

República Argentina

INDICADORES DE LA
PESCA MARÍTIMA

Noviembre de 2007

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos
Subsecretaría de Pesca y Acuicultura
Dirección Nacional de Planificación Pesquera
Dirección de Economía Pesquera

DESEMBARQUES

Desembarques totales por principales especies.

Especie	Noviembre de 2007 t	Variación porcentual respecto a igual período del año anterior (%)	Acumulado de 2007 (hasta el 30/11/07) t	Variación porcentual respecto a igual período del año anterior (%)
Abadejo (<i>Genypterus blacodes</i>)	375	-75,8%	19.511	6,0%
Besugo (<i>Sparus pagrus</i>)	320	-67,2%	3.350	-20,3%
Caballa (<i>Scomber japonicus</i>)	1.738	-35,2%	7.016	70,0%
Cazon (<i>Galeorhinus galeus</i>)	5	-25,4%	108	-24,0%
Corvina Blanca (<i>Micropogonias furnieri</i>)	59	-87,3%	25.041	-6,1%
Gatuzo (<i>Mustelus schmitti</i>)	295	-25,4%	8.636	-4,8%
Lenguado (<i>Paralichthys patagonicus</i>)	538	-43,7%	6.554	-6,3%
Merluza de cola (<i>Macruronus magellanicus</i>)	4.384	-19,4%	86.473	-24,2%
Merluza hubbsi (<i>Merluccius hubbsi</i>)	30.448	-20,8%	271.666	-15,6%
Merluza Negra (<i>Dissostichus eleginoides</i>)	89	-25,9%	1.753	36,6%
Mero (<i>Acanthistius brasiliensis</i>)	1.247	35,1%	2.972	0,3%
Pescadilla (<i>Cynoscion guatucupa</i>)	389	-51,0%	14.999	-0,6%
Polaca (<i>Micromesistius australis</i>)	513	-52,4%	16.516	-41,1%
Langostino (<i>Pleoticus muelleri</i>)	226	-59,4%	45.984	7,5%
Calamar illex (<i>Illex argentinus</i>)	292	-86,8%	232.479	-19,8%
Vieira (callos) (<i>Zygochlamys patagónica</i>)	230	-59,5%	7.143	-23,9%
Subtotal	41.147	-28,0%	750.200	-16,2%
Total	50.816	-23,9%	850.717	-14,9%

Fuente: DNCP

Datos actualizados al 11/12/2007

PROMEDIO DE DIAS DE PESCA POR BUQUE

Tipo de Buques	Noviembre de 2007	Variación porcentual respecto al mes anterior (%)	Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior (%)
Arrastreros	19,2	-9,9%	-18,4%
Costeros	13,4	-33,2%	-21,0%
Fresqueros	23,1	-1,2%	1,8%
Palangreros	13,0	-40,0%	-7,1%
Rada o Ría	4,9	-33,9%	-65,3%
Surimeros	14,5	-9,4%	-45,3%
Tangoneros	12,5	68,6%	-20,7%
Total	16,0	-8,0%	-13,8%

Fuente: DNCP

EMPLEO

Empleo en el sector pesca y servicios conexos (datos provisorios).

	Septiembre de 2007	Variación porcentual respecto al mes anterior (%)	Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior (%)
Puestos declarados al SIJP por período devengado.	16.999	-4,5%	-2,9%
Remuneración bruta promedio con SAC devengados.	\$ 3.883	-11,8%	-3,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Política Económica

EXPORTACIONES

Exportaciones por partidas arancelarias.

Partida	Descripción	Octubre de 2007		Variación porcentual respecto a igual período del año anterior	
		t	Miles de U\$S	t (%)	Miles de U\$S (%)
0301.	Peces vivos.	0	5	-19,7%	-28,6%
0302.	Pescado fresco o refrigerado exc. filetes.	814	1.184	-33,2%	-22,8%
0303.	Pescado congelado exc. filetes.	11.358	13.716	-5,6%	1,8%
0304.	Filetes y demás carnes de pescado.	9.629	27.167	-34,2%	-16,6%
0305.	Pescado sec./sal./en salm. Har./pol./pell. Aptos p/c humano.	268	846	-59,9%	-47,9%
0306.	Crustáceos.	4.234	29.595	-27,7%	-37,2%
0307.	Moluscos.	5.028	6.137	-18,2%	-56,0%
0511.91.00	Prod. no exp. en otros capítulos. No aptos p/c humano.	3	11	0,0%	37,5%
1504.	Grasas y aceites de pescado y mamíferos marinos.	139	110		
1603.	Extractos y jugos de pescado, crustaceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.	5	15	-50,0%	-48,3%
1604.	Preparaciones y conservas de pescado.	237	767	4,4%	-9,3%
1605.	Preparaciones y conservas de mariscos.	13	98	-38,1%	-56,1%
2301.20	Harina, polvo y pellets de pescado. No aptos p/c humano.	801	641	-49,7%	-53,3%
Total		32.529	80.292	-23,3%	-28,8%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)		Variación porcentual respecto a igual período del año anterior	
		t	Miles de U\$S	t (%)	Miles de U\$S (%)
0301.	Peces vivos.	1	52	0,0%	-25,7%
0302.	Pescado fresco o refrigerado exc. filetes.	8.218	11.809	-28,3%	5,0%
0303.	Pescado congelado exc. filetes.	113.249	153.757	-12,8%	17,1%
0304.	Filetes y demás carnes de pescado.	118.440	308.558	-18,3%	-0,2%
0305.	Pescado sec./sal./en salm. Har./pol./pell. Aptos p/c humano.	10.567	20.798	3,1%	13,1%
0306.	Crustáceos.	43.337	279.168	14,5%	-22,6%
0307.	Moluscos.	145.476	149.573	-18,1%	-35,1%
0511.91.00	Prod. no exp. en otros capítulos. No aptos p/c humano.	126	334	15,6%	28,0%
1504.	Grasas y aceites de pescado y mamíferos marinos.	773	720	74,5%	5,4%
1603.	Extractos y jugos de pescado, crustaceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.	65	213	-3,0%	6,0%
1604.	Preparaciones y conservas de pescado.	2.158	7.788	6,1%	12,3%
1605.	Preparaciones y conservas de mariscos.	202	1.604	-26,5%	-35,5%
2301.20	Harina, polvo y pellets de pescado. No aptos p/c humano.	20.286	17.641	-34,1%	-17,4%
Total		462.898	952.015	-15,1%	-12,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

EXPORTACIONES

Exportaciones de merluza Hubbsi.

Partida	Descripción	Octubre de 2007			Variación porcentual respecto a igual período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0302.69.10.100P	Merluza Hubbsi fresca o refrigerada.	620	923	1,489	-23,6%	-21,9%	2,1%
0303.78.00.110D	Merluza Hubbsi congelada en envases CN inf. = 1 kg.	25	39	1,560	257,1%	875,0%	173,0%
0303.78.00.190E	Merluza Hubbsi congelada, las demás.	2.082	3.380	1,623	-32,5%	-14,9%	26,0%
0304.20.10.110Q	Filetes de merluza Hubbsi desg. en envases CN inf. = 1 kg.	203	1.247	6,143	8,6%	27,1%	17,1%
0304.20.10.210W	Filetes de merluza Hubbsi exc. desg. en envases CN inf. = 1 kg.	270	831	3,078	-44,0%	-20,5%	42,0%
0304.20.10.911L	Filetes de merluza Hubbsi desg. en envases CN sup. 1 kg.	468	1.839	3,929	-53,8%	-49,7%	8,9%
0304.20.10.912N	Filetes de merluza Hubbsi sin desg. en envases CN sup. 1 kg.	6.766	18.000	2,660	-26,2%	-6,2%	27,2%
0304.90.00.110E	Merluza Hubbsi en rodajas y/o trozos.	115	366	3,183	134,7%	179,4%	19,0%
0304.90.00.910Y	Las demás preparaciones de merluza Hubbsi.	96	154	1,604	-70,3%	-60,5%	32,9%
Total merluza Hubbsi		10.645	26.779	2,516	-29,6%	-12,3%	24,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)			Variación porcentual respecto a igual período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0302.69.10.100P	Merluza Hubbsi fresca o refrigerada.	6.216	9.227	1,484	4,6%	26,6%	21,0%
0303.78.00.110D	Merluza Hubbsi congelada en envases CN inf. = 1 kg.	108	165	1,528	35,0%	66,7%	23,5%
0303.78.00.190E	Merluza Hubbsi congelada, las demás.	25.199	37.492	1,488	-18,7%	2,8%	26,4%
0304.20.10.110Q	Filetes de merluza Hubbsi desg. en envases CN inf. = 1 kg.	2.180	12.126	5,562	12,2%	25,0%	11,4%
0304.20.10.210W	Filetes de merluza Hubbsi exc. desg. en envases CN inf. = 1 kg.	2.777	7.241	2,607	-23,1%	-8,5%	19,0%
0304.20.10.911L	Filetes de merluza Hubbsi desg. en envases CN sup. 1 kg.	5.001	20.111	4,021	-22,1%	-8,7%	17,3%
0304.20.10.912N	Filetes de merluza Hubbsi sin desg. en envases CN sup. 1 kg.	63.393	157.644	2,487	-18,6%	1,8%	25,1%
0304.90.00.110E	Merluza Hubbsi en rodajas y/o trozos.	613	1.880	3,067	-7,8%	7,9%	17,0%
0304.90.00.910Y	Las demás preparaciones de merluza Hubbsi.	2.059	2.944	1,430	-49,2%	-41,4%	15,3%
Total merluza Hubbsi		107.546	248.830	2,314	-18,3%	1,5%	24,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

EXPORTACIONES

Exportaciones de merluza de cola.

Partida	Descripción	Octubre de 2007			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0303.79.46.900Q	Merluza de cola congelada, las demás. (sup. 1 kg.)	52	63	1,212	-90,1%	-89,2%	9,3%
0304.20.90.300B	Filetes de merluza de cola en envases CN sup. 1 kg.	38	77	2,026	-95,5%	-95,0%	9,5%
Total merluza de cola		90	140	1,556	-93,4%	-93,4%	-0,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0303.79.46.900Q	Merluza de cola congelada, las demás. (sup. 1 kg.)	7.741	8.540	1,103	-28,7%	-22,4%	8,8%
0304.20.90.300B	Filetes de merluza de cola en envases CN sup. 1 kg.	13.405	28.282	2,110	-22,3%	-11,1%	14,5%
Total merluza de cola		21.146	36.822	1,741	-24,8%	-14,0%	14,4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Exportaciones de surimi.

Partida	Descripción	Octubre de 2007			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0304.90.00.300M	Surimi.	56	118	2,107	-93,9%	-93,6%	4,7%
1604.20.90.100U	Preparaciones de surimi al vacío en envases CN inf. = 1 kg.	46	144	3,130	-25,8%	12,5%	51,6%
Total surimi		102	262	2,569	-89,5%	-86,6%	27,4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0304.90.00.300M	Surimi.	9.331	18.213	1,952	-27,3%	-29,8%	-3,3%
1604.20.90.100U	Preparaciones de surimi al vacío en envases CN inf. = 1 kg.	314	677	2,156	-43,1%	-39,2%	6,9%
Total surimi		9.645	18.890	1,959	-28,0%	-30,1%	-3,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

EXPORTACIONES

Exportaciones de sábalos.

Partida	Descripción	Octubre de 2007			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0302.69.41.000W	Sábalos frescos o refrigerados.	34	21	0,618	-84,2%	-78,6%	35,5%
0303.79.51.900M	Sábalos congelados en envases sup. 1 kg.	784	628	0,801	-55,3%	-25,3%	66,9%
Total sábalos		818	649	0,793	-58,4%	-30,9%	66,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0302.69.41.000W	Sábalos frescos o refrigerados.	167	90	0,539	-94,1%	-91,5%	43,9%
0303.79.51.900M	Sábalos congelados en envases sup. 1 kg.	12.569	8.694	0,692	-38,1%	10,1%	77,9%
Total sábalos		12.736	8.784	0,690	-45,0%	-2,0%	78,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

EXPORTACIONES

Exportaciones de langostino.

Partida	Descripción	Octubre de 2007			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0306.13.91.911F	Langostino entero en envases CN inf. = 1 kg.	95	858	9,032	-31,7%	-24,9%	9,8%
0306.13.91.919Y	Langostino entero en envases CN sup. 1 kg.	3.863	26.819	6,943	-23,3%	-33,2%	-12,9%
Total langostino entero		3.958	27.677	6,993	-21,4%	-31,1%	-12,3%
0306.13.99.110W	Langostino exc. enteros en envases CN inf. = 1 kg.	21	154	7,333	-65,6%	-62,0%	10,5%
0306.13.99.190X	Langostino exc. enteros en envases CN sup. 1 kg.	256	1.763	6,887	-58,7%	-67,4%	-21,1%
Total langostino exc. enteros		277	1.917	6,921	-59,3%	-67,0%	-19,0%
Total langostino		4.235	29.594	6,988	-25,9%	-35,6%	-13,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0306.13.91.911F	Langostino entero en envases CN inf. = 1 kg.	710	5.355	7,542	52,0%	17,1%	-23,0%
0306.13.91.919Y	Langostino entero en envases CN sup. 1 kg.	38.183	243.937	6,389	15,7%	-22,9%	-33,4%
Total langostino entero		38.893	249.292	6,410	16,2%	-22,3%	-33,2%
0306.13.99.110W	Langostino exc. enteros en envases CN inf. = 1 kg.	912	6.088	6,675	187,7%	154,7%	-11,5%
0306.13.99.190X	Langostino exc. enteros en envases CN sup. 1 kg.	3.340	22.654	6,783	-11,4%	-35,6%	-27,3%
Total langostino exc. enteros		4.252	28.742	6,760	4,1%	-23,4%	-26,5%
Total langostino		43.145	278.034	6,444	14,9%	-22,4%	-32,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

EXPORTACIONES

Exportaciones de calamar Illex.

Partida	Descripción	Octubre de 2007			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0307.99.00.110T	En tubos limpios sin piel envases CN Inf. = 1 kg.						
0307.99.00.120W	En tubos o vainas.	2.994	3.171	1,059	24,1%	-17,8%	-33,8%
0307.99.00.130Z	En anillas en envases CN Inf. = 1 kg.	13	34	2,615			
0307.99.00.140C	En anillas en envases CN sup. 1 kg.	7	6	0,857	-96,2%	-98,2%	-52,9%
0307.99.00.150F	En tentáculos sin pico y sin ojos envases CN Inf.=1 kg.						
0307.99.00.161L	Tentáculos.	348	305	0,876	9,8%	46,6%	33,6%
0307.99.00.162N	Aletas.	56	26	0,464	-89,2%	-89,2%	0,0%
0307.99.00.190U	Los demás (incluye entero)	1.170	649	0,555	-32,2%	-47,4%	-22,5%
Total calamar Illex		4.588	4.191	0,913	-11,0%	-28,7%	-19,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)			Variación porcentual respecto al mismo período del año anterior		
		t	Miles de U\$S	Precio promedio U\$S/kg	t (%)	Miles de U\$S (%)	Precio promedio (%)
0307.99.00.110T	En tubos limpios sin piel envases CN Inf. = 1 kg.	7	14	2,000	600,0%	600,0%	0,0%
0307.99.00.120W	En tubos o vainas.	72.060	64.937	0,901	-23,6%	-44,0%	-26,7%
0307.99.00.130Z	En anillas en envases CN Inf. = 1 kg.	19	51	2,684	111,1%	96,2%	-7,1%
0307.99.00.140C	En anillas en envases CN sup. 1 kg.	288	611	2,122	-44,0%	-40,6%	6,1%
0307.99.00.150F	En tentáculos sin pico y sin ojos envases CN Inf.=1 kg.	2	1	0,500	-93,8%	-92,3%	23,1%
0307.99.00.161L	Tentáculos.	8.151	5.784	0,710	43,5%	68,9%	17,7%
0307.99.00.162N	Aletas.	1.969	1.235	0,627	24,3%	70,1%	36,8%
0307.99.00.190U	Los demás (incluye entero)	55.500	30.765	0,554	-16,6%	-23,6%	-8,5%
Total calamar Illex		137.996	103.398	0,749	-18,2%	-36,0%	-21,7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

EXPORTACIONES

Exportaciones de merluza Hubbsi (enero-octubre de 2007).

Producto	Tipo		t	t (%)	U\$S	U\$S (%)	Precio promedio U\$S/kg
Filetes	Sin piel poca espina	Sin desgrasar	64.571	60%	159.676.395	64%	2.473
		Desgrasados	120	0,1%	310.764	0,1%	2.590
	Sin piel sin espina	Sin desgrasar	1.597	1%	4.643.884	2%	2.908
		Desgrasados	7.082	7%	32.022.720	13%	4.522
	Con piel poca esp.	Sin desgrasar	695	1%	1.831.062	1%	2.635
Total Filetes			74.065	69%	198.484.825	79%	2.680
HyG	Fresco		6.011	6%	8.925.421	4%	1.485
	Congelado		24.747	23%	37.381.411	15%	1.511
Total HyG			30.758	28%	46.306.832	19%	1.506
Otros	Trozos y Rodajas		2.692	2%	4.987.881	2%	1.853
	Enteros		493	0,5%	407.757	0,2%	827
Total Otros			3.185	3%	5.395.638	2%	1.694
Total enero-octubre de 2007			108.008	100%	250.187.295	100%	2.316

Fuente: Aduana

Exportaciones de merluza Hubbsi (peso vivo) sobre las capturas (enero-octubre de 2007).

Producto	Tipo		Participación (*) %
Filetes	Sin piel poca espina	Sin desgrasar	63%
		Desgrasados	0%
	Sin piel sin espina	Sin desgrasar	2%
		Desgrasados	7%
	Con piel poca esp.	Sin desgrasar	1%
Total Filetes			73%
HyG	Fresco		5%
	Congelado		19%
Total HyG			23%
Otros	Trozos y Rodajas		1%
	Enteros		0%
Total Otros			1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana y DNCP

(*) Se recalcularon las exportaciones en peso vivo y tomando ese valor se determinó la participación de cada producto en el total de las capturas.

EXPORTACIONES

Exportaciones de Corvina.

Año	Corvina congelada entera		Corvina congelada H&G	
	t	FOB (U\$S)	t	FOB (U\$S)
2006	27.925	20.407.194	805	947.728
2005	21.824	12.274.313	738	376.988
2004	11.562	5.559.445	782	428.157
2003	11.703	5.300.419	992	521.023
2002	5.278	2.617.900	s/d	s/d
2001	6.503	4.462.700	s/d	s/d
2000	7.173	4.274.900	s/d	s/d
1999	8.818	5.140.200	s/d	s/d

Fuente: INDEC

Exportaciones de Corvina por empresa (enero-octubre de 2007).

Empresa	t	%	FOB (U\$S)	%
A	7.591	34%	6.359.338	35%
B	2.111	9%	2.300.498	13%
C	4.426	20%	2.225.983	12%
D	1.419	6%	1.379.145	8%
E	1.156	5%	779.152	4%
Otros	5.571	25%	5.049.085	28%
Total	22.274	100%	18.093.201	100%

Fuente: Aduana

PRECIOS

Índice de precios al consumidor GBA. Base 1999=100.

	Noviembre de 2007	Variación porcentual respecto al mes anterior	Variación porcentual respecto a diciembre de 2006
Nivel general	200,63	0,9%	7,5%
Alimentos y bebidas	231,96	0,1%	8,1%
Filete de merluza fresco (kg)	\$ 14,41	1,1%	27,3%
Caballa (lata 250 g)	\$ 4,91	1,2%	3,8%

Fuente: INDEC

Índice de precios mayoristas. Base 1993=100.

	Noviembre de 2007	Variación porcentual respecto al mes anterior	Variación porcentual respecto a diciembre de 2006
Precios internos al por mayor	323,86	0,9%	13,7%
Pesqueros	357,61	5,7%	35,8%
Abadejo			
Anchoita		42,1%	
Caballa		-4,4%	
Lenguado		0,2%	
Merluza		5,8%	
Corvina		1,3%	

Fuente: INDEC

PRECIOS INDICATIVOS

Precios de exportación.

Especie	Presentación	Noviembre de 2007 U\$/t
Merluza Hubbsi	H&G (500-800 g).	1.350/1.700
	H&G (800-1200 g).	1.750/2.200
	H&G (1200-1500 g).	2.100/2.550
	Filetes, interfoliado, poca espina, sin piel.	2.500/2.800
	Filetes (200-up g), interfoliado, poca espina, sin piel.	2.500/3.000
Abadejo	H&G (500-800 g).	3.200
	H&G (800-1500 g).	3.850
	H&G (1500-2000 g).	4.500
	H&G (2000-3000 g).	4.700
	H&G (3000-up g).	4.900
Anchoita	Salada (barril).	1.000/1.750
Filetes de merluza de cola	Sin piel, sin espina, desparasitado.	1.800/2.600
Langostino	L1.	7.000/8.500
	L2 (21-30 piezas/kg).	5.500/7.500
	C1, Colas.	8.000/10.000
	C2, Colas.	7.000/9.000
Calamar	Entero.	400/600
	Vaina.	700/900
	Tubo.	1.400/1.700
Vieira	Callos, IQF (60-80).	8.000
	Callos, IQF (80-120).	5.400/6.000
	Callos, IQF (120-150).	4.600/5.300
Raya	Aletas.	2.700/3.200
Corvina	Entera, congelada (300-500 g).	600/800
	HGT.	1.420/2.300

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP.

IMPORTACIONES

Importaciones por partidas arancelarias.

Partida	Descripción	Acumulado de 2007 (hasta el 31/10/07)		Variación porcentual respecto a igual período del año anterior	
		t	Miles de U\$S	t (%)	Miles de U\$S (%)
0301.	Peces vivos.	1	42	-50,0%	5,0%
0302.	Pescado fresco o refrigerado exc. filetes.	1.875	9.516	8,6%	15,9%
0303.	Pescado congelado exc. filetes.	2.063	2.961	-3,7%	-1,4%
0304.	Filetes y demás carnes de pescado.	572	1.922	34,6%	34,0%
0305.	Pescado sec./sal./en salm. Har./pol./pell. Aptos p/c humano.	129	927	84,3%	58,7%
0306.	Crustáceos.	233	1.158	-46,4%	-36,6%
0307.	Moluscos.	1.010	2.384	49,6%	86,8%
0511.91.00	Prod. no exp. en otros capítulos. No aptos p/c humano.	342	272	-22,1%	3,4%
1504.	Grasas y aceites de pescado y mamíferos marinos.	55	67	-48,1%	-75,5%
1603.	Extractos y jugos de pescado, crustaceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.	6	78	200,0%	95,0%
1604.	Preparaciones y conservas de pescado.	25.486	51.070	28,6%	41,6%
1605.	Preparaciones y conservas de mariscos.	989	2.851	29,8%	43,9%
2301.20	Harina, polvo y pellets de pescado. No aptos p/c humano.	1.139	1.158	-37,2%	-23,9%
Total		33.900	74.406	19,3%	31,7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

LEGALES

Resolución Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos 311/2007 (5/11/07). INCORPÓRANSE CUADROS ESTADÍSTICOS PARA LA PESCA COMERCIAL DE MERLUZA AL ÁREA DE VEDA ESTABLECIDO POR LA RESOLUCIÓN N° 265/2000 DE LA EX SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTACIÓN, POR LA ELEVADA PRESENCIA DE EJEMPLARES JUVENILES.

Disposición 120 Subsecretaría de Actividades Pesqueras y Desarrollo del Delta. ESTABLECE LA VEDA DEL LANGOSTINO Y CAMARÓN HASTA EL 10 DE DICIEMBRE DE 2007 EN LA ZONA DENOMINADA RÍA DE BAHÍA BLANCA.

OTROS TEMAS

Plan de Acción Nacional para Prevenir, Desalentar y Eliminar la Pesca Ilegal, No Declarada y No reglamentada.

El Comité de Pesca de la FAO (COFI), en su 23° período de sesiones en 1999, recomendó la elaboración de un Plan de Acción Internacional para prevenir, desalentar y eliminar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (PAI-INDNR). Dicha recomendación fue adoptada en junio de 1999 por el Consejo de la FAO que resolvió que ésta debería llevarse a cabo mediante la formulación de un plan de acción internacional en el marco del Código de Conducta para la Pesca Responsable. El COFI adoptó el PAI-INDNR, por consenso, el 2 de marzo de 2001. El Consejo de la FAO, en su 120° período de sesiones en junio de 2001, endosó la decisión del COFI.

El PAI-INDNR es un instrumento no vinculante que establece medidas a ser aplicadas para prevenir, desalentar y la eliminar la pesca INDNR. Estas medidas se refieren a las responsabilidades de todos los Estados, a las responsabilidades de los Estados del Pabellón, a las medidas de competencia del Estado Ribereño y del Estado Rector del Puerto, a las medidas comerciales convenidas internacionalmente, a la investigación y a las Organizaciones Regionales de Ordenación Pesquera (OROP's). El PAI-INDNR también contempla las necesidades especiales de los países en desarrollo y la presentación de informes por parte de Estados y OROP's a la FAO.

Asimismo, en el PAI-INDNR se pide a todos los Estados que elaboren y adopten sus correspondientes Planes de Acción Nacionales para alcanzar los objetivos del PAI-INDNR y para aplicar plenamente sus disposiciones como parte integrante de sus programas y presupuestos de ordenación de la pesca.

En este contexto, el Consejo Federal Pesquero aprobó, por Resolución N° 8/2007 (www.infoleg.gov.ar), el Plan de Acción Nacional para Prevenir, Desalentar y Eliminar la Pesca Ilegal, No Declarada y No reglamentada.

La preparación de este Plan demandó un largo tiempo de análisis, a partir de una propuesta inicial de la Subsecretaría de Pesca y Acuicultura, la que fue desarrollada posteriormente con la participación de otros organismos del Estado Nacional. Se efectuaron consultas con la Prefectura Naval Argentina, en su carácter de Autoridad en relación con los derechos y obligaciones correspondientes al Estado Rector del Puerto y se concretaron numerosas reuniones de trabajo con la Cancillería Argentina, arribándose finalmente, a partir de este trabajo conjunto, al proyecto definitivo elevado al Consejo Federal Pesquero.

El Plan expone las acciones actuales y las tareas a realizar a futuro para combatir la pesca ilegal por las autoridades competentes del país, en su condición de Estado Ribereño, Estado Rector del Puerto y Estado del Pabellón.

La aprobación del Plan es un avance significativo en la lucha contra acciones que impiden el logro de una ordenación pesquera eficaz y que han llevado a poner en serio riesgo y hasta al agotamiento a los recursos pesqueros en numerosas pesquerías en el mundo. Implica por otra parte, el cumplimiento de obligaciones adquiridas al nivel internacional, que van reafirmando la presencia de Argentina como país pesquero en el mundo.

ACUICULTURA

ACUICULTURA PARA PRINCIPIANTES: ACERCA DE LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS

(Extractado de un artículo de Greg Lutz, del *Aquaculture Magazine*, Estados Unidos y adaptado por Dirección de Acuicultura de Nación).

Este artículo está redactado especialmente para individuos o corporaciones que consideran invertir en la acuicultura y debe ser entendido como una breve introducción, ya que en él, no se contestan todas las preguntas a considerar antes de “determinar una inversión”. No se trata de un material exhaustivo, sino que debe ser entendido como una aproximación a la evaluación y planificación para una inversión en dinero, tiempo o carrera, en acuicultura. Es interesante plantearlo desde el punto de vista de respuestas a preguntas como las siguientes: **QUE, CUAL, DONDE, CUANDO, COMO Y PORQUE de la ACUICULTURA**, aunque no responde necesariamente a un orden determinado.

El **PORQUE** de la acuicultura es muy simple (actualmente la demanda de productos de la pesca es muy amplia en todos los mercados y está estimado por el FAO, que la misma irá aumentando, con buenas perspectivas para el futuro a juzgar por el decrecimiento de la pesca extractiva a nivel mundial). Si se está pensando en dónde colocar un dinero ahorrado más que en un hobby costoso, se trataría de elegir algo diferente. Si se está pensando seriamente en establecer un negocio con un proyecto viable, una de las primeras cosas que debe hacer es desarrollar, sobre papel, un esquema de cómo funcionaría la operación proyectada.

En este caso, se presentarán una serie de problemas, que podrían incluirse en cuatro grandes categorías: a) la regulación y normativas correspondientes para el país en el área de cultivos, b) el financiamiento correspondiente, c) las relaciones con el mercado interno en el caso de pequeños productores y d) las tecnologías que estén disponibles en el país. El problema financiero podrá enfrentarse y existirán posiblemente opciones a elegir; por lo que comenzará a ser un problema aparente a medida que se evalúe la operación propuesta inicialmente. El Proyecto, incluirá, probablemente: inversiones virtualmente prohibitivas al inicio, inflexibilidad de disponer dinero en efectivo, ausencia de créditos comerciales y/o privados, requerimiento de un mayor capital de operación disponible y otras características referidas a costos, como por ejemplo, referido a los simples permisos necesarios.

Los problemas sobre las regulaciones existentes para el Sector Acuícola, podrá constituir algunas de las trabas que se encontrarán probablemente al inicio, durante la investigación y planificación emprendida. En muchos casos, se requieren permisos o concesiones locales para proceder a trabajar en acuicultura. En Argentina es necesario que todo proyecto sea previamente presentado a nivel de provincia (dado que constituimos un país federativo) y luego a nivel de Nación que regula al Sector. Estas regulaciones podrán incluir algunas discusiones para alcanzar un acuerdo con las oficinas provinciales y considerando la naturaleza burocrática de las oficinas gubernamentales a cualquier nivel, se encontrarán males menores que se destrabarán en relativamente poco tiempo. Se experimentarán momentos en los que serán detectados conflictos entre respuestas a una misma consulta referida a las normativas dadas por diferentes oficinas o agencias gubernamentales (en general no existe una oficina con ventanilla única para presentar todo).

Ahora consideremos el QUE en acuicultura? QUE es lo que se va a cultivar? QUE se necesita para poder cultivarlo?

Las respuestas dependerán de la demanda existente en los mercados, de las tecnologías disponibles, de los intereses personales y de adónde se intente llegar, una vez iniciado el negocio. De todas estas consideraciones, la referente al MERCADO, debe ser colocada en el primer lugar dentro del ordenamiento efectuado. La COMERCIALIZACION estará involucrada dentro de las primeras consideraciones en la lista de problemas. Los ejemplos incluyen: demanda estacional del producto, distancia/accesibilidad, ausencia de información respecto de la demanda, precio y tendencias de la producción, punto de saturación del mercado, competencia, disponibilidad de material para empaque y falta de mercados alternativos.

Defina su mercado potencial. A quien puede venderle? A quién le gustaría venderle? Las plantas procesadoras pueden estar interesadas y ser el medio ideal para comercialización de los productos obtenidos (no existe aún este tipo de ventas hacia plantas en nuestro país, pero no quiere decir que, a medida que aumente la producción por acuicultura, las plantas frigoríficas de pescado no se interesen por los productos existentes). Las plantas procesadoras, así como los supermercados, podrían adquirir los productos en grandes volúmenes (a granel). Si se actuara masivamente de esta forma, debería existir una concentración regional de abastecedores (productores), reunidos en cooperativas o consorcios para un ordenado acopio de la producción. La producción de juveniles no tendrá razón de ser, si no se conoce suficientemente la demanda, dentro de un rango práctico de posibilidad de ventas. A través de un análisis del mercado, se podrá alcanzar a entender estos problemas y tomar las consecuentes decisiones, con el suficiente cuidado. Será necesario definir las áreas que serán cubiertas con producción de peces en vivo, determinar un traslado adecuado (aprobado por SENASA-Dirección de Acuicultura), los embarques de avión (virtualmente a todo el mundo actualmente), transporte de producto congelado o producto entero procesado, etc. Debe considerarse con cuidado QUE es lo que el mercado demanda...específicamente. En muchas producciones del bagre de Estados Unidos (channel catfish) en el sudeste de ese país, por ejemplo, un 2 a 5% o bien más, de los peces cosechados, se caracterizan por ser albinos. Muchos brokers en el mundo han encontrado que los mercados de ciertas etnias, rechazan fuertemente estos peces, a pesar de que su sabor y textura es idéntica a la de los peces de color normal.

Para resumir, las inversiones sustanciales, o aún monumentales, deben ser realizadas con una segura valoración, efectuada sobre el mercado, previo a la inversión. Si se desea producir determinadas clases de peces en estanques se deberá disponer de un monto determinado por hectárea para compra de tierra, efectuar las construcciones necesarias, comprar la semilla de los peces para cultivo, apisonar y dejar terminados los taludes y coronamientos de los estanques, construir los pozos necesarios (o las tomas para captación de agua superficial o distribución de la de pozo), colocar los caños de abastecimiento y salida de agua individualmente, contar con algunos caños suplementarios, calcular contar con aireación suplementaria (y energía para su funcionamiento), proveer el alimento correspondiente según los requerimientos de la especie bajo cultivo y poseer un equipo de almacenamiento; asimismo disponer la compra de otros equipos, como pueden ser tractores, aireadores, y otros implementos típicos del trabajo de acuicultura, así como los equipos para las respectivas cosechas. Otros costos similares (botes y motores, jaulas, bombas, filtros, flotadores, etc.) se requieren para otros sistemas de producción que no sean estanques a “cielo abierto”.

En este punto, una multitud de preguntas pueden comenzar a efectuarse, todas ellas referidas al COMO de la acuicultura.

Cómo se procede a obtener un buen crecimiento en los peces, para la obtención de las producciones instantáneas? COMO se efectúa la cosecha? COMO se la comercializa? Esto también implica tiempo para determinar otros problemas específicamente, para aquellos ligados a los aspectos técnicos de la producción y a considerar además las opciones disponibles en la región o el país. En este punto, se necesitará identificar las estructuras requeridas y el equipamiento necesario. Los sistemas de estanques, ciertos sistemas de hatchery o laboratorio y las jaulas u otros dispositivos

para realizar las operaciones en el caso de los moluscos bivalvos), pueden al menos, desarrollarse parcialmente, dejando de lado la ingenuidad y la magia. Por el otro lado, se necesitará un equipo especializado para una apropiada construcción de los estanques y la experiencia en esta área no es opcional, sino imprescindible. El desarrollo de un listado de cuáles son las fuentes de información correcta, tanto para la planificación del Proyecto propuesto, como para las operaciones de inicio.

Cuando se ha definido el proceso más apropiado para producción, se deben evaluar las fuentes existentes para abastecimiento de “semilla” que permita iniciar el proyecto. Una operación de hatchery (laboratorio para obtención de la reproducción controlada, la incubación y larvicultura) para ser competitiva dependerá, a menudo, del estado de la tecnología de producción, y del equipamiento; así como los altos costos de la inversión. Pero también, el productor novel puede adquirir la “semilla” producida específicamente por establecimientos adecuados.

En el caso de que el mismo productor decida realizar la operación para la producción de juveniles (sean peces marinos o de agua dulce), ésta deberá ser más económica en referencia a la directa adquisición de los mimos. El mantenimiento de las poblaciones de reproductores y el cultivo de las larvas obtenidas de peces o de crustáceos, requiere buenas técnicas y manejo adecuado, así como un alimento especial, tanques especiales y otro tipo de equipamiento. La mortalidad es uno de los factores que deben considerarse con cuidado, cuando el productor decide introducirse en el negocio de la operación para producción de juveniles.

Otros inversiones referidas a abastecimiento y precios, deberán ser entradas en la fase del COMO de los procesos. Dentro de la industria del catfish de Estados Unidos, por ejemplo, muchos productores optan por generar su propia electricidad, más que realizar su compra a la industria que la abastece localmente (en general la producción de catfish o bagre americano en Estados Unidos, se maneja con bombeo por medio de gas-oil) y este país produce casi 300.000 toneladas de su catfish o bagre americano para su mercado interno. Las opciones respecto de este requerimiento, dependerán del tipo de operación necesaria, pero deben realizarse los estudios exhaustivos para determinar su proyección y magnitud y considerar su financiamiento. Llevar adelante una operación de producción de peces o crustáceos en estanques, sin contar con suficiente capacidad de aireación, es como tratar de cultivar soja sin herbicidas. No se trata de salvar el dinero de las inversiones efectuadas, sino de lograr que las operaciones sean competitivas. Los productores deberán familiarizarse con los equipos que se requieren para las opciones de aumento de producción.

Al realizar la lista del equipamiento necesario, no debe dejarse de lado los ítems pequeños, como por ejemplo contar con un buen equipo de herramientas, así como un galpón de almacenamiento (especialmente para alimento, medicinas y redes de cosecha y selección). Estos pequeños ítems son a menudo, las más esenciales para obtener el éxito. Una pieza que se omite en general es, por ejemplo, un grupo electrógeno (que debería estar siempre dispuesto para ocasiones de cortes en fases peligrosas). A menudo, es necesario contar con el equipo y la mano de obra requerida para las cosechas y/o el transporte de los embarques para salida, se trate de operaciones pequeñas o moderadas. Dependiendo del sitio seleccionado para ubicación del establecimiento y del nivel de producción, se necesitará contar además con el acceso a determinados servicios externos. Si no se encuentran opciones disponibles, el proceso de producción o el concepto de operación, deberá requerir una mayor revisión.

Las consideraciones legales, no deben ser ignoradas durante la fase del QUE HACER, en la planificación. Deberá conocerse la estructura del sector acuicultura y la relación con la propiedad, las regulaciones existentes sobre la acuicultura, los permisos respectivos, arreglos contractuales y otros ítems legales; incluyendo todas las figuras prominentes de información, planificación y operación; así como las correspondientes a las estructuras de producción.

Qué influencia y qué es influenciado por el COMO producir su cultivo y DONDE se desarrollará la operación.

Un rol muy importante lo cumplen las características de la operación. Los estanques de cultivo requieren una tierra preferiblemente plana, pero no tan plana como para no poder conducir el agua, a la salida de los estanques, cuando estos son drenados y la tierra debe contar con característica arcillosa y un contenido de este elemento de entre 40 y 60%. Los cultivos en raceways necesitan de una fuente de aguas arriba para abastecimiento, con una constante elevación, con un drenaje suficiente por gravedad para producir la descarga del agua, aguas abajo y una buena “toma de agua” de entrada al establecimiento. La planificación del abastecimiento puede complicarse, a menudo, cuando se trata de áreas que sufren inundaciones de los ríos que aportan el necesario caudal de entrada (ríos de montaña o serranías).

El acceso al sitio, es tan crítico como su elección, cómo planificar o utilizar los estanques, raceways, corrales o sistemas de tanques o jaulas, o bien long-lines o mesas submareales, para la producción. El acceso al gas oil y a la electricidad es otro punto importante a considerar. El acceso a una fuente confiable de agua o corrientes de marea. El acceso a la mano de obra, al equipamiento y otras partes. Dentro del sitio seleccionado, toda unidad de producción deberá estar accesible de tal forma que permita la eficaz distribución del alimento, una eficiente cosecha y la carga del producto una vez obtenido en un transporte permitido (existen normativas al respecto del SENASA) hacia el mercado. A la inversa, el sitio seleccionado, deberá minimizar las oportunidades en que su acceso sea denegado.

Otras consideraciones acerca del sitio, han comenzado a ser consideradas importantes en los últimos años. En general, es bueno contar con un área para una expansión futura. La demanda regional en las estructuras propuestas, deben evaluarse asimismo, pensando en que en algún momento, posteriormente, se requiera la venta del predio. Cuando las condiciones económicas disminuyen o cesan, a menudo es difícil vender o alquilar las estructuras destinadas para acuicultura, así como el equipamiento existente, porque es posible cultivar peces o crustáceos u otros organismos acuáticos sea en el sudeste de Estados Unidos, Filipinas, en el mar Mediterráneo o en cualquier otro lugar del mundo.

Una vez que se posee el conocimiento y los conceptos detallados de cómo producir las cosechas en el sitio que se ha imaginado, se ha alcanzado el tiempo de estimación de en cuánto se elevarían los costos actuales en términos de la operación, las expensas necesarias y establecer algunas proyecciones de flujo de caja. Las tres grandes expensas en la mayoría de los tipos de producción acuícola son: el alimento, los juveniles y la energía; pero regularmente, deberán adquirirse otros ítems por requerimientos destinados a toda suerte de abastecimiento, como por ejemplo, químicos o drogas para monitoreo del agua y aparatos diseñados para el registro de las variables ambientales (pH, oxígeno disuelto, dureza, alcalinidad del agua, nitritos, nitratos, etc.), combustibles, filtros, disponer de mensajería telefónica, internet, etc. Ninguno de estos ítems son grandes ciertamente, pero ellos ilustran el tipo aproximado de seguridad requerida para proyectar los costos de las operaciones.

A medida que la información recopilada aumenta, se estará organizando debidamente un plan de negocios, como en cualquier otro tipo de producción. Este es un documento esencial, aún si el proyecto fuera llevado adelante con dinero propio. Muchas fuentes de información estarán disponibles como para proveer una idea de cuál es el plan de negocio que hay que desarrollar, pero será necesario aprender varios puntos como para conocer “qué es lo importante”, por lo que es conveniente seguidamente, revisar todos los puntos.

Cuando se proyecta la especie y la cantidad que se producirá en las estructuras montadas, una vez que éstas estén en operación, se debe tener en mente un fenómeno de conjunto y crecimiento. La

producción por acuicultura no se asemeja a una operación de una fábrica, donde solamente deberá colocarse un equipo de trabajadores para desarrollar en conjunto una línea de producción, de tal forma que baste solamente con leer las tareas a aprender. Algunos veteranos de industrias especulan que los establecimientos de cultivo de peces no serán nunca realmente industrializadas, porque a los requerimientos intuitivos y a la necesidad para intimar con el proceso de producción y su supervisión (aún contando con personal calificado), deberán todos entrenarse, al menos, durante los primeros ciclos. Una vez que se ha estimado el requerimiento necesario de capital y los reingresos esperados para la operación propuesta, se acerca el tiempo de hacer algunas comparaciones reales con otros usos potenciales del capital determinado. Cada situación es única. La acuicultura basada en cultivos en estanques a “cielo abierto” puede ser la que posea mayor sentido económico para los productores involucrados en la producción agrícola, comercialización o distribución. Muchas operaciones de granja que diversifican en acuicultura (sumando un módulo actualmente), poseen tractores, sistemas de irrigación, mano de obra disponible, etc. que son útiles para la obtención de varias cosechas, así como para la construcción de las necesarias estructuras.

En conclusión, la acuicultura con el objetivo de completar la demanda por productos de la pesca para los mercados internos y/o externos, no trata de un “hobby” ni de un micro-emprendimiento (aunque en algunas regiones determinadas puede darse este último tipo de cultivo, con agrupación o no de miniproductores y según las características de demanda de la región respecto de las etnias existentes, la pesca de los ríos y el consumo de productos de la pesca).