzo para sí y los hijos.
- Tienden a predominar hábitos modernos: se reduce la ingesta nocturna.	- Se mantiene el hábito tradicional de la cena nocturna.
- La alimentación y en especial los almuerzos de fin de semana adquieren un carácter marcadamente ritual (especial) y frecuentemente más caro.	- La alimentación de fin de semana no difiere sustancialmente del resto de la semana.
- Las compras se realizan cada una o dos semanas.	- Las compras se realizan dos a tres veces a la semana.
- El principal lugar de compra es el supermercado y secundariamente la feria libre (cada vez menos)	- Las adquisiciones de alimentos se realizan en ferias libres y almacenes de barrio.

A medida de que aumenta el nivel de ingreso tienden a predominar familias tipo a, de hecho un nivel de ingreso familiar alto está correlacionado con una mayor participación laboral de la mujer.

Podemos suponer que en las comunas de mayor nivel de ingreso de Santiago (el centro y el barrio alto) tenderían a predominar familias tipo a. Desde luego, este modelo de relación se fundamenta en hipótesis, cuyo nivel de realismo debería ser testeado en una investigación de mercado.

Algunas conclusiones que se derivarían de este esquema son:

- a) Frente al consumo de pescado fresco: Una observación de las estadísticas del Terminal Pesquero de Santiago muestra grandes diferencias de precios entre las distintas especies de pescado. La hipótesis aquí es que el consumo de especies como el jurel y la merluza son consumidas preferentemente por familias tipo b, por cuanto allí representa un componente proteínico barato de la dieta, que se consume regularmente durante la semana.

Las familias tipo a) consumirían pescado fresco sólo el fin de semana y dado el carácter de consumo especial que este asume, se justifica la compra de pescados de mayor valor como: corvina, congrio colorado, congrio dorado y lenguado.

- b) En la medida que los países se desarrollan, el consumo de pescado fresco debería tender a disminuir por varias razones, pero principalmente:
 - i) aumenta relativamente el número de familias tipo a) y por tanto disminuye la oportunidad para el consumo de pescado fresco, ii) aumenta el número de familias compuestas por una, dos o tres personas las que tienden a reducir el consumo de guisos y platos de preparación lenta.

En ambos casos se tiende a preferir las comidas preparadas o semi-preparadas, lo que si bien desfavorece el consumo de pescado en fresco abre oportunidades para el congelado ya sea en comidas rápidas, para la alimentación de niños, para la cena nocturna y en general para comidas livianas.

COMERCIALIZACION INTERNA

Las conclusiones respecto a la comercialización interna pueden resumirse en: escaso conocimiento sobre el consumidor; cambios en la estrategia de comercialización, diferenciación entre las especies comercializadas y escasa participación del abastecimiento artesanal.

Escaso conocimiento acerca del consumidor

El conocimiento del consumidor es el punto de partida para definir y decidir sobre cualquier estrategia de comercialización.

Una de las principales características del mercado interno es el escaso conocimiento acerca del consumidor con que operan los diferentes comercializadores de pescado fresco, refrigerado y/o congelado.

La operación de las empresas y/o comercializadores se orienta por un conocimiento intuitivo que, en algunos casos, se ha logrado por años de experiencia en el sector. La falta de interés, la pequeñez del mercado y/o el costo de una investigación de mercado explican la falta de estudios acerca del consumidor.

Profundizar en su conocimiento, a partir de los antecedentes presentados en esta investigación, es una exigencia para apoyar la gestión de todo empresario interesado en el crecimiento y desarrollo del sector.

Cambios en la estrategia de comercialización interna

La actual comercialización al consumidor final revela cambios que están ocurriendo en el mercado interno, hacia una mayor participación de formas "no tradicionales" de comercialización de pescado fresco y congelado.

La estrategia tradicional ha sido el desarrollo de una comercialización indiferenciada de pescado fresco-entero, que se concentra más en la necesidades comunes del público consumidor de pescado y no en sus diferencias. Se ha intentado llegar a una mayoría sin mediar un mayor esfuerzo por parte de los comercializadores minoristas, quienes ven a los consumidores sólo como un gran segmento del mercado.

Por ello, la comercialización se realiza fundamentalmente en base a una especie de consumo masivo (merluza común) que se distribuye a través de los canales minoristas de mayor participación (ferias libres) y sin desarrollar formas activas de promoción de los productos; lo que se traduce en mayor economía de los costos involucrados en la estrategia.

Pese a tener aún una participación marginal, se observa una mayor segmentación del mercado, motivado por el reconocimiento de necesidades o intereses diferentes entre los consumidores y el reconocimiento de especies (productos diferentes).

La diferencia principal respecto de una estrategia indiferenciada radica en que los comercializadores deciden operar con un segmento particular del mercado, diferenciando productos. Tal es el caso de:

- i) la comercialización de pescado fresco a través de supermercados que está dirigida a un segmento del mercado que ha desplazado sus hábitos de compra de alimentos frescos hacia estos canales de distribución.
- ii) la comercialización de pescado refrigerado explora la diferenciación que significa la introducción de un nuevo concepto de producto: pescado fresco, procesado y envasado y junto con ello, el desarrollo de una estrategia hacia un segmento del mercado más exigente con las condiciones de venta de los productos frescos del mar.

iii) la comercialización de pescado congelado está dirigida, al igual que los productos refrigerados, a un segmento pequeño (estratos socio-económicos altos), que gustan de los alimentos congelados, que tienen las condiciones para su mantención o consumo en casa (freezer) y que por su estilo de vida (trabajo fuera de casa, comodidad) éstos son acordes con el menor tiempo asignado a las decisiones de alimentación.

El reconocimiento de estos grupos heterogéneos de clientes permite definir estrategias de comercialización diferentes al seleccionarse a éstos segmentos como mercados objetivo de combinaciones distintas de mercadotecnia (marketing mix) que se describen en la investigación.

Diferenciación entre especies comercializadas

La diferenciación entre las especies de pescado, permite concluir que éstas no se pueden comercializar bajo la sola clasificación de "pescado". Cada una de las especies posee características organolépticas particulares que se asocia a una calidad determinada: especies distintas son productos distintos, que están ligados a mercados distintos. Las diferentes especies no se ven en forma aislada, sino en relación con las demás (port folio de productos).

Esta valoración distinta por parte del consumidor se refleja en los precios de mercado. Según el rango de precios, las especies se han agrupado en especies baratas (y/o de consumo masivo) y especies finas, coincidiendo esta clasificación con el origen de extracción de las especies.

Relevancia del abastecimiento artesanal

Por otra parte, el estudio acerca de la comercialización interna detectó diferentes grados de relevancia del abastecimiento artesanal, por tipo de productos.

En la comercialización de pescado fresco, el abastecimiento artesanal enfrenta una fuerte competencia industrial y en los productos congelados, éste es irrelevante.

La venta de pescados frescos-envasados (refrigerados) de origen artesanal es un indicador de que la operación es factible, aunque dificultosa.

El factor que motiva la compra a los pescadores artesanales es preferentemente, la calidad (por la extracción de especies finas) y en forma secundaria, la cantidad.

El abastecimiento artesanal en forma exclusiva es riesgoso. Independientemente de los riesgos implícitos en toda actividad pesquera (recurso biológico, condiciones climáticas, condiciones de operación) existen problemas con el pescador propiamente tal.

Mitos y realidades en su relación con remitentes y/o procesadores han obstaculizado la operación.

Los problemas principales son: la imagen del pescador artesanal, la irregularidad del abastecimiento y la variabilidad en el costo de la materia prima. Todos ellos son factores que obstaculizan el desarrollo de toda actividad programada de producción y/o ventas y que impide proyectar la operación en el mediano y largo plazo.

Las empresas que poseen flota industrial propia han desarrollado una mayor autonomía respecto a la operación con artesanales; sólo acuden a ellos para suplir diferencias cuando la flota propia es insuficiente. En el caso de las empresas pequeñas, la dependencia es mayor, máximo si éstas no poseen flota propia.

El remitente o el procesador tenderá a evitar esta dependencia y sólo accederán a ellos en la medida que detecten o estén sujetos a presiones de demanda que ellos por sí solos no puedan satisfacer.

La potencialidad del sector artesanal ha estado tradicionalmente ligada a la extracción de las especies finas; especies que se comercializan en bajos volúmenes y que por su alto valor comercial se canalizan a través de canales menos masivos (pescaderías) o centros más exclusivos y no tradicionales (locales de especies finas y restaurantes con exclusividad o especialidad en la venta de platos preparados en base a pescado fino).

La escasa información disponible no permite hacer una estimación de venta para las distintas categorías de pescado, pero en base a la experiencia piloto de comercialización DON PEZ realizada durante un año por Fundación Chile conjuntamente con la Subsecretaría de Pesca para pescado fresco envasado de origen artesanal, es razonable pensar en una demanda insatisfecha en Santiago de 100 toneladas (aprox.) que dejó de ser atendida al finalizar el proyecto y que pueda ser cubierta e incrementada en la medida que se aumente el esfuerzo comercial.

III. METODOLOGIA Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO

1. Aspectos metodológicos generales

El estudio se consideró desde el punto de vista de un sistema compuesto por subsistemas de oferta y demanda. En este esquema, cada subsistema debe ser comprendido en la lógica de su propia operación, pero claramente delimitado por su relación con las líneas que rigen el sistema global.

En esta perspectiva, se señala la necesidad de que el análisis del sector artesanal pesquero debe realizarse por subsectores homogéneos en relación al sistema global y en el marco de las restricciones y posibilidades que determine ésta.

Se recomienda esta orientación metodológica en futuros diagnósticos y estudios del sector.

En esta perspectiva, el análisis general consideró una visión global de los aspectos relacionados con la comercialización en el sector artesanal pesquero con el objetivo de identificar áreas que puedan ser susceptibles de desarrollo, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

Por último, cabe señalar que el estudio tiene en muchos aspectos una orientación metodológica, en el sentido en que se definieron categorías

de análisis, criterios para la elaboración de diagnósticos, etc.

2. Metodologías usadas

A continuación se reseñan las metodologías utilizadas en los subsistemas en que se subdividió la investigación:

A. La oferta pesquera artesanal y la comercialización en playa

i) La oferta pesquera artesanal

En esta parte se identificó áreas geográficas en que existieran grupos de pescadores que tuvieran ventajas relativas en las capturas de ciertas especies y cierto potencial de estudio.

El estudio en esta parte consideró tres fases:

- a) Análisis estadístico y en terreno de los principales centros de desembarque del país para configurar un conocimiento básico de los mismos.
- b) Identificación de descriptores que entregan los elementos de análisis para describir adecuadamente la realidad artesanal de esas caletas desde el punto de vista de la comercialización.

c) Análisis de los centros de desembarque.

ii) Características de la comercialización en playa y el mercado regional

En esta parte se trabajó principalmente a través de entrevistas en terreno.

B. Los mercados externos

B.1. El mercado mundial y el mercado norteamericano

Entre la alternativa de un análisis descriptivo general y un análisis más en profundidad se optó por esta última alternativa, concentrándose el estudio en el análisis del mercado norteamericano. Estados Unidos no sólo es el centro del comercio mundial de especies demersales sino que también es el que ha mostrado un mayor dinamismo en años recientes, como se señaló en un párrafo anterior. Asimismo es en la actualidad, el mercado externo que entrega las mayores facilidades de acceso a los exportadores nacionales.

Debido a restricciones en la información estadística y por su importancia en el mercado norteamericano se analizó el mercado de especies demersales congeladas a partir del consumo final analizando los factores que indican allí.

En muchos aspectos, este trabajo avanzó sobre la base de construcción de hipótesis.

B.2. La oferta chilena de exportación

La orientación de esta parte de la investigación fue la de caracterizar la oferta de exportación de los productos frescos, refrigerados y congelados relacionado con el sector pesquero artesanal.

El estudio en este punto consideró el uso de fuentes primarias, desarrollando un trabajo de observación en terreno (caletas) y entrevistas con exportadores. Además, se utilizaron fuentes secundarias, entre las que destaca ODEPA, de la cual se desarrolló un trabajo de selección, clasificación y ordenamiento con el objeto de conocer la evolución de este comercio entre los años 1981 - 1984.

C. Mercado interno

C.1. Análisis acerca del consumidor de pescado

El objetivo en esta parte fue comprender los factores que estarían explicando el consumo de pescado en los centros urbanos de mayor nivel de vida del país, básicamente Santiago. En estos centros se pueden observar con mayor nitidez las tendencias.

El trabajo se desarrolló en base a hipótesis, respaldados sólo por la experiencia en terreno, pero que cuya comprobación debería ser objeto de una investigación específica.

C.2. La comercialización en Santiago

En esta parte del trabajo se orientó a caracterizar la comercialización de pescado fresco, refrigerado y congelado en Santiago y a detectar la relevancia del abastecimiento artesanal en el mercado interno.

La falta de información secundaria, actual y sistematizada sobre el tema, motivó a generar la información a través de visitas y entrevistas a los principales centros de desembarque y producción del país (V, VIII y X regiones); como también a centros de distribución de pescado, mayoristas (Terminal Pesquero de Santiago) y minoristas (ferias libres, mercados y supermercados).

4. Limitaciones del estudio

Las principales limitaciones del estudio estuvieron constituidas por:

- a) La falta de estudios de investigación previos al desarrollo del presente trabajo. Este punto que al comienzo de la investigación no era conocido en toda su extensión, motivó la necesidad de

profundizar en aspectos que los objetivos originales del proyecto daban por superados y significó el replanteamiento de los objetivos del estudio.

- b) La falta de información sistemática de mercado interno sobre las características del consumidor y sobre la oferta y demanda interna. Prácticamente no existen estadísticas de mercado interno.

IV. RESULTADOS

A. OFERTA ARTESANAL

1. La especificidad de la oferta artesanal

1.1. Ventajas relativas de la pesca industrial en el abastecimiento de pescado para consumo en fresco y/o congelado

En Chile, la pesca industrial establece su ventaja en el abastecimiento de pescado para el consumo en fresco a través de su capacidad de oferta de merluza a precios más bajos que las capturas artesanales. Esta característica de la pesca industrial relega al sector artesanal a una condición no (o poco) competitiva en los mercados que aquélla abastece.

El principal rasgo de estas capturas industriales es su operación con volúmenes altos lo que le permite abatir los enormes costos fijos que involucra una actividad de este tipo. Estos costos fijos están dados principalmente por la operación de los barcos, pero también la infraestructura de refrigeración y la red de transporte que son parte de la operación, puesto que las necesidades de coordinación exigen una integración de la línea de frío desde la captura a la comercialización.

Como se desprende del párrafo anterior, las ventajas de la operación industrial no derivan sólo de los menores costos de una operación de barcos arrastreros versus pesca artesanal. Sin embargo, estas ventajas existen y son importantes. Aunque aquí no se realizó un estudio comparativo de costos, las diferencias se observan cuando se comparan los precios de venta de las empre-

sas industriales con los precios de venta en playa de los pescadores artesanales, en los lugares en que ambas pesquerías coexisten.

La viabilidad económica de una operación eficiente de una planta industrial está dada entonces por condiciones de oferta como de demanda, que posibiliten esa operación de altos volúmenes.

Los barcos industriales encuentran claras ventajas en la operación de arrastre, la que requiere la existencia de una adecuada abundancia de especies sobre fondos marinos suficientemente planos (no rocosos) como para permitir el arrastre de fondo.

Estas condiciones se dan en la operación que realizan los barcos industriales en el litoral central del país y tiene por especie objetivo la merluza que representa alrededor del 90% de las capturas de esta flota. La fauna acompañante está constituida principalmente por los recursos jurel (3%), congrio negro (3%), peje-gallo (1%), congrio dorado (0,8%) y cojinoba (0,6%).

Los grandes activos fijos de las empresas que participan en esta pesquería hacen indispensable su valorización a través de una operación regular que evite paralizaciones, especialmente de los barcos. La posibilidad de operar en forma regular está, a su vez, dado por la existencia de una demanda relativamente estable sobre las especies capturadas. Esto último hay que destacarlo, puesto que en Chile la flota no tiene especies alternativas sobre los cuales ejercer el esfuerzo de pesca y que representen una oferta alternativa a la merluza. De hecho actualmente esas embarcaciones no tienen más alternativa que el langostino y el camarón, capturas que se realizan sólo algunos días al año

por las limitaciones planteadas por las cuotas de pesca.

Una captura masiva como la que estos barcos realizan sobre la merluza común requiere de un mercado igualmente amplio. Las principales áreas abastecidas son Santiago, las ciudades de la zona central del país y la VIII Región.

a) Santiago

Las estadísticas del Terminal Pesquero Santiago (T.P.S.) no distinguen según el origen artesanal o industrial de las especies comercializadas, pero probablemente más del 95% de la merluza proviene de barcos industriales.

En términos geográficos, las capturas provienen de San Antonio (19%) y Talcahuano (80%). Este último con una tendencia creciente, como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 1

Envíos de merluza común al T.P.S.
(toneladas)

Origen	1981	1982	1983	1984
San Antonio	2.930	2.065	1.431	1.962
Talcahuano	8.250	8.343	8.841	9.856
Otros	370	6	6	94
Total	11.550	10.414	10.278	11.912

En este período, la merluza representó el 74% de las especies comercializadas en el T.P.S., si a ello se agrega el jurel, el congrio negro y el pejegallo, que probablemente tienen también un origen predominantemente industrial se

llega a que estas cuatro especies representan un 90,5% del abastecimiento del T.P.S.

- b) A lo largo de las ciudades de la zona central del país probablemente se comercializa un volumen significativo de especies de origen industrial. Sobre este punto no se sabe de la existencia de estadísticas, por lo que la cifra que se entrega en el Anexo (4.072 toneladas) representa sólo una aproximación muy gruesa, probablemente incluye a algunos envíos a Santiago (o sus alrededores) que no pasan por el T.P.S.
- c) La VIII Región es un importante mercado para las capturas industriales de merluza, pejegallo y congrio negro. En el período 1981-1984 se destinaron allí 3.540 t de esas especies en promedio correspondiendo a la merluza 3.102 t de capturas industriales.

En el mismo período, el total de las capturas artesanales de esas especies fueron: merluza 933 t, congrio negro 761 t, pejegallo 153 t, lo que muestra el claro predominio en este mercado de las capturas de origen industrial.

Los productos de consumo masivo son en general muy sensibles a variaciones de precios, de aquí que un desarrollo de estos mercados requieren adecuadas condiciones de estabilidad. Respecto de este punto, la actividad industrial encuentra una clara ventaja debido a que dispone de una mayor capacidad de control del mercado por la vía de restringir la oferta. Para esto, se puede recurrir a un aumento de los volúmenes que se destinan a congelado o en último término a una reducción de las capturas.

Desde luego, esta capacidad de ejercer cierto control sobre el mercado diferencia claramente la producción industrial de la artesanal en la que la oferta está disgregada.

Perspectivas

Un análisis de las perspectivas de desarrollo del abastecimiento industrial de merluza está condicionado básicamente a la disponibilidad de biomasa.

En los últimos 10 años, las capturas de merluza se han mantenido alrededor de las 31.000 toneladas, lo que representó alrededor de un 43% de las capturas promedio existentes a comienzos de la década. Sin embargo, esta brusca caída en las capturas parece explicarse por cambios en el ambiente marino y no por una tendencia a la sobreexplotación de la merluza, aún cuando los niveles de rendimiento han caído sensiblemente en relación a aquéllos que se obtenían a comienzo de la década.

De hecho, a lo largo de los últimos 10 años, los niveles totales de captura han tendido a mantenerse, aún cuando se han producido cambios importantes en términos de las regiones en que se desembarca. Alrededor del 95% de los desembarques nacionales se realizan en la V y VIII regiones.

Tabla 2
Desembarques nacionales de merluza común
(toneladas)

	1975/76	1977/78	1979/80	1981/82	1983/84
Total Nacional	31.036	35.354	31.770	29.566	29.176
V Región	24.102	26.463	17.646	11.462	10.779
VIII Región	5.874	8.102	12.910	15.274	17.384

Como se aprecia en el cuadro precedente, los desembarques en la VIII Región se han triplicado tanto en términos de volumen como en términos de la participación nacional.

Los mayores cambios se han producido en las capturas industriales de merluza común en la V Región, las cuales han descendido desde niveles superiores a las 20.000 toneladas a alrededor de 4.000 toneladas en los últimos años. Esta tendencia deriva en gran medida del colapso sufrido por la pesquería del langostino, ya que en la V Región, la actividad industrial en torno a la merluza era un complemento de la actividad langostinera.

De mantenerse las tendencias actuales cabría esperar un afianzamiento de los desembarques industriales de la VIII Región que podría llevar finalmente a dejar de operar la empresa que funciona en San Antonio considerando la antigüedad de los barcos en uso allí.

En este caso se abriría un espacio para el desarrollo de las capturas artesanales sobre la merluza, como la ocurrida en Valparaíso.

1.2 Ventajas relativas del sector artesanal pesquero de características semi-industriales

El sector artesanal pesquero no puede ser comprendido como una unidad por cuanto las posibilidades y condiciones en que se desenvuelve son distintas en cada una de las regiones del país y dentro de cada región en particular.

En términos analíticos aquí se hace la distinción entre un sector pesquero tradicional que opera con embarcaciones pequeñas, inferior a los 9 metros, usualmente con motor fuera de borda y aquélla que opera con características semi-industriales.

A continuación se desarrollará un análisis de los factores que constituyen las ventajas de la operación de una pesquería artesanal operando a través de embarcaciones de tipo semi-industrial. Esta calificación da origen a distintos tipos de embarcaciones (según las especies objetivo y la región), pero una primera distinción es entre aquéllas que se orientan a la captura de especies que se destinan a la harina de pescado (bolincheras) y las que se orientan a las especies demersales. Entre estas últimas, una aproximación estaría dada por lanchas de 11 a 15 metros, con capacidad de bodega no inferior a las 5 toneladas y equipadas con motor interno de una potencia superior a las 70 HP.

Un análisis de las ventajas de la operación en base este tipo de embarcaciones debe hacerse tanto en relación a la pesquería industrial como en relación a la pesquería artesanal tradicional.

En relación a las capturas industriales cabe destacar:

- a) La flexibilidad para dirigirse a distintas especies objetivo para adecuarse a las condiciones de demanda.

- b) En general, la gran ventaja de la operación de este sector artesanal está en la pesca de espinel que encuentra claras posibilidades en caladeros pequeños, en fondos rocosos y en el talud continental. En todas estas áreas la pesca industrial de arrastre no tiene posibilidades de operación o bien no resulta eficiente por cuanto los grandes costos que ella involucra sólo se justifican a través de una operación de volúmenes importantes, los que no se alcanzan en este tipo de operaciones pesqueras.

En relación a las capturas originados en el sector pesquero tradicional, el sector semi-industrial presenta las siguientes ventajas:

- a) Acceso a caladeros más lejanos: La tendencia a la sobreexplotación de los lugares inmediatos a los puntos de desembarque lleva frecuentemente a la necesidad de realizar las capturas en lugares que distan 9 o más horas de navegación. De aquí que las jornadas se prolonguen a 3 o más días.
- i) Esta tendencia plantea como exigencia una mayor estabilidad y capacidad de navegación de las embarcaciones para operar en zonas menos protegidas.
- ii) Una prolongación de la navegación a los caladeros representa importantes costos fijos, especialmente de combustible, lo que lleva a la necesidad de extraer niveles mínimos de captura que pueden ser relativamente altos para embarcaciones más pequeñas.
- b) La operación en lugares lejanos y de caladeros poco conocidos o ubicables hace necesaria la incorporación de equipos a las embarcaciones, lo que sólo se justifica económicamente para determinados tamaños mínimos de operación. Este es por ejemplo el caso de la captura del bacalao de profundidad en el talud continental que hace necesaria la utilización del ecosonda y del virador mecánico.

La lejanía de los lugares de pesca lleva a la necesidad de utilizar la radio.

- c) La tendencia a la extensión del período de tiempo que media entre la captura y el procesamiento hará cada vez más necesaria la existencia de mecanismos de refrigeración (por lo menos con hielo) inmediatamente después de realizadas las capturas. Esta exigencia es mayor para especies que presentan un proceso de descomposición más rápido, pero si se considera el mejoramiento en la calidad, probablemente se justificaría su aplicación desde ya para todas las especies que actualmente se capturan. La aplicación de estos mecanismos requiere la existencia de bodegas aisladas (u otro mecanismo de preservación) lo que normalmente va asociado a mayores tamaños mínimos de embarcación.
- d) Una cuarta característica favorable de este sector artesanal está relacionada con la mano de obra. En general, el sector artesanal es conocido por su informalidad. Sin embargo, la operación de lanchas exige una mayor responsabilidad principalmente del patrón, pero también de, al menos, parte de los tripulantes, los que son atraídos a esta pesquería. Esta característica facilita en alguna medida la relación con las empresas procesadoras y comercializadoras.

Las características favorables de este sector artesanal son valoradas especialmente en la operación de plantas industriales relativamente pequeñas que normalmente operan en mercados (o segmentos) específicos, preferentemente de exportación con especies particularmente apreciadas.

En estos casos, estas empresas encuentran ventajosa operar con un grupo relativamente reducido de lanchas (por ejemplo de 10 a 15) lo que no sólo facilita un control operativo del proceso produc-

tivo sino que permite reducir costos administrativos y de manejo.

En particular, se facilita un control sanitario de las materias primas.

En general, ya sea en estas plantas industriales y/o si el destino de las especies va a ser el consumo en fresco, se valora la calidad del pescado capturado con espinel. Esto, por cuanto en el caso de las capturas industriales, el pescado se machuca al ser golpeado dentro de la red en el período de arrastre.

Perspectivas

En los últimos años, la confluencia de diversos factores ha posibilitado un importante desarrollo de este sector. En especial, a partir de 1982 los sucesivos aumentos en la relación cambiaria han rentabilizado el mercado de exportación dentro del cual el sector artesanal ha encontrado diversas posibilidades.

Un aspecto interesante de destacar respecto de los mercados externos es un cambio en algunos hábitos como es por ejemplo el desarrollo del consumo de pescado en fresco, producto por el que se pagan precios más elevados, especialmente en Estados Unidos.

Las oportunidades comerciales que abre ese mercado se adapta bien a una pesquería artesanal semi-industrial por las características que ésta ofrece en términos de flexibilidad para un manejo expedito.

A partir de 1983 con la apertura de la línea de Crédito CORFO-BID al sector artesanal se amplió el número de lanchas y equipos, determinando un considerable aumento de la oferta en este sector.

Como se verá más adelante esto fue particularmente significativo en el puerto de San Antonio.

La visión a futuro muestra a este sector con posibilidades de desarrollo, pero para transformarlas en perspectiva realmente favorables se requiere superar las limitaciones y problemas del sector:

- a) En primer lugar debe recalcar que la dinámica del desarrollo de este sector depende de las empresas comerciales que operan allí. Es especialmente importante la incorporación y formación de empresarios responsables y con visión de largo plazo. Se debe desincentivar la incorporación de personas que llegan a "probar suerte" en el negocio de exportación de pescados, lo que en la práctica se traduce en inestabilidad. Esta situación debe relacionarse con un problema de carácter más amplio, como es el relativamente alto grado de desorganización con que se desenvuelve el comercio nacional de exportación. Ello afecta más sensiblemente a este sector por las escasas barreras a la entrada (de nuevos exportadores) con que se opera allí. En la identificación de líneas de resolución de este crucial problema debe acudir a la experiencia internacional en donde frecuentemente se presenta. Ello permitiría evitar formas de competencia autodestructiva que desorganizan y deterioran el mercado de exportación.

En lo que se refiere específicamente al sector pesquero, las políticas estatales pueden contribuir al profesionalismo y responsabilidad de las empresas que operan en el sector y esto debería tener una alta prioridad en las políticas destinadas al desarrollo del mismo. En la actualidad, las empresas que operan en el sector están frecuentemente concentradas en una especie y un mercado de exportación. Debe fomentarse una paulatina diversificación en ambos aspectos.

b) Un punto que corresponde también mencionar, puesto que en una perspectiva de más largo plazo juega también un rol de importancia, es el problema de la informalidad e irresponsabilidad del sector artesanal. En general, esto debería resolverse en el marco de las políticas encaminadas a resolver el punto anterior.

El trabajo en terreno de esta investigación permitió señalar algunos problemas específicos, pero importantes:

- i) la importancia de evitar el financiamiento indiscriminado que conlleva el riesgo de sobreinversión; y,
- ii) la necesidad de exigir el pago de las obligaciones financieras que los pescadores asumen. Cuando frente a esto no se toman las medidas a tiempo se produce una irresponsabilidad colectiva muy perniciosa para el desarrollo del sector.

c) Por último hay que señalar la falta de investigación biológica y pesquera sobre las especies actualmente explotadas por el sector pesquero artesanal (bacalao de profundidad, albacora) y las que podrían sustentar desarrollos futuros tanto en el litoral central del país (bacalao de J. Fernández, lenguado, centolla, etc.) como en el mar interior de la X Región (robalo, tollo, raya).

Las posibilidades favorables que hoy presenta este sector artesanal justifican la asignación de recursos a esta área con el objeto de estimular una diversificación de las fuentes de abastecimiento de materia prima y un mayor control de los recursos actualmente en explotación.

Un programa de investigaciones en esta área debería coordinarse con las necesidades y posibilidades de las empresas que demuestren interés en este desarrollo.

1.3 Funciones y ventajas del sector artesanal pesquero tradicional (S.A.P.T.)

El S.P.A.T. conforma la gran mayoría de los pescadores artesanales (de peces) del país. Aunque no hay antecedentes estadísticos, probablemente durante los últimos 10 años ha tenido un gran crecimiento.

Sin embargo, este crecimiento no puede interpretarse como un desarrollo del sector, por cuanto refleja su importancia no sólo como productor de bienes (abastecedor de pescados) sino también, y de manera creciente, una alternativa de supervivencia. En este último sentido el crecimiento de este sector muestra la incorporación al mismo de una fuerza de trabajo expulsada de sectores productivos en crisis.

En la actualidad, el S.A.P.T. no puede analizarse sino es a través de estas dos funciones cuya importancia es distinta según la evolución que haya tenido la economía de la respectiva región en los últimos 10 años.

Las ventajas relativas que posee el S.A.P.T. son distintas según se considera esta actividad desde el punto de vista de uno u otro de los roles que cumple en la economía. Desde luego, debe considerarse que frente a la realidad actual del país, ésta es una distinción esencialmente conceptual, ya que ambos aspectos están presentes a lo largo de todo el país; sólo varía la importancia relativa en cada región. El grado de deterioro que presentan las estructuras económicas en las zonas costeras del país ha llevado, en la práctica, a que las modalidades de operación del s.a.p.t. presente claras características de marginalidad económica. Sobre este punto, ver en los Anexos N°s 2 y 3. Sin embargo, esta circunstancia no debe oscurecer una visión acerca de las potencialidades del sector.

1.3.1 Ventajas relativas del s.a.p.t. en el abastecimiento de pescado para consumo en fresco

- a) Frecuentemente las especies que están más fácilmente al acceso de este sector, también lo están al acceso de los barcos arrastres industriales. De aquí que este sector cumple un rol importante en aquellas áreas en que no existe abastecimiento proveniente de barcos industriales, o bien éste no llega en forma eficiente.
- b) El s.a.p.t. no requiere muelles para el desembarque o instalaciones en general. En muchos casos, éste es una importante ventaja puesto que entonces los lugares de desembarque pueden ubicarse en puntos cercanos a los centros de consumo.
- c) La posibilidad de acceso a caladeros cercanos y poco profundas (no más de 250 metros aprox.), y en que los rendimientos son relativamente bajos puede ser una ventaja significativa en la captura de especies finas.

1.3.2 Ventajas relativas del s.a.p.t. como fuente de supervivencia de mano de obra desplazada de otros sectores:

- a) El primer aspecto que se valora en el sector en este caso es la existencia de escasas barreras a la entrada ya que el conocimiento básico requerido es bajo y como medio de producción se requiere sólo una embarcación y unos pocos utensilios.
- b) La posibilidad de realizar capturas de algunas especies a muy bajo costo en términos de combustible y materiales, como ocurre en el caso del jurel. Aquí se valora en alto grado la posibilidad de entregar alimentación a bajo costo para el consumo familiar. En este caso la parte de la captura que se destine al mercado puede aportar poco ingreso a los pescadores.

2. Estudio de caso: el sector artesanal pesquero en la V Región

Esta sección pretende aportar algunas líneas de análisis para enfocar problemas relacionados con la comercialización en el sector artesanal pesquero (s.a.p.). Para ello se utilizó preferentemente información extraída a través de visitas a las principales caletas de la región. Las limitaciones que ello representa permite calificar esta experiencia como un conjunto de proposiciones o hipótesis de trabajo acerca del tema.

Esta indagación se concentró en los siguientes puntos:

- a) algunos factores de carácter más permanente que afectan al sector
- b) la evolución reciente
- c) en el caso del sector artesanal pesquero tradicional (s.a.p.t.) interesa analizar su relación con el abastecimiento local
- d) respecto de las lanchas se vió su relación con comerciantes y en general las perspectivas del sector.

Las líneas de este análisis se expondrán de acuerdo a las siguientes categorías:

2.1 El sector pesquero tradicional

Al observar las distintas caletas en que se opere a través de bongos, quedan al descubierto las distintas condiciones en que se desenvuelven estos pescadores según las posibilidades y limitaciones del lugar. En la práctica, ello determina que el rol económico que en cada caso cumplen esos pescadores sea distinto. Este contraste se observa con bastante claridad entre las caletas de Valparaíso y de San Antonio.

El sector artesanal pesquero tradicional en las inspecciones de Valparaíso y Quintero

Las caletas de la V Región pueden dividirse entre aquéllas que están de Algarrobo al sur y las que están desde caleta El Membrillo al límite norte de la región. Estos dos grupos tienen pocas relaciones entre sí, especialmente en términos de los mercados que abastecen y de las condiciones sociales y económicas que rodean a las caletas. Esto último determina que las funciones económicas de éstas sean también distintas.

Las 17 caletas que están en la parte norte de la región, es decir, desde Valparaíso a Los Molles pueden considerarse como un sistema relativamente cerrado en términos de la comercialización que se realiza en los productos marinos que de allí se extraen, con excepción de los rubros de exportación.

Al analizar la composición de la producción marina de estas caletas y por tanto el rol que juegan en el abastecimiento regional se observa que las caletas de Concon a El Membrillo (inspección de Valparaíso) desembarcan principalmente peces, mientras que las caletas del norte de la región, es decir, de Quintero a Los Molles (inspección de Quintero) desembarcan principalmente moluscos como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 1

Desembarque de peces y moluscos en las inspecciones de Quintero y Valparaíso (prom. 1982-1984 t)

	Peces	Moluscos
Quintero	1.516	2.175
Valparaíso	10.363	451

Fuente: SERNAP, Anuarios de pesca

Toda esta producción corresponde exclusivamente a pesca artesanal y se comercializa en la región. De hecho, éste es un aspecto notable de destacar ya que esta parte de la región representa más de una millón de personas que tiene un nivel de consumo de pescado en fresco muy superior a la media del país. Como se puede apreciar en el anexo, mientras Santiago ha mostrado, en promedio, en los últimos 4 años un consumo de pescado fresco de 3,8 kg (peso vivo) en la V Región en promedio fue de 9,2 kg.

El abastecimiento de pescado fresco en esta parte de la región no sólo alcanza a las ciudades de Valparaíso (270 mil personas) y Viña del Mar (300 mil personas), sino también la provincia de Quillota (200 mil) y comunas como Quilpué (90 mil) y Villa Alemana (60 mil), centros de consumo a los que se llega con un abastecimiento expedito y regular (por carretera pavimentada) durante todo el año.

Un segundo rasgo destacable del mercado regional para pescados frescos provenientes de la pesca artesanal es el carácter de mercado cautivo ya que en la zona las capturas industriales no son competitivas con las artesanales ni en el acceso al recurso ni al mercado. Las 11 embarcaciones industriales que allí operan - 9 en Quintero y 2 en Valparaíso - son arrastreros que tienen como pesca objetivo a langostinos y camarones, los que luego de su procesamiento en plantas locales se destinan a los mercados de exportación. Las plantas no reciben materia prima de origen artesanal.

La falta de una oferta de pescado de origen industrial en la zona y la lejanía de cualquier fuente de abastecimiento alternativo dejan a los pescadores, especialmente de las caletas de Valparaíso, con una importante capacidad de negociación frente a los comerciantes locales.

Ventajas del abastecimiento artesanal en el mercado regional

Con la excepción de unas 13 lanchas que desembarcan merluza en el muelle de la sudamericana en Valparaíso, todo el amplio mercado para pescado fresco de la zona analizada, es abastecido por bongos que desembarcan a lo largo de las distintas caletas.

Las principales caletas de desembarque son Caleta Portales y el Membrillo donde también están los principales mercados en que se realiza la comercialización en playa. Al igual que estas caletas, los otros lugares de desembarque de la pesca artesanal son playas de la región en la que los pescadores no hacen uso de infraestructura alguna.

En general, la falta de lugares de desembarque y de abrigo para las embarcaciones mayores otorga ventajas a la operación de los bongos los que normalmente son del orden de 7 a 8 metros, equipados con motor fuera de borda y no requieren de aquella infraestructura.

La forma en que está organizado el desembarque artesanal entre las caletas se adapta bien a las características del comercio local.

El horario de desembarque de las principales caletas de la región es distinto, lo que constituye a flexibilizar el proceso de comercialización. Así, el desembarque en Caleta Portales es alrededor de las 10.00 hrs.a.m. el Membrillo es tipo 11.30 hrs. a.m., en el Muelle de la Sudamericana es a las 13.00 y Quintero en las tardes como a las 17.00 horas.

En general, tanto la oferta como la demanda están bastante atomizadas en estas caletas y la comercialización en playa se desenvuelve en forma relativamente competitiva.

La existencia de caletas a lo largo de esta parte de la región no es un obstáculo a la comercialización pues los centros de consumo están relativamente distribuidas.

Los bajos volúmenes con que desembarcan los pescadores no representan un obstáculo importante a la comercialización puesto que la mayoría de los comerciantes son, ya sea "canasteros" que necesariamente operan volúmenes pequeños o bien pequeños comerciantes que atienden (o tienen) puestos en ferias y no realizan tampoco adquisiciones importantes. Normalmente éstos últimos tienen vehículos con los que pueden eventualmente realizar adquisiciones en varias caletas aprovechando los distintos horarios de desembarque.

Lanchas

Los comerciantes más grandes adquieren merluza de las lanchas artesanales que desembarcan en el muelle de la sudamericana. En este caso, el negocio se realiza en volúmenes más grandes y tiene características algo distinta que corresponden también a distintas realidades de compradores como de vendedores.

A diferencia de la comercialización en playa que realizan los bongos, que se caracteriza por la fluctuación de precios en este caso se opera con precios previamente convenidos. Esta situación conviene a los pescadores ya que con ella se aseguran los ingresos necesarios para recuperar los mayores costos fijos que representa la operación de una lancha. Asimismo los comerciantes que operan aquí normalmente atienden (o tienen) puestos establecidos (especialmente en la zona interior) en que prefieren precios más estables para atender a una clientela que es regular.

Otras ventajas a destacar en el abastecimiento de pescado que realiza el s.a.p.t. en la zona analizada es la flexibilidad propia de este pesquería para orientarse a la captura de otras especies.

Entre los años 1980-1981 y 1983-1984 tuvo lugar una brusca caída en el nivel de vida de la población del país y de la región en particular, lo

que en general se traduce en una caída de la demanda por productos caros sustituyéndose por otros más baratos que cumplen un rol similar. En la región, esto se ha reflejado en una caída en la demanda por especies finas y un aumento notorio por especies de menor valor como son la merluza y el jurel.

Tabla 2
Desembarque inspecciones de Valparaíso y Quintero
(toneladas)

	1980	1981	1982	1983	1984
Atún	47	7	83	3	45
Bacalao J. Fernández	43	78	44	100	96
Congrio colorado	239	212	224	142	120
Congrio dorado	265	211	45	73	70
Corvina	110	93	75	35	18
Lenguado	11	93	14	21	10
Total especies finas (1)	715	694	491	374	359
Jurel	2.102	2.339	2.855	2.403	2.517
Merluza	3.015	5.976	6.806	5.553	7.506
Congrio negro	80	199	184	87	47
Caballa	256	608	76	957	554
Total especies baratas	5.453	9.122	9.921	9.000	10.674

Fuente: SERNAP, Anuarios de pesca

NOTA: Estas capturas corresponden casi exclusivamente a pesca artesanal

(1) no se consideró bacalao de profundidad ni pez espada, que se destinan preferentemente a exportación

Desde luego las variaciones año a año en las capturas no pueden considerarse sólo el reflejo de variaciones en la demanda, ya que en ello intervienen factores como las condiciones de tiempo y la disponibilidad de las espe-

cies, especialmente las pelágicas y las que no son especie objetivo. Sin embargo, parece haber poca duda que la reorientación de especies "finas" a "baratas" se explica por una adecuación a cambios en la demanda, lo que contribuye a una clara ventaja de la pesca artesanal.

Conclusión

Valparaíso, Viña del Mar y las ciudades cercanas son regularmente abastecidas por pescado fresco originado en capturas provenientes del s.a.p.t. Probablemente los precios a los que vende su producción este sector sea a precios superiores a los que se originarían en una pesca de arrastre industrial. Sin embargo, esta relativa ineficiencia no es un obstáculo para que a partir de ella se desarrolle una amplia distribución de pescado fresco con una buena adecuación a las necesidades de la comercialización local. Ello ha permitido que el consumo per cápita de pescado fresco en la región sea sustancialmente más elevado que en el resto del país.

Desde luego al realizar comparación con otras regiones (como la VIII) no debe dejar de destacarse que el nivel de vida de la zona analizada es muy superior al resto de las regiones costeras del país.

Perspectivas

La evolución futura de este sector, como de la estructura de comercialización tienen sus perspectivas muy estrechamente ligadas al desenvolvimiento de la economía regional y a la evolución del nivel de vida de su población. Según la opinión de personas ligadas a la actividad pesquera de la zona la rentabilidad de la operación de estos pescadores se ha venido deteriorando sostenidamente en los últimos años, como reflejo de la situación económica general.

2.2 El sector pesquero de características semi-industriales

Los lugares de desembarque en los cuales esta pesquería tiene posibilidades de desenvolverse están limitados a aquéllos que disponen de un muelle y de un lugar abrigado. En la V Región los principales lugares que albergan una pesquería de lancha pesqueras son Quintero, el Muelle de la Sudamericana en Valparaíso y San Antonio. Aunque eventualmente se utilizan otros puntos, como Papudo, Algarrobo, El Quisco y otras, éstos son poco relevantes.

Hasta 1983, este sector de la pesquería artesanal de la V Región encontraba sus posibilidades limitadas a la merluza, la albacora (pez espada) y el congrio dorado, captura ésta última en la que encontraba condiciones especialmente relevantes. En tanto el mercado de destino era el interno, caracterizado por un lento crecimiento de la demanda, la restricción de su desarrollo eran visibles.

Durante 1982, se elevó la relación cambiaria, proceso que se acentúa con posterioridad, abriéndose las posibilidades del mercado externo. Dado que por la misma época se hace más visible el inicio de un prolongado período de depresión interna, se va acentuando el atractivo de la exportación para especies (como el congrio dorado y la albacora) que hasta entonces se destinaban casi exclusivamente al mercado interno.

Lo anterior es muy relevante para el litoral central ya que en caso de la X Región el desarrollo del sector pesquero (de peces) ya estaba identificada con las exportaciones.

Factores que han estimulado el desarrollo del sector artesanal semi-industrial

- a) Lo más notable que ha abierto posibilidades de desarrollo al sector artesanal que opera con lanchas ha sido la apertura del mercado norteamericano para el mero o bacalao de profundidad realizada por un empresario del sector en 1982.

Los desembarques de dicha especie - que corresponden sólo a capturas artesanales - comienzan a elevarse con rapidez en Talcahuano desde fines de 1982 en adelante. En ese lugar ya existía una pesquería semi-industrial organizada, que hasta ese entonces estaba dedicada a la captura del congrio dorado y se reorientó al bacalao de profundidad.

Durante el segundo semestre de 1983 comienzan los desembarques de esta especie en la V Región adquiriendo particular relevancia el Puerto de San Antonio con el 67% de las 756 toneladas desembarcadas en 1984 en la V Región.

El rápido crecimiento de las capturas se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 3

Desembarque de bacalao de profundidad
(toneladas)

	1980	1981	1982	1983	1984
Quintero	--	1	--	14	104
Valparaíso	--	6	--	64	144
San Antonio	--	3	--	80	508
TOTAL V REGION	--	10	--	158	756
Talcahuano + San Vic.	131	17	280	1.014	1.123
Coronel	--	2	--	1	311
TOTAL VIII REGION	131	19	280	1.015	1.439
TOTAL NACIONAL	131	29	280	1.231	2.341
TOTAL ARTESANAL	112	20	280	1.196	2.046

Fuente: SERNAP, Anuarios de pesca.

- b) Un segundo factor destacado ha sido la apertura de plantas reductoras de harina de pescado en San Antonio y la VIII Región que comenzaron a recibir las capturas de las lanchas (bolincheras) artesanales.

El desarrollo de esta alternativa fue más notable en las regiones del norte del país en que las plantas instaladas comenzaron a operar con artesanales.

- c) La tercera circunstancia que ha abierto nuevas potencialidades es la apertura del mercado para pescado fresco en Estados Unidos y España, en donde alcanza elevados precios.

Lamentablemente las estadísticas oficiales no distinguen las calidades fresco y congelado y ambas exportaciones se describen bajo el segundo título. Se sabe, a través de entrevistas con procesadores exportadores, que las exportaciones de bacalao de profundidad y congrio dorado a Estados Unidos y de merluza del sur a España son en fresco en un importante porcentaje.

En este segmento las exportaciones de pescado de origen artesanal encuentra buenas ventajas.

Descripción de la evolución reciente del s.a.p. que opera con lanchas en la V Región

El rápido desarrollo que ha tenido este sector de la pesquería artesanal en la V Región queda reflejado en las cifras que se entregan a continuación. En ellas se observa también la importancia que ha tenido la línea de crédito CORFO-BID en el financiamiento de nuevas embarcaciones en el sector.

Tabla 4

Lanchas artesanales en caletas de la V Región

Caletas	Existentes a fines de 1983 (1)	Financiadas por línea CORFO-BID (1983-1984) (2)	Total (3)
Papudo	2	--	2
Horcón	1	--	1
Emb. Quintero	12	19	31
Muelle Sudamericana	10	3	13
Membrillo	--	3	3
El Quisco	3	1	4
Cartagena	--	3	3
San Antonio	46	72	118
TOTAL V REGION	74	101	175

Fuente: (1) SERNAP, Pesca artesanal: fuerza de trabajo y flota (1984)

(2) SERNAP V Región : Comunicación personal

NOTA (3) Esta cifra es una estimación ya que podría haber una duplicación de haberse entregado alguna embarcación antes de la encuesta SERNAP. Así, también pueden haberse incorporado otras lanchas.

Incorporación de equipos

Junto a la ampliación del número de embarcaciones existentes ha aumentado el número de equipos utilizados por aquéllas, lo que es un factor de desarrollo del sector.

Tabla 5
Equipos y mecanización utilizados por las embarcaciones
artesanales. V Región

	Existentes en 1983 (1)	Financiados por línea CORFO-BID (2)	Total
Ecosonda	27	21	38
Radio	4	1	5
Chigre	26	6	32
Power block	--	2	2
Winche	15	12	27

Fuente: (1) SERNAP. Pesca artesanal. Fuerza de trabajo y flota (1984)
(2) SERNAP. Listado computacional conteniendo información por crédito asignado hasta comienzos de 1985

El aumento de ecosondas está muy ligado al desarrollo de la pesquería del bacalao de profundidad. Probablemente el número de equipos incorporados al sector en los últimos dos años ha sido superior al que muestra la tabla precedente, debido a que una fuente importante de financiamiento en la adquisición de algunos equipos - como el ecosonda o el chigre - proviene de los procesadores que adquieren la pesca artesanal.

Los centros de desembarque

Quintero

Como se aprecia en una tabla precedente, el número de lanchas que operan este lugar se aumenta en dos y media veces los que habían a fines de 1983.

Los atractivos que presentan este lugar para la operación de lanchas son:

- a) El acceso sin costo (a diferencia de la Sudamericana en Valparaíso) a un muelle para realizar el desembarque.
- b) Existe un lugar abrigado para mantener las embarcaciones.

- c) Fácil y expedito acceso por carretera; y,
- d) Quintero está cerca del talud continental, donde se realiza la captura del bacalao de profundidad, según comunicación personal, está a unas dos horas de navegación a diferencia de Valparaíso que está a cuatro horas.

De acuerdo a información recogida en el lugar, la gran mayoría de las lanchas está orientada a la captura del bacalao de profundidad y sólo unas pocas al congrio dorado y a la albacora. En los meses que ésta última especie emerge a la superficie, especialmente abril, su interés se acrecienta.

El atractivo de Quintero para la operación de estas embarcaciones probablemente se acentúa por la economía que genera la operación de un grupo más amplio de lanchas.

Muelle de la Sudamericana en el Puerto de Valparaíso

Las lanchas que operan aquí están orientadas a la captura de la merluza aunque eventualmente se desembarcan otras especies.

La operación es diaria y la producción se entrega íntegramente a comerciantes locales que encuentran ventajoso adquirir a estos sectores artesanales, que trabajan con volúmenes mayores y en condiciones más estables.

El gran atractivo del lugar de desembarque es su cercanía del lugar de consumo.

San Antonio

En los últimos años ha habido un gran crecimiento en el número de lanchas en este puerto, lo que es un buen reflejo de las posibilidades que se han

abierto a este sector.

Los factores que estimulan este crecimiento son las condiciones favorables que se presentan en el lugar:

- a) En primer lugar la existencia de la infraestructura necesaria como es un buen lugar de abrigo, un muelle y grúa. Aunque éstas últimas presentan un lamentable nivel de deterioro; ello no impide la operación de las embarcaciones.
- b) En el puerto, o cercano a él, operan dos plantas que procesan pescado, especialmente bacalao de profundidad y dos plantas reductoras de harina de pescado, y que reciben las capturas artesanales.

La existencia de las plantas al lado del lugar de desembarque hace más expedita la relación y en general la operación con los pescadores artesanales.

- c) San Antonio está cerca del talud continental donde se captura el bacalao de profundidad. En general, todas las especies que se desembarcan en este puerto se extraen en lugares cercanos.
- d) San Antonio es el punto de desembarque más cercano a Santiago que es el principal centro de consumo del país. Sin embargo, debe considerarse que en la actualidad esta ventaja se haya bastante limitada. Esto se debe a que en la principal especie de destino interno capturada localmente, es decir, la merluza, se tiene la competencia de los barcos industriales que operan en Talcahuano y en el mismo San Antonio.

Estas condiciones configuran un cuadro de excelentes potencialidades para el desarrollo de una comunidad pesquera en este lugar. Nuestra opinión sobre la base de las visitas al lugar, es que existen condiciones adecua-

das para una operación muy rentable por parte de las embarcaciones que funcionan allí.

Las diversas alternativas descritas en los párrafos precedentes se han reflejado en un alto grado de diversificación, lo que eventualmente puede ser considerado un factor de estabilidad para esta pesquería.

El alto grado de diversificación alcanzado se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 6
Actividad pesquera de las lanchas en San Antonio
(mayo 1985)

Operación pesquera	Especie	Nº de lanchas
Espinel	Bacalao de profundidad	28
Espinel	Congrio dorado	14
Espinel	Merluza	10
Bolinche	(anchoa, sardina común y española)	9
Arrastre	Merluza	5
Red	Albacora	2
Trasmalle	Corvina	2
TOTAL LANCHAS EN OPERACION		70

Fuente: Información recogida en terreno.

Con posterioridad a esta fecha se han incorporado muchas lanchas a la captura del bacalao de profundidad.

Sin embargo, este cuadro de potencialidades contrasta sensiblemente con la realidad que se observa en el lugar en que operan las lanchas en San Antonio. Es claro, que el ambiente de marginalidad y desorganización en que se desenvuelve el sector pesquero artesanal en San Antonio constituye

el más grave obstáculo para el desarrollo de esta comunidad.

Algunos problemas que se observan son:

- a) El lugar físico en que se desenvuelve la actividad que gira en torno a las lanchas presenta un elevado grado de deterioro y de desorganización. Con la creciente incorporación de las lanchas financiadas y en fabricación, el problema debería acentuarse.
- b) La operación regular de las lanchas está obstaculizada por los problemas con la mano de obra: irresponsabilidad y alcoholismo. En este sentido, por ejemplo, llama la atención la existencia de una cantina dentro del mismo lugar de trabajo.

Desde luego un análisis del potencial de desarrollo de esta comunidad requiere de un diagnóstico de sus problemas y una evaluación específica de sus posibilidades. Sin embargo, un punto que debe considerarse en un lugar destacado es la necesidad de una organización con una autoridad reconocida por la comunidad.

B. LOS MERCADOS EXTERNOS

1. El mercado mundial de especies demersales

1.1 Introducción

El objetivo de estas notas ha sido destacar los factores relevantes que actúan sobre el comercio mundial de pescados de fondo. El análisis se concentró en Estados Unidos por ser éste el principal importador de estas especies y el que ha mostrado más dinamismo en la evolución de su consumo interno, sobre todo en relación a Europa. Además es el mercado más libre en términos de acceso a él: aranceles nulos para la mayoría de los items. Las importaciones norteamericanas ejercen una enorme influencia en el mercado mundial de estos recursos.

El mercado europeo, que es la alternativa al norteamericano, ha estado deprimido en los últimos años, por razones coyunturales: una prolongada depresión económica y una también sostenida tendencia a la devaluación de las monedas de los principales países europeos que encarece el valor (en dólares) de las especies transadas internacionalmente.

Un análisis más detenido de este mercado - que no se realizó aquí - se justificaría por ser éste un mercado muy importante, lo que es especialmente el caso de algunos países - como España y Portugal - que han visto limitado el acceso por parte de sus flotas a las áreas tradicionales de pesca.

Como marco de referencia se consideró la situación particular de los dos principales consumidores mundiales de estas especies: la URSS y Japón. El enorme consumo interno de estos países se abastece casi

íntegramente de sus propias capturas, que han sido respectivamente el 23,0% y el 15,2% de las capturas mundiales de pescado de fondo en los últimos cuatro años. En el caso particular de Japón es posible que las grandes empresas pesqueras de ese país, que operan en terceros países, probablemente tengan acceso preferente al mercado interno; en general las importaciones están gravadas con un arancel del 10%.

De cualquier forma la participación de estos países en las importaciones mundiales son marginales.

1.2 Evolución de las capturas de especies demersales que se destinan a los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental

Hasta fines de la década del 60, el consumo de pescado (propriadamente tal), que se consume ya sea fresco, en filetes y barritas apanadas y sticks congelados en los Estados Unidos y los países de Europa Occidental estaba ampliamente abastecido por especies como el bacalao atlántico (cod) y el eglefino (haddock).

A partir de esa fecha, las capturas mundiales de estos recursos comienzan a decaer después de haber alcanzado los niveles máximos en los años 1968 y 1969.

Tabla 1
Capturas mundiales de bacalao y eglefino
(miles de t)

	Bacalao atlántico	Eglefino	Total
1964/65	2.722	668	3.390
1966/67	2.999	607	3.606
1968/69	3.722	725	4.447
1970/71	2.997	710	3.707
1972/73	2.642	587	3.229
1974/76	2.543	542	3.085
1977/79	2.149	363	2.512
1980/82	2.273	405	2.678
1982	2.256	423	2.679
1983	2.070	370	2.440

Fuente: FAO, Anuario estadístico de pesca. Capturas y desembarques.

Como se aprecia en la tabla precedente, las capturas de estas finas especies decayó brusca y sostenidamente entre 1968/69 y 1979, hasta alcanzar este último año sólo un 54% de los niveles alcanzados una década antes. Con posterioridad, los niveles se han mantenido.

La magnitud de estas restricciones en el abastecimiento determinó que este recurso se destine sólo a los mercados más exigentes, especialmente Estados Unidos y algunos países de Europa Occidental.

Ante esta escasez de recursos, las grandes empresas pesqueras de los países desarrollados y las empresas del área alimentaria (vgr. Unilever en Inglaterra y Holanda) comenzaron a investigar nuevas fuentes de abastecimiento.

En una primera etapa - hasta mediados de la pasada década - el abastecimiento se cubrió principalmente con una explotación más intensa de otras especies, hasta entonces subexplotadas, provenientes de las mismas zonas de pesca, básicamente el Atlántico Norte.

Las principales de estas especies son la bacaladilla (blue whiting), la faneca noruega (norway pout), el carbonero o colin (saithe o pollok), la gallineta del Atlántico (Atlantic Redfish) y el merlán o plegonero (whiting).

Tabla 2
Capturas mundiales de las especies citadas
(miles de t)

	1970	1974	1977	1979	1981	1982	1983
Bacaladilla	43	46	253	1.122	910	547	543
Faneca noruega	309	878	498	440	346	532	548
Carbonero	641	760	545	443	479	511	491
Gallineta	365	420	430	359	381	489	471
Merlán	228	269	200	246	203	188	182
Estas especies	1.586	2.373	1.976	2.610	2.319	2.267	2.235

Fuente: FAO, Anuario estadístico de pesca. Capturas y desembarques

A partir del período 1974-1977, las capturas de estas especies y otras (como la merluza del cabo) son insuficientes para cubrir la demanda, abriéndose entonces un importante mercado para otras especies. Es en este contexto en que se abre la posibilidad de mercados externos para las especies chilenas.

1.3 Tendencias recientes del mercado mundial

En general, las especies mencionadas en la Tabla 2 son especies demersales de carne blanca pero menor valoradas que el bacalao o el eglefino y corresponden por tanto a mercados diferenciables (las merluzas y congrios nacionales compiten en este mercado).

A continuación se presentan algunos elementos de juicio que permiten sustentar la idea de mercados diferenciados en estas especies.

- a) Un análisis de los precios medios de importación de las principales especies adquiridas - en bloques congelados - por Estados Unidos en el período 1978-1983, permitió observar:
 - i) Los precios del bacalao y el eglefino (haddock) fueron muy similares a lo largo de todo el período y evolucionaron en forma semejante especialmente en los últimos tres años.
 - ii) A su vez los precios de importación del carbonero (pollok) y merlán (whiting) fueron similares en el período. Los precios de estas especies han representado en promedio un 63% del precio de las primeras.

- b) En la específica coyuntura que se abre a partir de 1981, el mercado mundial mostró cierta escasez de las especies más finas y un buen abastecimiento de las otras. Pues bien, esto se reflejó en los precios medios de estos productos importados por Estados Unidos, mientras el bacalao y el eglefino aumentaron sus precios en forma pareja en alrededor de un 6%, el carbonero y el merlán disminuyeron los rangos en alrededor de un 15%, en forma similar.

A continuación se presentan los datos usados como fuente.

Tabla 3

Estados Unidos: Precios medios de importación de algunas especies:
bloques congelados
(US\$/kg dólares de cada año)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Bacalao	2.06	2.14	2.15	2.21	2.21	2.36	2.16
Eglefino	2.13	2.22	2.55	2.25	2.25	2.36	2.43
Carbonero	1.37	1.37	1.37	1.58	1.51	1.28	1.25
Merlán	1.26	1.43	1.52	1.55	1.38	1.19	1.10

Fuente: Fisheries of the United States.

De la tabla anterior se observa de que al medirlo en dólares, la evolución de los precios reflejan tendencias depresivas. Así, en términos reales, los precios han caído sensiblemente: del orden de un 18% para las especies finas y de un 38% en las otras. (1983).

A partir de mediados de la década, con la delimitación de los espacios marítimos en el marco de las zonas económicas exclusivas, el mercado y el comercio mundial de especies demersales se han visto determinados por el acceso de los países ribereños a las principales zonas de pesca en el Atlántico Norte y el mayor control que han podido ejercer sobre éstas.

Las consecuencias que esto trajo sobre el comercio mundial y que en parte se aprecian en la siguiente tabla, se pueden sintetizar en estos puntos:

Tabla 4

Capturas mundiales especies demersales: categorías 31,32 y 33 (FAO)
(miles de t)

	1975	1979	1982	1983
<u>Países tradicionalmente Exportadores (vendedores)</u>				
Canadá	455,8	726,7	842,7	794,5
Noruega	972,8	1.126,2	1.096,0	1.026,7
Islandia	436,6	615,6	692,7	614,0
Dinamarca	997,2	1.140,3	1.289,9	1.260,3
Islas Faroe	157,1	188,4	205,5	264,6
Groenlandia	35,1	64,3	63,6	65,8
Subtotal	3.054,6	3.861,5	4.190,4	4.025,9
<u>Otros países exportadores</u>				
Corea	683,4	727,0	706,6	794,7
Sudáfrica	126,6	180,7	198,1	161,7
Argentina	141,9	425,9	380,7	322,8
Perú	118,7	128,5	67,1	31,3
Chile	42,3	111,9	111,8	110,7
Subtotal	1.112,9	1.574,0	1.464,3	1.421,2
<u>Principales Consumidores</u>				
Estados Unidos	313,3	370,7	664,6	853,9
Francia	321,5	316,1	315,3	315,7
España	542,8	367,7	391,3	366,7
Portugal	164,3	69,1	71,5	74,2
Inglaterra	632,9	394,0	494,7	138,3
Alemania	294,4	227,7	203,9	173,2
Subtotal	2.269,2	1.744,9	2.141,3	1.922,0
U.R.S.S.	4.768,1	3.944,7	3.960,4	4.118,6
Japón	4.057,9	2.792,8	3.436,5	2.529,0
Total	18.245,0	17.057,0	17.461,9	17.700,2
Total*	9.409,0	10.319,5	10.065,0	11.052,6

* Excluye U.R.S.S. y Japón

Fuente: FAO, Anuario estadístico de pesca. Capturas y desembarques.

- a) Aún cuando las capturas mundiales de peces demersales continuaron disminuyendo después de 1975 - hasta 1979 - los países ribereños del Atlántico Norte comenzaron a incrementar sostenidamente sus capturas. Estos países - Canadá, Noruega, Islandia, Dinamarca y las posesiones de esta última: Groenlandia e Islas Faroe - se caracterizan por tener un mercado interno pequeño para los productos pesqueros y por tanto sus empresas pesqueras están netamente orientadas a la exportación: de hecho estos países dominan ampliamente el mercado de exportación de estas especies.
- b) Los países más afectados por las restricciones de acceso a las áreas de pesca en el Atlántico Norte fueron la URSS, España e Inglaterra, cuyas capturas, especialmente de especies como el bacalao y el eglefino continuaron reduciéndose después de 1975.

Tabla 5

Atlántico Norte: Capturas de bacalao y eglefino

	1970	1975	1979	1982	1983
URSS:					
- Bacalao	448,4	531,2	207,1	134,7	120,1
- Eglefino	369,5	168,1	26,8	3,0	0,9
INGLATERRA:					
- Bacalao	414,5	290,9	131,4	138,7	136,0
- Eglefino	201,6	129,5	83,2	150,4	139,5
ESPAÑA:					
- Bacalao	268,1	107,1	32,4	35,0	36,1

Fuente: FAO, Anuario estadístico de pesca. Capturas y desembarques.

El ajuste de estos países al menor nivel de capturas fue diferente en cada caso: En la URSS además de una reducción en el consumo de este tipo de especies se procedió a aumentar las capturas del colin (pollok) de Alaska: 1970: 0,70 millones de toneladas, 1975: 1,96 millones de toneladas; 1979: 2,05 millones de toneladas y 1983: 2,70 millones de toneladas. A partir de 1975, estas capturas crecen en desmedro de Japón que ve restringido su acceso a las costas de ese país. Inglaterra, entre 1970 y 1979 redujo sus capturas en más del 50% y su consumo de productos pesqueros en un 23% y la diferencia se cubrió con un aumento de las importaciones de las especies que antes se capturaban internamente.

- c) A grandes rasgos el mercado mundial que se ha conformado después de 1979 se puede caracterizar a través de los siguientes puntos: (1) los principales países consumidores - la URSS y Japón - se autoabastecen con sus propias capturas y no participan significativamente en el comercio externo de estas especies como no sea a través de Joint Ventures en terceros países, como es especialmente el caso de Japón, (2) si se exceptúan los dos países anteriores, las capturas de los países tradicionalmente exportadores del Atlántico Norte han representado en los últimos años entre el 37 y 38% de las capturas mundiales de peces demersales, pero probablemente no menos del 60 ó 70 de las exportaciones mundiales. Esto último, debido a que los otros países que capturan son importantes consumidores, (3) la importancia de los países del Atlántico Norte en este mercado es particularmente relevante por cuanto capturan las especies más apetecidas del mercado: bacalao y eglefino, (4) las exportaciones de países del tercer mundo son marginales en estos mercados y corresponden a especies de menor valor con la que se cubrió inicialmente los déficits origi-

nados por las caídas en las capturas de bacalao y eglefino antes de 1978; y, (5) durante el período 1974-77, Japón perdió el acceso a sus lugares tradicionales (Pacífico Norte) de pesca. A raíz de esto, sus empresas desarrollaron una extensa red de joint-ventures en Asia, Chile, Argentina, Oeste de Africa y se han convertido en importantes abastecedores mundiales de peces de carne blanca.

2. El mercado norteamericano para especies demersales

2.1 Antecedentes

Estados Unidos es el principal mercado mundial de importación de especies demersales y probablemente el más abierto y competitivo. Su influencia sobre los mercados mundiales de bloques y filetes congelados (bacalaos, merluzas, etc.) es sensible. Si una tendencia se deja sentir sobre estos productos en el mercado de Boston, esto rápidamente se refleja en los precios de estos productos en Europa, afectando incluso los mercados fresco y refrigerados.

El mercado norteamericano de especies demersales está concentrado en productos congelados. A diferencia de Europa, el mercado de pescado fresco en Estados Unidos es pequeño, no más del 10% del consumo de pescados de carne blanca. Lamentablemente las estadísticas no muestran información separada referente a este ítem; probablemente esta demanda tiene su origen en ciudades cercanas a la costa en que el abastecimiento proviene de caletas cercanas. Es muy posible que este mercado tenga rasgos marcadamente estacionales - debido por ejemplo al turismo de verano - en que el abastecimiento interno sea insuficiente. Ello produciría una presión sobre los precios tal, que abriría un mercado al abastecimiento externo.

Aún cuando la captura de especies demersales se han elevado notablemente en Estados Unidos, especialmente de especies del Pacífico Norte, ello no se ha traducido en un aumento de la producción de pescado congelado a base de estas especies. A su vez, las importaciones en los últimos 6 años han seguido los altibajos de la situación económica. Luego de una caída en 1980, la recuperación ha sido lenta.

Tabla 1

Estados Unidos: Disponibilidad interna de filetes y porciones congeladas
(miles de t)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Producción	303,2	308,1	275,1	282,3	271,1	296,1	304,9
Importación	379,7	380,9	322,8	346,8	347,7	373,9	358,2
Exportación	15,7	23,4	23,1	28,1	24,8	13,7	12,1
Oferta Interna	667,2	665,6	574,8	601,0	594,0	656,3	651,0

Fuente: Fisheries of the United States, Varios números.

De la tabla precedente se observa que el consumo aparente de estas especies en Estados Unidos se mantuvo prácticamente estancado entre 1978 y 1982. En lo central, esto está ligado a las restricciones en el nivel de vida y disminuciones en la masa laboral y en menor medida a un efecto de sustitución, como se verá más adelante. De cualquier forma, lo que interesa destacar aquí es que como producto del período de recesión y ajuste que ha vivido la economía norteamericana a través de todos estos años, la demanda por productos pesqueros congelados ha estado sujeta a diversas tendencias, algunas con sentido opuesto. Esto, a diferencia del período anterior en que el crecimiento fue más estable (Ver Tabla 2).

2.2. Algunas hipótesis acerca de la demanda por pescados congelados en Estados Unidos

Las grandes tendencias

Un análisis puramente estadístico del consumo de pescado congelado en Estados Unidos entre 1960 y 1983 nos muestra las siguientes tendencias:

- a) Entre 1960 y 1983 el consumo aparente per cápita de filetes y porciones congeladas creció a razón de un 3,1% anual. Al comparar el consumo per cápita de estos productos con el Producto Bruto per cápita, como indicador este último del nivel de vida, se observó una estrecha correlación ($r^2 = 0,93$) y una alta elasticidad ingreso: del orden de 2.

La fórmula utilizada y sus resultados fueron:

$$(\text{Consumo} = -0,9588 + 1,965 \text{ Ingreso/Per cápita } r^2 = 0.930)$$

en que Consumo = kg peso vivo/per cápita/año

Ingreso Per Capita = se usó 1960 como base 100)

- b) Sin embargo, la tendencia no ha sido uniforme y claramente se pueden separar dos subperíodos: entre 1960 y 1973 y a partir de esa fecha en adelante.

- En el primer subperíodo el consumo de estos productos se dupli
có, mostrando una enorme sensibilidad frente a variaciones en el nivel de vida: una elasticidad ingreso superior a dos.

Particularmente elevado fue el crecimiento en el consumo de las porciones, cuyo consumo se triplicó en el período y expli
ca el 60% el incremento en el consumo de pescado congelado.

- En el segundo subperíodo (1974-83) el crecimiento del consumo es más lento (1,7% anual), apenas superior a la tasa de crecimiento del P.G.B.: 1,4%.

Tabla 2

Estados Unidos: Consumo per cápita de filetes y porciones de pescado
(kg/peso producto)

	Filetes	Porciones	Total	PGB/PC
1960	0,74	0,29	1,03	100,0
1961	0,76	0,32	1,08	100,9
1962	0,80	0,37	1,17	105,0
1963	0,73	0,42	1,15	107,7
1964	0,73	0,44	1,17	111,7
1965	0,76	0,51	1,27	117,6
1966	0,79	0,52	1,31	122,7
1967	0,74	0,55	1,29	124,6
1968	0,84	0,60	1,44	129,1
1969	0,91	0,74	1,65	131,4
1970	0,98	0,78	1,76	129,6
1971	0,98	0,74	1,67	132,2
1972	1,03	0,81	1,84	138,1
1973	1,15	0,91	2,06	144,3
1974	0,97	0,83	1,80	141,8
1975	1,08	0,82	1,90	139,2
1976	1,16	0,94	2,10	145,3
1977	1,16	0,93	2,09	151,7
1978	1,21	0,97	2,18	157,4
1979	1,21	0,98	2,19	159,4
1980	1,19	0,87	2,06	157,1
1981	1,24	0,81	2,05	159,8
1982	1,22	0,79	2,01	155,7
1983	1,30	0,81	2,11	161,2
1984	1,42	0,83	2,25	166,5

Fuente: Fisheries of the United States. Varios números.

Como se verá en los próximos puntos, esta menor sensibilidad del consumo de filetes y porciones de pescado congeladas frente a variaciones en el ingreso parece explicarse principalmente por un efecto de sustitución que afecta a las porciones congeladas de pescado. En ello incide tanto la elevación de precios de las especies utilizadas como materias primas, como el apareamiento de sustitutos a base de pollo.

2.3 El destino final de los pescados demersales 1/

Con el objeto de analizar las perspectivas de la demanda por los recursos demersales es necesario identificar los factores que afectan la demanda por los productos que se hacen a partir de esos recursos, es decir, los filetes y porciones congeladas de pescado.

Tendencias que favorecen el consumo

Hacia fines de la década del 60, el consumo de estos recursos - especialmente bacalao - en Estados Unidos y más aún en Europa, correspondía a un producto de consumo masivo sensiblemente más barato que la carne. En la actualidad, en cambio, estos pescados son relativamente caros, cuyo destino es, cada vez más, mercados especiales, esto es, que corresponden a una demanda específica que esté dispuesto a pagar un precio mayor.

A grandes rasgos, el consumo específico que se busca satisfacer - y en este punto se concentra la propaganda - es una demanda por productos más sanos en términos de su composición nutritiva.

1/ Gran parte de los antecedentes y cifras aportadas en esta parte, tienen como fuente artículos de la revista norteamericana Frozen Food Age.

Hay cuatro aspectos que, en este sentido, inducen un mayor consumo de pescado: (i) el pescado - y también la carne de ave - tiene una mayor razón de proteínas a calorías que las carnes rojas; (ii) los pescados tienen una menor proporción de aceites y grasas que las carnes rojas; (iii) dichas grasas y aceites contienen una mayor proporción de ácidos grasos poli-insaturados que las carnes rojas; y, (iv) el aceite de pescado es bajo en colesterol.

Estas características, desfavorables para las carnes rojas ayudan a explicar la disminución en el consumo per cápita de éstas en Estados Unidos - casi un 10% de 1971 a 1982 en favor de los recursos marinos y la carne de ave. (INFOFISH, Mayo 1984).

Se estima que en Estados Unidos, el mercado de peces demersales se distribuye aproximadamente así: 36% a comercio minorista (del cual un 85% va a supermercados) y por otro lado un 64% a establecimientos de comidas rápidas (Food Service) y fuera del hogar en general.

A través del comercio minorista operan grandes empresas ligadas a la elaboración e productos pesqueros congelados. La comercialización de estos productos está respaldada en campañas de propaganda destinadas a prestigiar marcas ligadas a la calidad de estos productos.

En el caso de los establecimientos de comidas rápidas algunas cadenas - como la Mc Donald - han introducido diversos productos congelados en base a pescado con un enorme éxito, lo que ha llevado a su difusión a lo largo del mercado norteamericano en que operan estas Compañías. Desde luego, aquí, una fuerte campaña de propaganda es también un elemento clave del mercado.

En ambos casos, el mercado norteamericano de filetes y porciones congeladas de pescado se caracteriza por ser altamente competitivo. Esto induce a una permanente introducción de nuevos productos acondicionados a las cambiantes condiciones del mercado. En este momento, un ejemplo de este dinamismo está dado por la introducción de productos adecuados para ser cocinados con hornos de microondas los que se están difundiendo rápidamente.

El consumo de productos pesqueros congelados, en supermercados como en restaurantes y similares, está muy correlacionado con el nivel de ingreso de las personas. Esta relación es directa como indirecta:

- i) Con el aumento en el nivel de vida las personas aumentan el consumo de productos marinos a los que se atribuye la cualidad de ser más sanos. Esta sustitución, especialmente de carnes rojas hacia las porciones ligeramente apanadas y los filetes de pescado involucra un costo más alto de la dieta especialmente si se mide en términos de los costos de la unidad de caloría que aporta el producto.
- ii) El consumo de productos marinos se ha visto favorecido también por algunos cambios en las formas de vida y en la participación laboral en Estados Unidos. A grandes rasgos estas tendencias la podemos sintetizar en las siguientes:
 - A partir de comienzos de la década del 70 se ha observado un fuerte incremento de la masa laboral en Estados Unidos, lo que corresponde al período de aumento de la tasa de natalidad en la década del 50 y 60.
 - El aumento de la masa laboral se ha visto favorecido además por una sostenida incorporación de las mujeres al trabajo.

Estos cambios se han traducido en un fuerte incremento en el ingreso personal de los adultos jóvenes que son los que consumen con más frecuencia comidas rápidas, especialmente fuera del hogar. En general, estos consumidores buscan almuerzos ligeros, saludables y que frecuentemente (43%) se consumen en un sólo plato en el intermedio de la jornada laboral. De hecho, en Estados Unidos se asiste a una progresiva disminución de las comidas regulares al punto que ya apenas alcanzan el 30%.

A su vez, para el hogar, se tiende a adquirir platos preparados, precocidos y en general, de preparación rápida, lo que también estimula el consumo de productos marinos, tipo barritas apanadas.

Las tendencias citadas en los puntos anteriores deberían llevar a un aumento en el consumo de productos marinos en la medida que se sostenga en los próximos años una rápida expansión de la economía norteamericana.

Una tendencia que desfavorece el consumo

El aumento de los precios de pescado como el bacalao y similares ha llevado, al parecer, a un proceso de sustitución hacia la carne de pollo, la que - aunque en menor grado que los pescados - también tiene características nutricionales favorables. Esta tendencia estaría afectando a las porciones, producto que al estar recubierto - apanado - y no tiene una forma característica es más fácil de sustituir que los filetes, cuya asociación al pescado es más directa con todo lo que ello significa en términos de la imagen de un producto saludable.

Los precios de los productos marinos, pero especialmente el bacalao

que opera como líder en este mercado, se elevaron en un 55% entre fines de 1975 y mediados en 1977, precios que se mantuvieron con posterioridad. Esta alza - de más de un 40% en términos reales - corresponde al efecto conjunto de dos causas: a) entre 1974 y 1977 las capturas del bacalao y del eglefino se redujeron en un 10 y 31%, respectivamente como producto de la sobre-explotación de las especies; b) la cuadruplicación de los precios del petróleo a fines de 1973, contribuyó también a subir los costos de explotación. Por supuesto, la persistencia de estos factores explica que los precios de los pescados demersales se hayan mantenido posteriormente alrededor de un 30% más altos (en términos reales) que a comienzos de la década del 70.

A consecuencias de la elevación de precios, comenzaron a aparecer porciones congeladas a base de carne de ave, producto que compite favorablemente con las porciones a base de pescado.

Esta situación se ha reflejado en las estadísticas, mientras el consumo de filetes de pescado continuó creciendo después de 1977 y en 1983 era un 12% superior, en el caso de la porción de pescado, en cambio, el consumo per cápita cayó un 14% entre ambas fechas. A su vez, el consumo de carne de ave se ha visto muy favorecido - aunque especialmente por la sustitución de carne de vacuno - y en 1983 el consumo per cápita en Estados Unidos era un 14% más alto que en 1977.

Un ejemplo de esta competencia que enfrentan las porciones congeladas de pescado está dada por la reciente introducción al mercado norteamericano de una gran variedad de productos: empanaditas, trozos, bocados, etc. (Pattie, Fingers, Drum Snackers, etc.) a base de pollo cocido congelado deshuesado. Las ventas de estos productos evolucionaron de 10 MM US\$ en 1980 a 117 MM US\$ en 1982 y 244 MM US\$ en 1983 (Frozen Food Age, Mayo 1984).

Aún cuando el producto ya atravesó su fase de más elevado crecimiento, las ventas podrían continuar creciendo hasta alcanzar los 500 millones de dólares. Es razonable estimar que una mayor penetración de mercado de los productos a base de carne de pollo pueda realizarse en desmedro de sus competidores más cercanos, éstos son: los productos a base de pollo frito apanado, que es un mercado del orden de los 225 millones de dólares (Frozen Food Age, Mayo 1984) y de las porciones de pescado, mercado que en 1983 tuvo un nivel de ventas - nivel mayorista - del orden de 522 millones de dólares.

Desde luego, al proyectar la demanda futura hay que considerar como un elemento básico el hecho de que este mercado - visto como un todo - atraviesa un ciclo ascendente que obedece a los cambios estructurales que afectan al mercado en el cual participa: el de las comidas preparadas. En un período de recuperación, como el actual, la demanda podría favorecer, aunque sea momentáneamente, a todos los segmentos de este mercado.

2.4 La oferta de pescados demersales en Estados Unidos

Capturas de Estados Unidos de peces demersales

A consecuencia del nuevo régimen del mar que Estados Unidos suscribió en 1977 la pesquería nacional de especies demersales se vio favorecida al intensificarse capturas de especies que hasta entonces eran objetivos de otros países, en especial Japón y la URSS en la zona del Pacífico. La siguiente tabla, da cuenta de la evolución de las capturas de especies demersales con posterioridad a la aplicación del nuevo régimen de zona económica exclusiva.

Tabla 3

EE.UU.: Capturas especies demersales
(miles tons.)

CATEGORIAS DE ESPECIES DEMERSALES SEGUN FAO	1975	1977	1979	1981	1982	1983
31 Lenguados ...	83,0	85,1	104,6	124,5	145,4	172,5
32 Bacalao, merluzas ..	78,5	95,6	127,2	252,4	359,3	538,0
33 Congrios ...	151,8	111,2	138,9	139,6	159,9	143,5
	313,3	291,9	370,7	517,4	664,6	854,0

Fuente: FAO, Anuarios estadísticos de pesca. Capturas y desembarques

En general las especies cuyas capturas han crecido más rápido son aquellas situadas en el norteste del pacífico, especialmente en la zona de Alaska: El bacalao del Pacífico (Gadus macrocephalus). La merluza del pacífico norte (Merluccius productus) y en particular el alaska pollack (Theragra chalcogramma).

Tabla 4

EE.UU.: Capturas principales especies demersales
(miles tons.)

Categ.	Especies	Nombre cient.	1975	1977	1979	1981	1982	1983
31	Peces planos n.e.	Pleuronectiformes	31,9	29,9	36,7	34,0	42,7	44,0
32	Bacalao Atl.	Gadus morhua	25,5	34,3	44,4	45,6	47,4	51,0
32	Bacalao Pacíf.	Gladius macroc.	5,6	5,0	6,3	29,1	45,9	66,2
32	Colin de Alaska	Theragra chalcogr.	-	0,3	3,1	60,7	130,4	284,5
32	Merluza Pac.Nor.	Merluccius product	19,2	1,6	13,9	48,7	74,6	80,0
33	"Scorpionfishes"	Scopaenidae	15,9	19,6	30,8	53,9	57,9	45,4
	Estas especies		98,1	90,8	135,2	272,0	398,8	571,1

Fuente: FAO, Anuario estadístico de epsca. Capturas y desembarques.

Como se desprende de la comparación de las tablas anteriores, en los últimos años (1973-82) el 90% de las mayores capturas se explican por las especies de la segunda tabla.

De particular importancia ha sido la evolución de las capturas del Pollock de Alaska. Probablemente sus perspectivas de crecimiento sean buenas considerando las grandes disponibilidades de este recurso en EE.UU.

A nivel mundial el Pollock de Alaska es el recurso marino más capturado.

2.5 Comercio exterior

Tabla 5

Composición de la oferta interna de filetes y porciones de pescados
(miles de t)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Filetes produc. nacional	83,6	84,9	78,8	93,0	91,8	104,6	112,5
Import.	192,2	193,9	167,4	187,9	200,0	199,5	214,8
Export.	15,2	23,0	22,7	27,0	22,9	12,2	10,8
Disponib. interna (1)	260,6	255,8	223,5	253,9	268,9	291,9	316,5
Porciones prod. nac.	219,6	223,2	196,3	189,3	179,3	191,5	192,4
Export.	0,5	0,4	0,4	1,1	1,9	1,5	1,3
Disponib. interna	219,1	222,8	195,9	188,2	177,4	190,0	191,1
Total filetes y porciones	479,7	478,6	419,4	442,1	446,3	481,9	507,6
Import. pesc. bloques (2)	184,3	185,1	152,5	156,9	144,7	174,4	143,4

(1) Estos datos no son exactos: Es probable que algunos filetes import. se destinen a porciones.

(2) Las importaciones de bloques de pescado son la materia prima para la fabricación de porciones (sticks and portions).

Fuente: Preparada con información de Fisheries of the United States. Varios números.

Para efecto de nuestro análisis la principal conclusión que se puede extraer de la tabla precedente apunta al cambio que a partir de 1980 se observa en la evolución de la disponibilidad interna de filetes y porciones. Entre 1980 y 1983 la oferta interna de filetes en Estados Unidos aumentó en un 28,6% en tanto la de porciones disminuyó en un 3,9%.

Esta tendencia corresponde a lo observado en el análisis de la demanda por estos productos, respecto de la competencia de los productos apanados a base de carne de ave y que afectaría las porciones de pescado. A futuro esta tendencia probablemente se acentúe.

Como se verá a continuación, una distinta evolución de la demanda por filetes y porciones afecta sensiblemente las especies importadas.

Tabla 6

Estados Unidos: Composición de las importaciones de pescados demersales por especie

i) Estados Unidos: Composición de las importaciones de bloques de pescado (miles de toneladas)

	1973	1975	1978	1980	1982	1983	1984
Bacalao	70,3	73,0	92,8	72,8	67,6	89,9	75,3
Peces planos	13,3	5,8	7,6	6,1	5,4	5,3	6,3
Eglefino	12,3	16,6	12,3	14,2	13,3	12,6	8,6
Ocean Perch	*	1,0	1,4	1,8	1,8	2,7	1,7
Colin	47,1	33,9	36,9	28,4	27,7	36,1	31,5
Merluzas	*	4,0	18,1	16,7	11,0	11,1	5,4
Otros	21,7	3,4	6,5	3,0	4,0	5,4	3,0
Total	162,7	137,7	175,5	142,9	130,7	163,0	131,8
Pulpos y otros en bloques	*	4,5	8,8	9,5	13,9	11,4	11,7

* Se incluye en otros

Fuente: Fisheries of the United States.

Tabla 7

ii) Estados Unidos: Composición de las importaciones de filetes de pescado
(miles de toneladas)

	1973	1975	1978	1980	1982	1983	1984
Bacalao	37,6	41,3	61,2	59,6	76,7	83,1	86,2
Eglefino (1)	22,1	18,9	22,9	23,2	27,3	28,0	24,8
Ocean Perch	40,1	30,7	21,6	17,4	29,9	24,1	28,6
Lenguados	*	*	*	*	19,9	16,2	*
Otros	90,4	76,0	96,5	67,2	46,2	48,0	75,2

(1) Incluye algunas partidas de Hake

(*) Se incluye en otros

Fuente: Fisheries of the United States.

De las tablas anteriores, se puede concluir:

1. En promedio, en los últimos 6 años, el bacalao y el eglefino han provisto el 52,6 y el 13,3% de las importaciones norteamericanas de filetes y bloques congelados. Estas cifras permiten formarse una idea del predominio que sobre este mercado ejerce el abastecimiento de estas finas especies del Atlántico Norte.
2. De hecho, los precios de las merluzas y el carbonero (pollo) están determinados por los del bacalao y en los últimos años han sido del orden del 64% de éste. A su vez el bacalao y el eglefino siguen precios muy parecidos.
3. Existen algunas diferencias importantes en las especies que componen las importaciones de filetes de las de bloques de pescado. Al exigente mercado de filetes se destinan casi exclusivamente especies de alto valor; lenguados (3,31 US\$/kg, precio medio de importación en 1983). Bacalao (2,93), eglefinos (2,67) y otras (2,8). Con la excepción de las importaciones de Ocean Perch

(2,14) a este mercado casi no penetran especies de menor valor, como el carbonero o las merluzas.

4. Las importaciones de bloques de pescado, por las características de su uso final - porciones apanadas - permiten una mayor diversidad de abastecimiento.

En la actualidad, de acuerdo a las especies importadas, este mercado se puede separar en dos principales grupos:

- a) En un lado están las importaciones de bacalao, eglefino y peces planos, cuyo precio medio de importación fuera del orden de 2,35 US\$/kg en 1982 y 1983, con una tendencia estable.
 - b) El segundo grupo es el compuesto por el carbonero y las merluzas, especies competidoras, cuyos precios han mostrado una tendencia a la baja, tuvieron en los últimos dos años un precio promedio de 1,34 US\$/kg. Estos dos grupos representan más del 95% de la importación de bloques de pescado.
5. Las importaciones de bloques han seguido los altibajos de la situación económica, pero con cierta presión a la baja, como se hiciera notar en un punto anterior. Esta tendencia se reflejó con cierta uniformidad sobre las distintas especies con la excepción de las merluzas (hakes). Esta categoría de especies se introdujo a este mercado ante los problemas de abastecimiento de bacalao en el período 1973-75. Con posterioridad las importaciones continuaron creciendo hasta alcanzar 24.624 toneladas en 1979 y luego se redujeron bruscamente, como se aprecia en la tabla 8.

6. No se dispone de información acerca de las especies que se incluyen en el nombre utilizado en las estadísticas (whiting) lo que dificulta el análisis de este punto. Sin embargo, hay que destacar que el whiting es la especie de menor valor dentro de las importaciones de bloques. El precio medio de importación en 1983 fue de 1,19 US\$/kg comparado con un precio medio para el conjunto de los bloques de 1,94 US\$/kg. Al parecer la causa de esta tendencia fue una reducción de la demanda puesto que la disminución de las importaciones se produjo a pesar de una brusca caída de precios: 1,55 US\$/kg en 1981; 1,83 US\$/kg en 1982 y 1,19 US\$ en 1983.

Origen de las importaciones norteamericanas de pescado de fondo

a) Bloques de pescado

Tabla 8

Estados Unidos: Volumen (miles de t) y precios medios (US\$/kg) de las importaciones de bloques de pescado

	1978		1980		1982		1983		1984	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Canadá	46,1	1,83	54,7	2,05	49,2	2,06	56,1	2,20	45,6	1,91
Islandia	29,9	1,97	26,9	2,06	22,4	2,20	27,4	2,06	21,6	1,90
Dinamarca	28,2	1,93	8,2	2,28	14,5	1,99	24,4	2,26	28,9	2,06
Rep. Corea	23,8	1,30	19,2	1,39	18,7	1,50	25,9	1,37	23,1	1,43
Noruega	20,7	1,94	9,4	2,34	11,2	2,05	11,9	1,70	8,8	1,89
Groenlandia	7,7	2,20	6,0	1,83	7,0	1,92	6,6	1,99	2,4	1,69
Japón*	*	*	*	*	2,8	2,36	4,9	1,98	3,9	2,07
Argentina*	11,8	1,20	7,2	1,47	5,8	1,22	5,7	1,07	*	*
Uruguay*	*	*	*	*	*	*	*	*	3,9	1,01
Otros	14,8	1,70	20,9	1,57	13,1	1,27	11,4	1,64	5,3	1,79
TOTAL	184,3	1,77	152,5	1,89	144,7	1,89	174,4	1,94	143,4	1,83

1 : Volumen

2 : Precio

* Está incluido en otros

Fuente: Fisheries of the United States.

En relación a la tabla precedente, puede concluirse:

- i) Es claro que las importaciones desde Canadá, Islandia, Dinamarca, Noruega y Groenlandia corresponden exclusivamente a bacalao, eglefino y peces planos, especies que se capturan en el Atlántico Norte.

Probablemente, todas las exportaciones de estos países son realizados por grandes empresas pesqueras con la capacidad y las instalaciones para actuar dentro de mercados organizados, lo que explicaría la estabilidad en los precios y en los flujos comerciales.

Una característica común de estos países es el hecho de disponer de un muy pequeño mercado interno para los productos pesqueros, por lo que sus empresas pesqueras están concentradas en los mercados de exportación de los cuales el principal es Estados Unidos, con lo cual contribuyen a asegurar a este un abastecimiento regular.

- ii) El resto de las importaciones provienen principalmente de la República de Corea que probablemente corresponden a Colin (pollok) de Alaska y de Argentina que son merluza. Ambos productos son competidores cercanos. Respecto a Corea hay que señalar que éste es un país con un enorme y creciente mercado interno para estos productos pesqueros. Dado que sus capturas de estas especies provienen de áreas costeras de otros países actualmente con restricciones, probablemente su oferta externa debería tender a disminuir en los próximos años.

Las exportaciones de Argentina probablemente son una función directa de la disponibilidad del recurso en ese país. La evolución de los desembarques de la merluza argentina (Merluccius hubbsi) en los últimos años ha sido la siguiente:

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Desembarque merluza argentina (t)	281.848	341.161	370.905	277.350	228.729	281.909	257.100

2.6. Conclusiones y Perspectivas

La coyuntura inmediata: Probables tendencias en la evolución de la demanda

Probablemente más del 90% de la disponibilidad de peces demersales en E.E.U.U. se destina al mercado de productos procesados congelados: filetes y porciones, que es por lo tanto el relevante de analizar.

Históricamente la demanda sobre estos productos ha mostrado un gran dinamismo. Hasta antes de la gran elevación de los precios del Bacalao y el Eglefino, entre fines de 1975 y mediados de 1977, la demanda sobre los filetes y porciones congelados creció en forma acelerada, a una tasa que duplicaba la del crecimiento del P.G.B. Con posterioridad el crecimiento se redujo, tanto por razones coyunturales, como por otras de índole más permanente.

A partir de 1979 y hasta fines de 1982 la economía norteamericana se ha visto afectada por un período de recesión y ajuste que se tradujo en caídas en los niveles de ingreso. A raíz de esto, la demanda sobre productos finos y prescindibles, como son los filetes y porciones de pescado, se redujo sustancialmente.

Algunos factores de carácter más permanente que estarían afectando negativamente la demanda sobre estos productos son: el precio más alto que alcanzaron estos productos desde mediados de la década en adelante - del orden de un 30 a 40% (real) más alto que hacia 1970 - y por otra parte la competencia que representan las porciones apanadas a base de carne de pollo que compiten con productos similares a base de pescado.

En los próximos años, la demanda debería crecer considerando los siguientes puntos:

- a) Los productos alimenticios confeccionados a base de pescado son altamente apetecidos en el mercado norteamericano. Con sus características de producto de exquisito sabor y de una calidad nutritiva superior a la carne de vacuno es muy probable que continúe la tendencia a sustituir a esta última.

- b) Los productos pesqueros congelados se consumen preferentemente dentro de comidas rápidas, "al paso", que es una tendencia predominante en el mercado norteamericano, al punto que, en la actualidad, más del 70% de las comidas en E.E.U.U. se realizan de esta forma. El desarrollo de esta tendencia está ligada a la expansión del empleo, en particular de la fuerza de trabajo femenina y de adultos jóvenes en general, que son los mayores consumidores de estos productos.

La existencia de estos factores debería expresarse en un sostenido crecimiento de la demanda por productos a base de pescado, en la medida que en EE.UU. se mantenga un crecimiento sostenido del ingreso y del empleo, como ha estado ocurriendo desde fines de 1982.

Es difícil proyectar tasas de crecimiento de la demanda, pero parece razonable que ésta continúe con la tendencia mostrada en los últimos años, esto es, del orden de un 20% más rápido que el P.G.B. Probablemente más del 90% del crecimiento de la demanda provenga de los filetes, esto derivado de la competencia que dentro de los productos apanados representan los productos a base de carne de pollo y que afectan a las porciones ("sticks, fingers and portions") de pescado.

Esta composición de la demanda afectará negativamente la demanda sobre las especies demersales de menos valor como las merluzas (Whiting) y el Colin (Pollocks), que - importados en la forma de bloques - se destinan a fabricar porciones de pescado.

NOTA: Lamentablemente, las estadísticas disponibles no entregan información particularizada referente al mercado de productos frescos que aunque en EE.UU. es pequeño, probablemente es importante en algunas zonas costeras que en verano podrían ver incrementadas sustancialmente la demanda, por efectos del turismo.

El abastecimiento de EE.UU. de especies demersales

1. Alrededor del 70% de los bloques y filetes utilizados como materia prima para la fabricación de productos procesados a base de pescado provienen de las importaciones, de aquí que el mercado norteamericano es muy sensible a las variaciones del mercado mundial.

En general, las especies demersales que se destinan a EE.UU. tienen como principal alternativa los países europeos, pues son, en términos generales, los dos grandes mercados de estas especies.

2. En la actualidad el abastecimiento del mercado norteamericano se ha visto favorecido por tres factores:

- a) Entre 1979 y 1982 las capturas mundiales de Bacalao y el Eglefino, que son los principales pescados de fondo en EE.UU. se han elevado un 11 y un 23%. El principal aumento de las capturas se originó en Canadá (un 39%) que es de donde provienen casi el 40% de las importaciones norteamericanas de pescado de fondo.

- b) La sostenida depresión económica que ha afectado a los países europeos probablemente ha restringido su demanda por estas especies.

- c) Por último, hay que destacar el principal factor que ha estado incidiendo en el mercado mundial de estas especies es la sostenida

nida revaluación del dólar frente a las monedas europeas. Esta tendencia se ha mantenido desde comienzos de 1981, pero ha alcanzado elevados niveles durante 1983 y comienzos de 1984, al punto que a estas últimas fechas el valor del dólar es alrededor de un 30% superior al de las monedas europeas.

Consecuentemente el poder adquisitivo del consumidor norteamericano se ha visto notablemente favorecido en relación al consumidor europeo.

3. OFERTA CHILENA DE EXPORTACION

El objetivo de esta parte de la investigación fue el de identificar algunas de las características de la oferta de exportación de productos frescos, refrigerados y congelados que están relacionados con el abastecimiento de pesca artesanal. Además se entrega su evolución en los últimos cuatro años en términos estadísticos, se identifican los países de destino por tipo de producto y los participantes de mayor relevancia por tipo de producto.

La investigación utilizó fuentes primarias, considerando un trabajo de observación en terreno (caletas) para identificar el vínculo exportador/sector artesanal y además entrevistas con algunos exportadores. La principal fuente secundaria estuvo constituida por ODEPA, fuente de la cual se seleccionó, clasificó y ordenó la información para los fines planteados.

3.1 Características de la oferta

3.1.1 Tipo de productos

En primer lugar cabe señalar que los productos de exportación de interés para el proyecto son clasificados en dos categorías: una la de fresco que debe tener algún medio de refrigeración para su traslado al mercado externo y por tanto es un producto fresco-refrigerado, y; otra la de los productos congelados.

El tipo de recurso que ha encontrado en el mercado externo su principal destino ha correspondido en general a especies de carne blanca y textura firme. Los artesanales han aportado principalmente con recuro

tos como: congrios, entre los que destacan el congrio dorado (Genypterus blacodes) y el congrio colorado (Genypterus chilensis); raya (Raja spp.); tollo (Mustelus mento); mero (Polyprion yañezi); bacalao de profundidad (Dissostichus amissus); albacora (Xiphias gladius), corvina (Cilus montti) y algo de merluza del sur (Merluccius australis).

La forma de presentación de los productos exportados ha sido principalmente la entregada en la Tabla 1. Todas ellas requieren de una elaboración de mayor o menor envergadura, pero que en definitiva involucran la participación de un agente transformador que puede o no ser el mismo exportador.

Tabla 1

Principales tipos de productos exportados

Tipo de producto	Envase	Empaque
<u>- Congrio dorado</u>		
- Filetes congelados IQF	Polietileno 40-60 u	Caja cartón cerecinado peso neto 50 lb.
- H.G. congelado IQF	Polietileno 40-60 u	Caja cartón cerecinado peso neto 50 lb.
- Filetes fresco enfriados	Polietileno 40-60 u	Caja poliestireno peso neto 50 lb.
- HG fresco enfriado	Polietileno 40-60 u	Caja poliestireno peso neto 50 lb.
<u>- Mero o bacalao de profundidad</u>		
- Filete fresco enfriado	Polietileno 40-60 u	Cajas poliestireno peso neto 25-50 lb.
- HG fresco enfriado	Polietileno 40-60 u	Caja cartón cerecinado peso neto 50 lb. o tamaño especial.

Cont'.

Cont'.

Tipo de producto	Envase	Empaque
- <u>Mero o bacalao de profundidad</u>		
- Filete congelado	Polietileno 40-60 u	Caja cartón cerecinado peso neto 50 lb.
- <u>Albacora</u>		
- Tronco fresco enfriado	--	Osnaburgo y polietileno peso según ejemplar
- Tronco congelado	--	Osnaburgo y polietileno peso según ejemplar
- Porción fresca enfriada	8 óz. en empaque de polietileno	Cajas poliestireno peso neto 25 lb.
- Porción congelada IQF	8 oz. en empaque de polietileno	Cajas cartón cerecinado peso neto 25-50 lb.
- <u>Corvina</u>		
- Filete fresco enfriado	Polietileno 40-60 u	Cajas de poliestireno 25-50 lb.
- HG fresco enfriado	Polietileno 40-60 u	Cajas de cartón cerecinado peso neto 50 lb.
- Filete congelado IQF	Polietileno 40-60 u	Cajas de cartón cerecinado peso neto 50 lb.
- HG congelado	Polietileno 40-60 u	Cajas de cartón cerecinado peso neto 50 lb.
- <u>Merluza española fresca</u>		
- Filetes frescos enfriados	Polietileno 40-60 u	Cajas poliestireno peso neto 50 lb.

3.1.2 Forma de operación de los exportadores

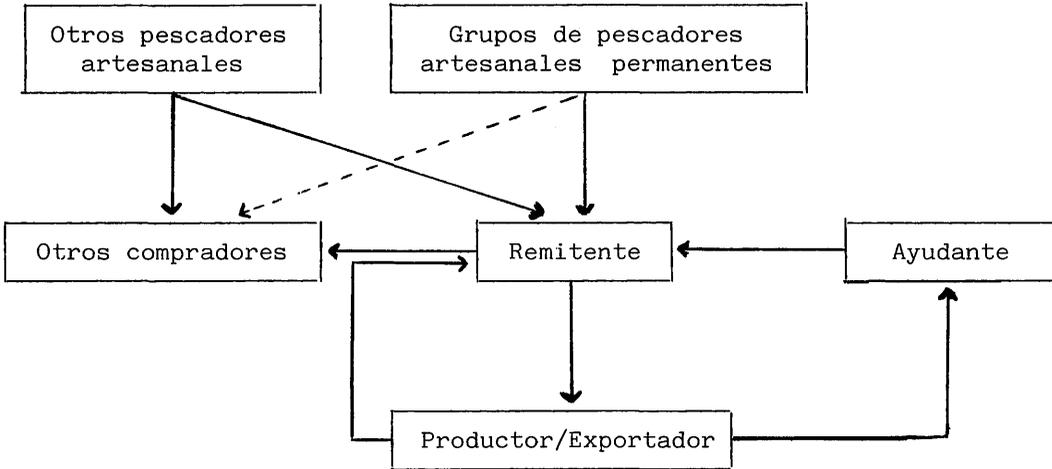
La oferta vinculada al sector artesanal (peces) está centrada en las especies que ameritan cubrir el costo de transporte que significa trasladarse a mercados distantes con pequeñas cantidades de productos. A la vez, son aquellas especies que encuentran aceptación en los mercados consumidores por sus características de carne blanca y textura firme.

Además de las características anteriores, también la oferta vinculada al sector artesanal se concentra en aquellas especies en que este sector tiene ventajas comparativas frente al industrial, ya sea en el tipo de tecnología, el costo de extracción unitario o la calidad del producto obtenido.

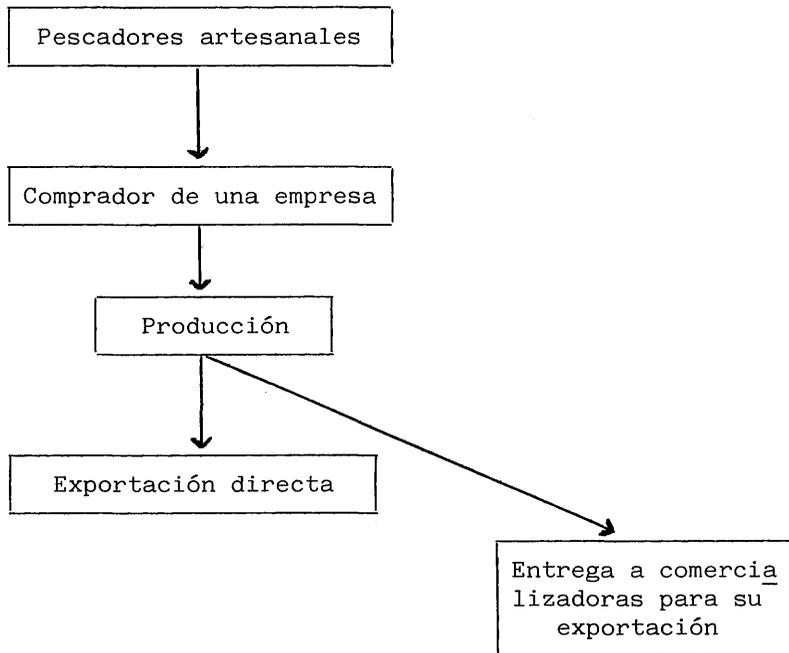
Todas estas condiciones han significado que en general la oferta de exportación asociada al sector artesanal se concentre en especies finas o de precios medio/alto.

Las vinculaciones sector artesanal/exportadores, son bastante complejas tanto desde el punto de vista funcional como desde el punto de vista de las relaciones generadas entre los agentes involucrados. Desde el punto de vista funcional, se pueden postular las siguientes formas de organización.

a)



b)



La organización a) opera básicamente en función de un grupo de pescadores artesanales organizados, implementados y financiados por el exportador interesado en contar con materia prima en forma estable. El exportador "habilita" a un grupo de pescadores con los equipos y artes necesarios y les financia las salidas a pescar, a su vez les asegura la recepción de lo obtenido en la salida por medio de la vinculación con un remitente o un encargado o ayudante que se preocupan de recibir las materias primas.

En el caso b) los pescadores son financiados en parte para sus salidas por un comprador de una empresa elaboradora de productos pesqueros, la cual exporta directamente o entrega su producción a comercializadoras para su exportación.

La principal diferencia entre a) y b) es la fuerte orientación a la actividad comercializadora de a) en tanto que b) es un tipo de organización más orientada a la actividad elaboradora. Además en la organización a) el exportador asume el rol de financista que es transmitido al remitente o encargado del abastecimiento de materias primas el que a su vez desarrolla un rol de agente previsional o de bienestar ante el pescador, apoyándolo en caso de enfermedades o de problemas de mantenimiento de equipos por ejemplo. Esta forma de relación crea vinculaciones que en la práctica son tanto o más fuertes que una relación contractual y en alguna medida se asegura un cierto poder monopsónico frente al grupo de pescadores financiados, asegurándose de paso el abastecimiento de materia prima. Este último factor es fundamental para los mercados externos en el que es muy apreciada la mantención regular de los envíos y de la calidad de los mismos.

Una gran parte de los exportadores participantes en la venta de este tipo de productos es identificado más como personas que como Compañías o Empresas. Existe un alto índice de entrada/salida del negocio, explicado por el escaso conocimiento de las relaciones desarrolladas en las organizaciones a) y b), de los riesgos a absorber en cuanto al éxito de pesca y la pérdida de materiales y de la exigencia por parte de los compradores en el exterior respecto al cumplimiento de los contratos en cuanto a calidad estándar, cantidades y fechas de envío.

3.2 Evolución de la oferta

3.2.1 Exportaciones (1981-84)

Las organizaciones funcionales descritas en el punto anterior no permiten la identificación de la procedencia de los productos exportados, siendo necesario para el presente estudio discriminar entre los exportadores que operan con los pescadores artesanales y los que no lo hacen con el objeto de estimar el aporte. Sin duda esto constituye una aproximación representativa que contendrá algunas distorsiones, pero que es apropiada para un dimensionamiento del orden de magnitud y para observar tendencias.

Las exportaciones en el período indicado han alcanzado las cifras mostradas en la Tabla 2.

Tabla 2

Exportaciones de pescado fresco, refrigerado o congelado vinculadas al Sector Pesquero Artesanal

Año	Mero o bacalao de profundidad <u>1/</u>	Congrios <u>2/</u>	Tollo <u>3/</u>	Pez espada o albacora <u>1/</u>	Raya <u>3/</u>	Corvina
a) <u>Volumen</u> (t)						
1981	14,00	215,38	360,58	--	173,03	9,48
1982	1,10	266,36	93,83	--	31,78	15,00
1983	252,89	123,12	38,15	8,30	50,82	--
1984	1.036,29	178,74	98,19	56,34	73,01	55,13
b) <u>Valor</u> (miles US\$)						
1981	17,50	560,58	369,76	--	197,45	23,98
1982	1,75	421,34	109,59	--	33,95	13,05
1983	522,30	204,97	30,72	33,59	49,85	--
1984	2.354,02	215,25	106,37	255,17	87,14	139,87
c) <u>Precios</u> (US\$/kg)						
1981	1,25	2,22	1,03	--	1,14	2,53
1982	1,59	1,58	1,17	--	1,07	0,87
1983	2,08	1,66	0,81	4,10	0,98	--
1984	2,27	1,20	1,08	4,53	1,19	2,54

1/ Mero, bacalao y albacora en algunas oportunidades son exportados y declarados en conjunto. En este caso fue totalizado en el ítem mero o bacalao de profundidad.

2/ Las declaraciones no separa los tipos de congrios. Sin embargo, las exportaciones se han concentrado principalmente en el dorado.

3/ Tollo y raya en algunas oportunidades son exportados y declarados en conjunto. En este caso fue totalizado en el ítem tolo.

Fuente: Elaborado por IFOP en base a cifras ODEPA

De las cifras presentadas se observa el incremento logrado por las exportaciones de mero o bacalao de profundidad; el incremento se debe principalmente a las especies que han sido extraídas en las V y VIII Región, la cual es de carne más blanca que la de la X Región y dada esta característica ha ingresado en el mercado norteamericano. El mercado abierto en Estados Unidos ha significado un fuerte incentivo para exportadores y pescadores artesanales. Sin embargo, el potencial de crecimiento es desconocido puesto que no se ha determinado la abundancia existente del recurso. Este aspecto, considerando el creciente interés por exportar este producto que alcanza un buen precio, le otorga un factor de riesgo a la actividad al no conocer su límite de expansión y estar trabajando con un recurso de lento crecimiento. Desde el punto de vista del mercado se ha logrado introducir el producto regularmente y se está llegando a obtener presentaciones estándares por parte de los principales exportadores.

Para la albacora valen las mismas consideraciones planteadas ya que en general se ha iniciado desde el año 84 su exportación conjunta con el mero o bacalao.

Los congrios provenientes del sector artesanal no han logrado una inserción definitiva en algún mercado específico, es más, se observa un decrecimiento en los últimos dos años, esta caída puede deberse en parte a que las lanchas dedicadas al congrio dorado en su gran mayoría han sido "habilitadas" por los exportadores o productores para la operación del bacalao. Por otra parte, en congrios existe fuerte participación industrial, la cual ingresa con volúmenes mayores.

El destino de las exportaciones de congrio no es muy específico en oportunidades ha ido a Brasil y en otras a países europeos o a Estados Unidos.

La raya y tollo tienen su mercado en Europa fundamentalmente en Francia, Bélgica y Holanda. Su auge ocurrió en los años 1979 a 1981, después del cual disminuye el comercio proveniente del sector artesanal, esto se debe por una parte, al quiebre de empresas productoras y por otra, a la situación cambiaria europea.

La corvina no ha llegado a tener un mercado propiamente tal.

3.3 Exportadores

A través del período han participado del orden de:

- 19 exportadores distintos en congrio, de los cuales se cuentan 2 en 1981, 5 en 1982, 14 en 1983 y 17 en 1984;
- 30 exportadores de mero o bacalao, de los cuales se cuentan 2 en 1981; 1 en 1982; 14 en 1983 y 25 en 1984;
- 13 exportadores de raya, de los cuales participan 5 en 1981; 3 en 1982; 4 en 1983 y 6 en 1984;
- 13 exportadores de tollo, de los cuales participan 4 en 1981; 3 en 1982; 3 en 1983 y 7 en 1984; y,
- 4 exportadores de albacora, de los cuales participan 2 en 1983 y 4 en 1984.

Esto revela la fuerte rotación de exportadores que entran y salen del negocio con relativa facilidad. Para el período analizado considerando todos los productos antes mencionados, participan 55 exportadores distintos que comercializan uno o más de dichos productos. De éstos: 42 participan sólo en un año, 9 en dos años, 4 en tres años y ninguno permanece en los cuatro años. La alta rotación es un factor absolutamente negativo ya que genera desestabilización en las calidades, formas de presentación, gestión comercial, etc., aspectos que finalmente influyen en una descon-

fianza por parte de los compradores y a menudo en una caída en los precios generada por el interés de ingresar al mercado. Además se genera una presión sobre el recurso pesquero que puede llegar a ser excesiva ya que quien intenta hacer un negocio a muy corto plazo no presentará interés alguno por una explotación racional. Un ejemplo de este tipo lo constituye el caso de la comercialización de locos, que culminó con la sobreexplotación del recurso.

Finalmente, cabe destacar que esta alta rotación va en desmedro de industriales o comercializadores que trabajen con visión de más largo plazo.

C. MERCADO INTERNO

1. Antecedentes de demanda

1.1 El consumidor de pescado en áreas urbanas: un modelo explicativo de tendencias

En esta parte, se desarrollará un conjunto de hipótesis que apunta a explicar el consumo de pescado fresco y congelado.

Se entiende aquí que este consumo está enmarcado en hábitos alimentarios que son relativamente persistentes en el tiempo, en la medida que están ligados a tradiciones familiares. Sin embargo, estas costumbres van siendo progresivamente alteradas por las exigencias de las nuevas formas de vida, reforzado por la introducción comercial de nuevos productos que facilitan el cambio a nuevos hábitos.

A continuación se plantea un conjunto de reflexiones que tratan de identificar las tendencias que podría estar afectando el consumo de pescado, como producto de estos cambios en la forma de vida. Estas transformaciones afectan no sólo los hábitos de consumo, sino también los procesos de compra de alimentos, los lugares de compra, etc. de manera diferente en los distintos estratos de la población.

Se insiste que lo planteado aquí son sólo hipótesis que deberán ser testeadas mediante una investigación de mercados. Dicho estudio deberá considerar también los impactos que derivan del período depresivo que ha afectado a la economía nacional en los últimos años.

En síntesis, el objetivo de estas páginas es señalar algunos factores de sensibilidad y también necesidades objetivas del consumidor frente a estos productos, con el objeto de facilitar una campaña de comercialización.

1.1.1 El consumo de pescado fresco

La hipótesis central para explicar las tendencias en el consumo de pescado fresco es la existencia de una creciente diferenciación en las necesidades del consumidor. Esta situación derivaría principalmente de la incorporación de la mujer al mundo laboral, lo que plantea cambios de roles al interior de la estructura familiar. En base a esto, podemos distinguir dos tipos de familias: aquéllas en que ambos trabajan y aquélla en que sólo el hombre participa de la vida laboral. Esta distinción es importante por cuanto uno de los roles más tradicionales de la mujer dentro del hogar ha sido justamente en relación a la alimentación, esto es, la adquisición y preparación de alimentos.

La incorporación de la mujer al mundo laboral es una tendencia en el mundo contemporáneo. En los países más avanzados ha alcanzado un elevado grado. En Chile, esto se observa con claridad en las zonas urbanas. La comparación de los censos de población para la ciudad de Santiago muestra que la fuerza de trabajo femenina aumentó su participación desde 30% en 1970 a un 36% en 1982.

Sin embargo, esta tendencia no es homogénea. Esa participación es muy elevada en las comunas del "barrio alto" (Providencia, Vitacura, Las Condes, La Reina y Ñuñoa) y la de Santiago que son también las comunas de mayor estándar de vida. Ello mostraría que ambas tendencias están muy correlacionadas.

Aunque no se dispone de cifras para mostrar la evolución durante la década, los datos para 1970 son bastante indicativos de las diferencias observadas entre las comunas de Santiago.

Tabla 1

Participación femenina en la fuerza de trabajo
activa en Santiago: 1970 (Censo)

Comuna	Porcentaje
Santiago	37,3
Providencia	52,9
Las Condes	47,4
La Reina	39,6
Ñuñoa	35,5
Otras comunas	22,7
Total Santiago	29,5

Lo anterior debe relacionarse con la alta participación de la fuerza de trabajo femenina en el grupo de profesionales y técnicos (53,8% en 1984) y empleados de oficina (43,2% de éstos en esa misma fecha) los que habitan predominantemente en las comunas destacadas en la tabla precedente.

En los sectores de bajos ingresos, la participación de la mano de obra femenina es importante en los grupos de trabajadores en "servicios personales" y en menor medida en "vendedores y afines" (probablemente vendedoras de tiendas), actividades ambas bastante mal remuneradas en relación a las citadas en el párrafo precedente.

1.1.2 Características de los segmentos

a) Estratos medios y medios bajos

En los estratos medios y medios bajos, la tendencia dominante

es que la mujer no trabaje, y las que lo hacen son frecuentemente jóvenes o bien son mujeres solas o solas con hijos y éstas no son comúnmente jefes de familias. Desde el punto de vista del consumo de pescado fresco, la familia que los adquiere probablemente corresponde a una pareja con hijos en que sólo el hombre trabaja fuera del hogar.

La razón para concentrar aquí nuestro análisis en familias nucleares es que en Chile - pero especialmente en los sectores populares - el pescado fresco se comercializa en forma entera. Su preparación en el hogar requiere un tiempo tal, que parece razonable pensar que una dueña de casa difícilmente justificará su preparación si en la comida no participan varias personas. En estos casos, la dueña de casa cocina regularmente. La preocupación central lo constituye el minimizar el costo de la dieta y en este contexto la adquisición de pescado como la merluza (o el jurel o el congrio negro) representa un aporte proteico barato y que contribuye a variar la dieta.

Probablemente en estos estratos, los productos competidores de la merluza sean las menudencias de vacuno (cazuela, algunos tipos de carne molida), aves y quizás también productos como el tarro de jurel (tipo salmón), que por razones de precio se ha visto muy favorecido en los últimos años.

Es también posible que en el período de verano, la caída del precio de las legumbres sea un factor que afecte negativamente el consumo del pescado.

Otros factores que probablemente inhiben el consumo de pescado en verano, en estos estratos es:

- i) El mayor grado de descomposición (o imagen de esto) que presentaría el pescado en ferias libres; y,
- ii) La inexistencia de refrigerador en parte de la población contribuiría a inhibir el consumo.

Dentro del Gran Santiago, a estos estratos se les ubicaría más bien fuera de las comunas del barrio alto, principalmente en zonas de grupos medios como podrían ser Quinta Normal, sectores de San Miguel, Ñuñoa, etc.

Como se verá más adelante, esta estructura de consumo probablemente sea muy importante en zonas como Valparaíso y Concepción y contribuya a explicar el alto nivel de consumo de pescado fresco allí.

b) Estratos altos

A continuación se expondrá un modelo de consumo de pescado fresco propio de los estratos más altos (20% más altos ingresos).

En estos grupos, tanto el marido como la mujer trabajan como profesionales o en general en un oficio de cierta especialidad. De acuerdo a esta característica básica, la ingesta de alimentos hay que separarla entre días de semana y fin de semana.

Durante los días de semana el consumo en el hogar tendería a caer en productos de fácil preparación.

Las tendencias actuales de la alimentación en estratos medios y altos es reducir la ingesta nocturna y hacerla más liviana, lo que lleva al consumo preferente de legumbres y a una reducción de las frituras, lo que afecta negativamente el consumo

de pescado. Respecto a este punto, hay que señalar, que al parecer en Chile, el pescado se consume principalmente frito en todos los estratos sociales.

La comida diurna en el hogar, es decir, el almuerzo, que queda a cargo de una empleada, se tiende a simplificar al máximo a través de alimentos de fácil y rápida preparación. Si bien la demanda originada en este consumo deja fuera el pescado fresco podría ser eventualmente una demanda para productos congelados, tipo barra de merluza u otros similares.

En general, los estratos altos se abastecen en supermercados a través de compras semanales o cada dos semanas, lo que excluye la posibilidad de adquirir pescados frescos para consumo durante la semana.

El consumo diurno de los fines de semana tiende en estos grupos a adquirir un carácter distinto, en cierta forma, ritual, ya que es el momento en que la familia se reúne, especialmente los almuerzos de día domingo. En estos casos, la dueña de casa participa en la preparación del almuerzo y existe preocupación por el carácter "especial" de éste, lo que en muchos casos induciría al consumo de productos más caros.

Es muy posible que este motivo explique el consumo de pescado fresco en estos estratos. Aunque en estos sectores, la merluza continúa siendo la especie más común, se comercializan también congrio colorado y corvina, especies que por su precio (tres a cuatro veces superior a la merluza en promedio) sólo se explica como un consumo especial. La encuesta de presupuestos fami-

liares (INE, 1978) indica que en Santiago, el estrato de más altos ingresos destinó el 26% del gasto en pescado fresco a las dos especies antes mencionadas. En otros estratos, estas especies prácticamente no son consumidas.

Probablemente el consumo de pescado fresco fuera del hogar corresponde a características similares a la descrita en el punto anterior: consumo de fin de semana, carácter "especial" (ritual o celebración) y en que por sus dificultades de preparación en el hogar se aprovecha la oportunidad de consumirlo en restaurantes.

En los estratos altos es frecuente un segmento de hogares que probablemente es poco común en otros sectores sociales por razones económicas: éstos son las personas solas, ya sean solteras, separadas o de edad.

En este tipo de hogares, y también en aquéllos compuestos por dos personas, es posible que el consumo en el hogar tienda a ser de productos preparados o semi-preparados adecuados a una preparación rápida y de trozos pequeños (por ejemplo, pizzas, puré, queso, conservas, etc.).

Las necesidades de este tipo de hogares no corresponde a una demanda de pescado fresco, pero abre una demanda potencial muy importante para el pescado congelado y productos a base de pescado (pre-cocidos o no).

1.1.3 Comentarios a partir de la encuesta de presupuestos familiares
(Santiago, 1978)

- i) Al observar el nivel de gasto total de las familias en los cinco quintiles en que está estratificada la Encuesta de Presupuestos Familiares (E.P.F.), llama la atención la gran diferencia que se produce entre el cuarto y el quinto estrato de más alto ingreso.

Tabla 2

Gasto mensual medio por hogar
(Santiago, 1978)

(en \$ de Junio de 1985)

Quintil	Total	Indice	Alimentos	Total
1	12.277	25,9	7.289	36,7
2	22.005	46,5	12.341	62,2
3	32.192	68,0	17.141	86,4
4	49.630	104,8	23.648	119,2
5	120.720	254,9	38.784	195,5
Promedio	47.365	100,0	19.841	100,0

Fuente: I.N.E., Encuesta de Presupuestos Familiares (E.P.F.)

El segundo punto que se destaca en la tabla precedente es que el cuarto quintil, que dentro del total corresponde a un estrato medio alto, no representa un gasto familiar elevado. El nivel de gasto disponible allí es de limitaciones tales, que prácticamente no permite sofisticaciones en el consumo.

ii) A raíz de lo señalado anteriormente, la composición del gasto a lo largo de los cuatro primeros quintiles presenta ciertos rasgos de continuidad. En general, a medida que se elevan los estratos aumenta el consumo de casi todos los productos. Si bien en algunos casos, aumenta bruscamente el consumo de algunos productos, como por ejemplo, los mariscos frescos, el nivel es todavía bajo.

De cualquier forma, a lo largo de esos estratos, prácticamente no hay sustituciones en el consumo de ningún producto de la canasta.

iii) El 20% de las familias de más altos ingresos representa un nivel de gastos superior a todo el resto de la población junta. Este grupo de familia tiene un ingreso promedio superior a los \$ 65.000 de junio de 1985.

Desde luego, este sector concentra un alto porcentaje del consumo de diversos productos: 60% de los locos, el 84,1% de los erizos, ostras, langostas y centollas, el 68% de las conservas de mariscos y el 70% de los pescados finos, como el congrio colorado, corvina, sierra y tollo.

1.1.4 Pescado fresco: Las tendencias recientes

La Encuesta de Presupuestos Familiares (1978) señala que en Santiago no más del 1% del gasto en pescados, mariscos y productos del mar se destina a la adquisición de pescado congelado. Incluso en el estrato de más altos ingresos, el gasto en estos productos sólo alcanza al 2%.

Las razones que han limitado el desarrollo de este mercado, proba-

blemente se encuentran a nivel de la oferta de estos productos y en especial en dos puntos.

- i) La línea de frío a través de la que se comercializa el pescado congelado está en los supermercados, lo que hasta unos cinco años atrás abastecían casi exclusivamente al sector de mayor ingreso de Santiago. En provincias, prácticamente no existían.

- ii) Una segunda fuente de limitaciones al desarrollo del mercado interno de estos productos, es el hecho de que, para la industria de productos marinos congelados, el mercado interno ha sido una línea muy secundaria respecto de su giro principal, que era de crustáceos congelados, orientado al mercado de exportación. Esto explica el alto grado de despreocupación respecto de las posibilidades de desarrollo de mercado nacional para el pescado congelado. La excepción a lo anterior ha sido la línea Findus que comercializa Savory. En este caso, ha habido una promoción al producto para posicionarlo como un producto caro y destinado sólo a los estratos más altos. La falta de interés de esta empresa para expandir el mercado se debería a que la línea Findus hace uso de la cadena de congelado, especialmente en invierno en que disminuye el consumo de helados.

De acuerdo al esquema presentado en punto 1.1.2, el consumo de pescado corresponde a atractivos muy distintos en los estratos medios-bajos y los altos.

En los estratos medios y bajos, el consumo de pescado fresco, particularmente la merluza, corresponde probablemente a la necesidad de adquirir un sustituto barato de las carnes. En estos sectores

- primeros cuatro quintiles de la población, según la E.P.F. - la merluza y el jurel representaron entre el 85 y el 75% del gasto en pescado fresco.

Es posible que en estos sectores exista un importante potencial de aumento de consumo si se considera que los consumidores de pescado fresco son sólo un 33% de la población de estos estratos.

En los estratos altos, el atractivo del consumo de pescado fresco parece obtenerse preferentemente en un consumo de ocasiones más bien especiales - básicamente en fines de semana - que justifica una dedicación mayor de tiempo a su adquisición y preparación. Esta situación probablemente explica también el consumo de especies de valor muy superior a la merluza.

En los países más desarrollados, el consumo de pescado se ha visto favorecido por la promoción que se ha hecho de éste como un producto saludable. En general, los estratos de más altos ingresos son bastante sensibles sobre este punto y es posible por tanto, que una campaña orientada en este sentido pudiera ser un estímulo importante para el consumo de pescado. Sin embargo, y como se menciona en el párrafo anterior, es posible que el pescado fresco tenga pocas posibilidades de desarrollo y esta demanda podría transferirse al pescado congelado por las razones que se entregan a continuación.

1.1.5 Tendencias actuales y futuras

En el contexto de las necesidades que se van planteando en las familias de hogares medios y altos, el pescado congelado resuelve los problemas del pescado fresco en los siguientes puntos:

- i) Facilidad y rapidez de preparación: El pescado congelado no debe ser despielado, cortado y lavado.
- ii) Imagen higiénica: No sólo del producto (no tiene olores y está envasado) sino también del lugar de expendio.
- iii) Separa en el tiempo la compra y el consumo: Este es un punto importante si se piensa que las compras van haciéndose más espaciadas y los productos deben ser preservados.
- iv) El producto se puede consumir en unidades más pequeñas, lo que se adapta a las necesidades de familias reducidas y a la existencia de una menor ingesta calórica, como un hábito de consumo cada vez más predominante.
- v) Comodidad: En la preparación no quedan residuos (cola, cabeza y piel) que por su velocidad de descomposición requieren de un tratamiento especial.

Los antecedentes anteriores justifican la idea de que en los estratos de más altos ingresos existe un significativo potencial de demanda sobre estos productos. Algunos puntos hacia los que podría dirigirse la promoción de estos productos entre los estratos altos y posiblemente también sectores medios altos son:

- i) Las comidas: La tendencia a reducir la ingesta nocturna conduce a la preparación de platos a base de comida liviana en los que el pescado congelado puede encontrar buenas posibilidades.
- ii) Las personas interesadas en las comidas rápidas y de fácil preparación: Este es especialmente el caso de las parejas jóvenes, en que ambos trabajan, personas solas y familias pequeñas, en general.

iii) Alimentos para niños: Aquí se valora su carácter de productos saludables, de alta digestibilidad y alto porcentaje de contenido proteico.

Una hipótesis interesante de señalar es que los adultos jóvenes (hombres y mujeres) tienden a sentir cada vez más lejanía hacia las necesidades culinarias en el hogar. Esto los hace más receptivos hacia los productos semi-procesados en general y congelados en particular.

1.1.6 El momento actual en la línea de congelados

El desarrollo de la comercialización de pescados congelados debe observarse en el contexto de las tendencias que se observan respecto de productos congelados en general. Si bien se carece de estadísticas de producción o ventas, personas ligadas a este rubro estiman que en los últimos cinco años se habría producido un desarrollo muy acelerado. De acuerdo a esas mismas fuentes, los niveles actuales de ventas de productos congelados serían varias veces superiores a los de 1980.

Es posible que al desarrollarse el mercado de productos congelados en general, se induzca el consumo de pescado en particular. La razón de esto estaría en que el consumidor rompería un prejuicio (el producto congelado tiene menos sabor) y un hábito, como es el saberlo cocinar (cocinarlo congelado).

Los productos que en estos años han jugado un rol de vanguardia han sido algunos vegetales congelados (choclo y arvejas) que se venden a lo largo de todo el año y que han abierto un mercado nuevo con gran éxito, obviando el problema de estacionalidad.

Entre los productos del mar hay dos líneas que se han desarrollado en los últimos años y que a juzgar por la cobertura de mercado que han alcanzado, parece haberse consolidado. Estos son:

i) La introducción de la merluza congelada en trozos, principalmente a través de Pesquera Viento Sur (SUNNAN), Pesquera Eicomar y COVELMAR, pero también, aunque más irregularmente por otras empresas. Este producto llega al consumidor a un valor que es del orden del 40% de los productos Findus y representa por tanto, la posibilidad de alcanzar un estrato mucho más extenso.

ii) Mariscos congelados en general

A futuro, la creciente variedad de mariscos congelados, y una mayor familiaridad del consumidor con éstos, permite estimar una buena perspectiva de aumento en él, dado el relativamente bajo nivel actual.

Un factor al que debe prestársele particular atención al estimar la demanda futura es el crecimiento que muestran los supermercados no sólo en Santiago sino también en provincias. Esto, por cuanto es el medio a través del cual se comercializan los productos congelados en general.

En Santiago, en los últimos cinco años, prácticamente se ha duplicado el número de supermercados existentes, y de los nuevos que se han instalado, más de un 80% tienen líneas de congelados. Este fenómeno representa una ampliación considerable de la cobertura de mercado para estos productos y es una tendencia que probablemente se mantenga a futuro.

1.2 Antecedentes preliminares: acerca del proceso de compra de pescado

Los factores que inciden en el proceso de toma de decisiones del consumidor final de pescado y/o mariscos no se ha estudiado en Chile. Una investigación específica sobre éste escapa del alcance del presente proyecto. Sin embargo, su conocimiento es el punto de partida para definir y decidir sobre cualquier estrategia de comercialización.

Un estudio sobre esta materia permitiría conocer directamente al consumidor, sus hábitos, sus razones de compra, los factores que inhiben su consumo y las iniciativas que deberían emprenderse para aumentar el consumo.

Con el fin de sistematizar algún conocimiento y de detectar la existencia de diferentes intereses entre los consumidores, es que se exponen algunos antecedentes conocidos a través de las opiniones de algunos abastecedores minoristas y en menor proporción, a algunos consumidores consultados en las distintas visitas a centros de compra de pescados frescos, refrigerados y congelados: ferias libres, mercados y supermercados.

Para detectar las necesidades que motivan a los grupos de compradores, se identifican algunas preguntas que guiarán este diagnóstico preliminar del proceso de compra y que deben ser materia de profundización en otra investigación:

- preguntas de identificación del comprador;
- preferencias y hábitos de consumo;
- procesos de selección de compra (y no compra);
- procesos de búsqueda.

A pesar de las limitaciones del muestreo (tamaño, aleatoriedad, días y horas de la semana abordados), las visitas a los centros de compra permitieron detectar lo siguiente:

1.2.1 Identificación del comprador: ¿Quiénes compran?

La compra de pescado fresco a través de las ferias libres, generalmente la realizan mujeres, dueñas de casa y/o empleadas domésticas de mediana edad (35 - 50 años), pertenecientes a diferentes estratos socio-económicos, dependiendo de la comuna respectiva. En mínima proporción, participan hombres, de mayor edad (55 - 65 años).

En supermercados del área oriente de Santiago (zona Providencia, Las Condes, La Reina) para la compra de pescado refrigerado y/o congelado participa otro segmento del mercado, ligado a sectores socio-económicos medio-alto y alto. Por su estilo de vida, éstos tienen acceso o están en contacto con las innovaciones ocurridas en el mercado y que por lo general, hacen propias las modas y patrones de conducta y consumo impuestos en los principales centros mundiales: mercados de Estados Unidos y Europa (primeros adoptantes).

1.2.2 Preferencias y hábitos de consumo: ¿Qué compran? ¿Cómo y cuándo lo compran?

El consumidor compra preferentemente el pescado fresco en filete y/o en trozos. El público pide el pescado fileteado, por comodidad y limpieza. El tollo (pejegallo) se compra porque no tiene espinas, lo que facilita el consumo en los niños.

En casa, las formas más típicas de consumo son: frito, al horno y/o en caldillo. Los sectores de ingresos altos además preparan ceviche, croquetas y mousse de pescado.

En comunas más pobres o con alto porcentaje de cesantes (La Granja, Pudahuel) la cabeza de pescado es muy apetecida por dos razones:

i) por precio y aprovechamiento total del pescado ("para que cunda un poco el almuerzo").

ii) por su alto valor nutritivo.

Generalmente, en estos sectores, los ingredientes de mayor precio (harina, aceite) son reemplazados por otros más baratos (grasa de caballo), para abaratar la preparación del almuerzo en base a pescado.

El mayor consumo en las comunas se realiza en la temporada de otoño-invierno (abril a agosto), que los comerciantes relacionan con un factor psicológico ("igual que con el chancho").

Los mayores niveles de compra de pescado tienden a realizarse a partir de los días jueves a domingo, aunque se acentúan el fin de semana, por dos razones:

i) "hay más plata" (después del pago del salario semanal)

ii) "cuando la familia está reunida"

El día Viernes Santo se menciona como "el" día bueno para las ventas de pescado, aunque también muy problemático, por la ya tradicional alza en los precios.

Los meses de enero y febrero se mencionan como la peor temporada por las siguientes razones:

i) por vacaciones, "la gente está fuera de Santiago" y se traslada el consumo de pescado hacia el lugar de vacaciones

ii) por el calor, el público piensa que el pescado viene malo (añejo) y que por eso le ponen hielo

- iii) por religión, hay gente que no consume pescado en meses con "r", o sólo compra pescados con escamas
- iv) en verano, el consumidor prefiere otro tipo de platos (verduras y legumbres) u opta por los mariscos, por su fácil preparación

Otros problemas ligados al consumo de pescado se presentan respecto al conocimiento y/o diferenciación de las distintas especies de pescado comercializadas, como acerca de sus formas de preparación.

En las comunas de Providencia y Las Condes, se detectó el mayor surtido de especies de pescado y también el mayor conocimiento por parte del público consumidor de estas especies y de sus formas de preparación.

1.2.3 Del proceso de selección

Un importante beneficio buscado en la compra del pescado es el valor nutritivo que éstos aportan.

La decisión de compra está principalmente motivada por el precio de la especie y porque ésta sea conocida.

Otras razones que se incorporan en la compra de pescado congelado son: la seguridad e higiene de estos productos versus los pescados frescos- enteros; la comodidad o fácil preparación y la confianza en el consumo por parte de los niños. Dada la falta de promoción para estos productos, muchos consumidores no los conocen y los prueban por primera vez o los llevan por recomendación de terceras personas.

El pescado fresco, refrigerado o congelado no se consume generalmente porque falta hábito, tradición o cultura de consumo de pescado ("el chileno no sabe consumir el pescado, no distingue") o porque el precio no está al alcance del bolsillo de los consumidores ("el pescado es caro, solamente aumentaría su consumo si faltaran las otras carnes").

La decisión acerca del canal de compra de pescado está motivada por: el precio de los productos del mar (se compra donde esté más barato), por la facilidad de acceso a los centros distribuidores y por presentación e higiene de dichos centros. En algunos casos, existe algún grado de lealtad hacia ciertos canales ("Mercado de Providencia", "Jumbo").

Por lo general, no se perciben diferencias en marcas alternativas de productos congelados, la variable de decisión más importante sigue siendo el precio de los productos. Se busca el producto más barato.

1.3. Una estimación del consumo aparente de pescado fresco en la Zona Central del país

Parece razonable comenzar un análisis de la comercialización de pescado fresco localizando los principales centros de consumo del país. Para esto se utilizaron los antecedentes que presenta SERNAP referentes a desembarque no procesado corregidos de acuerdo a los criterios que se especifican en el anexo. Para estimar los destinos de pescado fresco a Santiago se utilizaron las estadísticas del Terminal Pesquero Santiago que indican el origen de las especies comercializadas en ese centro.

A continuación se presenta una síntesis del cuadro del primer apéndice. Las especies se han agrupado de acuerdo a valor que se les asigna en el Terminal Pesquero de Santiago, utilizando para ello las estadísticas de precios anuales que lleva ese centro (ver Anexo 6). Desde luego, esos precios sólo constituyen un punto de referencia para la ciudad de Santiago ya que en los centros regionales la estructura y nivel de precios de estos productos difieren considerablemente de acuerdo a las características del abastecimiento local.

Tabla 1

Estimación del consumo aparente del pescado fresco en regiones
Promedio 1981-1984 (toneladas)

Región	Especies				Consumo P/C población regional	Consumo P/C poblac. urb. regional	
	Finas (1)	Semi-finás (2)	Merluzas y simil. (3)	Jurel y sim.(4)			Total
IV	240	314	261	419	1.272	3.2	4.4
V	883	136	7.124	3.667	11.850	9.2	10.4
VIII	564(*)	59	3.540	3.955	8.168	5.3	7.1
X	527	26	429	998	1.984	2.3	4.1
A.M.	1.294	315	12.507	967	15.083	3.9	3.9

(1) Congrio colorado y corvina, lenguado, bacalao de J. Fernández, atún

(2) Cojinova, sierra y tollo

(3) Merluza, pejegallo y congrio negro

(4) Jurel, caballa, cabrilla

(*) De estas 564 toneladas, 285 t corresponden a congrio dorado que en parte es procesado en Santiago para ir destinado a la exportación.

Fuente: Elaborado a partir de datos de precios de SOTEPSA y SERNAP.

El cuadro precedente permite extraer observaciones claves para el análisis del consumo de pescado fresco:

1. El primer punto que destaca es el hecho de que la estructura de consumo en el Area Metropolitana y V Región tienen similitudes entre sí, pero difieren sustancialmente de las otras regiones.
2. El consumo per cápita de pescado fresco en la V y VIII regiones, las que tienen un alto porcentaje de su población cerca de la costa, es más elevada respecto del resto del país.
3. En la IV, VIII y X regiones, la principal especie consumida localmente es el jurel, cuyo menor valor la hace especialmente atractiva en estas regiones que contienen un elevado porcentaje de su población con ingresos muy bajos.

Los principales centros de consumo de pescado fresco del país son: el Area Metropolitana de Santiago, la V Región y la VIII Región, especialmente las dos primeras. En particular, llama la atención el alto consumo per cápita de la V Región, razón por la cual se realizó aquí un análisis específico.

Una de las principales hipótesis que se desarrollará en este trabajo se refiere a las distintas razones que explicarían el consumo de las distintas especies de pescado. Aunque este punto se desarrollará en la segunda parte, interesa señalar aquí que las diferencias de precios entre los grupos de especies son muy significativas.

Tabla 2

Precios en Terminal Pesquero Santiago (mayorista)
en \$ (Prom. 1984)/kg

Especies	1981	1982	1983	1984	Promedio	Indice
Finas	123,8	130,6	123,5	114,6	123,1	260,8
Semi-finás	77,0	76,4	60,0	57,2	67,7	143,4
Merluzas y similares	47,0	47,0	47,5	47,1	47,2	100,0
Jurel y similares	23,3	26,5	29,1	35,9	28,7	60,8

Fuente: Elaborado a partir de datos de precios de SOTEPSA.

Lo señalado en el párrafo precedente es particularmente relevante al comparar la composición de las especies consumidas en la VIII región y el Area Metropolitana.

En la VIII Región, el 48,4% de las especies consumidas corresponden a especies como el jurel que tienen un precio muy inferior a la merluza. En San Antonio, el precio promedio del jurel en los últimos años ha sido alrededor de la tercera parte de el de la merluza y probablemente en la zona de Concepción esta relación se mantenga.

A su vez la merluza que se comercializa en la VIII Región en playa tiene un precio que es del orden del 65% del que muestra el Terminal Pesquero de Santiago.

2. ANTECEDENTES SOBRE LA COMERCIALIZACION EN SANTIAGO

Los objetivos que guiaron esta parte de la investigación fueron:

- i) conocer la relevancia de la oferta artesanal en la comercialización interna de pescados frescos, refrigerados y congelados.
- ii) identificar algunos rasgos de la comercialización de pescado fresco, refrigerado y congelado en Santiago.

Para identificar los elementos de las estrategias de comercialización en Santiago, la investigación se orientó a detectar: especies comercializadas, canales de distribución, precios y promoción para las tres categorías de productos mencionados.

Desde el punto de vista del productor, la investigación se orientó a conocer la potencialidad y principales obstáculos ligados al abastecimiento artesanal.

Debido al mínimo conocimiento inicial respecto al mercado interno, se realizó un estudio exploratorio empleando fuentes primarias y secundarias de información.

La falta de información secundaria, actual y sistematizada en las fuentes consultadas (Terminal Pesquero de Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas, Cámara de Comercio Minorista) restringió el estudio a la comercialización minorista en el área de Santiago y motivó a generar la información mínima a través de las siguientes fuentes primarias:

- visitas a principales centros de desembarque y de producción de pescado en las V, VIII y X regiones del país. Observación en caletas y entrevistas con: pescadores, dirigentes artesanales, instituciones (CORFO, SERNAP) y empresarios.

- observación y entrevistas en Terminal Pesquero de Santiago
- observación y entrevistas en principales centros distribuidores y comercializadores de pescado en Santiago (ferias libres, mercados y supermercados).

La principal limitante del estudio es la falta de información sistemática sobre el mercado interno, tanto respecto a la demanda interna y a las características del consumidor; como a la recopilación estadística de la oferta mayorista y minorista de pescado para Santiago y demás ciudades del país. No existe registro estadístico de los volúmenes de ventas de pescado, o series de precios al consumidor para las especies de origen artesanal, agentes involucrados en la comercialización, capital de operación y márgenes de operación.

Las entrevistas se realizaron a ejecutivos de las principales empresas productivas y/o comercializadoras mayoristas de pescado en Santiago: Bahía Mansa, Benmar, Bonapesca, Covelmar, Eicomar, Ice End, Viento Sur.

Para conocer la comercialización en ferias libres y mercados, se realizó un muestreo al azar en 13 comunas del Gran Santiago: Las Condes, La Florida, La Granja, La Reina, Maipú, Ñuñoa, Providencia, Puente Alto, Pudahuel, Quinta Normal, San Miguel, San Ramón y Santiago.

Los elementos de comercialización empleados para los pescados congelados se conocieron a través de un muestreo a 20 supermercados de distintas comunas: La Florida, Santiago, Providencia, Peñalolén, Puente Alto, Las Condes, Los Domínicos, Vitacura.

La información acerca de la comercialización de pescados refrigerados (frescos-envasados), provino principalmente de un estudio publicado por Fundación Chile y fue complementado con observación directa y entrevistas.

2.1. Elementos de comercialización por tipo de producto: pescado fresco, refrigerado y congelado

2.1.1. Pescado fresco

2.1.1.1 Especies comercializadas

Por pescado fresco, se entiende el pescado recién capturado que no ha sido objeto de ningún tratamiento de conservación o que sólo se ha conservado por refrigeración. 1/

En Santiago se comercializan la mayoría de las especies de pescado fresco que se extraen a lo largo del litoral chileno. Sólo se exceptúan algunas especies pelágicas cuyo destino es la elaboración de harina de pescado u otras que se destinan a la exportación.

- Diversificación

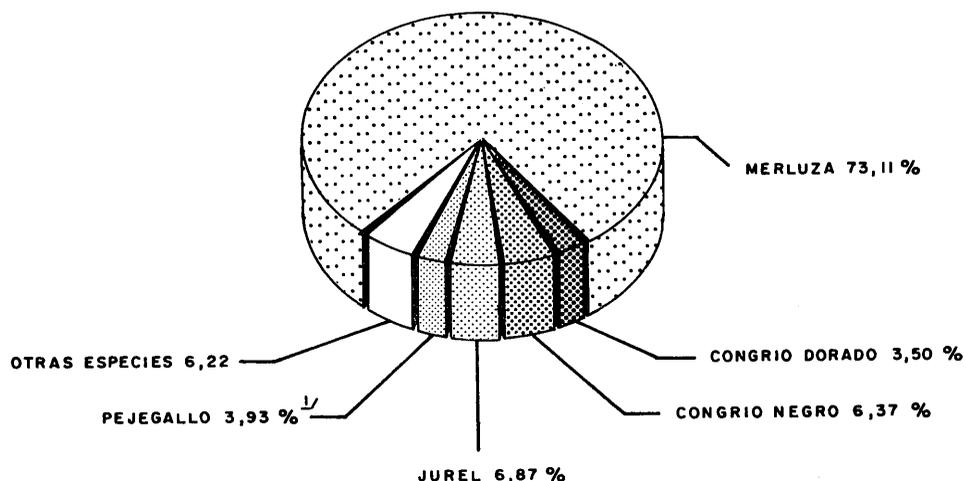
Pese a que durante 1984 se canalizó la llegada a Santiago de alrededor de 40 especies distintas de pescado fresco, la comercialización se caracteriza por una escasa diversificación de las especies comercializadas.

La presencia de merluza común es mayoritaria. Las especies que le siguen en importancia son: congrio negro, jurel, pejegallo y congrio dorado. Las restantes 30 especies tienen una incidencia marginal.

La participación promedio de las especies de pescado comercializadas en Santiago, durante los últimos 5 años, se muestra en la figura 1.

1/ Fuente: FAO, 1974. Circular de Pesca. 145. Rev.1

Fig. 1 Participación de las principales especies comercializadas en Santiago (promedio 1980 - 1984)



1/ Incluye tollo

Fuente: SOTEPSA

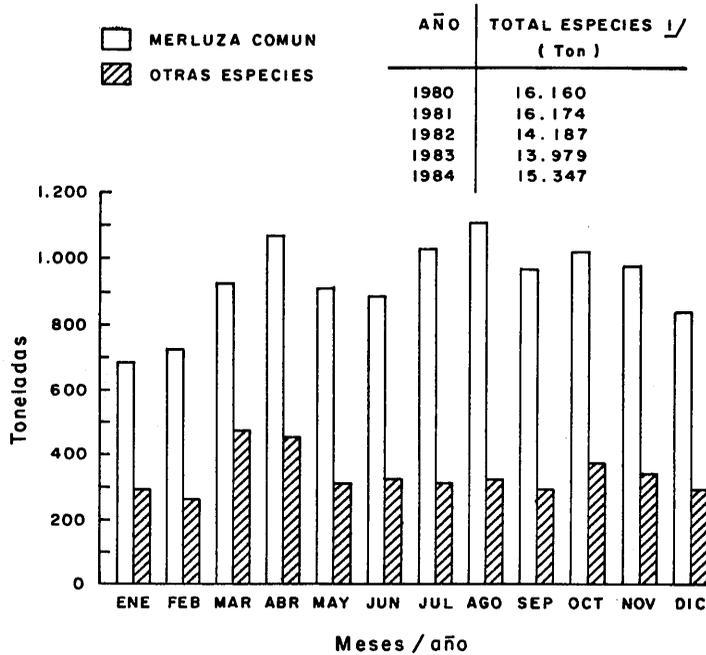
- Estacionalidad

La comercialización no es regular a través del año; se observa una marcada estacionalidad, coincidiendo los mayores niveles de venta con la temporada de Semana Santa y los meses de invierno.

En los meses de enero y febrero la transacción de la merluza se reduce generalmente entre un 25 a 30% en relación a los meses de invierno.

Las ventas de las demás especies de pescado se acentúa en los meses de marzo a abril, dependiendo de la fecha de Semana Santa de cada año, para mantenerse en niveles estables durante el resto del año (Fig. 2).

Fig. 2 Estacionalidad promedio de las especies de pescado comercializadas a través del Terminal Pesquero Santiago (en toneladas/mes)



FUENTE: SOTEPSA

^{1/} INCLUYE DECOMISOS

- Rendimiento

Las distintas especies se comercializan en fresco, en forma entera y/o eviscerada.

La cantidad de pescado que llega finalmente al consumidor se ve disminuida por los decomisos y/o pérdidas en el T.P.S. y demás canales minoristas de distribución y por el rendimiento al producto final después de la compra y limpieza del pescado.

La mantención de los pescados en buenas condiciones se garantiza con su almacenamiento en cajas con hielo, o a una temperatura que oscila entre 0° y 1°C. En caso de perecibilidad, éstos son decomisados en el Terminal Pesquero. Los decomisos de pescados y mariscos en el período 1980-1984, oscilaron entre el 1 y 2%.

La limpieza del pescado, vale decir, la extracción de cabeza, vísceras, espinas, piel y aletas resta un alto porcentaje al producto pagado por el consumidor.

Tabla 1

Rendimiento de principales especies comercializadas
(%)

Especie	Rendimiento/producto	
	H.G. <u>1/</u>	Filete simple con piel
Merluza común	65 - 74	52 - 57
Congrio negro	59 - 65	39 - 45
Jurel	66 - 73	46 - 57
Pejegallo	62 - 69	39 - 44
Congrio dorado	60 - 68	43 - 55

1/ H.G.: eviscerado-descabezado

Fuente: IFOP, Catálogo Tecnológico

2.1.1.2 Precios

El Instituto Nacional de Estadísticas, registra sistemáticamente el nivel de precios al consumidor de pescado fresco sólo para algunas especies: merluza (pescada), jurel y congrio (sin especificar).

Tampoco existen registros de precios según canales de distribución en Santiago, por lo que al visitar las diferentes ferias libres, mercados y supermercados se tomó el precio al consumidor de las especies comercializadas, en un instante de tiempo.

El muestreo en las distintas comunas permitió detectar: diferencias de precios entre las especies, diferencias de precios entre canales de distribución y el encarecimiento relativo de los pescados versus otros productos sustitutos.

Coherentemente con las diferencias de precios a nivel mayorista se tiene a distinguir entre las especies baratas o de consumo masivo y las especies finas (Ver Anexo 6).

La mayoría de las especies finas están presentes en mayor cantidad y variedad en las comunas de mayores ingresos del Gran Santiago. Algunas, se encuentran en forma exclusiva (lenguado, salmón de roca, albacora, merluza española), para abastecer al segmento del mercado que las conoce y que puede pagar por ellas.

Por lo general, las especies finas no se venden y por lo tanto no se encuentran en los sectores periféricos, y cuando esto ocurre es sólo una excepción. La principal razón dada por los entrevistados es el precio de los pescados ("sólo salen cuando llegan a precios razonables").

Las especies finas de mayor salida en estas comunas (norte-sur-oeste) son las especies relativamente más baratas dentro de este mismo grupo (tollo, cojinoba, congrio colorado, congrio dorado), principalmente.

En todas las comunas muestreadas, las especies habitualmente más vendidas son las especies baratas, aunque existe cierta diferencia relacionada con el nivel de ingresos de las personas.

En las comunas de menores ingresos del Gran Santiago (Pudahuel, La Granja, Quinta Normal, San Miguel, entre otras) las especies más consumidas son: merluza común, congrio negro y jurel. En cambio, en las comunas del sector oriente de la capital (Providencia, Las Condes, La Reina) el consumo se orienta hacia merluza común, congrio negro y tollo.

El jurel no tiene aceptación entre el público del sector oriente, en cambio, es reemplazado por dos especies (tollo y pejegallo) que en realidad se presentan y venden como la de mayor precio (tollo).

Los precios mensuales al consumidor durante el último año para las principales especies comercializadas en fresco (congrios, merluza y jurel) se muestran a continuación (Tabla 2) junto a los principales componentes cárneos de una canasta popular (lomo, posta, cazuela, pollo). Los precios se muestran en las cantidades habitualmente demandadas en las comunas más populosas del Gran Santiago.

El encarecimiento relativo de los pescados frente a los otros productos sustitutos se produce porque el consumidor paga por el kilo del pescado pero sólo recibe el peso comestible, que según la especie oscila entre un 40 y 50% (ver punto anterior). Para aumentar el aprovechamiento del pescado, en distintas comunas de Santiago, se incorpora sistemáticamente a la compra, la cabeza del pescado para incorporarla a la dieta (caldillo) y las vísceras, para alimentar a las mascotas.

En las ferias libres de las comunas periféricas (Pudahuel, La Granja), los productos cárneos que más se consumen son los subproductos de la carne, que se presentan como un sustituto a la compra de carnes rojas y blancas (aves y cerdos) porque son baratos.

Tabla 2

Precios al consumidor de pescados y principales sustitutos cárneos, Octubre 1984 - Septiembre 1985
(en \$ de cada mes)

Meses	Congrios <u>1/</u> (\$/kg)	Merluza <u>2/</u> (\$/kg)	Jurel (\$/kg)	Lomo (\$/¼ kg)	Posta (\$/¼ kg)	Carne molida (\$/¼ kg)	Cazuela cordero (\$/kg)	Pollo entero faenado (\$/kg)
Octubre	122	76	59	138	106	80	219	191
Noviembre	122	76	60	100	100	74	199	186
Diciembre	113	71	54	94	94	68	195	175
Enero	117	80	61	97	97	69	215	190
Febrero	117	79	56	103	103	74	230	204
Marzo	108	75	55	107	107	74	214	309
Abril	123	91	65	107	107	77	224	301
Mayo	122	86	68	107	107	77	233	200
Junio	142	92	76	119	119	86	208	200
Julio	170	99	76	131	131	93	196	200
Agosto	152	95	76	133	133	92	180	200
Septiembre	145	98	76	130	130	90	186	209

1/ Sin especificar

2/ Comercializada como pescada

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas

Los precios de los subproductos no son registrados sistemáticamente. Los precios promedios en diferentes comunas de Santiago de los subproductos habitualmente preferidos son:

Tabla 3

Precio promedio de subproductos cárneos vendidos en ferias libres
(expresado en medio kilo)

Subproductos	\$ <u>2/</u>
Guatitas <u>1/</u>	114
Sangre	49
Cocimiento	61
Charcha	103
Panita <u>1/</u>	154
Molida <u>1/</u>	147
Chunchules	77
Prietas <u>1/</u>	99
Corazón <u>1/</u>	153

1/ preferentemente se venden en 1/4 kilo

2/ en \$ de agosto de 1985, incluye Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)

Fuente: Ferias libres del Gran Santiago

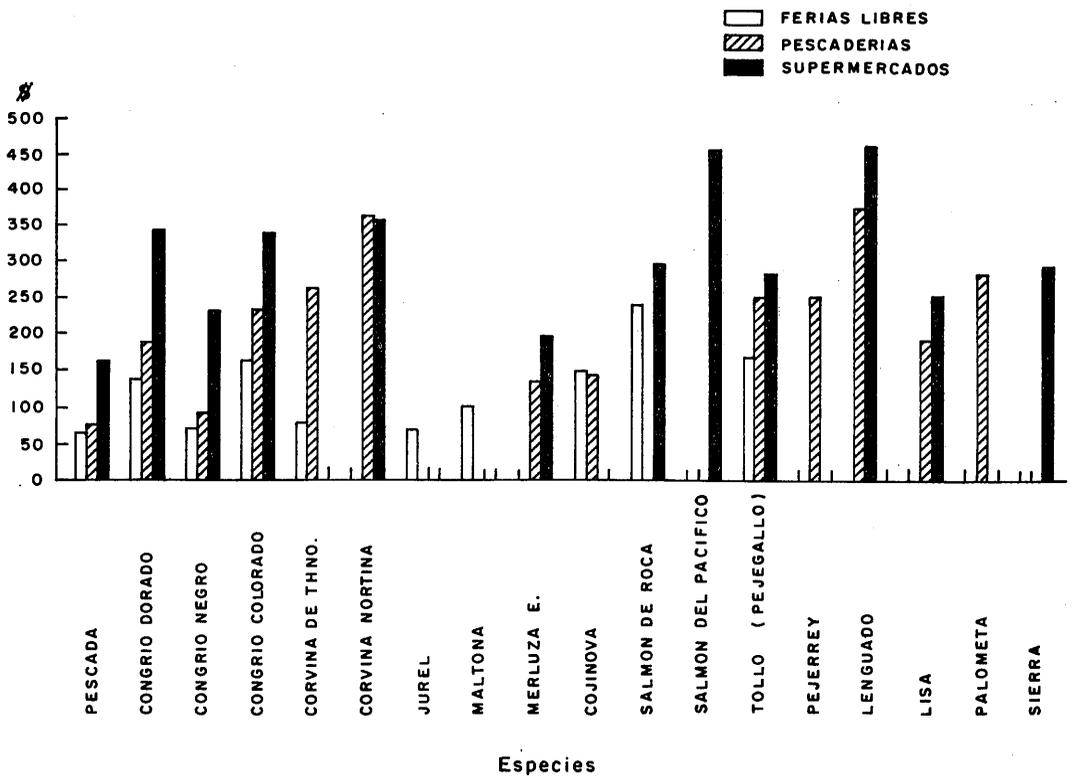
Dada las restricciones de ingreso de los habitantes de las comunas, las compras se realizan en pequeña cantidad (1/4 kilo) o con un mínimo gasto (\$100). Las compras en mayor cantidad o de otros productos (lomo y posta) se realizan los fines de semana después del pago del salario semanal.

En otras comunas de Santiago, aumenta la presencia y compra de carnes rojas y blancas. Especialmente de aves trozadas (tutos, pechugas, cazuela surtida, patitas, etc.). En las ferias libres de Las Condes, no se instalan puestos de carnes rojas.

Los precios de las especies comercializadas entre canales de distribución es marcadamente diferente.

La figura 3, muestra los precios al consumidor de las especies comercializadas en ferias libres, pescaderías y supermercados; siendo éstos últimos los centros más caros de venta de pescados y mariscos.

Fig. 3 Precios al consumidor de especies comercializadas según canales de distribución minorista (en \$ de octubre de 1984) *



Fuente: Ferias libres, pescaderías en mercados y supermercados en comunas de: Las Condes, Ñuñoa, Providencia y Santiago

* Incluye Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)

Junto con observarse los precios más altos en los supermercados, éstos también obtienen altos márgenes de comercialización, que son adjudicados a los mayores costos fijos y al alto porcentaje de mermas ocasionados por el riguroso control de calidad que imponen estos establecimientos comerciales.

Tabla 4

Márgenes de comercialización minorista
(en %)

Especies	Márgenes en supermercados	Márgenes en ferias libres
Merluza	64	39
Congrio negro	140	75
Congrio dorado	150	40
Congrio colorado	180	82
Corvina	180	100
Tollo	200	-

Fuente: Encuesta a los mercados minoristas, Subsecretaría de Pesca (1983). Publicada en: Chile Pesquero N° 25. Diciembre 1983. p.33

2.1.1.3 Abastecimiento y canales de distribución

a) Abastecimiento en Terminal Pesquero de Santiago

El abastecimiento de pescado fresco al comercio minorista (puestos en ferias libres, carros, pescaderías, etc.) se hace fundamentalmente a través del Terminal Pesquero de Santiago, que centraliza la llegada de pescado desde diferentes caletas y regiones del país.

Las compras se realizan principalmente entre las 05;30 y 07;30 horas, salvo el lunes, día en que éste permanece cerrado.

La perecibilidad del pescado, la falta de condiciones adecuadas de preservación en frío y el volumen de ventas, obliga a que las compras se realicen a diario y en la cantidad adecuada para evitar pérdidas en cantidad o en menores ingresos percibidos por "rematar" la mercadería del día bajo el costo.

Los principales obstáculos ligados a la operación en el Terminal Pesquero de Santiago son:

- el alto número de revendedores;
- las fluctuaciones en el precio de las especies de pescado;
- las variaciones en el peso de las cajas de pescado.

Las estadísticas del Terminal Pesquero son escasas. No existe en esta o en otras fuentes consultadas (Instituto Nacional de Estadísticas, Cámara de Comercio de Santiago) registro sistemático de información ligada a la comercialización: número de intermediarios, capital de operación, márgenes de operación, ventas de pescado por comunas, etc.

Las distintas fuentes de información disponibles (observación, entrevistas y estadísticas) permitieron detectar las siguientes características en el Terminal Pesquero de Santiago:

- alta concentración de la procedencia de la materia prima;
- importancia del rol del intermediario;
- alta incidencia del abastecimiento industrial de materia prima.

- Alta concentración de la procedencia de la materia prima

Las especies que abastecen de pescado a Santiago provienen fundamentalmente de la V y VIII regiones del país; en especial, de los puertos de San Antonio y Talcahuano. De este último, proviene la mayor cantidad de merluza común que se comercializa en Santiago (Ver Anexo 5).

- Importancia del rol del intermediario

El abastecimiento minorista de pescados es indirecto, vale decir, no hay mayor nexo con los pescadores artesanales, se transa directamente con el intermediario.

En la operación de los intermediarios del Terminal Pesquero, es necesario distinguir entre remitentes y re-vendedores. Los primeros compran en playa y transportan el pescado desde las diferentes caletas del país, y los vendedores, compran y venden al interior del mismo terminal.

Complementariamente algunos comerciantes minoristas se abastecen de otras fuentes paralelas al Terminal Pesquero, y estos remitentes entregan su mercadería directamente a pescaderías y/o mercados.

Ello generalmente ocurre cuando media algún lazo familiar en la relación comercial o cuando el negocio es propio.

Excepcionalmente llegan algunos pescadores artesanales al Terminal Pesquero, ferias o pescaderías a vender mariscos.

- Alta incidencia del abastecimiento industrial de materia prima

La participación de merluza común en el abastecimiento de pescado en el Terminal Pesquero de Santiago, la importancia de Talcahuano como puerto de desembarque (Ver Anexo 5) y la actividad pesquera que se desarrolla en la VIII Región, permite concluir que mayoritariamente la merluza común que se comercializa en Santiago tiene su origen en la extracción de barcos pesqueros industriales.

Actualmente, este abastecimiento industrial procede de dos empresas de la VIII Región (El Golfo, Bio-Bio), a diferencia de lo ocurrido en la década del 70, en que competían principalmente 4 empresas, de San Antonio y de Talcahuano (Pesquera Arauco, Pesquera Chile, Alimar (Marco), Pesquera El Golfo).

El origen industrial de la merluza común garantiza a los distribuidores minoristas el cumplimiento de los requerimientos mínimos para un buen abastecimiento: calidad del pescado, grandes volúmenes y estabilidad en los precios; factores que se mencionan como un obstáculo cuando el abastecimiento es de origen artesanal (Ver punto 2.2).

El pescado "fino" (congrío colorado, dorado, mero) es adquirido a un remitente de los pescadores artesanales de la VIII Región del país.

Los comerciantes interesados en compras en volumen y en pescado de buena calidad, acuden a uno u otro proveedor específico (Pesquera El Golfo o Marcelino González) según la especie a adquirir.

Esta diferenciación en la operación ha desarrollado al interior del Terminal, cierta tradición o lealtad con el proveedor.

Los comerciantes que compran en menores volúmenes no tienen preferencia por ningún intermediario; su decisión de compra está motiva da sólo por el precio.

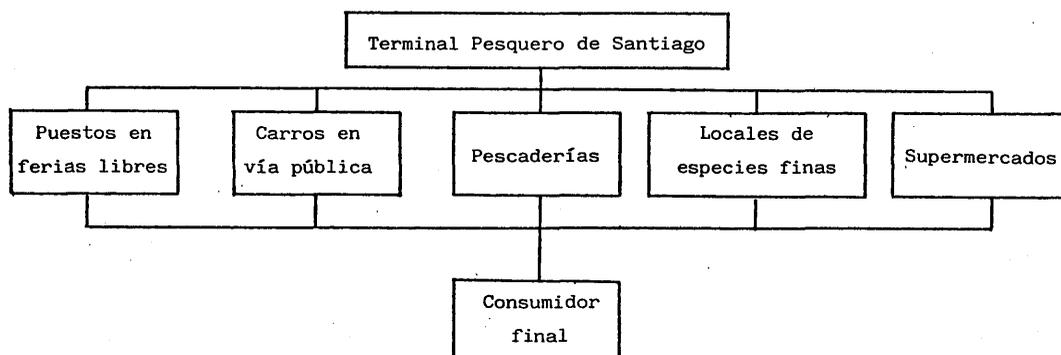
b) Canales de distribución minorista

La falta de registro de los canales de distribución minoristas o mayo ristas de pescado fresco en Santiago, motivó a solicitar la informa- ción a las Municipalidades de la Región Metropolitana.

La información que se indica en la Tabla 5, fue proporcionada sólo para canales minoristas, en base a los registros de las patentes co- merciales de estas Municipalidades y fue ratificada mediante observa- ción y entrevistas.

La distribución minorista de pescado fresco en Santiago se señala en la figura 4.

Fig. 4 Canales de distribución minorista de pescado fresco en Santiago



En Santiago, a la fecha, (octubre de 1985), los diferentes agentes participan en la siguiente proporción:

Agentes	%
Puestos en ferias libres	68,7
Pescaderías <u>1/</u>	14,9
Carros en vía pública	12,8
Locales de especies finas	2,8
Supermercados	0,8
T o t a l	100,0

1/ Incluye pescaderías establecidas en mercados municipales y fuera de ellos. Excluye las de supermercados

Fuente: Ilustres Municipalidades del Gran Santiago

TABLA 5

CANALES DE DISTRIBUCION EN FRESCO
DE PESCADOS Y MARISCOS
AREA METROPOLITANA
(octubre 1985)

COMUNAS	NUMERO DE HABITANTES	CANALES DE DISTRIBUCION					TOTAL
		PUESTOS EN FERIAS LIBRES	CARROS EN VIA PUBLICA	PESCADERIAS (1)	PESCADERIAS ESPECIES FINAS	PESCADERIAS SUPERMERCADOS	
Calera de Tango	(*)						
Cerro Navia	159.653	16	1	--	--	--	17
Conchalí	360.000	31	15	13	--	--	59
Estación Central	(*)						
La Cisterna	388.458	33	6	4	--	--	43
La Florida	230.000	18	6	3	--	--	27
La Granja	119.000	30	--	2	--	--	32
La Pintana	(*)						
La Reina	(*)						
Las Condes	273.596	8	7	10	11	4	40
Lo Prado	125.000	14	--	2	--	--	16
Maipú	(*)						
Maipú	280.000	14	--	8	--	--	22
Nuñoa	170.000	20	--	7	2	--	29
Peñalolén	166.362	14	5	1	--	--	20
Pirque	(2) 8.000	--	--	--	--	--	--
Providencia	115.449	13	4	11	5	--	33
Pudahuel	116.320	16	2	1	--	--	19
Puente Alto	113.754	7	6	3	--	--	16
Quilicura	25.000	3	2	--	--	--	5
Quinta Normal	128.303	25	1	1	--	--	27
Renca	157.128	18	--	--	--	--	18
San Bernardo	221.386	18	11	5	--	--	34
San Miguel	307.437	37	1	3	--	--	41
San Ramón	109.465	25	--	1	--	--	26
Santiago	(*)						
TOTAL PRELIMINAR	3.574.311	360	67	75	18	4	524

(*) A la fecha de edición del documento final, no se dispuso de información estadística comunal.

(1) Incluye pescaderías establecidas en mercados municipales y fuera de ellos.

(2) En la actualidad no cuenta con comercio autorizado en el rubro.

Pescados y/o mariscos son adquiridos en forma particular en Puente Alto.

Fuente : I. Municipalidad de: Cerro Navia, Conchalí, La Cisterna, La Florida, La Granja, Las Condes, Lo Prado, Maipú, Nuñoa, Peñalolén, Pirque, Providencia, Pudahuel, Puente Alto, Quilicura, Quinta Normal, Renca, San Bernardo, San Miguel y San Ramón. DEPARTAMENTOS DE FINANZAS, SUBSISTENCIAS Y/O PATENTENTES COMERCIALES; I F O P

El grueso de la población se ha abastecido de pescado fresco a través de los canales tradicionales: ferias libres, carros y pescaderías.

Las Comunas de Conchalí, La Cisterna y San Miguel, que entre las tres superan el millón de habitantes, concentran el mayor número de puestos distribuidores de pescado en la vía pública. En Conchalí, llama también la atención el alto número de pescaderías establecidas.

Entre los agentes distribuidores de pescado fresco se distinguen los canales no tradicionales, constituido por los supermercados y locales con especialidad en venta de especies finas, ubicadas en comunas de altos ingresos (Providencia, Las Condes).

La venta de pescado fresco en supermercados es consistente con las actuales tendencias y hábitos de compra de los consumidores que adquieren el 80% 1/ de sus alimentos a través de estos establecimientos. Pese, a que la participación de este agente es aún escasa, es razonable pensar que ésta tenderá a crecer para satisfacer además a un público más exigente en la presentación y manipulación de los productos del mar.

La existencia de locales con especialidad en especies finas es relativamente reciente. Más que la venta de pescado fresco y/o fino, el negocio de éstos consiste en la comercialización de mariscos finos, sean éstos frescos, refrigerados y/o congelados. Dependiendo de la temporada las especies que habitualmente se venden son: ostras, centolla, langostas, camarones, langostinos, choro zapato, ostiones, etc.

La participación de los pescados finos es marginal.

1/ Fuente: El Mercurio. Economía y Negocios, Enero 1985

Otra fuente de distribución minorista la constituyen los centros de consumo de pescados y mariscos. Tradicionalmente, la mayor concentración de estos centros de consumo se ubican en los mismos Mercados Municipales, en particular, en el Mercado Central de Santiago, aunque hoy también se observan restaurantes de mayor exclusividad o especialidad en ventas de platos preparados en base a pescados. Estos últimos suman 23, y su distribución se indica en la Tabla 6.

TABLE 6
DISTRIBUCION DE RESTAURANTES CON ESPECIALIDAD
EN PESCADOS Y/O MARISCOS
AREA METROPOLITANA
(octubre 1985)

COMUNAS	NUMERO Y NOMBRE DE LOS ESTABLECIMIENTOS
Calera de Tango	(*)
Cerro Navia	--
Conchalí	--
Estación Central	(*)
La Cisterna	--
La Florida	1 - SAUSALITO.
La Granja	--
La Pintana	(*)
La Reina	(*)
Las Condes	5 - TASCAS DE ALTAMAR, COSTA AZUL,
Lo Prado	-- OSTRERIA TERRAHAR, RODIZIO e
Macul	(*) ISIDORA (3).
Maicú	--
Ñuñoa	3 (1) - LA PICA DE PLAZA EGARA, LA PAJLA y
Peñalolén	-- EL ESPINEL.
Pirque	--
Providencia	10 - AGUI ESTA COCO, SIR FRANCIS DRAKE,
Pudahuel	-- CALETA LOS LEONES, COCO LOCO,
Puente Alto	-- HOSTERIA PROVIDENCIA, LA JAIBA,
Quilicura	-- LA CONCEPCION, CANTO DEL AGUA,
Quinta Normal	-- MANDIBULAS Y GIRATORIO (3).
Renca	--
San Bernardo	3 (2) - ANGELMO, MARCOA, FUENTA ARENAS.
San Miguel	1 - CALETA DE TONGOY.
San Ramón	--
Santiago	(*)

(*) A la fecha de edición del documento final, no se dispuso de información estadística comunal.

- (1) Uno de ellos " LA PICA DE PLAZA EGARA " es además pescadería.
 (2) Los tres se ubican dentro del mercado.
 (3) Ofrece rotativa de mariscos.

Fuente: I. Municipalidad de: La Florida, Las Condes, San Miguel,
 San Bernardo.
 I F O P

2.1.1.4 Promoción

En la comercialización de pescado fresco no se realiza promoción a través de medios de comunicación masivos o campañas de carácter público o privado, para educar e incentivar el consumo de pescado.

Cualquier iniciativa que se haga en ese sentido (degustación, difusión de recetas, rebajas en los precios, etc.), está en relación directa con los recursos financieros y la motivación personal del distribuidor, que por lo general son escasos.

En la venta de pescados y mariscos, la promoción es sinónimo de presentación de los locales de distribución.

Las actuales condiciones de venta presentan poco atractivo al consumidor y en algunos casos, son insuficientes, como queda demostrado en las visitas realizadas a los distintos canales de distribución de pescado fresco y que se describen a continuación.

Los puestos de las ferias libres son transportables y se ubican en la vía pública en ciertos días de la semana, previo permiso de la Municipalidad respectiva. Para obtener este permiso, deben cumplir con los siguientes requisitos: Resolución del S.N.S., carro isotérmico y cancelar una patente comercial, cuyo valor oscila entre \$5.000 y \$8.000.

Para los carros estacionados en la vía pública algunas municipalidades exigen además, un informe de la condición socio-económica del solicitante.

El cumplimiento de los requisitos es controlado por las visitas de inspectores municipales y/o por el Servicio de Impuestos Internos, sólo en el caso de las pescaderías, porque las ventas en ferias libres no es tán afectas al Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.).

La condición de los carros y de la venta varía según las comunas. Por lo general, son carros de acero inoxidable ya deteriorados por el paso del tiempo, aunque en comunas más pobres aún se vende el pescado en carros de madera, revestidos de lata (Pudahuel).

Los pescados se presentan directamente en el mesón, sin mayor cuidado (preservación en hielo) y ornato (cilantro, limón). Pese a que los carros cuentan con un toldo, parte de los pescados se ven expuestos al sol y a las moscas en el verano, como a la lluvia en el invierno. Habitualmente, en una pizarra se informa sobre los precios al consumidor.

Los carros son atendidos, generalmente por su dueño y al menos por 2-3 ayudantes, a quienes algunos dueños pagan diariamente. El personal se presenta con delantal, botas y ocasionalmente, guantes.

La tradición familiar en la venta de pescados, es fuerte; frecuentemente las familias trabajan por años en el sector (10 a 40 años) pasando la propiedad de padres a hijos, o ampliando su radio de participación a otras ferias en la comuna o a familiares cercanos.

La mercadería se mantiene en cajas de madera, con hielo. Dentro de las exigencias habituales del S.N.S. está la de mantener agua en baldes para lavar el pescado.

La excepción en la presentación, la constituyen algunos puestos de pescados y mariscos que en las ferias libres cuentan con:

- bandejas de acero inoxidable, con hielo donde se mantiene refrigerado el pescado;
- ornato con cilantro y verduras verdes; toldos amplios para protegerse del sol y de las moscas;

- bolsas plásticas para vender el pescado, que reemplaza al tradicional papel de diario para envolverlo,
- preocupación por la higiene al tener a los vendedores vacunados para manipular alimentos (vacuna antitífica)

También constituye una excepción la existencia de carros nuevos de acero inoxidable, especialmente diseñados para la venta de pescados y mariscos, que cambian la imagen y la presentación al consumidor. Estos es tán dotados con vitrinas para exhibir el pescado y con mesones apropiados para manipularlo.

Por pescaderías se entienden todos aquellos locales comerciales establecidos que venden al público exclusivamente pescados y mariscos frescos, y que se ubican tanto fuera como al interior de los Mercados Municipales.

Estos locales cuentan con mejores condiciones para la venta de pescados y mariscos que los observados en el comercio en la vía pública.

Pese a ello, dentro del Area Metropolitana se observan también diferencias en las condiciones de venta de éstos locales comerciales, de acuerdo a los recursos con que cuentan las comunas y al estrato socio-económico del consumidor que realiza la compra.

Las pescaderías ubicadas en la Zona Oriente de Santiago (Mercado de Providencia, Las Condes), denotan una mayor preocupación por el servicio al consumidor.

Los pescados, generalmente, se presentan sobre el mesón, en bandejas y también en "anaqueles" refrigerados y se adornan con limón, verduras verdes (cilantro) y/o hielo en escamas.

Las pescaderías más cercanas a grupos de élite, adornan con mariscos finos (langostas) y ejemplares enteros de especies finas (lenguado, corvina, entre otras). Poseen buena iluminación, balanzas de precisión, bandejas de acero inoxidable y personal uniformado.

La alternativa de comercialización de pescados y mariscos frescos en supermercados es relativamente nueva y escasa, sólo se detectaron experiencias aisladas en algunos locales de dos cadenas grandes de supermercados: ALMAC (2 locales) y JUMBO (2 locales).

La fuente del abastecimiento es también el Terminal Pesauero de Santiago.

El espacio al interior del supermercado generalmente se ubica cerca de las carnes frescas-refrigeradas. Su administración se entrega a un concesionario independiente de la administración central del supermercado.

Las características de la venta de pescado fresco se asemeja a la comercialización desarrollada en las pescaderías de la Zona Oriente de Santiago. Los pescados están ubicados al interior de un anaquel (display) refrigerado y protegido con vidrio y el local es atendido por 1 o 2 personas (maestro - fileteador).

La venta de pescados no se acompaña de ninguna otra forma activa de promoción: afiches, carteles, recetas, degustaciones o promotoras. Sólo en el vendedor, recae la responsabilidad de la promoción.

Uno de estos supermercados se distingue por el acondicionamiento de sus locales de ventas, especialmente decorados con redes y motivos alusivos a los productos del mar.

El sistema de atención al público corresponde al tradicional, con un de pendiente detrás del "mostrador-refrigerador". En uno de sus dos loca- les, el pescado puede ser tomado directamente por el público desde el "display" inclinado que permite una gran exhibición de los productos.

Es también la única institución que en forma puntual realiza algún es- fuerzo por promocionar la venta de pescados y mariscos.

Cuenta con "Día del pescado y marisco", que se caracteriza por la pre- sencia de carteles promocionales en las puertas de entrada a los loca- les del supermercado y calles adyacentes ofreciendo también, descuentos por las compras de estos productos frescos. Las ofertas sólo se conce- den para consumo familiar.

El día viernes se agrega una venta especial de mariscos frente a la pes- cadería y se dobla la dotación de personal para atender la mayor afluen- cia de público.

Completa la promoción, la existencia de diversas recetas para preparar pescados y mariscos.

Las ofertas son conocidas a través de la publicación en un periódico.

2.1.2 Pescado refrigerado

2.1.2.1 Mercado objetivo

La comercialización de productos "refrigerados" en el mercado interno corresponde a una iniciativa relativamente reciente y novedosa dentro de la categoría de productos frescos del mar.

Esta categoría de producto está dirigida a un segmento claramente identificado en el mercado nacional de acuerdo al nivel de ingresos de los compradores (consumidores).

El mercado objetivo está constituido por los estratos medio-alto y alto de la población de Santiago, que habitualmente realiza sus compras en los supermercados de la Zona Oriente de Santiago.

Estos segmentos de la población se caracterizan porque:

- pueden conocer los productos sin mediar un gran esfuerzo por parte de la empresa vendedora;
- puede adquirirlos en el mercado;
- puede mantenerlos en condiciones refrigeradas;
- puede aceptarlos porque son acordes a su estilo de vida o porque cumplen con los requisitos sanitarios exigidos para la compra de productos alimenticios y en especial, de los productos del mar.

2.1.2.2 Tipo de producto

Esta categoría de producto obedece al desarrollo de un nuevo concepto en la comercialización de productos del mar en Chile, cual es, la categoría de pescado fresco, procesado y envasado.

A la materia prima fresca se le somete a inspecciones y baños en una solución con aditivos que mejoran las características organolépticas y prolongan la vida útil del pescado durante la comercialización.

La comercialización se realizó en base a pescados envasados y pescado a granel.

El producto envasado se presenta en bandeja plástica semi-rígida de 600 a 700 gr., y se cubre con un film transparente (polietileno termo-retráctil). Se mantiene durante toda la cadena de distribución y comercialización a temperatura de refrigeración (máxima 5°C) lo que garantiza una vida útil de 5 a 7 días.

El pescado a granel se vendía entero y/o procesado (lavado y H.G.).

Los productos van etiquetados con el nombre del recurso, el precio por kilo, la cantidad incluida en la bandeja y el valor del paquete.

La comercialización de estos productos se inició y aún se mantiene, dentro de un esquema muy conservador por parte de una empresa privada (Bahía Mansa) que vende sólo 2-3 especies en la forma de filete (merluza común, tollo, congrio negro).

Dentro de esta categoría, el producto de más larga trayectoria es el filete de merluza.

La experiencia piloto emprendida por Fundación Chile amplía el abanico de alternativas al presentar una mayor variedad de especies y otros tipos de elaboración (port folio de productos).

El proyecto piloto fue iniciado en el mes de octubre de 1983, con el procesamiento de las siguientes especies:

- Congrio negro (Genypterus maculatus)
- Congrio colorado (Genypterus chilensis)
- Congrio dorado (Genypterus blacodes)
- Cojinoba (Serioclella violacea)
- Merluza común (Merluccius gayi)
- Mero (Poliprion yañezi)
- Tollo (Mustelus mento)
- Pejerrey (Odontesthes regia)

Las especies se vendían en forma entera o se les realizaban tres tipos de cortes: filete, medallón y tronco.

Al finalizar la experiencia piloto, al cabo de un año, los productos de mayor presencia detectados en los supermercados fueron:

- Congrio negro filete
- Congrio negro trozado
- Congrio dorado filete
- Merluza filete 1/
- Merluza trozado
- Tollo filete 1/
- Mero trozado
- Croquetas apanadas

1/ Aún presentes en el mercado interno

2.1.2.3 Ventas, precios

Las ventas netas totales fueron conseguidas mayoritariamente por las ventas de los pescados frescos envasados (80%), distribuidos mayoritariamente a través de los supermercados. La participación del mercado institucional fue minoritario (18%).

Las ventas a través de los supermercados están sujetos sistemáticamente a un porcentaje de devolución sobre las ventas brutas. Aunque, el promedio durante los 13 meses fue de 18%, la operación en algunos supermercados fue altamente riesgosa, al devolverse la mitad de la mercadería.

Dentro de la categoría de pescado envasado, las especies más vendidas fueron las especies más baratas (congrio negro y merluza común) seguido secundariamente por congrio dorado y bacalao. En cambio, las ventas de pescado a granel, privilegiaron la salida de las especies finas: corvina, bacalao, pejerrey y congrio dorado (Tabla 7).

El registro sistemático de las ventas a través de un año de operación (Fig. 5) permite establecer las siguientes relaciones:

- i) ventas netas y estacionalidad: al igual que en el mercado de pescado fresco sin envasar, existe una marcada estacionalidad entre los meses de verano y los meses de otoño-invierno; como también la influencia de la temporada de Semana Santa (abril 1984).
- ii) ventas netas y promoción: el esfuerzo promocional realizado por la empresa tuvo un claro impacto inicial para dar a conocer el producto y en la mantención de un promedio de ventas durante el segundo período (10 toneladas).

iii) ventas netas totales y ventas a instituciones: pese a la escasa participación promedio del mercado institucional, los mayores niveles de ventas total observados en los meses de marzo y agosto de 1984, tiene directa relación con la importancia de las ventas a casinos y otras instituciones realizadas en los mismos períodos (4,2 y 4,6 toneladas, respectivamente).

Tabla 7

Ventas netas totales/especie de pescado
(octubre 1983 - octubre 1984)

(en toneladas)

Especie	Total	Envasado	Granel
Congrio negro	24	21	3
Merluza	20	20	0
Congrio dorado	18	15	3
Bacalao	15	11	4
Pejerrey	8	5	3
Corvina	7	2	5
Tollo	4	3	0
O.P.F.E. <u>1/</u>	3	3	-
Congrio colorado	2	1	1
Cojinoba	1	0	1
	102	81	20
<u>Otras elaboraciones</u>			
Croqueta	3	-	-
Escalopa	0	-	-
Total pescados <u>2/</u>	105	81	20

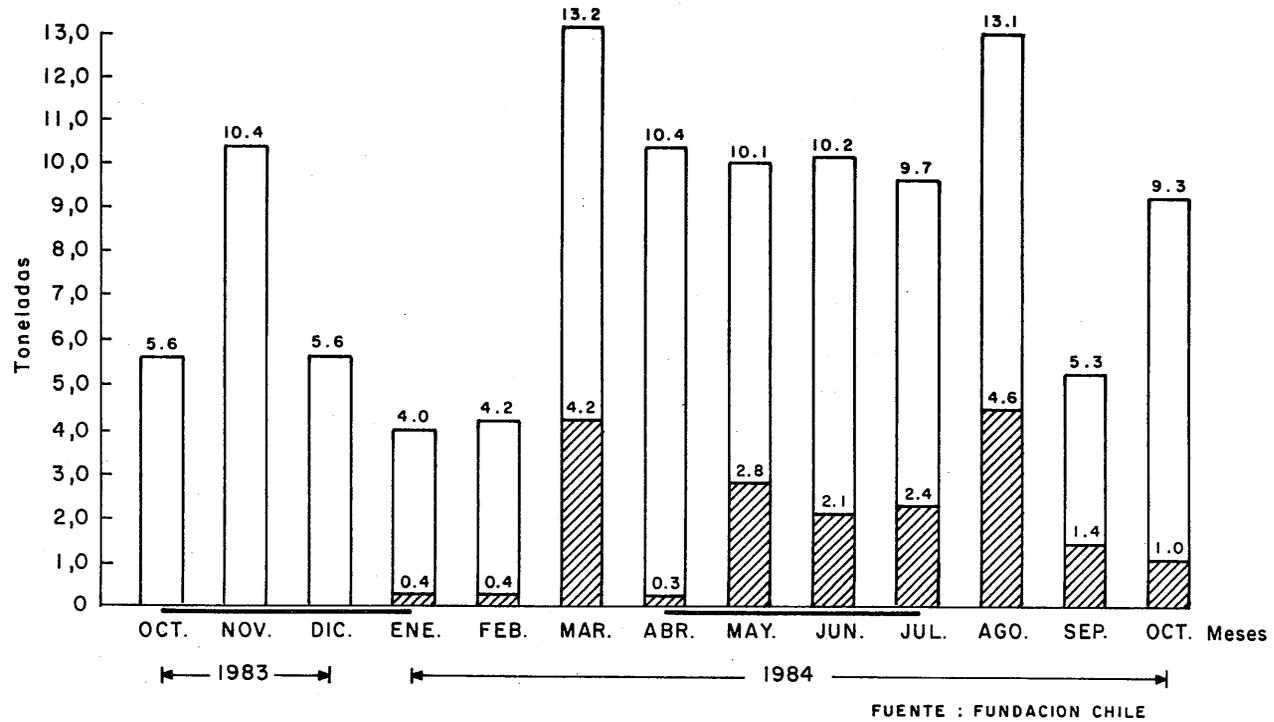
0: menos de 500 kg

1/ sin identificar

2/ los totales no coinciden por aproximación

Fuente: Fundación Chile

Fig. 5 Ventas netas totales de pescado refrigerado 1/



— PERIODOS DE PROMOCION

▨ VENTAS A INSTITUCIONES

1/ INCLUYE PESCADO ENVASADO Y A GRANEL

2/ CALCULADO SEGUN LA DIFERENCIA ENTRE VENTAS TOTALES Y VENTAS SUPERMERCADOS

VENTAS SEGUN ELABORACION

Pescado envasado 89

Pescado a granel 22

TOTAL 111

VENTAS SEGUN DESTINO FINAL

Ventas a supermercados 91

Ventas a instituciones 2/ 20

TOTAL 111

Los principales obstáculos a las ventas institucionales se relacionan con:

- falta de precios competitivos: los concesionarios de casinos deciden la compra de pescado, preferentemente en base a precios, sin importar mayormente la calidad.
- problemas de abastecimiento: falta de cantidad y variedad de especies comercializadas.

Además de lo anterior, las ventas a través de los supermercados deben enfrentar otras consideraciones en el punto de venta:

- ubicación del espacio de los productos al interior de los supermercados;
- exhibición y mantención de los productos en las vitrinas refrigeradas en condiciones apropiadas;
- flexibilidad en los precios del producto final frente a fluctuaciones en precios de la materia prima;
- restricciones a la cantidad de material impreso en la promoción al interior de los supermercados.

La producción total vendida (incluyendo mariscos) alcanzó a 127 toneladas entre octubre de 1983 y octubre de 1984. El costo promedio por kilo de producto vendido alcanzó a \$171, desglosándose porcentualmente en:

<u>Costos</u>	<u>%</u>
- Materia prima y proceso en centro de acopio	70
- Transporte a Santiago	7
- Proceso, mantención y empaque en centro de distribución	13
- Material de empaque	5
- Distribución a puestos de venta	5
	<u>100</u>

Un desglose de precios y costos unitarios para algunos productos de Don Pez vigentes para el fin de la experiencia piloto (octubre 1984) se presentan en la Tabla 8.

Tabla 8

Precios y costos de algunos productos frescos, envasados
(\$/kg en \$ octubre 1984)

Pescado preenvasado	PRODUCTOS "DON PEZ"				PRODUCTOS "BAHIA MANSA" Precio minorista 4/ Pescado envasado	Margen/producto en supermercado 5/ (%)
	Costo		Precios			
	Costo en centro acopio 1/	Costo pescado preenvasado 2/	Precio mayorista 3/ Pescado envasado	Precio minorista 4/ Pescado envasado		
Merluza filete	90	159,85	135	180	171	33,3
Merluza trozada	62	165,16	127	170	-	33,9
Congrio negro filete	61,22	199,79	170	227	-	33,5
Congrio negro trozado	61,22	180,54	145	186	-	28,3
Congrio dorado filete	121,81	308,31	256	381	-	48,8
Congrio dorado trozado	121,81	280,51	220	-	-	-
Mero filete	125,85	287,17	210	-	-	-
Tollo filete	-	180,56	172	230	213	33,7
Croquetas	-	230,78	195	267	-	36,9

1/ incluye comisión sobre materia prima, flete y proceso en centro de acopio

2/ incluye costo de materia prima puesta en Santiago, mano de obra, otros costos (5%), costo de distribución, material de empaque y costo por devolución (10%)

3/ precios, excluye IVA

4/ precios promedios observados en supermercados, excluyen IVA

5/ calculado en base a la diferencia porcentual entre precios en supermercado y precios mayorista de los productos "DON PEZ"

Fuente: Fundación Chile; observación en supermercados

2.1.2.4 Canales de distribución

La estrategia de distribución seguida por ambas empresas es selectiva y directa.

El abastecimiento se realiza para la población de Santiago a través de dos tipos de canales: institucional (casinos de instituciones) y minorista (supermercados).

Los puntos de ventas empleados para la venta de los productos del Proyecto Piloto se centraron en algunos locales de las principales cadenas de supermercados del sector oriente de Santiago (Jumbo, Almac, Unimarc). Antes de terminar la experiencia piloto, la distribución se amplió a otros supermercados (Montserrat) del sector central de Santiago y de la comuna de La Florida.

De acuerdo al número de supermercados atendidos por mes, los dos locales de Jumbo, concentran el mayor volumen de ventas anuales (13 toneladas) (Ver Anexo 7).

La participación de los diferentes supermercados fue:

<u>Supermercados</u>	<u>%</u>
- Almac	30,83
- Jumbo	29,38
- Unimarc	29,13
- Montserrat	<u>1,66</u>
	100,00

Los productos de la empresa comercial se envasan y venden sólo en una cadena de supermercados (Unimarc). Además de estos locales ubicados en el sector oriente se abastece a dos sectores más populosos (Villa Olímpica y La Florida) donde han tenido buena aceptación.

Los criterios empleados en la selección de los canales de distribución en ambas empresas fueron:

- costos de distribución;
- control del producto en el punto de venta;
- competitividad del producto frente al precio del pescado entero;
- facilidad de pago y operación en el canal distribuidor.

El control que se puede ejercer sobre los pescados frescos envasados es una variable de alta incidencia en la selección y permanencia de un canal de distribución debido a la perecibilidad del producto.

La extensión de la ruta entre los canales de distribución es otra variable importante a considerar en la operación. Porque a las restricciones de recursos de quién abastece (vendedores, vehículos) y del producto (perecibilidad) debe agregarse la restricción de un abastecimiento oportuno, de modo que la llegada a los centros de venta ocurra antes de las horas de mayor flujo de compra diaria de la dueña de casa.

La distribución y venta en supermercados es de responsabilidad directa de las empresas y está a cargo de sus vendedores (2-3 personas) que emplean los vehículos y/o camiones isotérmicos de propiedad de la empresa.

El número de supermercados atendidos por mes durante la ejecución del proyecto alcanzó un máximo de 20 locales. Las reducciones en la venta de los productos al finalizar la experiencia piloto y la falta de disponibilidad de materia prima para ser elaborada, obligaron a reducir la atención de público.

Al interior de los supermercados los productos se ubican en el anaquel de las carnes rojas y blancas o separadamente en una vitrina refrigerada con el objeto de controlar la rotación del producto, su presentación y el espacio asignado en la vitrina.

Generalmente, el espacio que ocupan los pescados frescos, envasados, es escaso; no sobrepasan 1/4 del espacio total asignado a las carnes refrigeradas.

La operación diaria es chequeada por el jefe de la Sección Carnicería del supermercado.

La distribución a instituciones se realiza en forma directa por la empresa, a través de contactos con diferentes restaurantes, hoteles, y casinos de las Fuerzas Armadas u otras instituciones.

2.1.2.5 Promoción

La venta de pescado refrigerado sigue el mismo esquema que las ventas de pescado fresco y congelado en el mercado interno: el esfuerzo promocional es escaso y está limitado al interior de los centros de distribución.

En el espacio en que se encuentran los productos, habitualmente se encuentra sólo un pequeño cartel ("Pescado fresco") casi tapado por la propaganda para las carnes rojas y blancas ("Días de la Carne", "Martes Rojos", y ofertas para el consumo de aves).

La estrategia seguida por la empresa privada es muy conservadora. Los productos se venden "sin marca" propia y se etiquetan bajo el nombre de la cadena de supermercados que las vende (Unimarc).

Sin mayor promoción (etiquetas de colores, afiches, promotoras, degustaciones, ni publicidad masiva) éstos se venden por su sola presencia en los anaqueles.

En algunos casos (Unimarc -Vespucio) se encuentra una vendedora de la empresa (sin identificación) que recepciona la materia prima, envasa y etiqueta los productos. Frente a los anaqueles ella se limita a ordenar los productos y a contestar las preguntas del público.

Dentro de la experiencia de Fundación Chile, es posible reconocer dos etapas: temporadas con y sin promoción.

- Con promoción

Dado el carácter de la experiencia y el costo de una campaña promocional masiva, esta se realizó en Santiago y al interior de los supermercados abastecidos.

La campaña tenía como objetivos:

- i) dar a conocer el nuevo concepto del producto: "pescado fresco, procesado y envasado".
- ii) incorporar un mensaje, de modo de convencer a las dueñas de casa acerca de: la calidad y durabilidad del producto, su fácil preparación y su precio "no más caro" que el pescado tradicional y éste, 100% aprovechable.
- iii) mantener buena exhibición y rotación de los productos.

La campaña tuvo dos períodos, de 3 meses de duración cada uno.

El primero se realizó al inicio del plan piloto (octubre-enero 1985) y el segundo, coincidiendo con la temporada de Semana Santa y el invierno del siguiente año (abril-julio de 1984).

El medio elegido de promoción fue el sistema de promotoras de venta (5) que rotaban entre los distintos supermercados. Estos, contaron con fuerte apoyo material en el punto de venta, de modo de destacar la presencia en las vitrinas de los supermercados: paneles para vitrinas, colgantes, banderolas y redes; acompañados de volantes-recetarios, explicativos del nuevo concepto del producto.

El apoyo de promotoras logró un aumento significativo en las ventas semanales del producto (Fig. 5). Los costos involucrados en la campaña fueron:

	Costo promoción(*) (\$)
Promotoras <u>1/</u>	822.528
- Primer período ...	396.012
- Segundo período...	426.516
Material impreso <u>2/</u>	<u>390.666</u>
Costo Total	1.213.194

(*) en \$ de 1984

1/ incluye honorarios, uniforme y servicios de la agencia consultada

2/ incluye volantes, redes, banderolas, recetas, promoción, etc.

Fuente: Fundación Chile, op. cit.

Durante el resto de los meses del plan piloto, la promoción es pasiva. Sin embargo, permanece la preocupación por la presentación de los productos: se destaca la existencia de la marca (Don Pez) y el empleo de etiquetas de distintos colores para distintos productos y algunos carteles que los promocionan en el punto de venta ("Don Pez del mar ... listo para cocinar").

2.1.3 Pescado congelado

Antecedentes generales

El propósito que guió la recopilación de antecedentes fue conocer a gran des rasgos la industria de congelados en Chile.

En general, la revisión bibliográfica permitió conocer que la elaboración de pescados y mariscos congelados:

- se inició en la década del 50;
- se desarrolló en base a tres especies: merluza común, camarón y langosu tino, en la década del 60;
- fue abastecida por barcos industriales (arrastreros)
- se orientó desde sus inicios hacia la exportación.

En especial para la merluza común:

- existe tradición en la elaboración de importantes volúmenes de producto, de procedencia industrial
- existe tradición en el consumo de merluza congelada en el mercado in- terno por parte de un segmento de la población
- la aceptación interna se incrementó en el período 1972-1973, principalmente por 3 fenómenos: aumento en la cantidad ofrecida por parte de barcos soviéticos (también flota industrial), política de precios oficiales de la época y escasez de productos competitivos al pescado (vacuno, cerdo, aves).
- la exportación de merluza ha tenido como principal mercado a Estados Unidos; empleándose filetes como materia prima para elaborar fish-sticks, fish-portions, croquetas, platos preparados, etc.

El consumo en Chile de los productos congelados ha estado ligado a un público que prefiere éstos productos a los frescos por la regularidad de la distribución, la higiene de su preparación y la carencia de desperdicios.

El principal obstáculo al consumo se refiere al costo de la distribución y mantención de estos productos.

2.1.3.1 Mercado objetivo

La comercialización de pescado congelado es dirigida por las empresas a los estratos socio-económicos alto y medio alto en la Región Metropolitana y en las principales ciudades del país.

Este segmento de la población tiene acceso al pescado congelado por las siguientes razones:

- por el hábito de compra en supermercados; este segmento del mercado puede conocer los productos sin mayor esfuerzo promocional de la empresa;
- puede pagarlos;
- tiene freezer para mantener o conservar el producto una vez adquirido

2.1.3.2 Especies y tipo de productos comercializados

Por pescado congelado, se entiende el pescado "que ha sido objeto de un proceso de congelación suficiente para reducir la temperatura de todo el producto a un grado suficientemente bajo para conservar la calidad inherente del pescado y ha sido mantenido a dicha temperatura durante el transporte, almacenamiento y distribución, incluido el momento de la venta final" 1/.

En el mercado los productos se presentan: H.G. (sin vísceras y sin cabeza), en filete o en trozos (medallones o rodela), con o sin piel y sin espinas.

Las especies que se comercializan son fundamentalmente: merluza común y congrio dorado; en menor proporción, se ofrece merluza del sur (merluza española) y salmón de roca (mero).

1/ FAO. 1974. Circular de Pesca N° 145 (Rev. 1). Código de prácticas para el pescado congelado

Los productos que se comercializan habitualmente (sin apanar) son:

Especie	Tipo de producto	Tamaño
Merluza común	Lomito de pulpa de merluza	500 gr
	Lomito de filete de merluza	500 gr
	Filete de merluza	500 gr
Congrios	Filete congrio dorado	500 gr
	Filete congrio dorado	1.000 gr
	Mejillas de congrio	1.000 gr
Merluza española	Filete merluza española	1.000 gr
Salmón de roca	Filete salmón roca	1.000 gr

Otra gama de productos congelados lo constituyen los pescados apanados, tipo Findus, elaborados en base a merluza común, puestos en el mercado por dos empresas: Lakes y Savory (elaborado por Viento Sur) en las formas de: fish sticks y/o portions de pescado y lomitos de pulpa de merlua apanados.

Esta forma de elaboración (apanados) no fueron considerados en el estudio.

Esta diversidad, tanto de especies como de tipo de productos es relativamente reciente (década del 80). Sólo la merluza común ha sido la especie de mayor permanencia en el tiempo y tradicionalmente conocida y consumida en filete (década del 50).

La incorporación de otras especies (congrío, mero y merluza española) y de otras formas de elaboración (lomitos, mejillas o cocochas) están ligadas a oportunidades de comercialización en el mercado externo para las empresas elaboradoras.

2.1.3.3 Precios

Los precios fueron tomados en un instante en el tiempo; no fue posible contar con un registro o serie sistemática de precios de los pescados congelados.

Pese al dato puntual, también es posible reconocer la diferenciación de precios por especies de pescado y el alto grado de competencia entre las empresas que ofrecen los productos.

En sus distintas elaboraciones, la merluza común es el recurso más barato, y en particular, el lomito de merluza.

Los productos más caros son aquellos que se orientan a la exportación (congrío dorado, merluza española y mero).

Los precios observados en supermercados se presentan en la Tabla 9.

Tabla 9

Precios de productos congelados
(en \$ noviembre 1984)

		COVELMAR	EICOMAR	SUNNAN	ICE END
		\$	\$	\$	\$
<u>Merluza común</u>					
Lomito merluza	500 grs	109(98)	-	-	109
Lomito filete merluza	500 grs	-	112(96)	-	-
Lomito pulpa-merluza	500 grs	-	107	-	-
Filete merluza	500 grs	124	145(124)(122)	93*	-
Pulpa de merluza	500 grs	-	-	76**	-
<u>Congrio</u>					
Filete congrio dorado	500 grs	183	175(147)	158	192(186)
Filete congrio dorado	1.000 grs	391	336(331)	-	-
Medallones congrio o C. Dorado en rodela	1.000 grs	243	127(116)	-	-
Mejillas de congrio	1.000 grs	243	-	-	-
Merluza española	1.000 grs	-	282(278)	-	-
Salmón Roca (Mero)	1.000 grs	368(342)	-	-	-

() Números entre paréntesis indican precios anteriores.

(*) 400 grs, 8 porciones.

(**) 500 grs, 10 porciones.

Fuente: Supermercados Comunas Providencia, Las Condes, Ñuñoa

2.1.3.4 Canal de distribución

La selección de un canal de distribución por parte de las empresas ha estado limitada a las condiciones del producto congelado.

Actualmente y siguiendo la tendencia de consumo de alimentos congelados y los nuevos hábitos de compra de los consumidores, el mayor espacio para la venta de alimentos congelados está en los supermercados.

Por esto, la comercialización de pescados congelados se realiza en forma exclusiva a través de estos canales que garantizan el control y man-ten^oción del producto congelado hasta el momento de su venta final.

De acuerdo al segmento del mercado al cual se quiere llegar, la distribución de los pescados congelados en Santiago se ha canalizado en forma selectiva, especialmente a través de los supermercados de la Zona Orien-te (de Plaza Italia para arriba) y en forma puntual, en otras comunas de la capital (La Florida, Puente Alto, Santiago).

Al interior de los supermercados, la venta de pescados congelados se rea-liza en el mismo punto de venta de los demás productos congelados; prin-cipalmente: helados, frutas, verduras, hielos, pastas, y toda la gama de productos congelados apanados.

Por lo general, la nave de productos congelados se ubica frente a la car-nicería y/o fiambrería. Al jefe de la sección de carnes, le compete au-torizar la entrada y supervigilar la venta de los pescados. La entrega y reposición de los productos es de responsabilidad de la empresa comer-cializadora.

No existen registros sobre la actual capacidad instalada de congeladores en el país o en la Región Metropolitana.

La observación de distintos supermercados en Santiago y en otras regiones del país, permite concluir que el espacio habilitado para la venta de pescados congelados es aún incipiente.

La creación o mantención de este espacio en los supermercados a lo largo del país es un esfuerzo de más largo plazo que las empresas no están dispuestas a enfrentar por sí solas. La estrategia de algunos empresarios consiste en "esperar y crecer con los grandes" del rubro de alimentos congelados (SAVORY, CHAMONIX, BRESLER, SAN CARLOS, etc.)

En Santiago, los espacios disponibles varían notoriamente entre supermercados. La mayor concentración se detectó en el barrio alto. El mayor espacio se observó en uno de los hipermercados (Jumbo, Bilbao) que además presenta la mayor innovación en la exhibición de los productos al incorporar congeladores horizontales y cerrados a los tradicionales (horizontales).

Los menores espacios se observaron en los supermercados "pequeños": Agas, Bandera Azul, Montserrat y en otros, no se encontró espacio para la venta de alimentos congelados (Antillo, Ariel) al igual que en las otras comunas de Santiago.

2.1.3.5 Promoción

Las empresas prácticamente no promocionan sus productos. No se realizan campañas de promoción al consumo y/o venta de los productos a través de medios de comunicación masivos (radio, prensa escrita, televisión).

A diferencia de lo que ocurre con otras carnes (rojas, blancas) tampoco existe promoción en el punto de venta (afiches, degustaciones, promo-

ras de ventas, etc.). Sólo en algunos supermercados un pequeño letrero sobre el congelador anuncia la presencia de pescados congelados. Excepcionalmente una de las empresas promocionaba uno de sus productos a través de rebajas en el precio (lomitos de merluza, Covelmar).

Los productos se venden por sí solos; por su sola presencia en el anaquel de los alimentos congelados, sin un mayor esfuerzo de comercialización por parte de las empresas.

Los pescados congelados se envasan generalmente en bolsas plásticas (transparente). El único distintivo es una etiqueta con el nombre de la firma en el borde superior y no se acompañan instrucciones para la preparación del pescado.

Los mayores esfuerzos en la promoción del producto en sí, se detectaron en dos empresas que utilizan como elemento de diferenciación un nombre de fantasía y un envase más llamativo, impreso a colores (en bolsas plásticas y en cajas de cartón), que contiene indicaciones acerca de la composición nutritiva de los pescados y recetas para su preparación.

2.2 Características del abastecimiento artesanal por tipo de producto

El objetivo de estas páginas es dar a conocer la relevancia de la oferta artesanal en la comercialización interna, identificando la potencialidad y principales obstáculos ligados al abastecimiento de pescado fresco en Santiago y a las empresas elaboradoras de pescado refrigerado y congelado.

2.2.1 Pescado fresco

La comercialización realizada en playa se centra en el papel del remitente y en el tipo de negociación que ésta desarrolla con los pescadores artesanales.

Por lo general, la negociación en playa se caracteriza por realizarse en forma individual y al contado. A pesar de esto, el remitente actúa también como un "financista" del pescador artesanal, y crea compromisos al adelantar dinero para: la operación de pesca (carnada, víveres, combustible), o para socorrer en caso de enfermedades y/o defunciones; constituyéndose en un seguro y/o previsión de los mismos pescadores.

Mayoritariamente, los volúmenes de pescado fresco destinados al consumo directo (no procesados) se comercializan en el mercado interno.

A pesar de que no existen registros estadísticos de los volúmenes destinados a otras ciudades del país, la ciudad de Santiago, concentra los mayores volúmenes de pescado fresco comercializado por los mayoristas.

Estos centralizan su operación en el Terminal Pesquero de Santiago y a él concurren un alto número de minoristas que distribuyen el pescado a los diferentes centros de consumo de la ciudad (ver punto 2.1.1.3).

La importancia del abastecimiento artesanal de pescado fresco en Santiago, depende del tipo de especies.

La alta incidencia del abastecimiento industrial de merluza común en el Terminal, orienta la compra de especies de consumo masivo en forma secundaria, a los pescadores artesanales, más bien como complemento a las cuotas tradicionalmente transadas.

La ventaja relativa o diferenciación de los pescadores artesanales frente al sector industrial, está en el abastecimiento de las especies de alto valor comercial, destinadas a los estratos altos de la población.

Todo abastecimiento debe cumplir con condiciones de: precio, cantidad, calidad e higiene, regularidad y preservación en frío. Desde este punto de vista, el comprador enfrenta los siguientes obstáculos en el abastecimiento artesanal de especies finas y/o de consumo masivo:

- la imagen del pescador artesanal (idiosincrasia)
- la calidad del pescado artesanal
- las condiciones del abastecimiento artesanal

i) Respecto a la imagen del pescador artesanal

Estos tienen la fama de ser irresponsables y que no cumplen los compromisos contraídos. También, que son trabajadores independientes, que no están sujetos a contratos ni a horarios de trabajo, lo que resta periodicidad y regularidad en su labor.

ii) Respecto a la calidad del pescado artesanal

A diferencia de las especies finas que vienen en mejores condiciones, algunas especies se caracterizan por tener buen sabor pero menor duración que las mismas especies extraídas por los barcos industriales.

El problema se manifiesta en la manipulación a bordo y/o en caleta; especialmente por mal lavado y/o faenamiento por parte de los pescadores, lo que acelera la descomposición del pescado. El arrastre por horas de la pescada y su faenamiento a bordo de los barcos industriales, garantizan una mayor duración que la pescada de espinel, al eliminar la baba 1/, las escamas y las vísceras.

iii) Respecto a las condiciones del abastecimiento artesanal

Este se caracteriza por una alta variabilidad en el precio de las especies, bajos volúmenes e irregularidad en la entrega de la materia prima.

2.2.2 Pescado refrigerado

Durante el estudio, en la oferta total de pescados refrigerados participaron dos empresas. Esta se caracteriza porque:

- i) la producción se orienta al mercado interno
- ii) el origen de la materia prima es artesanal

Una de ellas, es una empresa comercial (Bahía Mansa) que se inició hace 6 o 7 años y que centraliza su actividad en San Antonio (V Región). En la caleta, la materia prima se compra a los pescadores artesanales y es faenada en una planta cercana a la playa, desde donde es enviada a diario a Santiago.

Los pescados faenados llegan al Terminal Pesquero, en un camión que se fleta a una pesquera. Desde allí, se despachan a los supermercados, en donde se envasan y etiquetan.

La segunda fuente de productos corresponde a una experiencia piloto centralizada en la VIII Región, que se inició como una alternativa para comercializar la materia prima de procedencia artesanal.

1/ Mucosidad gelatinosa que debe salir en el lavado

El plan piloto se realizó entre los meses de octubre de 1983 y octubre de 1984, al final del cual la iniciativa se evaluó con el objeto de transmitir la experiencia acumulada al sector privado.

Un 80% del abastecimiento de pescado tuvo su origen en la oferta artesanal de la VIII Región; posteriormente se compró merluza y tollo a pescadores de San Antonio y de la IV Región, respectivamente. Puntualmente, se adquirió una partida de cojinoba a barcos industriales de la I Región (Iquique), producto que no tuvo mayor aceptación.

La operación se realizaba en el Centro de Capacitación Pesquero Artesanal -Lo Rojas, en Coronel, donde la materia prima era procesada, envasada y despachada, en la mañana siguiente, hacia los centros de venta.

Desde la recepción de la materia prima en la planta piloto, hasta su elaboración, transporte y exhibición al consumidor final, ésta se mantenía en condiciones de refrigeración.

Los principales obstáculos ligados al abastecimiento artesanal en la elaboración de los pescados refrigerados son comunes a los problemas detectados para los pescados frescos:

- imagen del pescador artesanal; al incumplimiento e inconstancia de compromisos pactados se suman problemas de alcoholismo, que dificultan el desarrollo de toda actividad programada de producción y/o venta.
- irregularidad en el abastecimiento (en volumen y especies); obliga a mantener stocks de las especies de mayor salida (merluza, congrio negro y congrio dorado) y a contar con los equipos necesarios para su mantención refrigerada.

- variabilidad en el costo de la materia prima; trae consigo las presiones por alzas sucesivas en el precio a mayoristas y la inestabilidad de los precios al consumidor final.

2.2.3 Pescado congelado

La gestión de las empresas que abastecen de pescado congelado se caracteriza por:

- i) la poca significancia que para éstas tiene el mercado interno;
- ii) el origen de la materia prima es industrial.

La oferta de pescado congelado se caracteriza por la concurrencia de pocas empresas al mercado. Estas, pueden clasificarse en empresas elaboradoras y/o empresas distribuidoras de pescado congelado.

Las empresas presente en el mercado nacional, al momento del estudio son:

Empresa	Giro principal	Ubicación
Alcon	Comercialización	Región Metropolitana
Benmar S.A.	Elaboración	XI Región
Bonapesca S.A.	Elaboración	Región Metropolitana
Covelmar (*)	Comercialización	Región Metropolitana
Ice End S.A.	Elaboración	XI Región
Soc. Pesq. Eicomar Ltda. (*)	Elaboración	X Región
Soc. Pesq. Viento Sur Ltda.	Elaboración	VIII Región

(*) De mayor presencia en los supermercados

Las principales empresas elaboradoras son tres; ellas producen mayoritariamente el pescado congelado que se ofrece en Santiago y en el resto del país (Benmar, Eicomar, Viento Sur). La distribución de sus productos es directa o es entregada a terceros.

La operación de éstas empresas se caracteriza por estar orientada fundamentalmente hacia el mercado de exportación de pescados y/o mariscos. Por lo general, no cuentan con estrategias (planes, políticas y programas) de penetración y/o desarrollo del mercado interno; éste se concibe como un "mercado cautivo" que requiere de grandes esfuerzos para desarrollarlo y que las empresas no están dispuestas a enfrentarlo por si solos.

Las empresas meramente distribuidoras también son escasas. Estas compran el pescado congelado a las empresas elaboradoras y tras una pequeña operación de envase y etiquetado de los productos, los comercializan a través de distintos centros de minoristas.

Según las empresas distribuidoras, el abastecimiento que ellas realizan hacia el mercado nacional, está en función de los excedentes de exportación de las empresas elaboradoras. Esta situación de fuerte dependencia al comercio exterior origina gran riesgo para la operación y comercialización interna de sus productos.

Los centros de producción de las tres empresas elaboradoras están ubicadas al sur del país y para su operación cuentan con flota industrial propia.

Los pescadores artesanales representan una proporción irrelevante en el actual abastecimiento de estas empresas; se acude a ellos en forma puntual o cuando se necesita cumplir algunas cuotas de producción para el mercado externo, pero en ningún caso basan su operación en el abastecimiento artesanal.

Estas empresas demandarían materia prima artesanal en la medida que ellas enfrenten demanda que no puedan abastecer con su propia flota industrial: por cantidad y/o por tipo de producto (ej: mero de la VIII y XI regiones).

Desde la perspectiva empresarial, el abastecimiento artesanal presenta a la industria congeladora, otros obstáculos a los ya mencionados:

i) Relativos a los aspectos tecnológico-pesquero

La extracción artesanal de pescados de la X Región al sur se encuentra en una etapa incipiente de desarrollo: el número de pescadores es aún insuficiente y están aprendiendo el uso de ciertos artes de pesca (espineles verticales) y tienen necesidad de embarcaciones apropiadas a la zona.

ii) Relativos a las condiciones climáticas y geográficas de la zona

En la Zona Sur-Austral del país, el mal tiempo restringe aún más que en el resto del país, la operación de las embarcaciones artesanales incidiendo directamente en el número de salidas de pesca.

iii) Relativos a las condiciones geográficas y a la preservación del pescado

La distancia cada vez mayor entre los caladeros y los centros de desembarque y/o elaboración, exigen un mayor conocimiento de la zona y mejores condiciones a bordo de las embarcaciones artesanales, de modo de garantizar el acceso al hielo y por tanto, la calidad del pescado.

iv) Relativos a la incidencia del abastecimiento artesanal y el tamaño de las empresas

Las empresas que operan con grandes volúmenes, utilizan minoritariamente el abastecimiento artesanal, porque éstas no copan su capacidad instalada de procesamiento, por lo tanto, la dependencia a la operación con artesanales es mayor cuando el tamaño de la empresa es menor y/o cuando ésta no cuenta con flota propia.

V. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- Achurra, M., Pablo, H. 1983. El Consumo de Productos Pesqueros en Chile.
En revista Chile Pesquero, Diciembre N° 25. p. 26-35
- Bitrán, Eduardo. 1981. Estudio de la Organización Industrial del Mercado de
Productos Frescos del Mar. Memoria para optar al título de In-
geniero Civil Industrial. Departamento de Ingeniería Indus-
trial. Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. Universidad
de Chile. Santiago-Chile.
- Boris, Antonio. 1959. Productos congelados, deshidratados y ahumados. En:
Explotación Pesquera y Aprovechamiento de los productos de la
pesca en Chile. Instituto de Ingeniería Química, Concepción-Chi-
le. Enero. 50 p.
- Comisión Permanente Pacífico Sur (C.P.P.S.). 1976. Pacífico Sur, Seminario
Regional sobre Pesca Artesanal. Número especial N° 4. Santia-
go-Chile. 182 p.
- CORFO-IFOP. 1983. Catálogo Tecnológico de las Principales Materias Primas
Pesqueras. Chile. 161 p.
- FAO, Sub-Dirección de Productos Pesqueros y Mercadeo. Dirección de Industrias
Pesqueras. 1974. Código de Prácticas para el Pescado Congela-
do. Circular de Pesca N° 145 (Revisión 1) Roma, Marzo. 54 p.
- FAO, 1978 - 1984. Anuario Estadístico de Pesca, Capturas y Desembarques. Ro-
ma.

- Fundación Chile. 1985. Don Pez "Estudio de Evaluación de Producto Piloto de Comercialización de Productos Frescos del Mar". Realizado por: Depto. Marketing, Chile. 50 p.
- Gross, M., M. Valenzuela., Corbalán, E., Sepúlveda, A., J. Torres., Downe, D. 1968. Diagnóstico de la Pesca Artesanal Chilena. Subdivisión de Pesca. División Asistencia Técnica y Crediticia. Instituto de Desarrollo Agropecuario, Chile. 217 p.
- Guiltinan, J., P. Gordon. 1984. Administración de Mercadeo, Estrategias y Programas. Editorial McGraw-Hill, Bogotá, Colombia. 420 p.
- Instituto Nacional de Estadísticas (I.N.E.). 1984-1985. Índice de precios al consumidor. Chile.
- Kotler, Philip. 1981. Dirección de Mercadotecnia, Análisis, Planeación y Control. Segunda Edición, Editorial Diana. México. 1.101 p.
- National Oceanic and Atmospheric Administration. 1984. Fisheries of the United States. Prepared by: National Fishery Statistics Program B.G. Thomson, Chief. Washington, D.C.
- Purcell, M., A. 1967. Comercialización de Pescado fresco en Santiago. Publicación N° 30. Instituto de Fomento Pesquero. Santiago-Chile.
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAP). 1981. Pesca Artesanal Fuerza de Trabajo y Flota.
- _____. 1984. Pesca Artesanal Fuerza de Trabajo y Flota. Documento Informativo N° 16. Santiago, Marzo. 12 p.
- Sociedad Terminal Pesquero de Santiago (SOTEPSA). 1980-1984. Resumen Estadístico, Chile.

ANEXO 1

Algunos elementos para caracterizar la oferta artesanal
en los centros de desembarque

A N E X O 1

ALGUNOS ELEMENTOS PARA CARACTERIZAR LA OFERTA ARTESANAL EN LOS CENTROS DE DESEMBARQUE

La operación artesanal es una conjunción de elementos biológicos, tecnológicos, económicos y sociales. Dada la particularidad de la oferta artesanal en los distintos centros de desembarque y regiones del país, se han identificado algunos elementos de información básica necesaria para caracterizar o perfilar la operación que desarrollan diferentes grupos de pescadores artesanales:

Relativos al recurso biológico

Se trata de identificar las especies objetivo que capturan junto a las especies alternativas y la información biológica básica (potencial, abundancia y estacionalidad).

Relativos a la tecnología de extracción

Se trata de identificar los elementos ligados a la producción artesanal y los costos involucrados en la operación pesquera: tipo y costo de la embarcación, equipamiento por tipo de embarcación, calificación de la mano de obra, tipo y costo del arte y/o aparejos de pesca, capital de trabajo mínimo por salida de pesca, cambios en la tecnología empleada.

Relativos a las condiciones de operación

Se trata de identificar la particularidad de la zona y áreas de pesca en que operan: condiciones naturales (climáticas, marineras, existencia de predadores), de infraestructura en puerto (muelle, molo de abrigo, grúas), legales (vedas, cuotas de captura, tamaños mínimos de extracción) y de operación (distancia a caladeros, duración de la faena, organización de la faena, horarios de salida y llegada).

Relativos a la producción industrial

Se trata de hacer un análisis de la competencia industrial que enfrentan los pescadores artesanales: especies objetivo que capturar, características de la flota y de la operación industrial.

Relativos a la calidad del pescado artesanal

Se trata de identificar las características de manipulación e higiene en muelle y a bordo de las embarcaciones artesanales; junto con las condiciones que ayudan a preservar el pescado (hielo) o aquellos que lo deterioran (contaminación, maltrato).

Relativos a la comercialización en playa

Se trata de conocer el traspaso de la materia prima a la fase de comercialización identificando mecanismos de control de oferta, presencia de agentes de venta en playa (oficial de venta); fluctuaciones de precios de las materias primas.

Relativos a la demanda por materia prima artesanal

Se trata de identificar las diferentes alternativas de demanda por materia prima artesanal en diferentes mercados (local, regional y/o internacional) y la particularidad de dichas demandas.

Relativos al abastecimiento artesanal

Se trata de identificar los diferentes problemas y oportunidades ligadas al abastecimiento artesanal por destino de la materia prima (procesadores, remitentes y/o exportadores) y a las características del grupo social en su rol de proveedor.

ANEXO 2

Proposición de esquema para conceptualizar las pesquerías realizadas
a través de bongos y lanchas

Para la presentación de este esquema se utilizó como referencia la V Región, pero en lo esencial es aplicable a otras regiones.

Criterios de diferenciación para:

B O N G O S	L A N C H A S
1. Especies objetivo, acompañante, de estación: Alternativas	
a) Merluza (objetivo), pejejallo (acompañante)	a) Bacalao de profundidad (objetivo), albacora (estacional)
b) Congrio negro (objetivo), congrio colorado (acompañante)	b) Congrio dorado (objetivo), albacora (estacional)
c) Jurel (objetivo)	c) Merluza (objetivo) albacora (estacional)
	d) Para harina (jurel, tritre, sardina común y española)
2. Relativos a la tecnología de extracción: (Estimación en base a cifras de SERNAP para V Región)	
i) Esloras de embarcaciones (estimación)	
a) Con motor: entre 6 y 8 m : 74%	Entre 8,1 a 10 m : 22%
entre 8 y 10 m : 25%	Entre 10,1 y 12 m : 28%
b) Sin motor: entre 4 y 6 m : 90%	Entre 12,1 y 14 m : 28%
	Más de 14 m : 22%
ii) Motor	
Remo o motor fuera de borda	Motor interno
iii) Potencia de los motores	
- Menor de 20 HP : 17%	De 45 a 70 HP : 55%
- De 21 a 30 HP : 35%	Más de 70 HP : 45%
- De 31 a 40 HP : 45%	
- Más de 41 HP : 3%	
iv) Aparejos	
a) Espinel : 600-1.000 anzuelos	a) Espinel : 4.000-6.000 anzuelos (bacalao, congrio dorado, merluza)
b) Línea de mano (jurel)	b) Arpón (bacalao)
	c) Bolinche (especies destinadas a harina)
v) Capacidad de bodega	
- 1 embarcación de 8 m : máx. 1 t	- 1 lancha madera 12 m : 5 t
vi) Equipos	
No utiliza	Chigre y ecosonda (bacalao)
	A veces sonar (bolinche)
	A veces radio
3. Relativo a la mano de obra:	
i) Tripulantes por embarcación	
- 2 a 3 personas	- 5 a 6 personas
ii) Calificación de la mano de obra	
Poco calificada, según la región recibe mano de obra que no encuentra otro lugar de trabajo.	En general se requiere cierta disciplina, al menos parte (unos tres) deben tener alguna experiencia y el patrón debería saber algo de navegación
4. Relativos a las condiciones de operación:	
i) Distancia a los caladeros	
1 a 2 horas	Hasta más de 9 horas
ii) Duración de la jornada	
Durante el día. Ej.: la merluza de 3.00 a 10.00 de la mañana.	a) Mero y congrio dorado : 3 días
	b) Albacora de 3 a 5 días
	c) Merluza o especies destinadas a harina: durante la noche
iii) Horario de arribo:	
Según las especies y la región se determina un horario al que llegan todas las embarcaciones y en que se realiza la comercialización.	Cada embarcación acuerda con el comerciante a procesador el horario de entrega.
iv) Requerimientos de infraestructura en el lugar	
Sólo un lugar en el que se puede desembarcar la captura y acceder allí los comerciantes.	- Muelle : para desembarcar las capturas
	- Grúa : para varar las embarcaciones
	- Abrigo : donde mantener resguardadas las embarcaciones.

Cont'.

B O N G O S	L A N C H A S
5. Relativos a su posición comercial:	
i) Posición de competencia con los barcos industriales Las especies que se capturan tienden a colocar al sector en directa competencia con los barcos industriales. Tienen más inflexibilidad para orientarse a otras especies.	Tienen bastante flexibilidad para orientarse a la captura de especies que no compiten directamente con los barcos industriales.
ii) Destino de las especies capturadas en la actualidad Mercado interno	Preferentemente mercado externo
iii) Capacidad de negociación Baja por dos razones: a) Muchos pescadores venden volúmenes pequeños a (usualmente) pocos comerciantes; y, b) La existencia de débiles barreras a la entrada lleva frecuentemente a excesos de oferta.	Más pareja por: a) Los pescadores manejan volúmenes que son atractivos para el comerciante; b) El comerciante o industrial vende con contratos o convenios por lo cual requiere de seguridad del pescador, lo que da un mayor poder de negociación a éste.
iv) Precios Inestables y se fijan una vez realizada la captura	Estables y prefijadas (la estabilidad es necesaria para el exportador).
v) Control de oferta No hay mecanismos para organizar ni controlar las capturas, lo que lleva frecuentemente a situaciones de sobre-oferta. Las débiles barreras a la entrada agudizan este problema.	El control de la oferta es automático puesto que el pescador no sale sino está previamente negociada su producción.
vi) Impacto de la situación económica de los últimos años Impacto depresivo al caer el nivel de vida en el país, que es a donde se destinan sus capturas.	Impacto favorable: la elevación cambiaria ha favorecido las posibilidades de exportación.

ANEXO 3

Empleo en el sector artesanal pesquero

Empleo en el sector artesanal pesquero (s.a.p.)

Evolución histórica de la fuerza de trabajo

1. Tendencias globales

El enorme crecimiento de la fuerza de trabajo en los últimos años queda de manifiesto en la siguiente tabla.

Tabla 1

Fuerza de trabajo: subsector pesquero artesanal (s.p.a.)

	Fuerza de trabajo	Incremento de fuerza de trabajo en			
		Período	Crec. período %	Prom. anual	Tasa crec.anual %
1961	4.654				
1965	7.675	3.021	64,9	755	13,3
1968	13.146	5.471	71,3	1.823	19,6
1975	17.182	4.036	30,7	577	3,9
1980	15.279	18.097	105,3	3.619	15,5
1983	43.631	8.352	23,8	2.784	7,3

Fuente: 1961,1965,1968, Dirección de Agricultura y Pesca
1975 : Estimación
1980, 1983 Servicio Nacional de Pesca

Entre 1961 y 1983 la fuerza laboral del subsector creció anualmente a razón de un 10,7% anual, lo que contrasta con la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo nacional para ese período que fue de 2,3% anual.

A lo largo de esta evolución se pueden distinguir tres subperíodos:

- a) De 1961 a 1968 el aumento de la fuerza de trabajo refleja el rápido desarrollo de algunas pesquerías nacionales.

- b) En el segundo subperíodo el aumento más lento del empleo corresponde, a grandes rasgos, a un período de estabilización.
- c) El último subperíodo refleja dos tendencias superpuestas. En estos años ha habido una expansión de la frontera extractiva de dos pesquerías que absorben mucha mano de obra artesanal, como son la recolección y secado de algas y la extracción de mariscos. Desde luego, el incremento de esta fuerza de trabajo, de bajo nivel de calificación y bajos ingresos, no podría comprenderse si no es en el contexto de crisis de otras actividades productivas regionales que han dejado sin ocupación una gran masa de mano de obra.

2. Fuerza de trabajo del s.a.p. por regiones

Tabla 2
Pescadores por región 1961-83

Regiones	1961	1965	1968	1975	1979	1983
I a III	931	1.091	1.129	2.045	3.852	4.346
IV a X	3.636	6.533	11.021	14.355	29.087	37.017
XI y XII	87	51	996	782	2.340	2.268
TOTAL	4.654	7.675	13.146	17.355	35.279	43.631

Fuente: 1961,1965,1968, Dirección de Agricultura y Pesca
1975: Estimación
1980, 1983, Servicio Nacional de Pesca

El crecimiento de la fuerza de trabajo en este sector ha sido elevado (ver anexos) a lo largo de todas las regiones del país. En los últimos años esta tendencia se ha acentuado en la zona centro-sur que representa entre el 82 y el 85% del empleo en el sector artesanal pesquero. Es así que entre 1979 y 1983 un 98% del aumento de la población del sector se produjo en las regiones IV y las que se extienden de la VI a la X.

El brusco crecimiento de la fuerza de trabajo en el conjunto del sector pesquero ha dado origen a un amplio sector pesquero de carácter marginal formada en base a mano de obra de baja calificación.

La hipótesis acerca de la existencia de este sector que se expondrá en este trabajo es un punto que deberá estudiarse con detención ya que un adecuado diagnóstico a este respecto debería estar en la base de las políticas hacia el s.a.p. Así por ejemplo una recuperación de las actividades que dieron origen a parte de la mano de obra que existe en el s.a.p. debería reducir parte de la oferta de la misma existente en este sector.

A grandes rasgos se puede caracterizar la fuerza de trabajo que a quí se denomina como marginal por su baja calificación que lo lleva a ubicarse en los segmentos menos productivos del sector, y en que su escasez de equipos y capital de trabajo no constituye una barrera para su incorporación. Este es el caso de la recolección de algas, la extracción de algunos mariscos y también la pesca de peces para lo que se utilizan bongos.

Probablemente un rasgo distintivo de esta mano de obra es su carácter errante en función de la disponibilidad de recursos.

La escasa calificación y la falta de la experiencia contenida en una tradición pesquera pueden considerarse un serio obstáculo para su desarrollo dentro del s.a.p.

Composición de la fuerza del trabajo en el s.a.p.

En este punto la escasez de información estadística para el período anterior a 1979 hace difícil el análisis de la evolución del sector especialmente si se considera la falta de información complementaria.

Tabla 3

Distribución de la fuerza de trabajo del s.p.a.

	1979-80	%	1983	%
Pescadores	18.498	52,4	18.455	42,3
Mariscadores	5.875	16,7	11.695	26,7
Algueros	9.004	25,5	11.299	25,9
Aux. de caleta	1.566	4,5	1.745	4,0
Cap. de ribera	264	0,7	384	0,9
Mecánicos	72	0,2	93	0,2
TOTAL	35.279	100,0	43.631	100,0

Fuente: SERNAP (Ver Tablas 5 y 6)

A primera vista pareciera que en el último período, la nueva fuerza de trabajo se incorporó sólo a la recolección de algas o a la extracción de mariscos, a juzgar por el crecimiento del empleo allí. Sin embargo, al observar más en detalle su distribución geográfica se advierte una situación muy inestable, aún cuando la fuerza de trabajo del conjunto de s.a.p. aumenta en todo el país, con excepción de la V y XII regiones. Un importante factor de inestabilidad ha sido la relativa extinción de algunos mariscos y algas que se explotaban en diversas regiones.

Puntos destacados en relación a la distribución de la fuerza de trabajo del s.a.p.

- a) En las primeras tres regiones del país la fuerza de trabajo del s.a.p. aumenta de 3.852 personas en 1980 a 4.346 la que se orientó a la extracción de mariscos y algas. Los pescadores propiamente tales disminuyeron en cada una de las regiones.

- b) El sector pesquero de la IV Región está marcado por el colapso de la pesquería de algas en la zona de Coquimbo. Esta mano de obra se orientó hacia la pesca y la extracción de mariscos, al igual que el resto de la población que se incorporó al sector. En general, como producto del deterioro económico de la región la mano de obra que se ha volcado al s.a.p. se ha incrementado en forma notable.
- c) En la V Región la fuerza de trabajo ligada al s.a.p. ha disminuido prácticamente en todas las caletas con excepción de San Antonio.
- d) En las regiones VI, VII y VIII se observan las mismas tendencias que en las zonas del norte del país, esto es un aumento de la fuerza de trabajo del conjunto del s.a.p., pero una disminución del número de pescadores (peces). La diferencia se cubrió con un notable aumento del número de mariscadores y algueros. En las tres regiones, éstos aumentaron de 6.239 personas en 1980 a 7.639 en 1983.
- e) En las regiones IX, X y XI se produjo en los últimos años el 85% del incremento fuerza de trabajo en el s.a.p. nacional. Esta mano de obra se incorporó tanto a la pesca, 1.740 personas (+44%), como a la recolección de algas 3.193 personas.

En síntesis, como se puede desprender de los comentarios anteriores, la situación de la mano de obra en el s.a.p. es muy inestable lo que muestra la fragilidad económica en que se está desarrollando el sector.

1.3. Fuerza de trabajo s.a.p.: Pescadores propiamente tales

- a) Lamentablemente la información anterior a 1980 no distingue la composición de la mano de obra, lo que impide hacer comparaciones, pero probablemente se ha elevado sustancialmente en los últimos 10 años. Es razonable estimar que el empleo en este sector se haya duplicado.

La información disponible no entrega una valorización de los desembarques artesanales. Una estimación gruesa del valor de las capturas - suponiendo precios reales constantes - lleva a conducir que entre 1968-1970 y 1979/80 éste habría disminuido en más de un 10% de donde se podría desprender la existencia de una sustancial rebaja de la productividad: del orden del 50%.

Este antecedente parece respaldar la existencia de un gran sector de muy baja productividad ubicado especialmente en la zona sur y que se habría incorporado recientemente al sector pesquero.

- b) En los últimos años es probablemente este grupo el que ha protagonizado el cambio más importante en el s.a.p. y que se espera en la masiva incorporación de embarcaciones al mismo.

Tabla 4

Embarcaciones s.a.p.

Regiones	Con motor		Sin motor	
	1978	1983	1978	1983
Zona Norte (I a V)	938	2.408	973	705
Zona Sur (VI a XII)	817	2.887	1.638	4.699
TOTAL	1.755	5.303	2.611	5.404

Fuente: 1978, SERNAP, Anuario estadístico de pesca
1983, SERNAP, Situación de la actividad pesquera nacional

Como puede observarse en la tabla precedente, mientras en la zona norte sólo se incorporan al sector embarcaciones con motor e incluso disminuyen aquéllos que operan a remo, en la zona sur, en cambio, el 60% de las nuevas embarcaciones son a remo o vela.

La información disponible para el año 1978 no entrega antecedentes adicionales respecto de las características de las embarcaciones.

Tabla 5

Distribución de la fuerza de trabajo del subsector pesquero artesanal
por región y por ocupación
Marzo 1980

Región	Pescadores	Mariscadores	Algueros	Auxiliar de caleta	C. de ribera y mecánicos	Total región	%
I	684	94	0	15	5	798	2,26
II	1.274	331	181	57	13	1.856	5,26
III	456	580	103	37	22	1.198	3,40
IV	857	571	2.108	193	17	3.746	10,62
V	3.204	359	20	455	78	4.116	11,67
VI	461	168	550	0	0	1.179	3,34
VII	471	187	487	0	0	1.145	3,25
VIII	5.813	1.628	3.219	278	75	11.013	31,21
IX	579	27	50	0	4	660	1,87
X	2.826	1.564	2.206	529	103	7.228	20,49
XI	551	265	80	2	16	914	2,59
XII	1.322	101	0	0	3	1.426	4,04
TOTAL	18.498	5.875	9.004	1.566	336	35.279	100,00
DISTRIB. PORCENT.	52,43	16,65	25,52	4,45	0,95		

Fuente: SERNAP

Tabla C

Distribución de la fuerza del subsector pesquero artesanal
por región y por ocupación
1983

Región	Pescadores	Mariscadores	Algueros	Auxiliar de caleta	Carpinteros de ribera	Mecánicos	Total región	Incidencia %
I	679	335	35	68	9	5	1.131	2,6
II	926	531	367	75	20	4	1.923	4,4
III	379	655	152	65	23	18	1.292	3,0
IV	1.410	2.158	566	345	35	5	4.519	10,4
V	2.706	493	-	645	34	8	3.886	8,9
VI	179	337	757	24	17	-	1.314	3,0
VII	415	513	293	6	22	-	1.249	2,9
VIII	5.012	2.159	3.600	285	112	26	11.194	25,7
IX	709	72	77	12	19	1	850	2,0
X	4.209	4.040	5.432	215	52	17	13.965	32,0
XI	778	211	20	-	21	2	1.032	2,4
XII	1.053	151	-	5	20	7	1.236	2,8
TOTAL	18.455	11.655	11.299	1.745	384	93	43.631	100,0
DISTRIB. PORCENT.	42,3	26,7	25,9	4,0	0,9	0,2		

Tabla 7

Número de pescadores y caletas por región entre 1961-1983

Regiones	1961 (1)		1965 (2)		1968 (3)		1975 (4)		1979 (5)		1983 (6)	
	Nº Pescad.	Caletas	Nº Pescad.	Caletas	Nº Pescad.	Caletas	Nº Pescad.	Caletas	Nº Pescad.	Caletas	Nº Pescad.	Caletas
I	404	5	251	4	379	4	715	4	798	4	1.131	7
II	420	14	621	6	531	5	1.100	11	1.856	4	1.923	5
III	107	3	219	5	219	5	230	14	1.198	8	1.292	9
IV	412	7	634	9	1.451	12	1.750	15	3.746	23	4.519	25
V	1.274	17	1.219	27	1.900	24	3.457	26	4.116	20	3.886	22
VI	-	-	44	1	20	1	300	7	1.179	5	1.314	6
VII	63	3	380	14	313	18	351	13	1.145	12	1.249	12
VIII	1.644	30	2.856	42	3.446	40	3.525	36	11.013	35	11.194	48
IX	-	-	243	4	698	4	310	4	660	5	890	5
X	243	26	1.160	43	3.184	45	4.662	45	7.228	30	13.965	34
XI	17	1	-	4	657	4	452	6	914	2	1.032	4
XII	70	1	51	3	339	4	330	8	1.426	5	1.236	5
TOTAL PAIS	4.654	107	7.675	159	13.146	156	17.182	198	35.279	153	43.631	182

- Fuentes:** (1) "Registro de Pescadores Profesionales". Dirección de Agricultura y Pesca. Año 1961
 (2) Primer curso de Pescadores Artesanales 1965. Departamento de Pesca y Caza. Dirección de Agricultura y Pesca.
 (3) Diagnóstico de la Pesca Artesanal Chilena 1968. División de Asistencia Técnica y Crediticia. Subdivisión Pesca INDAP.
 (4) Identificación de la realidad del sector Pesquero Artesanal en el Litoral. Subdivisión del área INDAP. Año 1975
 (5) Encuesta Nacional Sector Pesquero SERNAP 1980 (Se incluyen pescadores, mariscadores, auxiliares de caleta y algueros).
 (6) Encuesta Nacional del Subsector Pesquero Artesanal. SERNAP 1983 (Se incluyen pescadores, mariscadores, auxiliares de caleta, algueros, carpinteros de ribera y mecánicos).

Tabla 8

Fuerza de trabajo subsector artesanal
Marzo 1980 pescadores

Región	Pescadores Propietarios	Marinos	Total Región	%
I	189	495	684	3,70
II	497	777	1.274	6,89
III	233	223	456	2,47
IV	267	590	857	4,63
V	642	2.562	3.204	17,32
VI	53	408	461	2,49
VII	109	362	471	2,55
VIII	1.546	4.267	5.813	31,42
IX	131	448	579	3,13
X	1.193	1.633	2.826	15,27
XI	135	416	551	2,98
XII	286	1.036	1.322	7,15
TOTAL	5.281	13,217	18.498	100,0
DISTRIB. PORCENT.	28,85	71,45		

Fuente: SERNAP

Tabla 9

Fuerza de trabajo subsector artesanal
Pescadores 1983

Región	Pescadores Propietarios	Marinos	Tótal Regional	Incidencia %
I	225	454	679	3,7
II	345	581	926	5,0
III	149	230	379	2,1
IV	363	1.047	1.410	7,6
V	647	2.059	2.706	14,7
VI	70	109	179	1,0
VII	240	175	415	2,2
VIII	1.917	3.095	5.012	27,2
IX	184	525	709	3,8
X	1.659	2.550	4.209	22,8
XI	228	550	778	4,2
XII	320	733	1.053	5,7
TOTAL	6.347	12.108	18.455	100,0

Fuente: SERNAP

ANEXO 4

Desembarque no procesado de pescados que se destinan al
consumo humano directo

A N E X O 4

DESEMBARQUE NO PROCESADO DE PESCADOS
QUE SE DESTINAN A CONSUMO HUMANO DIRECTO
en toneladas (Periodo 1981 - 1984)

REGION	Periodo	R E C U R S O S										TOTAL ANUAL REGION	
		atunes (1) bonito c. colorado c. dorado corvina	bacalao mero pez espada tiburón	sierra tollo	palometa pejerrey	merluza española	cojinoba	pejegallo congrio negro	merluza común	jurel (2)	caballa (2)		otros
IV	1981	195	8	6	76	--	123	139	402	788	8	967	2,712
	1982	139	--	2	60	--	426	78	82	305	9	440	1,541
	1983	182	2	11	90	--	245	111	45	196	36	133	1,051
	1984	375	2	45	119	--	325	118	190	201	15	60	1,450
V	1981	1,669	248	37	12	--	70	1,013	10,126	3,537	604	725	18,041
	1982	860	231	21	12	116	156	1,064	10,713	3,721	81	131	17,106
	1983	796	461	19	14	--	209	1,060	9,135	5,104	1,395	975	19,168
	1984	682	331	27	27	--	112	912	12,332	3,102	555	680	18,760
VI	1981	266	--	--	44	--	--	5	--	--	--	--	317
	1982	398	--	--	84	--	--	21	--	--	--	--	503
	1983	417	--	--	65	--	--	35	--	--	--	--	517
	1984	301	--	13	76	--	25	118	--	9	--	--	542
VII	1981	535	--	80	51	--	22	751	212	247	--	3	1,901
	1982	453	--	62	61	--	56	335	124	114	--	3	1,208
	1983	404	59	46	26	--	42	461	113	115	--	2	1,268
	1984	384	146	58	36	--	62	477	81	53	--	1	1,298
VIII	1981	977	21	36	76	112	179	1,269	13,158	4,898	3	206	20,935
	1982	1,356	233	67	150	157	151	1,765	12,316	2,080	2	186	18,463
	1983	961	813	12	57	22	283	1,596	12,970	3,753	--	162	20,629
	1984	1,566	1,000	9	119	71	415	1,675	17,742	5,601	31	204	28,433
IX	1981	102	--	--	6	--	--	--	--	--	--	--	108
	1982	118	--	5	10	--	--	-7	--	--	--	2	142
	1983	140	--	1	16	--	--	63	1	2	--	14	237
	1984	105	--	--	7	--	--	18	--	--	--	14	144
X	1981	1,024	188	111	193	287	33	247	1,344	989	18	361	4,795
	1982	585	22	106	118	538	4	152	128	1,143	--	103	2,899
	1983	419	26	31	65	254	7	90	239	966	--	153	2,250
	1984	506	49	10	88	516	40	90	24	852	--	277	2,452
TOTAL ANUAL	1981	4,768	465	270	460	399	427	3,424	23,242	10,459	633	2,262	48,809
	1982	3,909	486	263	495	811	793	3,422	23,363	7,363	92	865	41,862
	1983	3,319	1,361	120	333	276	786	3,416	22,503	10,136	1,431	1,439	45,120
	1984	3,919	1,528	162	472	587	979	3,408	30,369	9,818	601	1,236	53,079

(1) Se incluyen además; salmón del pacífico, robalo, lenguado y raya.

(2) Se estimó que el consumo humano de jurel y caballa en las regiones IV, V y VIII provienen de capturas artesanales.

Fuente: SERMAP

ANEXO 5

Envío de pescados al terminal pesquero de Santiago

A N E X O 5

ENVIO DE PESCADOS AL TERMINAL PESQUERO DE SANTIAGO
en toneladas (Período 1981-1984)

		R E C U R S O S											
		atunes	bacalao	sierra	palometa	merluza	cojinoba	pejegallo	merluza	jurel	otros		
		bonito	mero			española			común				
		c. colorado	pez espada		pejerrey			congrío					
REGION	Periodo	c. dorado	tiburón	tollo				negro				TOTAL ANUAL	REGION
		corvina											
IV	1981	13	6	--	10	--	1	7	4	--	--		41
	1982	14	--	1	9	--	23	6	1	--	1		55
	1983	18	--	1	3	--	21	6	5	--	1		55
	1984	26	1	--	1	--	64	2	94	--	2		190
V	1981	201	35	4	3	--	30	443	2,930	1,023	5		4,674
	1982	107	1	3	3	--	29	286	2,065	718	10		3,222
	1983	66	27	2	2	--	24	201	1,431	709	6		2,468
	1984	56	1	4	2	--	16	143	1,962	352	14		2,550
VIII	1981	858	1	16	34	--	160	1,119	8,250	275	17		10,730
	1982	715	12	20	44	--	152	1,103	8,343	204	12		10,605
	1983	661	28	8	24	--	240	1,206	8,841	201	26		11,235
	1984	674	17	7	49	--	342	1,125	9,856	289	44		12,403
X	1981	121	--	28	83	24	4	45	367	13	--		685
	1982	85	--	45	20	4	--	33	5	31	14		235
	1983	72	--	17	3	3	1	73	1	31	20		221
	1984	72	6	4	4	33	1	77	1	5	--		203
TOTAL ANUAL	1981	1,193	42	48	130	24	195	1,614	11,551	1,311	22		16,130
	1982	919	13	69	76	4	204	1,428	10,414	953	37		14,117
	1983	817	55	28	32	3	286	1,486	10,278	941	53		13,979
	1984	828	25	15	56	33	423	1,347	11,913	646	60		15,346

Fuente : SOTEPSA

ANEXO 6

Precios de pescados comercializados en Terminal Pesquero Santiago

ANEXO 6

Precios de pescados comercializados en Terminal Pesquero Santiago
 Precios reales promedio (\$ prom. 1984)
 (\$/kg)

	1981		1982		1983		1984	
	Precio	Meses *						
Albacora	379,0	6	426,8	8	338,2	5	473,7	3
Lenguado	313,9	12	306,4	12	259,8	12	206,1	12
Sierra	229,5	6	154,9	10	164,0	7	178,7	6
Tiburón	274,3	4	198,2	7	148,7	6	160,0	4
Corvina	183,2	12	184,3	12	163,6	12	141,3	12
Congrio colorado	133,1	12	139,9	12	139,1	12	125,9	12
Mero (Pto. Montt)	--	--	--	--	108,0	1	115,2	5
Vieja	92,3	1	131,1	2	88,6	6	112,2	5
Palometa	134,6	7	115,7	6	97,0	7	107,7	6
Bacalao (Talcahuano)	157,2	12	140,4	12	112,6	12	104,8	12
Congrio dorado	101,0	12	109,6	12	104,9	12	101,9	12
Atún	130,7	3	130,0	7	124,7	6	101,2	3
Corvinilla	112,4	6	89,8	7	88,5	3	82,8	7
Pejerrey	100,7	12	73,0	12	77,8	12	74,9	12
Pejesapo	113,3	1	--	--	75,3	4	74,8	4
Bonito	30,2	2	--	--	31,7	5	71,3	7
Tollo	73,2	12	75,8	12	79,4	12	68,3	11
Lisa	99,2	11	107,3	10	78,0	12	65,2	11
Robalo	103,2	10	81,1	9	67,5	6	65,2	6
Merluza española	94,6	9	62,0	3	79,8	5	65,2	12
Cojinoba	71,8	12	73,0	12	56,1	12	54,6	12
Pejegallo	47,3	12	48,8	12	46,3	12	50,7	12
Congrio negro	41,8	12	41,2	12	44,4	12	45,8	12
Merluza común	41,9	12	43,4	12	45,3	12	42,0	12
Jurel	23,3	12	26,5	12	29,1	12	35,9	12
Sardinas	23,2	10	27,7	8	33,6	10	33,2	11
Jurel ahumado	30,7	10	30,5	10	29,9	10	32,6	6
Carpas	43,0	5	28,0	5	33,4	4	31,2	6
Anchoas	20,5	11	35,7	4	27,7	9	28,2	5
Blanquillos	19,1	4	24,5	8	28,6	4	24,3	8

* Número de meses en que la especie se comercializó

ANEXO 7

Pescado refrigerado: Ventas netas mensuales, número de locales y
participación de los supermercados

Anexo 7

Pescado refrigerado: Ventas netas mensuales, número de locales y participación de los supermercados

Fecha	Total venta neta supermercados (kg totales)	N° de locales	Devoluciones de venta (kg)	J U M B O			U N I M A R C		
				Venta neta (kg)	N° de locales	Participación sobre venta neta total (%)	Venta neta (kg)	N° de locales	Participación sobre venta neta total (%)
<u>1983</u>									
Octubre	5.649,82	14	931,85	1.484,97	2	26,28	1.309,24	6	23,18
Noviembre	18.425,75	18	2.353,59	1.856,28	2	17,80	3.088,07	6	29,62
Diciembre	5.635,34	16	1.547,45	1.266,75	2	22,48	1.061,42	6	18,84
<u>1984</u>									
Enero	3.593,45	15	749,74	1.360,69	2	37,87	882,23	5	24,55
Febrero	3.752,41	15	1.008,01	770,87	2	20,54	1.552,65	5	41,38
Marzo	9.006,01	15	1.962,81	1.512,68	2	16,80	2.807,35	5	31,17
Abril	10.050,22	17	2.367,41	3.464,12	2	34,47	2.541,68	5	25,29
Mayo	7.268,23	17	1.943,72	3.313,67	2	45,59	2.007,16	5	27,62
Junio	8.076,42	20	1.726,06	2.979,28	2	36,89	2.539,42	5	31,44
Julio	7.270,06	16	1.114,44	1.706,97	2	23,46	2.436,78	5	33,52
Agosto	8.530,77	17	1.846,20	3.029,97	2	33,51	2.788,25	5	32,68
Septiembre	3.935,25	14	1.242,78	1.169,47	2	29,72	1.165,52	4	29,62
Octubre	6.329,22	15	1.225,24	2.975,86	2	35,73	2.475,83	5	29,72
T O T A L	91.522,95		20.019,30	26.890,68		29,38	26.655,60		29,13

Fecha	A L M A C			M O N T S E R R A T		
	Venta neta (kg)	N° de locales	Participación sobre venta neta total (%)	Venta neta (kg)	N° de locales	Participación sobre venta neta total (%)
<u>1983</u>						
Octubre	2.855,61	6	50,54	-	-	-
Noviembre	5.481,40	10	52,58	-	-	-
Diciembre	3.307,17	8	58,68	-	-	-
<u>1984</u>						
Enero	1.350,53	8	37,58	-	-	-
Febrero	1.428,89	8	38,08	-	-	-
Marzo	4.685,98	8	52,03	-	-	-
Abril	4.044,42	10	40,24	-	-	-
Mayo	1.947,40	10	26,79	-	-	-
Junio	2.320,59	10	28,73	237,13	3	2,94
Julio	2.671,89	6	36,75	454,42	3	6,25
Agosto	2.314,98	6	27,14	398,47	4	4,67
Septiembre	1.420,95	6	36,11	179,31	2	4,55
Octubre	2.624,58	6	31,51	252,95	2	3,04
T O T A L	36.454,39		39,83	1.522,28		1,66

Fuente: Fundación Chile

ANEXO 8

Número de locales de distribución minorista de pescado y mariscos
frescos por tipo de comercio

ANEXO B

CANALES DE DISTRIBUCION MINORISTA EN FRESCO DE PESCADOS Y MARISCOS
 AREA METROPOLITANA
 (octubre 1985)

COMUNAS	COMERCIO EN VIA PUBLICA			COMERCIO ESTABLECIDO				NUMERO DE MERCADOS	NUMERO DE FERIAS LIBRES
	CARROS		FERIAS LIBRES No. de puestos	PESCADERIAS			LOCALES ESPECIES FINAS (5)		
	Ambulantes	Estacionados		Dentro de Mdo.	Fuera de Mdo.	Supermercados			
Calera de Tango	(*)								
Cerro Navia	--	1	16	--	--	--	--	--	9
Conchalí	2	13 (1)	31	1	12	--	--	1	23
Estación Central	(*)								
La Cisterna	--	6	33	--	4	--	--	--	20
La Florida	2	4	18	--	3	--	--	2	4
La Granja	--	--	30	1	1	--	--	1	12
La Pintana	(*)								
La Reina	(*)								
Las Condes	--	7	8	3	7	4	11	2 (8)	7
Lo Prado	--	--	14	--	2	--	--	--	3
Macul	(*)								
Maipú	--	--	14	7	1	--	--	1	10
Nuñoa	--	--	20	5 (7)	2 (2)	--	2	2	14
Peñalolén	5	--	14	--	1	--	--	--	11
Pirque	(3)	--	--	--	--	--	--	--	--
Providencia	--	4	13	4 (4)	7	--	5	2	7
Pudahuel	--	2 (6)	16	--	1	--	--	--	5
Puente Alto	--	6	7	--	3	--	--	--	1
Quilicura	--	2	3	--	--	--	--	--	1
Quinta Normal	--	1	25	--	1	--	--	--	12
Renca	--	--	18	--	--	--	--	--	11
San Bernardo	1	10	18	3	2	--	--	1	9
San Miguel	1	--	37	--	3	--	--	--	21
San Ramón	--	--	25	--	1	--	--	--	8
Santiago	(*)								
TOTAL PRELIMINAR	11	56	360	24	51	4	18	12	188

(*) A la fecha de edición del documento final, no se dispuso de información estadística comunal.

(1) Cinco de ellos son kioscos establecidos.

(2) Una de ellas es además restaurante.

(3) En la actualidad no cuenta con comercio autorizado en el rubro.
Pescados y/o mariscos son adquiridos en forma particular en Puente Alto.

(4) Una de ellas además es distribuidora.

(5) Con especialidad en venta de : Centolla, choro zapato, langosta, ostiones, ostras, etc.

(6) Ambos son kioscos establecidos.

(7) Según visita hay cinco pescaderías en el mercado.

(8) En sólo uno de ellos hay pescaderías.

Fuente : I. Municipalidad de: Cerro Navia, Conchalí, La Cisterna, La Florida, La Granja, Las Condes, Lo Prado, Maipú, Nuñoa, Peñalolén, Pirque, Providencia, Pudahuel, Puente Alto, Quilicura, Quinta Normal, Renca, San Bernardo, San Miguel y San Ramón. DEPARTAMENTOS DE FINANZAS, SUBSISTENCIAS Y/O PATENTENTES COMERCIALES; I F O P