
Tecnología

La industria pesquera del tercer milenio

José Sarmiento Madueño

Ingeniero industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería.
Presidente de la Sociedad Nacional de Pesquería.

Ante la presencia de fenómenos externos a la economía, como puede ser el fenómeno El Niño, las personas vinculadas al sector empresarial pesquero deben estar bien informadas para enfrentar cualquier tipo de cambio.

En el caso de las especies pesqueras del litoral peruano, la anchoveta, la sardina, el jurel y la caballa conforman más del 90% de las capturas; pero este potencial puede modificarse tanto en cantidad como con nuevas variedades. Este hecho nos plantea un reto que debemos enfrentar para lograr la diversificación tecnológica de tales recursos.

1. Introducción

Para hablar de competitividad de los productos pesqueros peruanos debemos referirnos necesariamente al sector como una industria netamente exportadora, debido a que el 90% de su producción total se destina al mercado externo.

En este esquema deben desarrollarse paso a paso cada uno de los elementos necesarios para un adecuado análisis del nivel de competitividad de esta actividad.

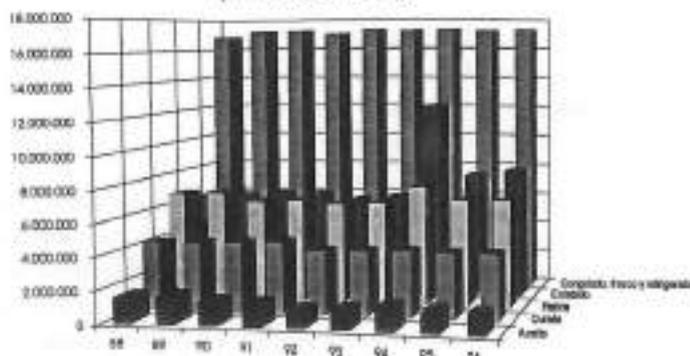
2. Componentes e indicadores de la competitividad

2.1 Productividad

En cuanto a la productividad repasaremos indicadores como el volumen de la producción nacional en el contexto mundial, el crecimiento del PBI pesquero, el nivel de eficiencia del sector medido, tanto en el ratio de aprovechamiento de materia prima como en el del producto medio, para poder establecer el criterio del valor agregado.

En los últimos diez años el promedio de la producción mundial de productos pesqueros ha sido el siguiente: harina, 6.614.262 tm (19%); aceite, 1.426.521 tm (4%); conservas, 789.088 tm (19%); curado, 4.072.710 tm (11%); fresco, refrigerado y congelado, 16.728.510 tm (47%). (Véase gráfico N° 1).

Gráfico N° 1
Producción mundial de productos pesqueros
(millones de tm)



Fuente: FAO

Elaboración: Sociedad Nacional de Pesquerías (SNP)

Resalta el incremento en el rubro fresco, así como el de harina y aceite, de acuerdo con las exigencias nutricionales de fines de siglo, es decir mas proteínas y mejor calidad.

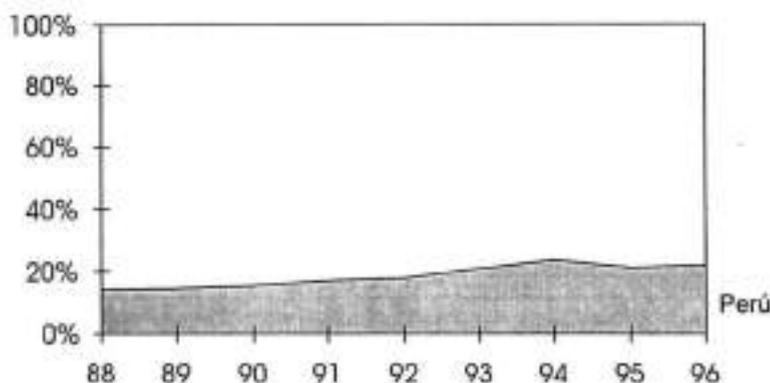
El Perú participó durante este período con un 23% en promedio de la producción total de harina de pescado. Ello le confiere un sólido posicionamiento en el mercado internacional.

En 1994, Perú y Chile produjeron más del 53% de la harina de pescado mundial. En promedio, en los últimos años ambos países contribuyen con el 38% de esta producción.

En este contexto es importante resaltar que Perú y Chile no son sólo competidores en el mercado internacional de la harina de pescado sino también en la obtención de materia prima, al compartir desde Atico en el Perú, hasta Coquimbo en Chile la misma biomasa del recurso anchoveta.

En cuanto al aceite de pescado, un subproducto de la industria de la harina de pescado, el Perú produjo en promedio entre 1988 y 1996, el 22% del total mundial (véase gráfico N° 2).

Gráfico N° 2
Producción de harina de pescado
Perú vs. resto del mundo

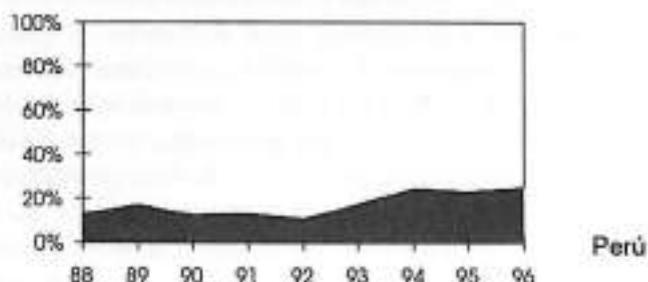


Fuente: FAO

Elaboración: SNP

En 1994 Perú produjo el 33% de la producción mundial de aceite de pescado, seguido de Chile y EE UU, con el 20% y el 9%, respectivamente (véase gráfico N° 3).

Gráfico N° 3
Producción de aceite de pescado
Perú vs. resto del mundo



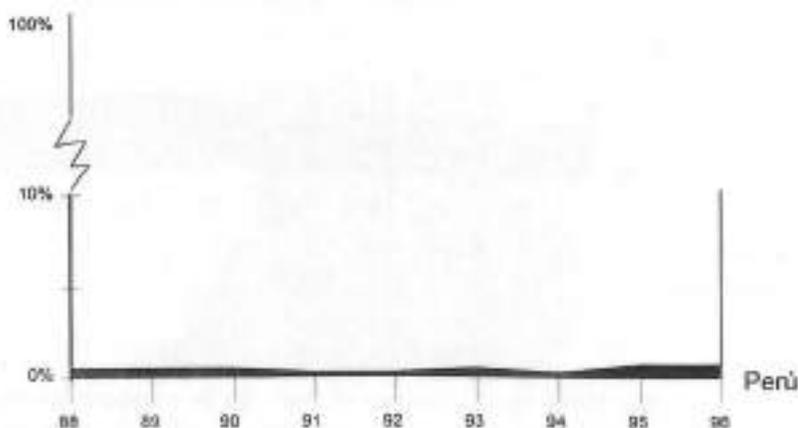
Fuente: FAO

Elaboración: SNP

Estos tres países representan en conjunto más del 60% de la producción mundial de aceites de pescado en el mundo.

Si bien es cierto que en el rubro de conservas de pescado, Perú no es un líder en la producción (excepto sardina en *grated*), cabe señalar que en los últimos tres años presenta incrementos anuales a una tasa promedio del 30%, pasando de un 0,5% de participación de la producción total en 1992 a un 2% en 1996 (véase gráfico N° 4).

Gráfico N° 4
Producción de conservas
Perú vs resto del mundo

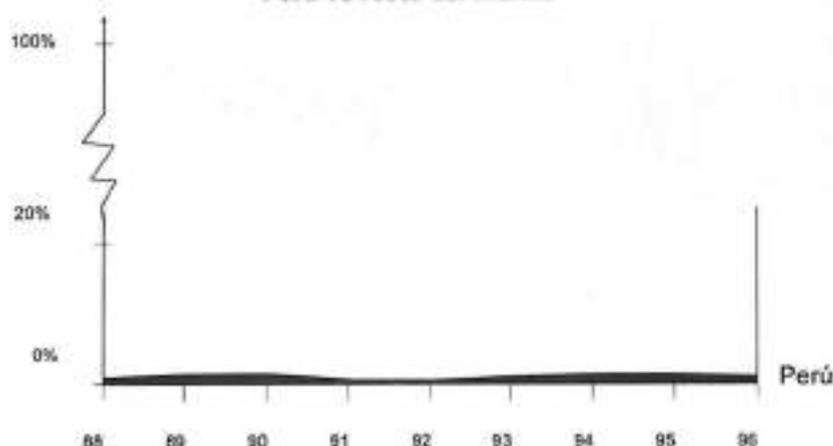


Fuente: FAO

En 1994, la producción peruana de conservas de sardinas representó el 14% de la producción mundial de este producto, compartiendo el tercer lugar con Ecuador, después de Namibia y México, quienes participaron con el 19% y 16%. Definitivamente, Perú ha sabido colocarse competitivamente en el mercado de conservas de *grated* de sardina.

En los últimos cuatro años el rubro de congelados ha perdido posición en lo que respecta a la producción mundial, pasando de una participación del 1% en 1994 al 0,5% en 1996 (véase gráfico N° 5).

Gráfico N° 5
Producción de congelados
Perú vs resto del mundo



Fuente: FAO

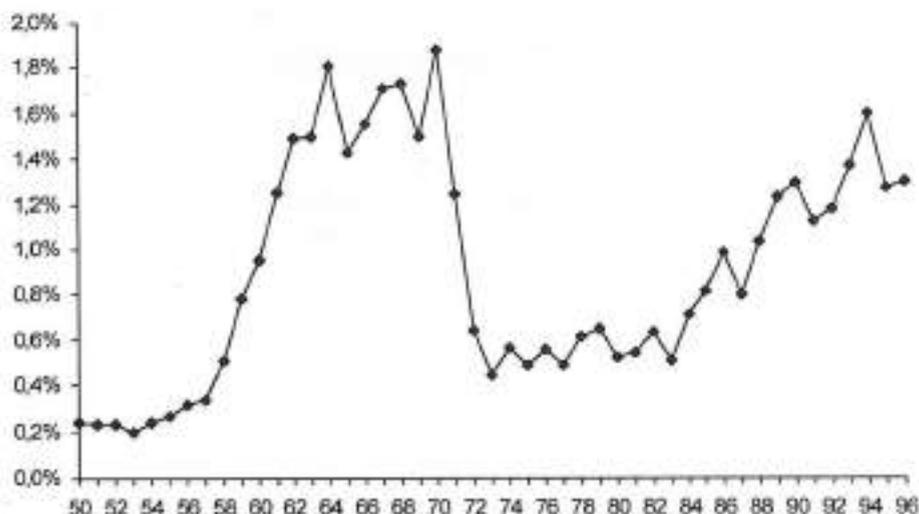
Esta situación es explicable teniendo en cuenta el descenso de la producción de congelado de merluza, de 65.000 tm en promedio entre 1989 y 1990, a tan solo 35.000 tm en los últimos tres años, representando un decrecimiento de -55%.

Hay que anotar también que Chile, el primer productor de merluza del Pacífico sur, descendió en los últimos tres años pero lo hizo en un -35%.

Después de conocer la productividad del sector respecto del resto del mundo, repasaremos lo que significa esta producción en términos de su participación en el PBI global.

En el gráfico N° 6 se puede apreciar cómo la participación del PBI pesquero frente al PBI global empieza su ascenso a partir de 1984.

Gráfico N° 6
Participación del PBI pesquero frente al PBI global



Fuente: BCR

Elaboración: SNP

Según estimados de la Sociedad Nacional de Pesquería el valor de la producción pesquera a precios corrientes ascendió en 1996 a S/. 3.128 millones de nuevos soles, lo que representa un 2,15% del PBI global.

Este cálculo dista en más de un punto y medio porcentuales de los cálculos del INEI, lo cual nos lleva a pensar que es necesario revisar la metodología del organismo oficial.

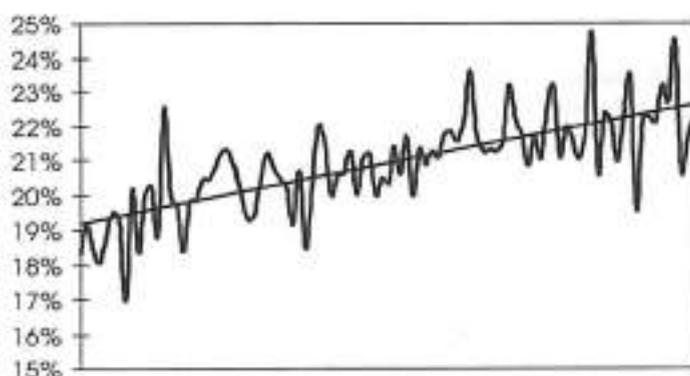
Aprovechando sus economías de escala, la industria pesquera ha conseguido incrementar su eficiencia a la par que su mayor productividad.

Desde 1990 hasta 1994 el producto medio, entendido como la producción total por personal ocupado, se incrementa a una tasa promedio del 28%.

En lo que respecta a la industria harinera, se observa que a la vez que se ha incrementado la eficiencia de los recursos humanos, se ha realizado un esfuerzo simultáneo para mejorar significativamente el aprovechamiento de la materia prima.

En los últimos ocho años esta industria pasó de un ratio de conversión de 5.55 tm de materia prima por una tonelada de harina (18% de aprovechamiento), a menos de 4.54 tm de materia prima por una de harina (22% de aprovechamiento). (Véase gráfico N° 7).

Gráfico N° 7
Ratio de aprovechamiento de materia prima en la industria de harina de pescado



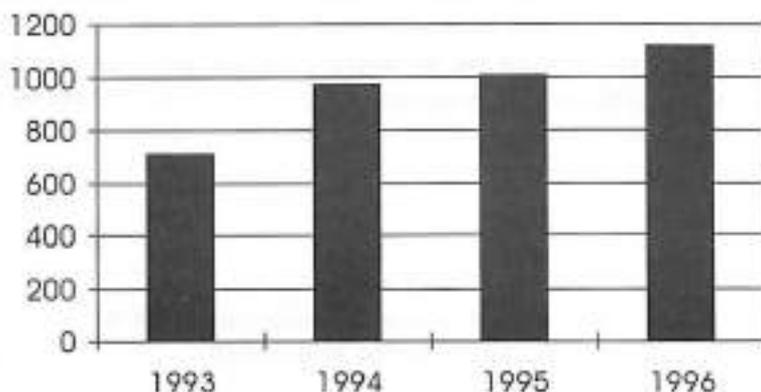
Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

La combinación de productividad y eficiencia le ha valido a la industria pesquera poder incrementar el valor total de sus exportaciones a montos récord.

De esta manera, en 1996 se alcanzó exportaciones por US\$ 1.120 millones FOB, consolidándose como el segundo sector aportante de divisas al país con alrededor del 21% (véase gráfico N° 8).

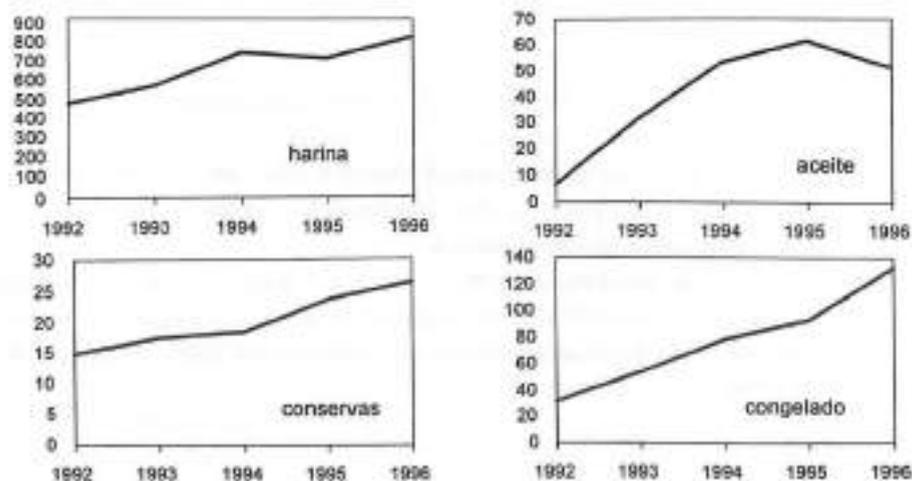
Gráfico N° 8
Valor FOB de las exportaciones pesqueras
(millones de US\$)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Gráfico N° 9
Valor FOB de las exportaciones pesqueras
(millones de US\$)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

En el gráfico N° 9 se observa la evolución de los valores de exportación de los distintos rubros de producción.

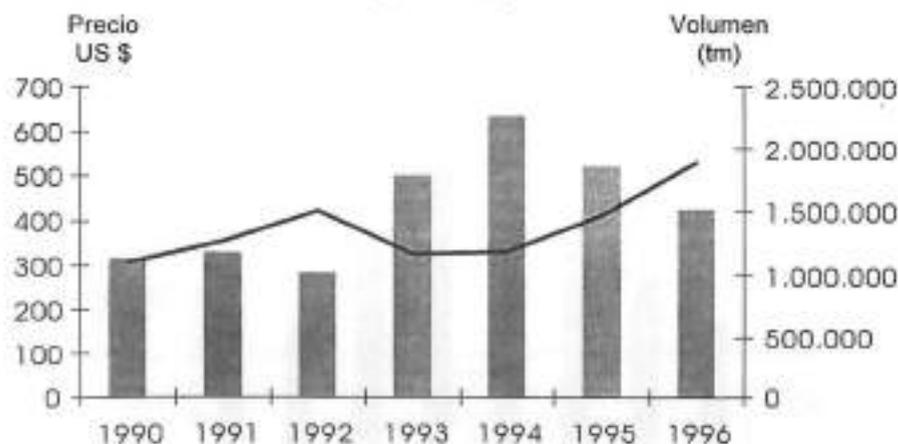
Desde 1992 la tasa promedio anual de crecimiento en el valor de exportación por rubro ha sido la siguiente: harina, 5%; aceite, 107%; conservas, 16%, y congelado, 45%.

Este sustantivo crecimiento del valor de las exportaciones se explica por diversas razones que favorecieron de uno u otro modo a cada rubro en particular, dependiendo de sus propias condiciones.

En este contexto debe evaluarse que el sector pesquero sufre también las limitaciones que aquejan a la economía nacional y al sector exportador en su conjunto, como los sobrecostos y el retraso cambiario. Pasemos a analizar en cada caso las razones del crecimiento.

En el caso de las exportaciones de harina de pescado, el mayor nivel de los precios internacionales compensaron los menores volúmenes exportados. Igual situación se da en el caso del aceite de pescado y en el de las conservas de pescado (véanse gráficos N° 10, 11 y 12).

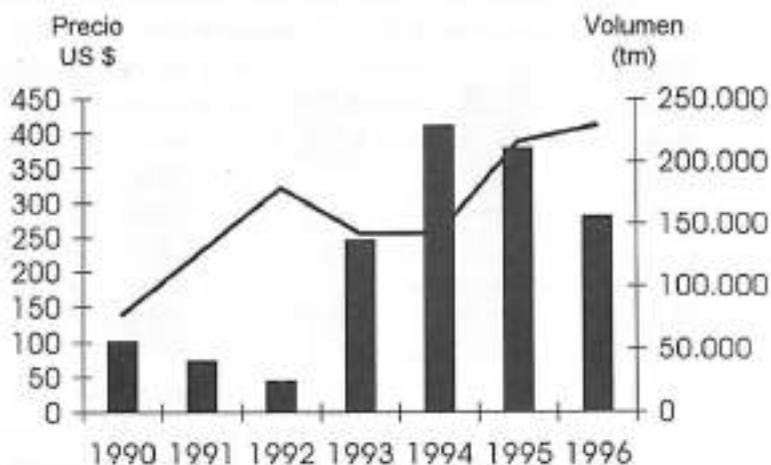
Gráfico N° 10
Exportaciones de harina de pescado
Precios promedio y volumen



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

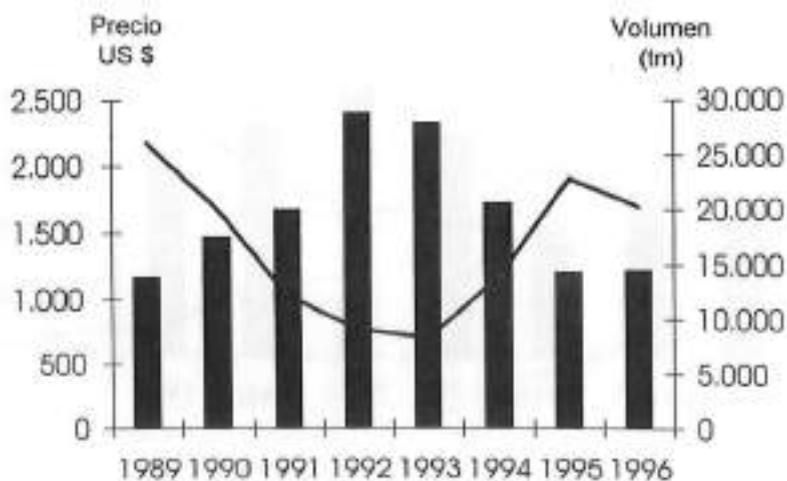
Gráfico N° 11
Exportaciones de aceite de pescado
Precios promedio y volumen



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Gráfico N° 12
Exportaciones de conservas
Precios promedio y volumen

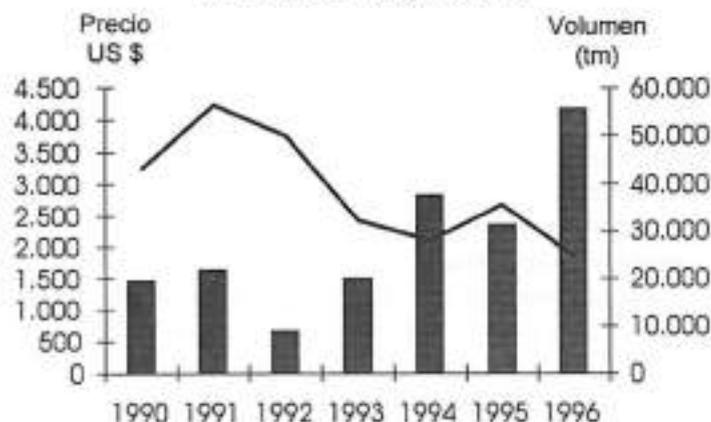


Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Mientras que en el rubro de congelados ocurrió lo contrario: los mayores volúmenes exportados compensaron la caída de los precios (véase gráfico N° 13).

Gráfico N° 13
Exportaciones de congelados
Precios promedio y volumen



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Se podría concluir entonces que en los casos de harina, aceite y conservas de pescado, la industria estaría reaccionando en su conjunto con estrategias de diversificación de productos con mayor valor agregado, mientras que en congelados, la estrategia es la de ganar mercados con grandes volúmenes de comercialización y menores costos de producción.

2.2 Calidad

En cuanto a la calidad como indicador de competitividad es importante en el caso peruano la diversidad de recursos, su disponibilidad y la inversión en tecnologías para lograr un mejor aprovechamiento de la materia prima, así como el nivel de los precios internacionales de los productos pesqueros peruanos.

Observamos que la inversión en manejo ambiental, y por ende en tecnologías de aprovechamiento de materia prima y

mejoras en la calidad de los ecosistemas ha sido liderada por la industria de la harina de pescado con US\$ 155 millones, seguido del rubro conservas, con US\$ 16 millones; congelado, con US\$ 11 millones y curado, con US\$ 2 millones.

Si bien es cierto que esto puede ser refutado porque no se puede comparar la escala de la industria harinera con las demás, debe llamar la atención que estos mayores requerimientos han ido en definitiva en beneficio de la eficiencia y rentabilidad de esta industria.

En efecto, el esfuerzo de esta industria en el control de los efluentes para la protección de los ecosistemas y para el incremento en las ventajas competitivas, teniendo en cuenta que si tradicionalmente la competitividad era un concepto de mercado relacionado con costos y precios, hoy es posible ampliar dicho concepto a criterios ambientalistas como la minimización de emisiones o residuos.

En los cuadros 1 y 2 se muestra en detalle las inversiones para el tratamiento de efluentes líquidos realizadas por las plantas pesqueras privadas ubicadas en Paracas, Pisco, por un monto de US\$ 20 millones.

Cuadro N° 1
Inversiones en el manejo ambiental
(millones de US\$)

Rubros	Plantas	inversión comprometida	inversión ejecutada	por ejecutar
Harina y aceite	140	155	132	23
Conservas	124	16	9	7
Congelado	80	11	9	2
Curado	30	2	1	1
Total	374	184	151	33

Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Cuadro N° 2
Inversiones en el tratamiento de efluentes líquidos en las plantas de
procesamiento de harina y aceite de pescado: Paracas-Pisco, 1996
(miles de US\$)

Tronmel (12)	1.550
Dyaf (7)	3.280
Tratamiento de sanguaza (7)	645
Tricanter (8)	6.001
Planta de agua de cola (10)	11.500
Emisor (7)	2.450
Total	20.025

Fuente: SNP

Elaboración: SNP

Estos cuadros nos permiten apreciar cómo la inversión en tecnología para el cuidado del medio ambiente desarrollada en la zona de Paracas, redundó en una mayor eficiencia y, por consiguiente, en una mayor utilidad económica y social, generando externalidades positivas para los habitantes y su actividad económica.

3. Elementos de la competencia

3.1 Disponibilidad de materia prima

Este es el primer elemento que constituye el poder de negociación de los proveedores.

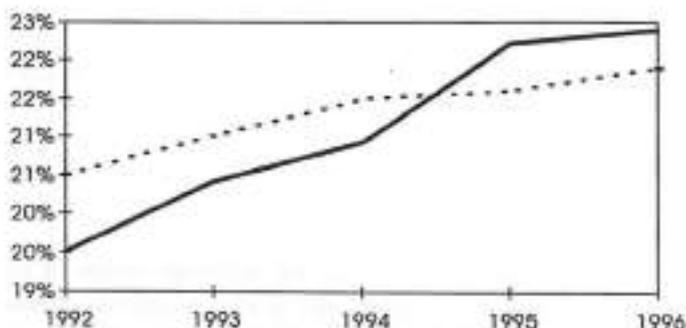
El sector pesquero cuenta en los últimos años con un *stock* de recursos debidamente administrados por la autoridad, mediante restricciones al libre acceso de recursos plenamente explotados, vedas para el desove, protección de juveniles, zonas de pesca y cuotas máximas de captura permisible.

Además de estas variables, que son las que hacen posible la sostenibilidad de la industria pesquera en general, existen también dos importantes componentes como son la aleatoriedad

propia de la actividad y las condiciones océano atmosféricas, todo lo cual impide, por cierto, encuadrar al sector pesquero en los cánones tradicionales de cualquier otro planeamiento empresarial.

El Perú cuenta con uno de los mares mas ricos del mundo, lo cual se comprueba por la importancia de la extracción de especies con respecto a la extracción mundial (entre 7% y 8%). (Véanse gráficos N° 14, 15 y 16).

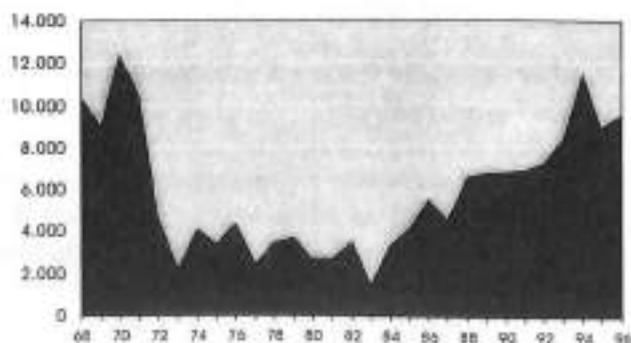
Gráfico N° 14
Ratio de aprovechamiento de materia prima
Paracas-Pisco vs ratio nacional



Fuente: SNP

Elaboración: SNP

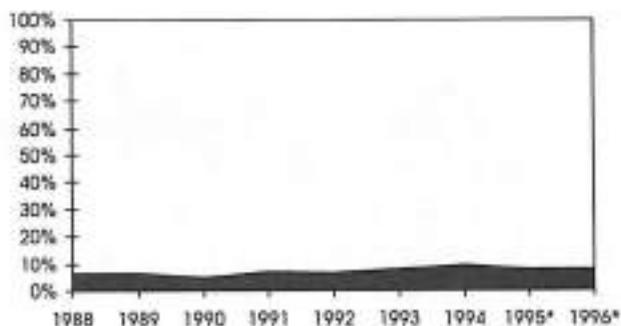
Gráfico N° 15
Desembarque total de recursos pesqueros
(miles de tn)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Gráfico N° 16
Desembarque mundial de recursos pesqueros
Perú vs resto del mundo

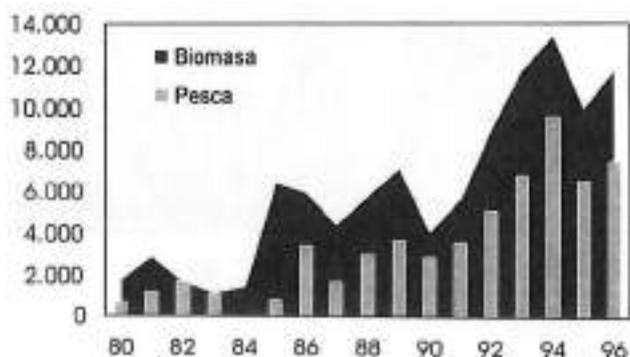


Fuente: Ministerio de Pesquería, FAO, * otras fuentes

Elaboración: SNP

En los gráficos 17, 18, 19, 20 y 21 se puede apreciar el nivel de extracción o esfuerzo pesquero frente al *stock* calculado de su biomasa.

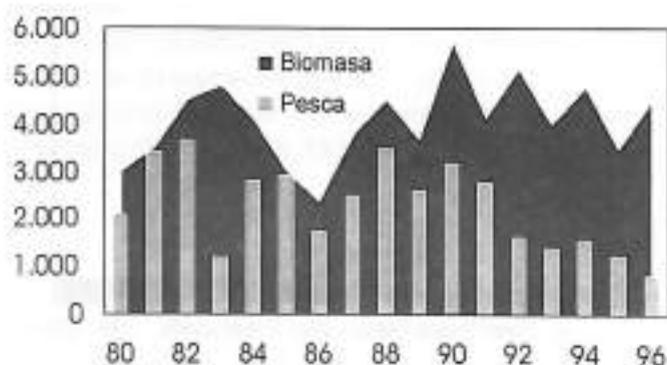
Gráfico N° 17
Biomasa y pesca de anchoveta
(miles de tm)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

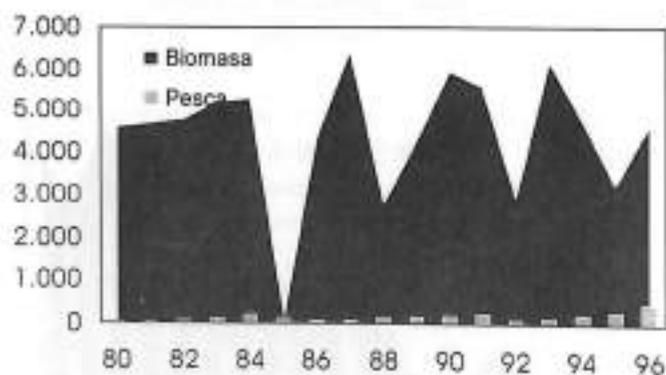
Gráfico N° 18
Biomasa y pesca de sardina
(miles de tn)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

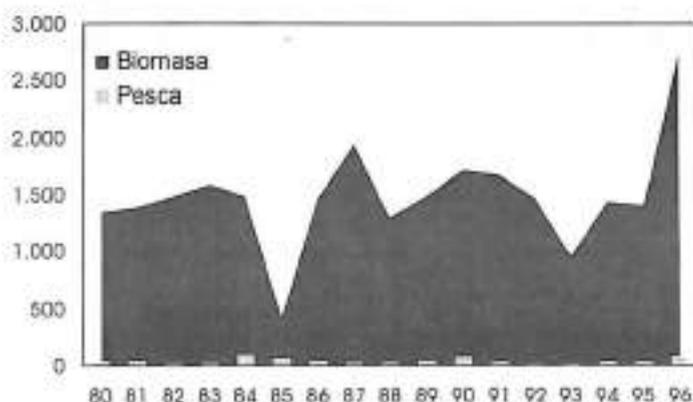
Gráfico N° 19
Biomasa y pesca de jurel
(miles de tn)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

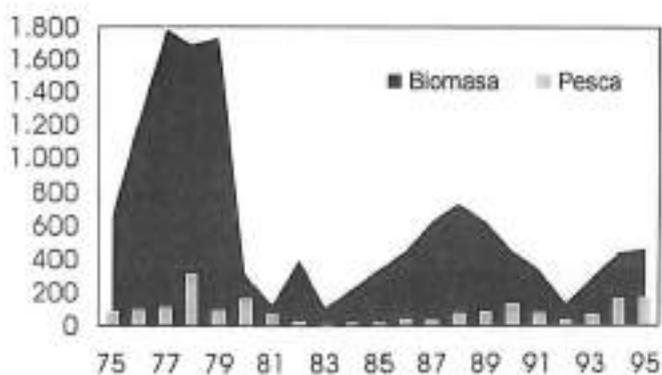
Gráfico N° 20
Biomasa y pesca de caballa
 (miles de tm)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Gráfico N° 21
Biomasa y pesca de merluza
 (miles de tm)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

En el caso de la anchoveta el esfuerzo pesquero ya no puede ser mayor por la fijación de cuotas máximas de captura permisible.

En cuanto a la pesca de sardina, en los últimos cuatro años no ha sido posible cubrir los volúmenes de captura anteriores, debido fundamentalmente al ciclo crítico que atraviesa esta especie en los mares del mundo.

En el caso de la pesca de los recursos jurel y caballa, considerados como recursos subexplotados, puede observarse que a pesar de los esfuerzos del sector, las capturas no están colmando las expectativas que se tienen en función de una biomasa supuestamente considerable.

En el caso de la pesca de merluza se ha observado en los últimos dos años un significativo cambio en la relación biomasa y esfuerzo pesquero, motivando que se le considere después de la anchoveta y sardina como el tercer recurso en estado de plena explotación.

Actualmente se viene desarrollando entre el Ministerio de Pesquería y el sector privado un trabajo de evaluación de la información obtenida en el crucero de investigación. Se trata, sin lugar a dudas, de un positivo esfuerzo compartido.

La disponibilidad de otras especies comerciales en el mar peruano significan una fortaleza competitiva potencial en la medida en que la explotación de dichas especies sea rentable y que, como consecuencia de ello, se inicie un proceso de diversificación de las capturas, lo cual determinará una mayor oferta exportable (véase cuadro N° 3).

Cuadro N° 3
Captura potencial de las diversas especies subexplotadas en el mar peruano
(tm)

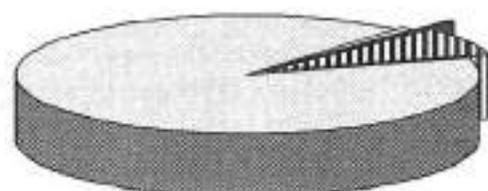
Pelágicos			
Jurel	700	-	1.800
Caballa	100	-	400
Bonito	40	-	80
Pez sierra, dorado	20	-	40
Túidos, barrilete	10	-	50
Demersales			
Ayanque, cabrilla, coco	10	-	30
Tollos, mako, tiburón	20	-	50
Chita, cabrilla, congrio, róbaló	10	-	60
Costeros			
Cojinova	20	-	60
Lisa	60	-	80
Otras especies			
Choro	10	-	30
Calamargigante (pota)	100	-	200
Total	1.100	-	2.880

Fuente: Ministerio de Pesquería

La capacidad de extracción es también otra variable del primer elemento de la competencia.

Como puede apreciarse, la flota muestra una alta concentración en la pesquería de cerco, con alrededor del 92% del total de capacidad de bodega, según los primeros resultados del censo nacional de embarcaciones pesqueras (véase gráfico N° 22).

Gráfico Nº 22
Distribución de la flota pesquera
(por capacidad de bodega en tm)



■ Arrastre
 □ Cerco
 □ Palangre
 ■ Sin información

Cerco	151.193	tm	91,6%
Arrastre	12.734	tm	7,7%
Palangre	1.042	tm	0,8%
Cerco-palangre	175	tm	0,1%
Total	165.144	tm	

Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Esta flota cerquera está destinada a la captura de anchoveta y sardina, recursos que como se ha mencionado se encuentran limitados bajo el régimen de plena explotación, mientras que entre el 20% y el 25% debería estar destinada a la captura de jurel y caballa.

Debemos tomar en cuenta, entonces, que en los cuadros de desembarque de estos recursos existe un desalentador resultado, pues no se están extrayendo los recursos en la proporción del supuesto esfuerzo pesquero.

3.2 Poder de negociación de los compradores

Este es el segundo elemento de la competencia.

Para la industria de la harina de pescado, China representa un comprador muy importante, con 34% de las compras de este producto como promedio en los últimos cinco años.

En este período China importó un volumen promedio de 460.000 tm de harina, de los cuales el 80% provino del Perú.

De manera que podemos decir que es más fuerte el componente de poder de negociación del Perú como proveedor de harina para China, que el poder de negociación de éste como consumidor.

En cuanto a los demás consumidores, Alemania le sigue a China con un 12% de la exportación de harina de pescado peruana. Cabe señalar que el Perú mantendría también (bajo el mismo criterio) un alto poder de negociación como proveedor si tomamos en cuenta que para Alemania la harina peruana representa en los últimos cinco años el 45% del total de sus importaciones de este producto.

Nuestros compradores más importantes de aceite son Japón y Noruega con el 17%, seguidos de Holanda, Alemania y México con 15%, 14% y 12%, respectivamente.

En cuanto al mercado de conservas, Colombia, EE UU, Brasil y Reino Unido han comprado más del 60% de las exportaciones de conservas peruanas en los últimos diez años.

En cuanto a congelados, los compradores más importantes son Japón, Alemania y Francia con el 22%, 20% y 17% de las exportaciones promedio de los últimos diez años, respectivamente.

Nótese que además de éstos, hay cinco países más de la Unión Europea, de allí la importancia para el sector de protegerse contra eventuales barreras paraarancelarias, como lo son las exigencias sanitarias. El poder de negociación de estos consumidores puede devenir en posiciones competitivas tremendamente débiles para el Perú.

De otro lado, este rubro presentaría mayor diversificación, puesto que además de la merluza (60%), la sardina, la pota y los langostinos representan más del 28% de las exportaciones promedio de los últimos diez años.

3.3 Consumidores potenciales

Revisaremos ahora el tema de los consumidores potenciales de los productos de la pesca.

Japón se constituye como el primer consumidor de pescado y productos de la pesca en el mundo con más de 65 kg por habitante al año (promedio 1991-1993).

Le siguen Australia y Nueva Zelandia, el sudeste asiático, Europa occidental, la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, con un promedio entre 20 kg y 25 kg por habitante al año.

Éstos son, pues, los grandes mercados en los que, si aún no hemos conseguido posicionarnos tan bien como en el caso de nuestras industrias para consumo humano indirecto, es posible aplicar estrategias de nichos de mercado.

No podemos sin embargo dejar de lado los pequeños mercados y su potencial, en términos de estrategias de búsqueda de nuevos mercados. Veamos los detalles en los siguientes casos.

Encontramos una propensión a consumir pescado y productos de la pesca en África. Se puede comprobar que hay países que tienen un alto consumo aparente (entre 20 kg y 30 kg/hab al año).

Debe tenerse en cuenta que lo que se mide son los hábitos alimenticios de la población, sin considerar el tamaño del país o su nivel de población, pues luego veremos que los países de la ex URSS, en conjunto, son un gran mercado, pero sin embargo su propensión a consumir pescado o productos de la pesca es bajo. Pensemos ahora en Japón, que siendo un país de menor población, es de hecho un mercado más importante.

En los países de la ex URSS, el grueso del consumo está entre 5 kg y 20 kg/hab al año; se incluye a Rusia federal, que tiene gran tamaño poblacional y se excluye a Estonia, Letonia y Lituania, con rango de 30 kg y 45 kg/hab al año.

En Oceanía es más importante Australia y Nueva Zelandia, con una propensión anual promedio de 17 kg/hab. El resto está constituido por países pequeños; su alta propensión puede explicarse si tomamos en cuenta que son islas y su suministro proteico proviene en gran parte del mar.

El consumidor asiático presenta una propensión a consumir estos productos mucho mayor que el consumidor africano o el de la ex URSS. El grueso de éstos está entre 40 kg y 60 kg/hab al año (el doble de África).

En América hay tres grupos: el primero en importancia es Groenlandia, seguido de países caribeños (similar al caso de Oceanía) y luego le siguen los países de más extensión.

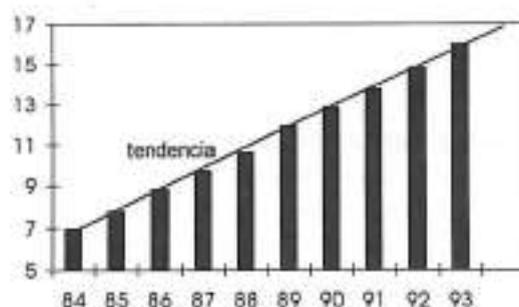
Estados Unidos y Canadá, considerados como grandes mercados, están en el rango de 20 kg a 22 kg/hab.

En Europa hay dos grupos importantes: los grandes consumidores como Islandia e Islas Feroe, entre 80 kg y 90 kg/hab, seguido de Noruega, Finlandia, Suecia y Malta, entre 30 kg y

45 kg/hab al año, y el segundo grupo constituido por Europa del este, que no superará los 5 kg/hab al año (casi igual que el caso de los países de la ex URSS).

Por su lado, en la industria harinera está el enorme potencial de constituirse en uno de los principales proveedores de una industria en crecimiento, como lo es la acuicultura. Definitivamente, el crecimiento a una tasa promedio del 10% anual motiva a incursionar en esta actividad o a proyectarse como proveedor de insumos (véase gráfico N° 23).

Gráfico N° 23
Producción mundial acuícola
(millones tm)



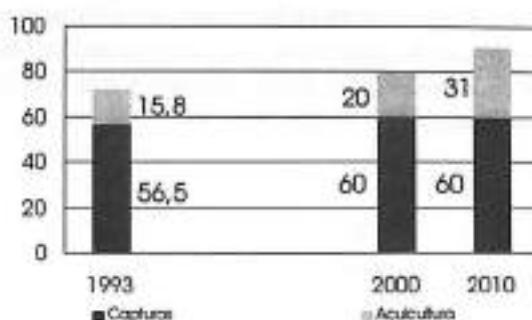
Fuente: FAO

Elaboración: SNP

Para ello es necesario tener previamente una visión clara y precisa de las ventajas comparativas que puede tener el Perú en esta actividad, para estar en la capacidad de trazar una estrategia de corto y mediano plazo.

Al respecto, en el gráfico 24 se proyecta la demanda mundial de productos pesqueros para el año 2010, que refuerza lo señalado anteriormente.

Gráfico N° 24
Proyección de la demanda mundial de pescado para
consumo humano hasta el año 2010
(millones tm)



Fuente: FAO

Elaboración: SNP

El futuro pesquero del país está en la consolidación de la pesquería y en la incursión en la pesca de recursos inexplorados, en especial para conservas, congelado y fresco refrigerado.

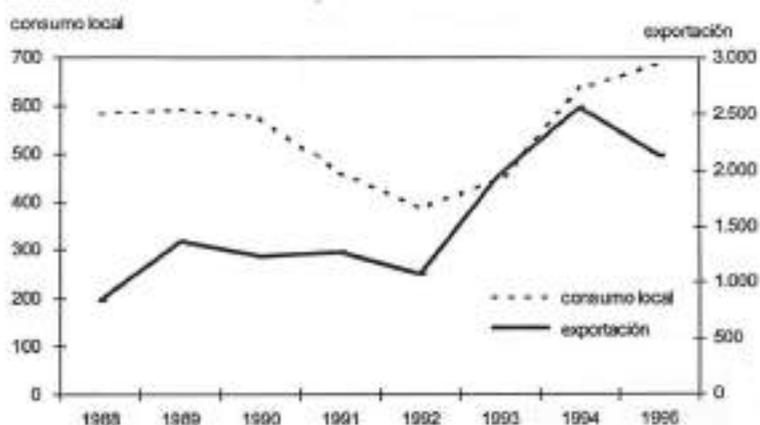
En cuanto al mercado nacional, no perdamos de vista que el consumo local creció proporcionalmente en promedio más que las exportaciones, debido, en primer lugar, a la reactivación de la economía, pero también por causa de los problemas ya conocidos que aquejan al sector exportador (atraso cambiario y sobrecostos), lo cual se convierte en una debilidad competitiva.

En los gráficos N° 25 y 26 y en el cuadro N° 4 puede explicarse parte de este crecimiento del consumo interno de productos pesqueros. Aun así consideramos necesario revisar las cifras oficiales en razón de que se insinuaría un mayor volumen de consumo interno.

Notemos cómo es que en los últimos dos años el consumo per cápita de productos pesqueros se pone a la par del consumo de aves. Y no olvidemos que la harina de pescado constituye la principal fuente alimenticia de las aves de crianza, con lo que el consumo per cápita real de pescado resultaría mayor que el aparente (véase gráfico N° 26).

Definitivamente, a nivel de hábitos de consumo locales, las carnes rojas no constituyen un sustituto cercano de los productos pesqueros.

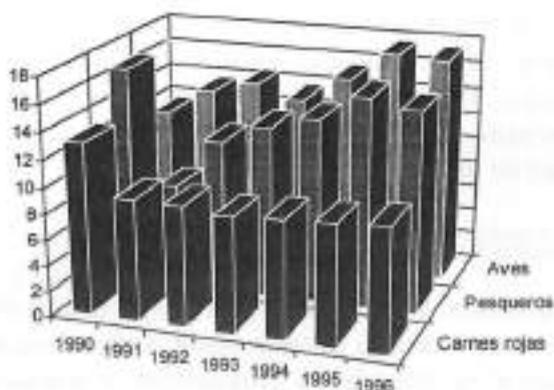
Gráfico N° 25
Comparación de exportaciones vs consumo local
de productos hidrobiológicos
(miles tm)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Gráfico N° 26
Consumo per cápita de productos pesqueros, aves y
carnes rojas a nivel nacional
(kg/hab)



Fuente: Ministerio de Pesquería

Elaboración: SNP

Cuadro N° 4
Consumo per cápita de productos hidrobiológicos, aves
y carnes rojas a nivel nacional
(kg/hab)

	pesqueros	aves	carnes rojas
1990	16,7	11,6	13,2
1991	8,1	13,6	9,4
1992	11,9	14,5	9,3
1993	13,3	13,5	8,9
1994	14,2	15,4	9,1
1995	16,1	17,5	9,2
1996	15,5	17,3	9,4

En términos generales, mientras en el comercio de harina y aceite de pescado la amenaza de productos competidores potenciales es mínima, en el comercio de conservas y congelado, la amenaza de competidores potenciales está en función de la incursión de nuevos productos. En este caso, a diferencia del anterior, la dotación de recursos reviste menor importancia que las nuevas posibilidades de preservación, presentación y calidades.

3.4 Productos sustitutos

Vista la posición de liderazgo y posicionamiento de mercados de la industria harinera, los compradores poseen una herramienta muy eficaz para equilibrar el poder de negociación de los proveedores de harina de pescado. La soya entra como un competidor en la medida en que las cotizaciones de harina de pescado se elevan más que proporcionalmente a las de la harina de soya. Una vez que esto pasa los compradores se van a este producto convirtiéndolo a la harina de soya de un sustituto potencial en un sustituto "cercano".

3.5 Competidores en la industria

Finalmente, trataremos el último elemento de la competencia: los competidores propiamente dichos, para lo cual analizaremos el *ranking* de los productores mundiales por rubro.

Perú está en primer lugar en la producción de harina de pescado en términos promedio en los últimos diez años, seguido

de cerca por Chile y luego de Japón. Países como Estados Unidos, la ex URSS y Dinamarca compiten en un grupo con diferentes condiciones y escalas de producción (entre 400.000 y 600.000 tm anuales).

En aceite ocupamos el segundo lugar lejos de Japón por más de 100.000 tm, pese a que Japón también importa aceite, seguido muy de cerca por Chile y de lejos por Estados Unidos, Noruega y Dinamarca con 100.000 tm anuales aproximadamente.

En conservas de pescado ocupamos el puesto 180 con 46.000 tm anuales, mientras que Chile ocupa el puesto diez con 62.000 tm.

Nótese el volumen de Japón: más de 1.600.000 tm anuales en promedio en los últimos diez años, seguido de los países de las ex URSS con un millón, y de lejos Estados Unidos y Tailandia con 350.000 tm anuales.

En conservas de crustáceos y moluscos, Filipinas y Tailandia lideran la producción con volúmenes anuales de 113.000 y 86.000 tm, seguidos por Japón y Estados Unidos, con 62.000 tm.

Perú compite con un volumen cercano a las 800 tm (Chile con 9.300 tm.). En este caso no hablamos de puestos, porque si Perú aparece es tan solo para conocer dónde se sitúa.

En congelados de pescado los principales productores son Japón y la ex URSS, con 3,4 y 2,5 millones de tm anuales promedio, respectivamente. En los últimos diez años Perú participó con 72.000 tm mientras que Chile con 92.000 tm anuales promedio.

En crustáceos y moluscos congelados Japón mantiene su hegemonía con 473.000 tm, seguido de Estados Unidos con 300.000 tm.

Perú entró con 8.000 tm, mientras que Chile lo hizo con 13.500 tm anuales promedio.

4. Conclusiones

Para terminar resumiremos las fortalezas y debilidades del sector pesquero en su conjunto.

4.1 Debilidades

- a. La existencia de condiciones inherentes o propias de la pesquería que la restringen, como la disponibilidad del recurso y la aleatoriedad de la actividad misma. Por otro

lado, tenemos la existencia de condiciones exógenas, que también alteran o limitan la pesquería, como lo son las condiciones océano-atmosféricas.

- b. Biomasa de anchoveta en la zona sur de Perú compartida con la zona norte de Chile, en donde existe mayor capacidad de procesamiento que en el Perú. Asimismo biomasa de sardina compartida con Ecuador.
- c. La competencia desleal de parte de embarcaciones pesqueras de cerco que no se dedican a la pesquería autorizada, sino que dirigen su esfuerzo a recursos plenamente explotados creando una grave distorsión de la realidad y restando competitividad a las empresas que sí cumplen con la normatividad vigente.
- d. La falta de transparencia y claridad en el control y vigilancia de la actividad extractiva.
- e. Insuficiente información oficial de carácter técnico y científico adecuada a la necesidad empresarial
- f. Inexistencia de una política coherente y concertada sobre política ambiental que garantice las inversiones del sector privado en este rubro.
- g. Preferencia a armadores de embarcaciones pesqueras de bandera extranjera frente a armadores nacionales.
- h. Existencia de sobrecostos, como tarifas públicas excesivas e impuestos antitécnicos como el Fonavi, el impuesto a los activos y la no devolución del impuesto selectivo al consumo al combustible.

4.2 Fortalezas

- a. Abundante biomasa de recursos pesqueros en general.
- b. Sostenibilidad en la explotación de los recursos anchoveta y sardina.
- c. Sólido posicionamiento de la industria de harina y aceite de pescado en el mercado internacional.
- d. Trabajo conjunto con el Estado en la investigación del recurso merluza.
- e. Predisposición del sector privado en la diversificación de la actividad pesquera.
- f. Incorporación del componente ambiental en el valor agregado de la producción.

Luego de lo que hemos denominado debilidades y fortalezas es importante insistir en la necesidad de concebir lo antes posible una visión de la pesquería para el próximo siglo, desde cuya perspectiva se contemple los entornos competitivos, se potencien nuestras ventajas comparativas y se planteen objetivos concretos en los diversos aspectos del manejo de la política pesquera.

Para este efecto hemos propuesto delinear un moderno y eficaz proyecto pesquero nacional que permita medir permanentemente sus avances y resultados.

Sin embargo, para ello es imprescindible e impostergable que previamente el Estado establezca un sistema de toma de decisiones compartido con el sector privado.

Sólo de esta manera se permitirá una adecuada evaluación de tales resultados y la aplicación de eficientes y eficaces medidas correctivas.