

## Actividad de la Industria Pesquera en Mar del Plata

### 1. Características generales y estructura del sector pesquero

El sector pesquero del Partido de General Pueyrredón comprende la captura, el procesamiento y la comercialización de los recursos pesqueros.

La actividad pesquera se caracteriza por estar condicionada por factores derivados de la naturaleza biológica y económica de los recursos explotados. Entre los factores más importantes deben señalarse la propiedad común de los recursos y su forma de apropiación por los agentes económicos mediante la simple captura y la naturaleza del recurso renovable y finito. Esto no implica que las leyes que rigen las actividades económicas en general no se expresen también en el sector pesquero; sino que las características de los recursos pesqueros condicionan el carácter que la pesca asume como actividad económica.

El Sector Primario Pesquero se compone de sub-sectores diferenciados por el tipo de flota que opera sobre el recurso: flota de buques fresqueros (flota de fresqueros de altura, flota de costeros grandes y de costeros chicos) y flota de buques procesadores. Para el Sector Secundario, la producción industrial pesquera se clasifica por rubro de proceso y por el tipo de destino final de los productos (mercado interno y exportaciones).

La actividad pesquera en la República Argentina se inició en Mar del Plata, con la actividad de la pesca costera en el siglo pasado y con el ingreso de las corrientes inmigratorias de principios de siglo que aportaron los elementos fundamentales para el comienzo de las pesquerías marítimas.

Hacia el final de la década del 80 se produjo un proceso de transformación productiva en el sector, que provocó una expansión de las capturas y de la producción inéditas para los caladeros de la República Argentina, que concluyó en 1997 con la sobreexplotación del recurso principal, la explotación plena de la mayoría de los recursos pesqueros y la sobrecapitalización del sector.

Según Cajal y Prenski, los recursos pesqueros del Mar Argentino están sobre explotados o experimentan cierto grado de sobre pesca (merluza, polaca, merluza negra, besugo, corvina rubia, pescadilla, tiburones, gatuzos y rayas), por lo cual es necesario proceder a la recuperación de los mismos, disminuyendo el esfuerzo de pesca aplicado, en relación con las capacidades de soporte de las poblaciones naturales.

---

<sup>17</sup> Esta parte del trabajo fue realizado por María I. Bertolotti ([maricelb@inidep.edu.ar](mailto:maricelb@inidep.edu.ar)), Elizabeth Errasti ([errasti@lisa.inidep.edu.ar](mailto:errasti@lisa.inidep.edu.ar)) y Andrea Pagani ([apagani@inidep.edu.ar](mailto:apagani@inidep.edu.ar))

<sup>18</sup> El cuadro 25 no presenta datos de la comercialización de productos pesqueros ya que debido a la elevada integración de las empresas pesqueras, las estimaciones del PB de la rama industrial incluyen aproximadamente el 95% de la comercialización mayorista y por otra parte el comercio minorista representa solamente un 0.1 del PB.

Uno de los aspectos relevantes que caracteriza a la actividad pesquera, es la extrema competitividad de los usuarios, en virtud que extraen un mismo recurso común, renovable y finito y que las decisiones que toman individualmente afectan a la totalidad de una pesquería, en toda su dimensión, biológica, económica, social y política. La situación actual de la pesquería de la merluza común agrava este contexto, teniendo en cuenta la restricción que se requerirá en las capturas totales y por unidad de esfuerzo, para recuperar el stock.

Con la aplicación del sistema de cuotificación se agudizará la grave situación del Puerto de Mar del Plata, ya que la cuota global de merluza deberá distribuirse entre todos los buques que cumplan los requisitos de la ley (que a la fecha por la emergencia pesquera excluye una gran parte de la captura, a los buques procesadores). Considerando además que mayoritariamente la flota congeladora opera desde los puertos patagónicos, la cuotificación provocará una disminución de la participación del puerto de Mar del Plata, en el desembarco total de merluza.

Es necesario destacar que la actividad pesquera presenta todas las características de los sectores dependientes de recursos renovables, operando éstos como fuertes restricciones a la expansión, y con rendimientos fluctuantes decrecientes a mediano plazo.

La estrategia empresaria fue de integración de todas las etapas productivas, hacia atrás (incorporando barcos fresqueros, procesadores congeladores y selectivos), y hacia delante incorporando la comercialización en todas las etapas (transporte, distribución directa en el mercado interno y exportación sin intermediarios), más del 50% de las empresas dedicadas al mercado interno, incorporaron el canal minorista, la inversión en restaurantes dedicados a la preparación de pescados y mariscos, el catering, etc. Las empresas pesqueras optaron ante la atomización por una estrategia de diversificación de capturas, productos y mercados.

Con relación a la evolución del sector pesquero del PGP, las capturas y el valor bruto de la producción primario crecieron entre 1993 y 1997 respectivamente en 18% y 74.7% en tanto que a partir de 1998 los kilogramos producidos y el VBP disminuyen. El precio de las capturas aumentó como consecuencia del agotamiento de los principales caladeros, principalmente merluza, es lo que se reconoce como inflación por esfuerzo.

En la industria se sintió el efecto de los mayores precios de la materia prima, disminuyeron las exportaciones y aumentaron los envíos a mercado interno con mejores precios que permitieron absorber el aumento del precio de los desembarques. La disminución del valor agregado a precios corrientes en el sector primario sigue la tendencia de la disminución de la producción. En la industria, el valor agregado disminuye como consecuencia de la mayor incidencia del costo de la materia prima a expensas del excedente bruto de explotación y de los sueldos y salarios.

El personal ocupado en el sector pesquero marplatense se estimó en diciembre de 1996, en 11.607 personas; 3.675 tripulantes<sup>19</sup> en el sector primario (capturas) y 7932 en sector secundario (industria) que desarrollan tareas como operarios, administrativos y gerentes (Censo Nacional

---

<sup>19</sup> La cuantificación de la tripulación promedio total se efectuó calculando el promedio del personal embarcado que surge de los partes de pesca, por el número de embarcaciones que operaron en el puerto de Mar del Plata.

Industrial Pesquero 1996). Según datos de la Matriz Insumo Producto para el sector pesquero, elaborada por el INDEC, el personal ocupado del sector a diciembre de 1997, fue de 8.294 personas, 3.489 correspondiente a personal empleado en la flota y 4.805 en la industria. La diferencia de empleo con los datos del Censo INIDEP 1996, se debe a que el INIDEP captó las Cooperativas de Trabajo (3.303 personas) (Cuadro 28). En 1987 existía la categoría *fason*, plantas pesqueras de pequeño tamaño que fileteaban el pescado para su posterior empaque y congelado en otras empresas. Desde 1994 y como consecuencia de la flexibilización laboral, emergen las Cooperativas de Trabajo, en general sin plantas propias, que prestan sus servicios en el ámbito de otras empresas.

**Cuadro 29**  
**PERSONAL OCUPADO POR RUBRO DE PROCESO**  
**A DICIEMBRE DE 1996**  
(En número de ocupados)

Rubro de proceso	Personal Ocupado
<b>Cooperativas de servicio</b>	<b>3303</b>
Hasta 5	0
De 6 a 10	20
De 11 a 25	298
De 26 a 40	827
De 41 a 50	276
De 51 a 100	761
De 101 a 200	1121
<b>Procesado y fileteado</b>	<b>365</b>
Hasta 5	21
De 6 a 10	34
De 11 a 25	63
De 26 a 40	156
De 41 a 50	91
<b>Procesado, fileteado y congelado</b>	<b>2890</b>
Hasta 5	15
De 6 a 10	32
De 11 a 25	148
De 26 a 40	118
De 41 a 50	131
De 51 a 100	334
De 101 a 200	1610
De 201 a 300	502
<b>Conserva y semiconservas</b>	<b>762</b>
De 51 a 100	230
De 101 a 200	532
<b>Harina y aceite</b>	
De 10 a 50	106
<b>Salado, húmedo y seco</b>	<b>506</b>
De 0 a 10	16
De 11 a 25	69
De 26 a 40	93
De 41 a 50	178
De 51 a 100 +	150

Fuente: Errazti, E. et al (2000).

El rubro que mayor cantidad de personal temporario ocupa es Salado, por la estacionalidad de su producción. Este rubro presenta el máximo de ocupación, en la temporada de pesca de la

<sup>20</sup> Para la realización del Censo Nacional Industrial Pesquero 1996 se utilizó la Metodología del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), Secretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Público, del Censo Nacional Económico 1994, con las adaptaciones pertinentes al Sector Pesquero.

anchoita y caballa, principales especies utilizadas como materia prima para la elaboración de productos salados.

El 64% del personal ocupado es del sexo masculino y el 96% pertenece a la planta permanente, este alto porcentaje se corresponde con el funcionamiento de las cooperativas que prestan el servicio de mano de obra.

### **1.1. La rama pesquera primaria (capturas)**

La actividad pesquera experimentó cambios estructurales importantes en los últimos años como consecuencia de las modificaciones en la composición de la flota pesquera en operación y el fuerte aumento de las capturas, que provocó el incremento del esfuerzo pesquero por la incorporación de nuevas unidades y modalidades tecnológicas selectivas de captura.

Los desembarques de pescados y mariscos en el puerto de Mar del Plata crecieron sostenidamente entre 1990 y 1996, año en el que se alcanzó un máximo, con 473.814 toneladas. A partir de ese año, las capturas disminuyeron, alcanzando en 1999, 303.826 toneladas de pescados y mariscos. Anualmente se explotan más de 60 especies entre pescados y mariscos, y la especie más importante en cuanto a su participación en el total desembarcado es la merluza (46% para el año 1999). (Gráfico 7).

La flota pesquera de bandera nacional con puerto de operación en Mar del Plata, se clasifica en flota de rada o ría, flota costera y flota de altura (fresqueros y procesadores congeladores). Cada categoría presenta características particulares desde el punto de vista tecnológico, de las especies explotadas, de las áreas de pesca y de las formas de organización laboral y empresaria. La evolución de los desembarques por tipo de flota se observa en el Gráfico 7.

La flota costera y de rada o ría captura principalmente anchoita, corvina blanca, caballa, pescadilla, pez palo, lenguado, cornalito y gatuzo y en menor escala una amplia variedad de especies costeras; como consecuencia de la incursión de otras flotas sobre el variado costero, se produce la declinación de los desembarques de esta flota a partir de 1996/97.

La flota fresca de altura es de tipo industrial y está compuesta por arrastreros, con bodegas refrigeradas, equipamiento de navegación y detección, que utilizan en su totalidad redes de arrastre y proveen de pescado enfriado a las plantas que procesan en tierra. Explotan principalmente merluza y a partir de la disminución de este recurso presentan importantes desembarques de especies costeras, a efectos de compensar en parte, la disminución de las productividades.

Respecto de la flota procesadora congeladora, que desembarca en el puerto de Mar del Plata, es necesario destacar que más del 50% corresponde (período 1993/99) a empresas que operan sobre calamar, presentado las fluctuaciones propias de este recurso y sin radicación de planta en tierra.

Desde 1990, el puerto de Mar del Plata pierde su participación relativa en el total de los desembarques de todo el país, de un 53% en 1990 a un 30%, en 1999. La provincia de Buenos Aires, en consecuencia, presenta menor contribución en los desembarques totales (61% en 1990, 35% en 1999) frente al aumento de los puertos de las provincias patagónicas, resultado de la radicación de las flotas con artes específicas (congeladores arrastreros, poteros, palangreros, tangoneros y surimeros) en los puertos patagónicos. (Gráfico 3). Desde sus puertos, la Región Patagónica, no sólo presenta un mejor acceso al recurso, sino que también han existido medidas regulatorias específicas provinciales y reembolsos por exportación desde puertos patagónicos, que incentivaron la radicación de las firmas (algunas marplatenses) en esta región.

## **1.2. La rama pesquera industrial: oferta y demanda de productos pesquero del Partido**

De acuerdo con los datos socioeconómicos del INDEC Matriz de Insumo Producto 1997, la industria pesquera marplatense obtuvo ingresos totales por \$450.872.787 y egresos por valor de \$408.355.055, que representan el 98% de los ingresos y egresos totales de toda la industria pesquera bonaerense.

El excedente bruto de explotación (ingresos menos egresos) de la industria fue del 9,4% del total de ingresos. Si se consideran sólo las ventas de productos pesqueros, el excedente se reduce al 4% sobre ingresos por ventas, denotando la importancia que los reintegros tienen en los excedentes obtenidos por las empresas.

La oferta de productos pesqueros en kilogramos creció de 168 millones de kilos en 1993 a 273 millones de kilos en 1999 (63%) (Cuadro 31), correspondiendo el 53% al mercado externo y un 47% al interno.

En cuanto al VBP, el mismo aumentó en el período considerado un 86%, correspondiendo un 49% al mercado externo y un 51% al mercado interno, (Cuadro 31). Según datos de la Matriz Insumo Producto (1997), la oferta total marplatense en pesos representó el 76.4% del total ofertado del sector pesquero.

Del análisis de las cifras del Cuadro 31 y considerando que el desarrollo del Sector Pesquero, estuvo basado durante más de dos décadas en el mercado externo, es importante destacar la importancia que adquiere a partir de 1997, el **mercado interno** para los empresarios del sector

pesquero marplatense. El mismo constituyó un amortiguador de las variaciones de la demanda externa (sobre todo teniendo en cuenta el tipo de cambio existente), presentando un nivel de rentabilidad empresarial mucho más atractivo que el mercado externo, aunque con mayor riesgo por incobrabilidad.

Desde 1992 se observa una tendencia de crecimiento continua y sostenida de los volúmenes comercializados de productos de origen marplatense con destino **al mercado doméstico**. Expresados en toneladas de pescado entero, la producción de pescados y mariscos enfriados marplatenses aumentó entre 1982 y 1992 en un 5.2% y entre 1992 y 1999 en un 58%. El aumento de la producción con destino al mercado interno se explica por los mayores envíos de calamar y desde 1995 por el aumento del filete sin espinas, con destino a los grandes centros urbanos.

**Cuadro 31**  
**OFERTA DE PRODUCTOS PESQUEROS POR RUBRO. 1993-1999**

*(En kilos y VBP ajustado)*

<b>VBP</b>					
<b>Rubros</b>	<b>Productos frescos y congelados</b>	<b>Salados</b>	<b>Conservas</b>	<b>Harina</b>	<b>Producción industrial</b>
1993	217.901.241	21.010.862	28.015.341	5.613.543	272.540.987
1994	261.227.759	19.528.459	22.449.849	3.199.603	306.405.670
1995	369.894.622	21.656.956	24.286.551	6.353.719	422.191.848
1996	360.552.166	17.892.231	26.570.123	7.317.595	412.332.115
1997	386.143.231	16.736.429	59.799.047	9.891.764	472.570.471
1998	494.702.620	25.314.409	59.799.047	9.891.764	589.707.840
1999	424.597.130	13.425.246	59.799.047	9.891.764	507.713.187
<b>Kilos</b>					
<b>Rubros</b>	<b>Productos frescos y congelados</b>	<b>Salados</b>	<b>Conservas</b>	<b>Harina</b>	<b>Producción industrial</b>
1993	135.712.146	9.755.154	8.449.916	14.033.858	167.951.074
1994	174.134.179	10.258.270	6.794.240	8.202.803	199.389.491
1995	205.061.590	9.368.500	8.325.827	15.305.308	238.061.224
1996	205.631.057	7.849.413	10.350.268	17.048.881	240.879.619
1997	196.176.973	9.028.000	25.219.000	18.936.000	249.359.973
1998	233.629.907	14.281.452	25.219.000	18.936.000	292.066.359
1999	218.989.712	9.892.396	25.219.000	18.936.000	273.037.108

**Fuente:** Elaboración propia. Grupo Economía Pesquera UNMdP-INIDEP.

Anualmente se envían desde el puerto de Mar del Plata al mercado interno más de 130 productos enfriados, abasteciendo con más del 90% de estos productos a Capital Federal y Gran Buenos Aires, lo cual convierte a esta ciudad en la principal proveedora de productos pesqueros enfriados.

Merluza y calamar, en sus distintas presentaciones, concentran el 69% del valor comercializado. En el año 1999 el producto más vendido en kilogramos fue el filete de merluza sin espinas, seguido por el filete de merluza tradicional y el calamar entero.

La estructura de las ventas presenta fluctuaciones anuales, asociadas a la oferta y precios de la captura, a los costos de producción y al tipo de demanda.

La expansión de la producción de enfriados para mercado interno se realizó utilizando como materia prima:

- Recursos que deben recuperarse y para los cuales debería reducirse el nivel de explotación, como merluza, corvina, pescadilla, merluza austral, besugo y centolla del Beagle.
- Recursos que alcanzaron su máximo nivel de explotación y para los cuales no debería superarse el nivel de explotación actual, como calamar, abadejo, lenguado, pez palo, mero, gatuzo, salmón de mar, langostino, centollón, mejillón y vieira.
- Un conjunto de recursos sobre los cuales se carece información detallada para una explotación sostenible, el crecimiento de la oferta de productos elaborados con estos recursos en el período analizado fue de un 160%, aunque su participación sobre el total no ha superado el 10.6% de la oferta total.

Los principales centros de absorción de productos enfriados (1999) son en orden de importancia: Gran Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Gran Córdoba, Rosario, Mendoza y alrededores, La Plata, Partido de General Pueyrredón, y Santa Fe.

Las nuevas estrategias empresarias para el mercado interno son la identificación de las firmas y productos a través de marcas (proceso iniciado por las empresas para productos congelados) y el etiquetado nutricional, que facilita la introducción de las nuevas especies y productos. (Bertolotti et al, 2000).

La evolución de **las exportaciones con origen en Mar del Plata** en el período 1992-1999 se presenta en el Gráfico 9. En el período considerado las exportaciones aumentaron un 120% en volumen físico y un 162% en dólares.

Las **exportaciones** de productos pesqueros originadas en Mar del Plata están representadas por tres grandes grupos de productos: *productos congelados en tierra*, *los demás productos procesados en tierra* (frescos, conservas y secos y salados) y *productos congelados a bordo*. La estructura de las exportaciones en dólares, está caracterizada por una participación mayoritaria de los productos *procesados en tierra* (97% en el año 1999) de los cuales un 83% se exporta bajo la forma de productos congelados y el resto, corresponde a pescado fresco, seco y salado y en conserva. Sólo un 3% de los productos pesqueros exportados, fueron *congelados a bordo*, lo que demuestra la importancia que tiene para Mar del Plata, el procesamiento de la materia prima *en tierra*. Los productos que van ganando mercado son *Pescado Fresco* y los *Crustáceos*. Esta situación aparenta ser de signo positivo, teniendo en cuenta la entrada de divisas para el país y la ocupación de factores productivos del Sector que ello implica.

La principal especie exportada bajo la forma de productos *congelados en tierra*, es la merluza, completando el *ranking* de las seis principales especies exportadas bajo esta forma, aunque con una participación muy inferior, la corvina blanca, el abadejo, el lenguado, la pescadilla y el calamar.

El grupo de productos congelados en tierra, tiene como principal importador a Brasil. Le siguen con una participación relativa significativamente menor, Estados Unidos, China y España.

## 2. Principales elementos de diagnóstico del sector

Los principales **problemas y dificultades**<sup>21</sup> del sector para responder a los desafíos de competitividad se pueden analizar a través de las siguientes áreas: Recursos Humanos, Mercado Interno, Mercado Externo, Parámetros Económico - Financieros que afectan al costo de la actividad y Agotamiento de los Recursos.

### **Recursos humanos**

En general, el recurso humano de nivel operativo ocupado en el sector, tanto en las plantas en tierra como en los buques, pertenece a una clase social de bajos recursos económicos que además tiene un nivel sociocultural bajo. Esta característica, que se traduce en costumbres y hábitos de presentación, orden y limpieza descuidados, se convierten en verdaderos obstáculos a la hora de procesar y empacar el producto para presentaciones con moderada o alta exigencia. Resulta difícil lograr que los operarios se involucren con una filosofía de calidad, limpieza y cuidado en el tratamiento de la materia prima y del producto final que deben manipular.

Algo similar ocurre con el personal ocupado en los barcos, en donde al problema sociocultural mencionado, se suma la rudeza de las tareas y la irregularidad de los horarios de los lances de pesca, lo que favorece la pérdida de los hábitos de higiene personal.

Por otra parte, se observa una marcada necesidad de capacitación de la clase empresarial, para los niveles gerenciales y de toma estratégica de decisiones.

El análisis de la capacitación de los recursos humanos es prioritaria en este sector, dado que el mismo es mano de obra intensiva y algunos empresarios del sector, frente a las exigencias de presentación y calidad de ciertos segmentos del mercado interno y externo, comenzaron a orientar parte de su esfuerzo en lograr este objetivo. Es por ello, que tanto en el lay out de planta, disposición de pasillos, cámaras, lugares de empaque y almacenamiento, como así también en las instalaciones sanitarias y lugares de descanso y alimentación del personal, se privilegia a través del diseño apropiado de los mismos, la limpieza, el orden y la pulcritud en las tareas, lo cual se traducirá en mejores condiciones de trabajo para lograr un producto de mayor calidad.

### ***Mercado interno***

Existen actualmente serios problemas financieros entre los operadores del mercado interno. La cadena de pagos se encuentra prácticamente cortada y por lo tanto el crédito de corto plazo o el simple mecanismo de la cuenta corriente entre mayoristas y minoristas, están desarticulados por falta de cumplimiento y credibilidad. Ello trae graves consecuencias en la continuidad del abastecimiento e imposibilita a los proveedores realizar una planificación racional de la atención de sus clientes.

La campaña de precios “a la baja” que permanentemente sostienen las grandes cadenas de supermercados, complica la capacidad de competir de otras bocas de expendio tradicionales como las pescaderías, quienes no pueden sostener precios tan bajos y no siempre venden un producto que el público perciba como suficientemente “diferenciado”, que les permita obtener un precio mayor. Impacta sobre los precios y las cantidades vendidas de pescado, el bajo precio del pollo, producto que dentro de la categoría de sustitutos cercanos, tiene mayor aceptación que el pescado debido a las costumbres y tradiciones alimentarias argentinas, mayor grado de saciedad y es de más fácil preparación.

Los productos importados para abastecer la demanda de hoteles y restaurantes (en la franja de niveles medios altos y altos) provenientes principalmente de Chile, México, Brasil y España,

compiten con los productos nacionales. Si bien no necesariamente cuentan con mayor calidad intrínseca, están más especializados en su procesamiento, presentación y empaque; lo cual los convierte en productos “especiales”, por los cuales cierta porción del mercado consumidor está dispuesta a pagar precios más altos.

Los productos importados no especiales, también entraron a nuestro país a precios muy bajos, especialmente en el rubro de las conservas. Tal es el caso del *atún enlatado*, el que con una calidad muy inferior a la del producto nacional y presentado en forma de desmenuzado, se vende en las góndolas de los supermercados a menos de la mitad del precio que el producto rotulado como *atún enlatado - lomitos al natural o lomitos en aceite* fabricados en la Argentina. Aunque el producto ofrecido aparentemente bajo el mismo rótulo no es el mismo –el desmenuzado de referencia es notoriamente de inferior calidad– diversos factores, entre los cuales el diferencial de precios parece ser el de mayor peso, han hecho que se consuma gran cantidad de este tipo de productos en detrimento del atún en conserva argentino. El esfuerzo de los industriales del rubro Conservas de Pescado por bajar los precios tratando de mejorar la competitividad de sus productos, sumado a la crisis general del país y del sector, tuvo un efecto muy negativo sobre la industria conservera local, la cual hoy se encuentra prácticamente desmantelada.

### ***Mercado externo***

La preferencia en el mercado internacional es por una porción de pescado –lo más natural posible– acompañada de una ensalada de vegetales de dos o tres sabores como máximo. Si el productor argentino logra un producto de este tipo, que dé confianza al consumidor respecto de calidad y frescura, tendrá acceso a un mercado de productos especiales por los que se obtiene un buen precio de venta. Lo mismo ocurre con la utilización de "extensores del pescado"<sup>22</sup>, esto es, productos que acompañan su presentación y que conforman un determinado porcentaje de la porción. Estos elementos suelen ser aquellos que tradicionalmente se utilizan como guarniciones del pescado, como por ejemplo, papa, verduras, hortalizas, huevo, queso, etc. A través de la utilización de estos agregados, las plantas procesadoras de pescado, pueden obtener un producto final que tiene incorporada, por cada kilo de peso vendido, una proporción de otros productos no provenientes del sector pesquero y que en general tienen menor precio que el kilo de pescado. Sin embargo, se debe tener en cuenta que en Europa existen barreras para-arancelarias para la introducción de estos productos, lo cual dificulta la comercialización de los mismos por parte de los empresarios argentinos.

Se debe considerar, que si bien estos productos utilizan como materia prima menor proporción de cantidad de pescado, que los productos tradicionales de pescado, la **crisis del recurso y la irregularidad de las capturas**, afectan fuertemente a las empresas integradas como a las empresas que procesan materia prima adquirida a terceros. Estas firmas no pueden por lo tanto, trabajar en forma eficiente y lograr una distribución estable de su producto, no sólo en términos de calidad sino también en cuanto a la continuidad y permanencia de su oferta.

La globalización de la economía mundial y la apertura de la economía argentina, han favorecido la entrada y utilización de tecnologías similares a las utilizadas por los principales países productores y exportadores, a la vez que facilitaron la entrada al país de productos pesqueros provenientes de otros lugares del mundo. Esta situación ha cambiado la posición competitiva de algunos de nuestros productos favoreciendo a algunos rubros y perjudicando a otros. Se ha comentado el efecto negativo que se produjo sobre la industria conservera, pero en algunos casos, los industriales que trabajan con pescado fresco y congelado, evalúan favorablemente el acceso a las nuevas tecnologías, lo cual les ha permitido modernizar sus barcos, plantas de procesamiento en tierra y frigoríficos.

### **Parámetros económico-financieros**

La alta presión impositiva, la devolución tardía del IVA y la quita de los reintegros y reembolsos son elementos que afectan fuertemente la competitividad del sector. Desde la óptica de algunos industriales pesqueros el llamado “costo argentino” para esta actividad está conformado por:

- Impuesto a las Transacciones Financieras.
- Impuesto Ley Fondo de Incentivo Docente (aplicado sólo para 1999).
- Impuesto a la Renta Presunta.
- Devolución tardía del IVA.
- Los aranceles de importación que gravan a inversiones de capital.
- La escasez del crédito y el alto valor de los intereses bancarios. Mientras los competidores internacionales se financian a una tasa del 5 al 7 por ciento anual, los empresarios argentinos deben hacerlo a valores del orden del 13 al 20 en el mejor de los casos, y del 18 al 28 por ciento para las PYMES. Es de destacar que existe financiamiento en el sector a valores aún mayores.
- La baja de precios en el Mercado Internacional y el retraso técnico del dólar efectivo para el Sector Pesquero. Se debe agregar a esto la depreciación del Euro y por ende todas las monedas europeas respecto del dólar.
- Los altos costos de los insumos y servicios internos público y privados.
- La eliminación para la producción de los buques congeladores de los reembolsos por exportaciones realizadas desde puertos patagónicos fijadas por las Leyes 23.018 y 24.490.
- El costo de control pesquero (pago de inspectores Resolución SAGPYA N°327).

### **Agotamiento de los Recursos** <sup>23</sup>

Frente a la declinación de las capturas existe la necesidad de optimizar la utilización de los recursos pesqueros, es decir, extraer la mayor cantidad de productos pesqueros posibles, aprovechando lo que anteriormente era considerado residuo y se desechaba. Además se requiere incrementar el valor agregado de los productos como el medio más idóneo para aumentar las ganancias. Este enfoque concuerda con lo propuesto en el Artículo 11 del Código de Conducta para la Pesca Responsable (FAO, 1995).

Por lo tanto, las empresas procesadoras comenzaron a estudiar la posibilidad de disminuir todo lo posible las pérdidas de materia prima ya sea por fallas en los controles de calidad o por mal aprovechamiento de la misma en el proceso de producción.

Para mantener o mejorar las ganancias de las empresas, a partir de una utilización sustentable de los recursos, existen nuevas alternativas tecnológicas que estimulan el desarrollo de nuevos procesos y/o productos, en las siguientes temáticas.

### **Pesca acompañante**

En la medida en que no se permita el descarte de las especies de bajo valor o sin valor comercial a bordo de los buques -Castañeta (*Cheilodactylus bergi*), Rubio (*Helicolenus dactylopterus*), Cabrilla o rubio (*Sebastes oculatus*), Congrio (*Conger orbignyanus*), Jurel o surel (*Trachurus lathami*), Lacha o saraca (*Brevoortia aurea*), Pez sable (*Trichurus lepturus*), Cacique (*Congiopodus peruvianus*), Notothenia sp (*Patagonotgthen ramsayi*), Papafigo (*Stromateus brasiliensis*), Cotoperca (*Cotoperca gobio*), Espineto (tiburón espinoso) (*Squalus acanthias*), Chucho (fam. *Dasyatidae*), Torpedo (*Discopyge tshudii*), Testolín rojo (*Prionotus nudigula*), Testolín azul (*Prionotus punctatus*),

Chancito (*Pinguipes brasilianus*), Congrio chico (*Bassanago albescens*)- existe la posibilidad de aprovechar estas especies, que se capturan como pesca acompañante, para consumo humano directo. El desmenuzado de pescado es una alternativa posible para su aprovechamiento.

### **Productos no tradicionales**

Se está desarrollando en Europa y los Estados Unidos una sostenida demanda de subproductos de origen marino para los mercados de productos medicinales o de suplementos alimentarios. Por la característica de estos productos, alto valor agregado, pequeños volúmenes y altísima calidad, es un sector interesante para PyMES. El aprovechamiento del cartílago de tiburón y el aceite del hígado de esta especie o bien el de vísceras de calamar o de otras especies, para la obtención de aceites con alto contenido de  $\omega$ -3<sup>24</sup> son buenos ejemplos. En países asiáticos tiene una

importancia creciente el aprovechamiento de la piel de diferentes especies marinas, particularmente la de tiburón puede alcanzar altos valores en el mercado. Los alimentos para mascotas son un sector del mercado que se ha expandido mucho en los últimos tiempos y puede convertirse en un buen destino para revalorizar los residuos del sector pesquero.

### **Aprovechamiento de subproductos (cartílago, cuero, etc.)**

La demanda de los productos tradicionales de la anchoita (salados madurados y en menor medida conservas) depende de las cosechas europeas. España es el gran importador de anchoa salada y además es quien controla buena parte del mercado mundial de la anchoa. El estudio de alternativas tecnológicas para la *Engraulis anchoita* que permitan explotar el excedente es una necesidad a corto o mediano plazo. Por tratarse de una especie grasa se considera que la obtención de aceite de pescado apto para consumo humano puede ser de interés dado el alto precio de este producto en el mercado, y el lisado remanente, de una excelente calidad nutricional, puede ser destinado a la formulación de alimentos balanceados.

La acuicultura ha comenzado un ciclo de expansión, particularmente en el nordeste del país con el cultivo de especies autóctonas como el pacú y con la introducción de la tilapia. En estos cultivos la calidad y el costo del alimento juegan un rol determinante en la rentabilidad del proyecto. El aprovechamiento de subproductos del sector (vísceras, cabeza, etc.) mediante tecnologías de bajo costo de inversión como la del ensilado, pueden ser una alternativa para reducir el consumo de harina de pescado, uno de los ingredientes más caros de la dieta.

## **1. Consideraciones finales**

Dada la extrema competitividad de los usuarios, en virtud que extraen un mismo recurso común, renovable y finito y que las decisiones que toman individualmente afectan a la totalidad de una pesquería, las políticas para el desarrollo pesquero son realizadas a nivel nacional más que regional y/o local. Sin embargo se pueden realizar recomendaciones agrupándolas por ámbito de actuación principal, sin que ello resulte en una categorización taxativa y/o excluyente de cada ámbito:

### **Nacional**

Las ventas al mercado externo, están sustentadas en recursos que deben recuperarse y en aquellos recursos que alcanzaron su máxima explotación, existiendo una alta dependencia sobre una especie que se encuentra en un estado crítico (merluza). La combinación de exportaciones de *especies tradicionales*, orientadas a *mercados* también *tradicionales*, sumado a aspectos biológicos como el agotamiento del recurso pesquero, permiten reflexionar acerca de alternativas que protejan la tendencia exportadora pesquera de la ciudad, con la dotación de factores y recursos económicos que ello implica, en términos de sustentabilidad económica, social y política.

Las perspectivas de una tendencia creciente de la demanda de productos pesqueros en el mercado doméstico, parece mantenerse firme y sobre la base de productos más elaborados. La expansión observada sobre la base de recursos a recuperar y a mantener, sólo podría sostenerse a expensas de las exportaciones de los productos tradicionales y con una fuerte diversificación de especies y productos. Es importante que los empresarios nacionales que abastecen el mercado interno, hagan un esfuerzo por captar y atender los nichos de mercado de "productos especiales" sobre la base de nuestras propias especies.

La demanda por tipo de especie puede diversificarse, a partir de especies subexplotadas y de otras que hoy se consideran *bycatch* no utilizable. La diversificación por producto debe orientarse hacia aquellos que permiten utilizar materia prima en su totalidad. Por lo tanto, los esfuerzos en el ámbito nacional, deberán orientarse principalmente:

Al análisis de las estrategias para captar nuevos mercados y la identificación de nichos de mercado

- Al desarrollo de productos provenientes de especies no tradicionales y el aprovechamiento de subproductos, creando productos diferenciados que sean poco sensible a los cambios de precios, tanto para el mercado doméstico como para el externo.
- A realizar estudios tecnológicos sobre especies no explotadas (*by catch*) o subexplotadas como reemplazantes de merluza en productos conformados.
- A desarrollar nuevos procesos y/o productos a partir de especies subexplotadas y subproductos de la industria pesquera <sup>25</sup>
- A realizar la transferencia tecnológica necesaria al sector privado.

### **Local**

El ámbito local puede brindar apoyo en:

- Capacitar al recurso humano, dada las exigencias de presentación y calidad que ciertos segmentos del mercado interno y externo, y para poder acceder a la operación de ciertas maquinarias y/o equipos con mayor tecnología incorporada.
- Coordinar la acción de los principales organismos públicos vinculados con las exportaciones pesqueras, a efectos de la rotulación de los productos y asociar a estas acciones a representantes del sector privado, (plan de construcción de imagen).
- Realizar acciones tendientes a concretar negocios, (actividades de capacitación para los empresarios en temas de producción y desarrollo de productos basados en especies no tradicionales y de marketing internacional. Identificación y análisis de barreras arancelarias y para-arancelarias, para la exportación de productos pesqueros en los mercados objetivo, como también formulación de estrategias para superar dichas barreras).
- Asegurar la presencia de productores marplatenses en las ferias internacionales más importantes para la actividad y promoción pesquera.
- Proveer un flujo de información permanente, respecto a la oferta y demanda de productos pesqueros.

Se impone por lo tanto, la necesidad de iniciar un proceso gradual de reconversión productiva y comercial. La desfavorable situación que impera en varios segmentos de la actividad productiva y las dificultades adicionales que generará un escenario de menor disponibilidad de materia prima, plantean la necesidad de una alternativa viable de reestructuración. Ello requeriría la definición de una estrategia pública para estimular el desarrollo de productos no tradicionales, que utilicen como materia prima recursos a desarrollar, de baja explotación actual.



**Cuadro 32**  
**ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA RAMA ALIMENTICIA PESQUERA**

<p style="text-align: center;"><b>Internas del Sector Alimenticio pesquero</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Del Ambiente</b></p>	<p><b>Fortalezas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Legislación y Control pesquero, con exigencias. Ejemplo: uso de redes selectivas, prohibir descarte de especies acompañantes</li> <li>➤ Apoyo Gubernamental por uso de Tecnologías no Contaminantes para exportadores de productos no tradicionales</li> <li>➤ Capacidad Interna de I&amp;D de tecnologías para la utilización sustentable de los recursos pesqueros</li> </ul>	<p><b>Debilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Escasez del recurso- por sobreexplotación- en el que se basa la expansión del mercado interno y externo</b></li> <li>➤ <b>Inflación por esfuerzo</b></li> <li>➤ <b>Sobrecapitalización del sector, en especial en flotas</b></li> <li>➤ Desconocimiento de características y potenciales ventajas de productos no tradicionales</li> <li>➤ Escasa práctica de Gestión Participativa</li> <li>➤ Falta de conocimiento y aprovechamiento de instrumentos de promoción existentes</li> <li>➤ Precarización laboral y falta de capacitación de RRHH para hacer frente a nuevos requerimientos de calidad.</li> <li>➤ Comercialización "no diferenciada" (ya sea por marca o segmentación de mercado) en el mercado doméstico</li> </ul>
<p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Agotamiento mundial de caladeros tradicionales</li> <li>➤ Conciencia creciente de <i>desarrollo sostenible</i> y de <i>preservación del recurso</i></li> <li>➤ Explotación incipiente y en posible crecimiento de productos no tradicionales a nivel internacional</li> <li>➤ Acceso a la tecnología de producción, en especial para productos frescos y congelados</li> <li>➤ Costo de maquinarias y equipo accesible</li> <li>➤ Aumento sostenido de la demanda de sub-productos de origen marino para los mercados medicinales o de suplementos alimentarios</li> <li>➤ Nichos de Mercado Interno sin desarrollar (Ej: Consumo Institucional público y privado)</li> <li>➤ Cambios en los hábitos alimentarios de la población que favorece el consumo de pescado</li> </ul>	<p><b>Propuestas:</b></p> <p>Los esfuerzos deberán orientarse principalmente al análisis de las estrategias para captar nuevos mercados y la identificación de nichos de mercado, como también al desarrollo de productos provenientes de especies no tradicionales y el aprovechamiento de subproductos, creando productos diferenciados que sean poco sensibles a los cambios de precios, tanto para el mercado doméstico como para exportaciones.</p> <p>Dada la extrema competencia entre los usuarios del recurso (característica de la actividad pesquera), en virtud que extraen un mismo recurso común, renovable y finito y que las decisiones que toman individualmente afectan a la totalidad de una pesquería, las políticas para el desarrollo pesquero son realizadas a nivel nacional más que regional y/o local; sin embargo el gobierno local puede brindar apoyo en los siguientes temas:</p>	
<p><b>Amenazas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incertidumbre respecto del Valor Comercial de los productos no tradicionales en el mercado externo</li> <li>➤ Posible falta de aceptación de productos no tradicionales</li> <li>➤ Fluctuaciones de precios internacionales</li> <li>➤ Crecientes exigencias de Calidad</li> <li>➤ Entrada de productos importados al mercado doméstico</li> <li>➤ Barreras para-arancelarias para la introducción de productos conformados o "listos para servir" (Europa)</li> <li>➤ Retraso técnico del dólar efectivo</li> <li>➤ Falta de instrumentos financieros para exportar o comercializar en el mercado interno</li> <li>➤ Alta presión tributaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitación del recurso humano, dada las exigencias de presentación y calidad de ciertos segmentos del mercado interno y externo, y para permitir la operación de maquinarias y/o equipos con mayor tecnología incorporada.</li> <li>➤ Coordinar la acción de los principales organismos públicos vinculados con las exportaciones pesqueras, especialmente los dependientes del MRECLyC y de la SAGPyA a efectos de la rotulación de los productos y asociar a estas acciones a representantes del sector privado (plan de construcción de imagen).</li> <li>➤ Realizar acciones tendientes a concretar negocios (actividades de capacitación para los empresarios en temas de producción y desarrollo de productos basados en especies no tradicionales y de marketing internacional, identificación y análisis de barreras arancelarias y para-arancelarias, para la exportación de productos pesqueros en los mercados objetivo, como también formulación de estrategias para superar dichas barreras).</li> <li>➤ Asegurar la presencia de productores marplatenses en las ferias internacionales más importantes para la actividad y promoción pesquera</li> <li>➤ Proveer un flujo de información permanente, respecto a la oferta y demanda de productos pesqueros.</li> </ul>	