


Octubre de 2011

	منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة	联合国 粮食及 农业组织	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
---	--	--------------------	---	---	---	--

## COMITÉ DE PESCA

### SUBCOMITÉ DE COMERCIO PESQUERO

13.<sup>a</sup> reunión

Hyderabad (India), 20-24 de febrero de 2012

**Análisis de la cadena de valor y comercio pesquero internacional**

#### Resumen

La finalidad del presente documento es informar al Subcomité del análisis que la FAO está efectuando sobre las cadenas de valor en el sector pesquero internacional con especial atención al sector en pequeña escala. Pese a que el proyecto está aún en curso y no se han obtenido todos los resultados, parecen desprenderse cuatro conclusiones preliminares de los datos y el análisis iniciales:

1. todavía no se dispone de datos sobre los precios de las especies y los productos a lo largo de la cadena de valor;
2. la fragmentación de los productores y su reducida escala socavan su posición frente al exportador;
3. el mayor acceso a los mercados internacionales da lugar al posible aumento de los ingresos de los productores en pequeña escala;
4. en determinadas ocasiones, parece existir la posibilidad de ampliar el mercado nacional, lo que podría aumentar los ingresos de los productores en pequeña escala.

En el documento se presentan dos estudios de casos.

#### Se invita al Subcomité a:

1. proporcionar información sobre las novedades que se produzcan en las cadenas de valor y sus vínculos con los mercados internacionales;
2. aportar la experiencia adquirida en el ámbito nacional en estudios sobre las cadenas de valor del sector pesquero;
3. brindar orientación para la labor futura de la FAO en el ámbito del análisis de la cadena de valor, en particular encaminada a permitir que los trabajadores en pequeña escala puedan mejorar sus posiciones relativas en la cadena.

*Para minimizar los efectos de los métodos de trabajo de la FAO en el medio ambiente y contribuir a la neutralidad respecto del clima, se ha publicado un número limitado de ejemplares de este documento. Se ruega a los delegados y observadores que lleven a las reuniones sus copias y se abstengan de solicitar otras. La mayor parte de los documentos de reunión de la FAO se encuentran en el sitio de Internet [www.fao.org](http://www.fao.org).*

## INTRODUCCIÓN

1. La FAO y el Organismo Noruego de Cooperación para el Desarrollo (NORAD) han iniciado un análisis exhaustivo de la cadena de valor del comercio pesquero internacional con una evaluación de las repercusiones del sector en pequeña escala en los países en desarrollo<sup>1</sup>. El objetivo de dicho proyecto de dos años de duración, que se inició en otoño de 2009, consiste en determinar la manera de mejorar la seguridad alimentaria de las poblaciones locales por medio de una formulación de políticas más informada.

2. Las exportaciones y el comercio de pescado son una fuente primordial de ingresos para los países en desarrollo. En la actualidad los países en desarrollo realizan más del 50 % de las exportaciones pesqueras mundiales y los ingresos netos que obtienen en concepto de exportación superan los 27 000 millones de USD al año. Gracias a la aportación a las familias de ingresos suficientes para adquirir alimentos básicos y a la contribución nutricional del consumo de pescado, se crean puestos de trabajo en la producción, el procesamiento y el comercio, y se refuerza la seguridad alimentaria local.

3. Gran parte de la producción pesquera, tanto de la pesca de captura como de la piscicultura, proviene del sector en pequeña escala. Por consiguiente, es fundamental formular políticas que protejan los intereses de este sector, no solo permitiendo a los productores acceder a los mercados internacionales, sino también ayudándoles a conseguir unos precios y márgenes que permitan al sector lograr la sostenibilidad a largo plazo desde una perspectiva económica, social y de recursos biológicos.

## OBJETIVOS

4. El objetivo del proyecto consiste en lograr una comprensión más global de la dinámica de las cadenas de valor de interés para el comercio pesquero internacional y formular recomendaciones en materia de políticas. El proyecto analizará la distribución de los beneficios en la cadena de valor y los vínculos existentes entre los beneficios obtenidos y la estructura de la cadena. Se compararán las cadenas de valor nacionales, regionales e internacionales con el fin de comprender mejor la manera en que los productores en pequeña escala de los países en desarrollo pueden aumentar el valor derivado de sus recursos pesqueros.

5. El estudio analizará los factores que determinan los precios y los márgenes a lo largo de la cadena de valor, así como la distribución de los beneficios entre las diversas partes interesadas. Además de la pesca de captura, también se estudiarán la acuicultura y la pesca continental. Se prestará especial atención al procesamiento con vistas a comparar los valores generados por las exportaciones de pescado no procesado en comparación con el procesado.

6. El proyecto comprende estudios de casos de 15 países, cinco de ellos industrializados y el resto en desarrollo. Los países industrializados son Canadá, España, Islandia, Japón y Noruega. Los estudios de casos de España, Islandia y Noruega se han financiado localmente. Los países en desarrollo son Ghana, Kenya y Uganda (África); Honduras y Perú (América Central y América del Sur); y Bangladesh, Camboya, Maldivas, Tailandia y Viet Nam (Asia).

7. Para cada país se ha preparado un informe de antecedentes que proporciona información sobre el sector pesquero y acuícola, las tendencias de las cantidades y los precios y una visión global de la estructura de la industria, incluidos los reglamentos y las cadenas de valor pertinentes. Asimismo, se elaborará un informe analítico para cada país que comprenda análisis estadísticos de las relaciones entre los precios en las cadenas de valor. Todos los resultados se resumirán en dos informes de proyecto de carácter no técnico. Además, se dedicará un informe especial a las cuestiones de género en la cadena de valor.

---

<sup>1</sup> Se trata del seguimiento de un estudio realizado hasta 2004 sobre las repercusiones del comercio pesquero internacional en la seguridad alimentaria local, publicado como Documento técnico de pesca de la FAO n.º 456.

## PUNTOS DESTACADOS DEL ESTUDIO

8. A continuación analizaremos los resultados preliminares de dos países: Maldivas y Perú.

### *EL ESTUDIO DE CASOS DEL PERÚ*

9. La pesca de captura en pequeña escala contribuye a los medios de vida de muchas personas a lo largo del litoral peruano. Por el contrario, la acuicultura es una actividad más reciente. La piscicultura no solo está creando nuevas oportunidades de negocio en el litoral, sino también en la cordillera de los Andes y en la selva peruana. La cría de trucha en pequeña escala está en auge en los Andes y ha situado a la trucha entre las tres especies acuícolas más importantes del Perú. Las otras dos especies principales son el camarón y el peine, que se producen a lo largo del litoral.

10. La piscicultura en pequeña escala plantea dificultades técnicas relacionadas con la producción y la comercialización. Es bien sabido que el pescado suele alcanzar precios más elevados en los mercados internacionales que en los nacionales, lo que significa que la capacidad de acceder a los primeros puede suponer una gran ventaja para los productores en pequeña escala.

11. En los gráficos 1a, 1b y 1c se comparan los precios nacionales al por mayor del camarón, la trucha y el peine con los precios de exportación e importación (Estados Unidos de América [EE.UU.] para el camarón y el peine; Unión Europea [UE] para la trucha). Todos los precios al por mayor se han estimado a partir de la media ponderada de los precios observados en los mercados mayoristas de Lima. Como promedio, los precios de exportación son superiores a los precios nacionales al por mayor, a excepción de los del peine. No obstante, en el caso del peine es probable que se hayan comunicado incorrectamente unos precios al por mayor más elevados. Si asumimos que la mayor parte de los vendedores reciben cantidades más cercanas al precio mínimo que al máximo, las diferencias entre los precios nacionales al por mayor y de exportación resultan positivas para el peine e incluso mayores para el camarón y la trucha. En efecto, entre 2008 y 2010, los precios de exportación eran de media un 50 %, 53 % y 70 % superiores a los precios nacionales al por mayor mínimos del camarón, la trucha y el peine.

12. Cuando se analiza la información relativa a los precios en los mercados internacionales de pescado donde se encuentran productos de exportación peruanos, se observa que los mercados son competitivos. Ello significa que los productores peruanos son competitivos por lo que hace a los costos y la calidad. Además, es probable que la diferencia entre los precios nacionales e internacionales persista hasta que se exporte una mayor proporción de la producción. Por ejemplo, los precios nacionales de la trucha tienden a ser bajos porque gran parte del volumen de producción se vende en el mercado interior y es más que suficiente para satisfacer la demanda actual. Los bajos precios también podrían deberse en parte a las diferencias de calidad entre el producto exportado y el producto vendido en el mercado interior. Por consiguiente, pueden obtenerse importantes beneficios económicos de la participación en cadenas de valor internacionales para el pescado.

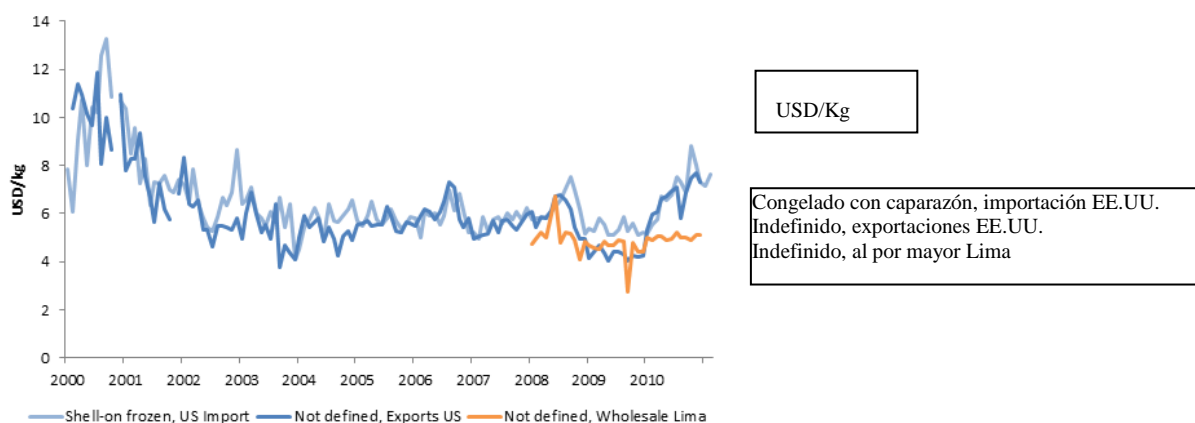


Gráfico 1a. Precios de importación de los EE.UU para el camarón peruano y precios al por mayor del camarón en Lima (Servicio Nacional de Pesca Marina de los Estados Unidos [NMFS]; Ministerio de la Producción del Perú).

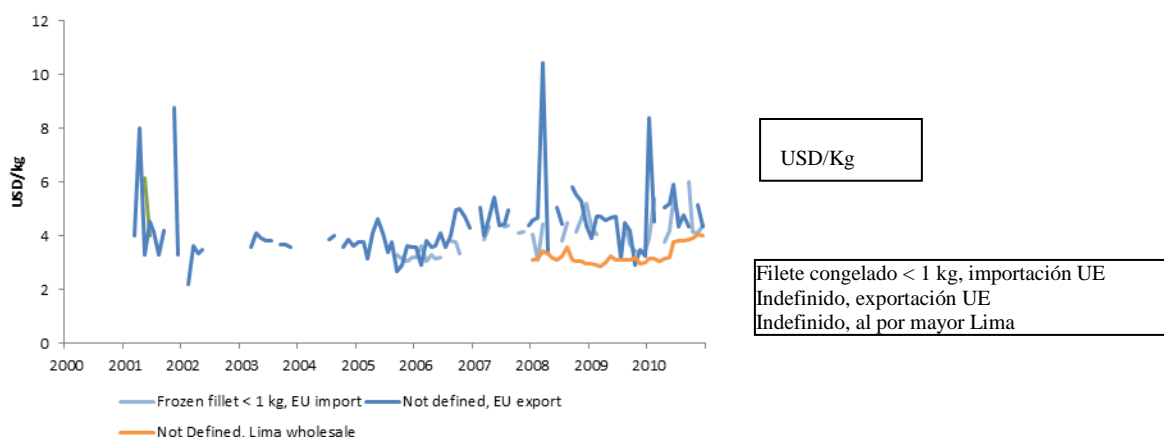


Gráfico 1b. Precios de exportación e importación a la UE para la trucha peruana y precios al por mayor en Lima (NMFS; Ministerio de la Producción del Perú).

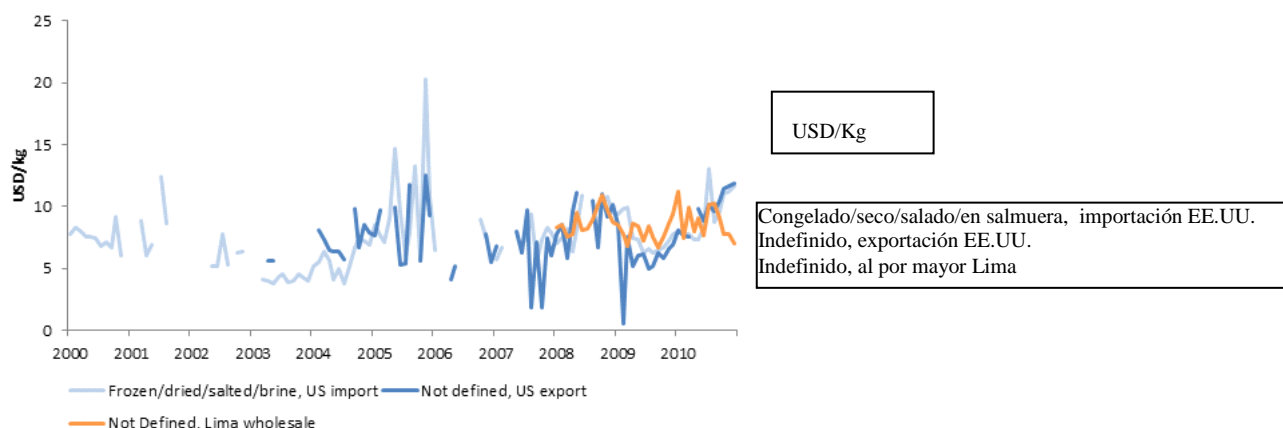


Gráfico 1c. Precios de exportación e importación a los EE.UU. para el peine peruano y precios al por mayor en Lima (NMFS, Ministerio de la Producción del Perú).

13. En el Perú, como en muchos otros países en desarrollo, relativamente pocos productores en pequeña escala de pescado pueden exportar sus productos. Los productores artesanales que realmente consiguen exportar pueden hacerlo principalmente de forma indirecta, vendiendo sus productos a empresas más grandes que tienen acceso a las cadenas productivas internacionales. La obtención de certificaciones de inocuidad alimentaria y el cumplimiento de los requisitos de rastreabilidad son los principales obstáculos que todo nuevo exportador debe superar; ambos requieren más capital y conocimientos del sector de los que poseen la mayoría de los productores artesanales.

14. Para superar dichas limitaciones de recursos hay dos estrategias que parecen viables. Una de ellas es la cooperación con empresas más grandes, como ya se ha señalado. Pese a que esta estrategia parece ser bastante habitual en la cría del camarón y hasta cierto punto en la del peine, también hay ejemplos interesantes de colaboración entre productores en pequeña y gran escala en la cría de la trucha peruana. Por ejemplo, algunas grandes compañías que se dedican a la cría de la trucha proporcionan asistencia técnica y crédito a los pequeños productores y estos, a su vez, se comprometen a vender su captura de pescado a la compañía. Este modelo es bastante parecido al que

se aplica en el sector agrícola en muchos otros países y es un método innovador de cooperación que se ha revelado eficaz para el productor en pequeña escala. Asimismo, si la colaboración se fundamenta en relaciones a largo plazo entre un productor en pequeña escala bien informado y un comprador al precio justo, el primero puede recibir un precio más elevado del que podría obtener en el mercado nacional. A pesar de estos ejemplos en que la colaboración entre productores en pequeña y gran escala ha funcionado bien, en algunos casos se ha observado que los productores a gran escala abusan de su poder de compra y pagan precios mínimos a fin de obtener el máximo beneficio posible.

15. La otra estrategia supone que los productores artesanales agrupen y compartan recursos limitados mediante la formación de cooperativas o asociaciones. En este caso, también puede ser beneficioso el apoyo del gobierno en forma de capacitación técnica y crédito. Por ejemplo, los criadores artesanales de peine podrían beneficiarse del intercambio de recursos y capacitación puesto que únicamente unas pocas empresas tienen acceso a tecnología moderna y poseen los conocimientos necesarios para controlar con meticulosidad el proceso de producción biológica.

16. En estos estudios de casos se hace hincapié en la importancia del mercado internacional de pescado para los productores en pequeña escala. La comercialización en estos mercados es una parte del negocio que suele desatenderse, no solo por parte de los propios productores artesanales, sino también de las instituciones públicas que deberían respaldarlos. La comercialización para el sector en pequeña escala en el Perú debe ocuparse en primer lugar de superar los obstáculos de la certificación de la inocuidad y la rastreabilidad. Como se ha señalado, ambas estrategias parecen ser viables, pero ninguna de ellas es por sí misma la solución perfecta. La creación de cooperativas permitirá a los pescadores agrupar recursos limitados; sin embargo, será necesario contar con el apoyo del gobierno en lo referente a la capacitación y la obtención de crédito. Las relaciones entre los productores a pequeña y gran escala pueden ser beneficiosas, pero se necesita más investigación para determinar cómo pueden garantizarse mejor unos precios de venta justos para los vendedores en pequeña escala. Se tiende a conceder demasiada importancia a la posibilidad de ampliar la producción acuícola y a descuidar dónde debería venderse el pescado, cómo deberían organizarse los productores y cuál es el proceso de certificación necesario para obtener un precio viable. Sin embargo, cada vez se está prestando mayor atención a la cuestión de la comercialización, que se convertirá en una prioridad, en especial si la diferencia entre los precios nacionales e internacionales del pescado sigue siendo tan notable.

#### *EL ESTUDIO DE CASOS DE MALDIVAS: Influencia de los precios de exportación en los precios en muelle del atún en Maldivas*

17. El sector de la pesca de captura en la República de Maldivas, que está dominado por el atún, representa aproximadamente entre el 5 % y el 6 % del producto interno bruto y supone alrededor del 8 % del empleo total. La inmensa mayoría del atún se exporta como producto fresco, congelado, salado o enlatado. Son dos los segmentos que definen la cadena productiva para este sector, a saber, el precio de mercado inicial/en muelle y el precio de mercado final/exportación.

18. El principal conjunto de datos representa el valor y la cantidad mensuales de atún obtenidos de los pescadores y el valor y la cantidad mensuales de las exportaciones de atún procesado de dos fábricas de conservas entre 2005 y 2010. Los datos documentan las tendencias históricas y ofrecen un análisis comparativo entre fábricas de conservas. Los datos se utilizan para calcular los precios en muelle y de exportación por fábrica de conservas en términos de valor real.

19. Las estadísticas resumidas muestran la disminución de las capturas y de las exportaciones a lo largo del tiempo. La consecuencia es que los ingresos reales de los pescadores en pequeña escala menguarán a menos que un aumento del precio real en muelle compense la reducción de las capturas. De hecho, los ingresos totales reales de los pescadores han disminuido durante el período del estudio (2005-2010) a excepción de los últimos meses.

20. En este estudio se analiza la demanda derivada de atún desde la exportación hasta el mercado inicial. Este enfoque se fundamenta en la teoría de la demanda derivada, que asume que el precio de exportación viene dado (exógeno) al ser fijado por los mercados internacionales y constituye el principal factor que determina el establecimiento del precio en muelle.

21. En el análisis estadístico, el precio de exportación de pescado se incluye en el modelo como una variable exógena y se controla para detectar fluctuaciones estacionales y tendencias del mercado con vistas a mejorar la previsión. Se especifican los modelos completos de oferta y demanda. Por último se analiza la variación a lo largo del tiempo del margen entre los precios de exportación y en muelle.
22. El modelo muestra que un precio en muelle desfasado un período es importante para establecer el precio corriente en muelle. Asimismo, el precio de exportación corrientemente valorado es un factor importante que determina el precio en muelle. Estos resultados indican que el precio en muelle del atún en Maldivas no viene determinado únicamente por las fuerzas del mercado. El precio en muelle se establece en función del comportamiento pasado, lo cual implica que los operadores persiguen la estabilidad de las tendencias de los precios; sin embargo, el precio debe responder al mismo tiempo a turbulencias reales del mercado de exportación.
23. El modelo muestra que un aumento de la captura del 1 % genera una presión a la baja en el precio en muelle de hasta el 0,19 %. Este resultado implica que aumentar los esfuerzos por capturar más conllevará la disminución de los precios en muelle y no tendrá otras consecuencias.
24. La pesca del atún en Maldivas es importante en el mercado mundial del atún y el comportamiento colectivo de los pescadores repercute en el precio en muelle. Por el contrario, cuando una pequeña nación pesquera que vende sus productos a un gran mercado se encuentra frente a una curva horizontal de demanda para el pescado, el comportamiento colectivo de los pescadores no tiene consecuencias en el precio en muelle.
25. De este análisis se desprenden dos consecuencias importantes para las políticas. En primer lugar, los informes indican que las poblaciones de atún en el Océano Índico están sobreexplotadas. Con el tiempo, la sobreexplotación puede repercutir en las capturas y los precios. Los resultados pueden utilizarse para cuantificar el efecto que ello tiene en los ingresos de los exportadores y los pescadores en pequeña escala. En segundo lugar, dado que la industria se caracteriza por un proceso de compra dominado por los procesadores, podrían estudiarse diversas formas de mejorar la capacidad negociadora de los pescadores. Un ejemplo evidente sería el de las cooperativas de pescadores.

## RESUMEN

26. Los estudios de casos tratados en este análisis comprenden un gran número de sistemas de pesca y de cría diferentes que producen pescado para los mercados locales, regionales e internacionales.
27. Las relaciones entre los precios pueden examinarse en dos dimensiones. En primer lugar, en horizontal, es decir, la representación de los precios de productos prácticamente idénticos en diferentes mercados geográficos. Si los precios tienden a uniformizarse, ajustándose según las diferencias en los costos de transporte, se establece que el producto pertenece al mismo mercado. La misma definición puede utilizarse con respecto a productos diferentes, como por ejemplo, producto fresco frente a producto procesado.
28. Las relaciones entre los precios también pueden examinarse en la cadena de valor, por ejemplo, desde el pescador o el piscicultor pasando por el procesador hasta el distribuidor o el minorista y el consumidor. Las relaciones entre los precios dependen de la estructura del sector.
29. Hasta el momento, solo se dispone de resultados para unos pocos países y es demasiado temprano para sacar muchas conclusiones. No obstante, puede extraerse una conclusión general: para la mayoría de los países, no se dispone de los datos sobre precios que permitirían analizar los precios a lo largo de toda la cadena de valor. Esto es cierto incluso para un país como el Canadá, donde se tiene acceso a los precios practicados para los pescadores y los piscicultores, los procesadores y los exportadores, pero no se dispone de los precios de venta al por menor, ni para el mercado nacional ni para el internacional. Por lo tanto, es preciso abordar la cuestión crítica de la recopilación de datos en este ámbito.

## 30. PERÚ:

- la trucha, el peine y el camarón son competitivos en los mercados internacionales;
- existe la posibilidad de ampliar el mercado nacional de la trucha;
- los productores en pequeña escala se beneficiarían de la cooperación.

## 31. MALDIVAS:

- las fábricas de conservas determinan en gran parte el precio en muelle del pescado;
- es necesario abordar la cuestión de la recopilación de datos en esta zona.

32. Para el Perú, el análisis muestra que la trucha, el peine y el camarón de acuicultura son competitivos en los mercados internacionales. Existe la posibilidad de ampliar el mercado nacional de la trucha; no obstante, ello exigirá que el volumen de producción aumente suficientemente como para poder abastecer a grandes minoristas como los supermercados.

33. Parece que los exportadores se hallan en una posición dominante en comparación con los piscicultores, que por lo general lo son en pequeña escala. Para fortalecer la posición de los piscicultores en pequeña escala, pueden tomarse diversas medidas. Una opción consistiría en crear cooperativas o asociaciones de piscicultores, pero es preciso que el gobierno facilite este proceso brindando servicios de extensión técnica y mejorando la disponibilidad del crédito. Tales iniciativas no solo ayudarían a aumentar la producción, sino que también podrían mejorar los ingresos, la seguridad alimentaria y el bienestar general de los piscicultores en pequeña escala. Otra opción consistiría en seguir investigando sobre los factores existentes en las relaciones entre los productores en pequeña y gran escala que ayudan a garantizar un precio justo para los primeros. Estos factores pueden ser o no replicables, pero es preciso seguir investigando.

34. Para Maldivas, las poblaciones de peces sobreexplotadas en el Océano Índico pueden reducir las capturas con el tiempo. Incluso si aumentaran los precios, es probable que los ingresos totales disminuyan, tanto para los exportadores como para los pescadores en pequeña escala. En esta situación, es importante hacer mayor hincapié en la calidad del producto, que puede contribuir a diferenciarlo en el mercado y dar lugar a un sobreprecio positivo.

35. La situación de los pescadores de atún en Maldivas es análoga a la de los piscicultores en pequeña escala en el Perú puesto que los exportadores de ambos países, las industrias de conservas en Maldivas y los productores en gran escala en el Perú con acceso a los mercados internacionales desempeñan un papel dominante en detrimento de los pescadores y piscicultores en pequeña escala. La formación de cooperativas de pescadores puede aumentar la capacidad negociadora de los pescadores y, por consiguiente, mejorar su bienestar. Prestar atención a la calidad del producto podría crear un sobreprecio positivo para los pescadores en pequeña escala de Maldivas, pero requeriría mejorar el almacenamiento, la manipulación y el procesamiento.