



Informe Técnico DAS N°23-2018

Antecedentes para la Elaboración de las Bases Administrativas para la Subasta de Licencias Transables de Pesca, Clase B en la Pesquería de Merluza del Sur, Unidad de Pesquería Norte paralelos 41° 28, 6' al 47 L.S (UPN) y Unidad de Pesquería Sur paralelos 47° L.S al 57° L.S. (UPS).

Departamento de Análisis Sectorial
División de Desarrollo Pesquero
Noviembre 2018



Informe Técnico DAS N°23-2018

Antecedentes para la Elaboración de las Bases Administrativas para la Subasta de Licencias Transables de Pesca, Clase B en la Pesquería de Merluza del Sur, Unidad de Pesquería Norte paralelos 41° 28, 6' al 47 L.S (UPN) y Unidad de Pesquería Sur paralelos 47° L.S al 57° L.S. (UPS).

1. Objetivos

El presente informe técnico tiene por objeto entregar los antecedentes para la elaboración de las bases administrativas de la subasta de las Licencias Transables de Pesca, Clase B en la Pesquería de Merluza del Sur, Unidad de Pesquería Norte (UPN) y Unidad de Pesquería Sur (UPS). Específicamente determinar el número y tamaño de lotes a ser subastados, junto con establecer el monto de garantía de seriedad de la oferta.

2. Antecedentes

2.1. Antecedentes Jurídicos

Caso General: Aplicación del artículo 27° de la Ley General de Pesca y Acuicultura (LGPA).

La LGPA establece en su artículo 27° las condiciones generales sobre las cuales corresponde la realización de las subastas de cuotas que dan origen a las Licencias Transable de Pesca Clase B (LTP B), las cuales tendrán una duración de 20 años, y que aplican en los casos que una determinada pesquería sujeta a régimen de plena explotación y administrada con cuota global de captura, se encuentre en un nivel igual o superior al 90 por ciento de su rendimiento máximo sostenible (RMS).

Identificado y evaluado este indicador (RMS), se iniciará un proceso de pública subasta de la fracción industrial de la cuota global de la siguiente forma:

- a) El 5 por ciento de la fracción industrial de la cuota global de captura una vez que la pesquería de que se trate se encuentre en un nivel del 90 por ciento de su punto biológico del rendimiento máximo sostenible;
- b) El 5 por ciento de la fracción industrial de la cuota global de captura una vez que la pesquería de que se trate se encuentre en un nivel del 95 por ciento de su punto biológico de su rendimiento máximo sostenible;
- c) El 5 por ciento de la fracción industrial de la cuota global de captura una vez que la pesquería de que se trate se encuentre en un nivel de su punto biológico del rendimiento máximo sostenible.

Son pues, condiciones habilitantes para la aplicación, del artículo 27°, en una pesquería administrada por LTP A, las siguientes:

- a) estatus del recurso plena explotación,
- b) $RMS \geq 90\%$.

Caso Particular: Aplicación del artículo 3° de las disposiciones transitorias de la Ley 20.657.

De acuerdo con el artículo 3° de las disposiciones transitorias de la Ley 20.657 : *“Si al cabo de tres años de determinados los puntos biológicos de referencia de las pesquerías a que se refiere el artículo segundo transitorio de la presente ley, no se ha cumplido con la condición establecida en el inciso primero del artículo 27 de la Ley General de Pesca y Acuicultura, se realizará, por unidad de pesquería, la pública subasta del 15% de la fracción industrial de la cuota global en tres años consecutivos, a razón de 5% anual. En el caso de las pesquerías colapsadas, estas subastas procederán cuando de conformidad con la determinación de los puntos biológicos de referencia se haya alcanzado el estado de sobreexplotación”.*

Las condiciones habilitantes para la aplicación, del artículo 3° (transitorio), en una pesquería administrada por LTP A, en este caso son las siguientes:

- a) transcurridos tres años de determinados los puntos biológicos de referencia,
- b) $RMS < 90\%$,
- c) estatus del recurso no colapsado o no agotado.

Con todo, será un reglamento el que se encargue de los procedimientos de la propia subasta y del establecimiento de los cortes de los derechos a subastar. Al respecto, el D.S. N° 103 (Publicado en Diario Oficial el 21 de octubre de 2015) del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, establece el Reglamento de Subasta de Licencias Transables de Pesca Clase B, que regula el otorgamiento de los derechos vía subasta. Este último en su Artículo 5° indica lo siguiente:

“Las bases administrativas de cada subasta, en adelante las bases, serán fijadas mediante resolución de la Subsecretaría, y deberán contener al menos los siguientes antecedentes:

- i. Indicación del periodo en el que se podrán presentar los sobres de antecedentes administrativos y ofertas económicas exigidos en las bases.
Las bases deberán señalar las condiciones y requisitos que deberán cumplir las ofertas presentadas y los sobres de antecedentes administrativos y ofertas económicas que las contenga.*
- ii. Indicación del día y lugar, en el que se procederá a la apertura de sobres de antecedentes administrativos y ofertas económicas, de la unidad de pesquería correspondiente.*
- iii. El nombre o cargo de los funcionarios que integrarán la comisión encargada de realizar el proceso de subasta, debiendo designarse suplentes para el evento de ausencia o incapacidad de los primeros.*
- iv. El número de lotes a subastar, debiendo existir al menos tres lotes.*

La cantidad de lotes a subastar podrá depender, entre otros factores, de los niveles de concentración de la industria, tamaño de la cuota y la condición biológica del recurso, lo que se señalará en las bases administrativas.

Ningún participante de la subasta podrá adjudicarse más del 40% de la cuota a subastar, independientemente de la cantidad de los lotes a subastar, en conformidad a lo dispuesto en el artículo 12 del presente Reglamento.

Sin perjuicio de lo anterior, se deberá reservar una cantidad de lotes para adjudicarse exclusivamente entre empresas que califiquen como pequeñas y medianas, de conformidad a la Ley N° 20.416.

- v. *El orden en que se subastarán los lotes, si corresponde.*
- vi. *El monto de la garantía de seriedad de la oferta respecto de cada lote a subastar. Las subastas tendrán un precio mínimo anual de 4,2 por ciento del valor de sanción, de acuerdo a lo señalado en el artículo 27 de la Ley General de Pesca y Acuicultura.”*

La Res. Ex. N°3890 de 2018, de la Subsecretaría de Pesca y Acuicultura, informó las pesquerías que han alcanzado un estatus de no colapsada (no agotada) y que cumplen con lo establecido en artículo 3° de las disposiciones transitorias de la Ley 20.657, y que por tanto son sujeto de subasta durante el presente año. Así las cosas, corresponde se subaste el 5% de la fracción industrial de la cuota del recurso en la Merluza del Sur, Unidad de Pesquería Norte (UPN) y Unidad de Pesquería Sur (UPS).

2.1. Principios sobre los que se sustenta el proceso.

Principio de simplicidad: Se privilegiará un diseño simple y con un lenguaje claro, que evite complejidades que induzcan a una incorrecta interpretación de las condiciones y modalidad de participación, de manera de impedir la ocurrencia de errores por parte de los interesados, en el diseño de sus ofertas.

Principio de proporcionalidad: Respecto del número y tamaño de los lotes en los cuales se dividirá la fracción a subastar, estos deberán atender la proporcionalidad entre el tamaño de la cuota a licitar (toneladas) y los valores asociados al número y tamaño de cada lote o cortes a licitar. Así, mientras mayor sea el tamaño de la cuota licitable (en toneladas), mayor el número y diversidad en el tamaño de cada lote (en toneladas).

Principio de competencia: Respecto del monto de la garantía de seriedad de la oferta asociada a cada lote; éste deberá asegurar la participación responsable de los interesados, sin sacrificar los espacios para una participación amplia de los oferentes que cumplan con los requisitos señalados en el Reglamento. La garantía de seriedad de la oferta no deberá constituir una barrera a la entrada insalvable, pero al mismo tiempo deberá tender a asegurar la integridad del proceso, esto es que asegure el cumplimiento de la obligación contraída y que disuada comportamientos no deseados.

Respecto del número de lotes, deberá considerarse en el diseño de las bases de licitación un número máximo de lotes, de características tales, que promueva la competencia y se haga cargo de representar adecuadamente las expectativas de los distintos intereses.

Las bases administrativas deben asegurar generar las condiciones para la participación en el proceso para nuevos entrantes, dando así forma al mandato dado por la Ley respecto del adecuado acceso a la actividad pesquera extractiva.

Acceso a la EMT¹: Las bases de licitación deberán considerar a las empresas que califiquen como micro, pequeñas y medianas, a las cuales se les reservará lotes de adjudicación exclusiva. En particular, esta reserva tiene como objetivo propender al acceso de un mayor número de actores a la actividad, y será del tamaño que diga relación con la diversidad de interesados potenciales de la pesquería de que se trate, y la cuota disponible.

Cabe señalar que la reserva exclusiva no exceptúa de la participación de la EMT en la subasta de los lotes "Todo Oferente", en la medida que las garantías de seriedad de la oferta así lo permitan, teniendo por tanto que considerar el diseño de estos últimos lotes la adecuada participación de este grupo.

2.2. Antecedentes de la Pesquería²: Área de distribución administrativa.

Pesquería Industrial: Comprendida entre el paralelo 41°28,6 L.S y el extremo sur del país; la actividad industrial está limitada a aguas exteriores por fuera de las líneas de base recta y se subdivide en dos unidades: Unidad de Pesquería Norte (UPN) desde el 41°28,6 L.S al 47° hasta las 60 millas y Unidad de Pesquería Sur (UPS) desde el paralelo 47° L.S al 57° LS hasta las 80 millas.

Pesquería Artesanal: Se encuentra regionalizada en la zona de aguas interiores de las Regiones de Los Lagos, de Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo, y de Magallanes y La Antártica Chilena³.

3. Competencia y participación

El formato de subasta sobre cerrado primer precio (D.S. N° 103 de 2015) y en caso de postores asimétricos, permite la reducción del efecto disuasión de la presencia de un postor "fuerte" además de limitar comportamientos anticompetitivos (colusión, predación de precios), lo cual eventualmente resultaría en una mayor participación de postores "pequeños", para el caso pesca artesanal y plantas de proceso menores.

Este es un resultado teórico que se cumple si sus supuestos son válidos: asimetría de postores y limitación de la interacción estratégica que precave comportamientos anticompetitivos. Dichos supuestos son plausibles: los potenciales postores de subastas de licencias transables de pesca clase B tienen algunas características simétricas si pertenecen al mismo sector, comparten mercado e historia común pero, no necesariamente es el caso para todos, luego en general son postores asimétricos (distinta distribución de probabilidad de las valoraciones),

¹ Nombre genérico de micro, pequeña y mediana empresa, se refiere a "empresa de menor tamaño según Ley 20.416". En lo sucesivo se identificará como "EMT".

² Fuente: Plan de Manejo para la Pesquería de Merluza del Sur desde el paralelo 41°28,6' LS al 57°00' LS, julio de 2016, página 12. Disponible en <http://www.subpesca.cl/portal/616/w3-propertyvalue-38095.html#collapse05>

³ Denominación de regiones de conformidad a lo establecido en Oficio Circ. N°0031 del 2 de marzo de 2018.

además el formato sobre cerrado por diseño restringe el monitoreo entre los postores, genera mayor incertidumbre para potenciales acuerdos cooperativos y limita la predación de precios de una eventual empresa dominante.

Dado lo anterior, y poniendo nuestro foco de análisis en cuanto a eficiencia⁴ y participación del mayor número de actores, el diseño de la subasta debería licitar menos bienes, derechos o cuotas que participantes, como también el favorecer la simultaneidad en lugar de secuencialidad en subastas de múltiples bienes o derechos, entre otros. Asimismo, una mayor concentración ex post se puede reducir limitando el número total de objetos o derechos licitados o participaciones (Saavedra y Willington, 2012), aspecto considerado en la norma que regula el proceso.

Acceso a empresa de menor tamaño conforme a Ley 20.416

El Reglamento de Subasta de Licencias Transables de Pesca Clase B aprobado mediante D.S. N° 103 de 2015, señala en su artículo 4°, numeral 3, que: “*Respecto de los lotes reservados para adjudicarse exclusivamente entre empresas que califiquen como pequeñas y medianas de conformidad a la Ley N° 20.416 solo a quienes clasifiquen como tales.*”

En particular, dicha Ley en su artículo 2° establece que se entenderá por empresas de menor tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas, su clasificación se estratifica según ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro tal como se resume en la Tabla 1.

Tabla 1: Estratificación por tamaño de empresa en Chile.

Tamaño empresa	Clasificación por ventas UF	Ventas anuales \$ MM ¹
Micro	0 - 2.400	0 - 65,49
Pequeña	2.400,01 - 25.000	65,49 - 682,19
Mediana	25.000,01 - 100.000	682,19 - 2.728,76
Grande	> 100.000	> 2.728,76

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley 20.416.

Valoración en \$ según valor de UF al 31/08/2018. ¹ millones de pesos

En particular, se definen como:

Microempresa: Empresa cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF en el último año calendario.

Pequeña: Empresa cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF en el último año calendario.

Mediana: Empresa cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF en el último año calendario.

El resto de las empresas (que tuviesen ingresos anuales por ventas y servicios del giro mayores a 100.000 UF) quedan en la categoría de empresa grande. El concepto de ventas y servicios para estas definiciones se refiere al monto total de ellas, netas del Impuesto al Valor Agregado y a los impuestos específicos que pudiesen aplicarse.

⁴ En el sentido de la eficiencia asignativa: Quien más valora el objeto o derecho subastado, o equivalentemente, con la mayor disposición a pagar (DAP) gana la subasta. En teoría este agente será quien mayor beneficio obtendrá del bien o recurso licitado y será socialmente óptimo asignarlo a ese postor.

De este modo y, de acuerdo con el criterio de ventas anuales totales establecido en la Ley N° 20.416, pueden clasificarse como EMT a aquellas que no excedan ventas anuales totales por UF 100.000.

Número potencial de empresas de menor tamaño conforme a la Ley 20.416

En el caso del universo de EMT, no se conoce su magnitud real, siendo un supuesto simplificador que sería el asumir que el número mínimo potencial de participantes EMT estaría dado por el número participantes de la pesquería menos quienes mantienen titularidad de LTP A para el recurso y asumiendo que todos estarían en condiciones de participar en la subasta.

De acuerdo con información disponible para 2017, el número de EMT operando como lanchas artesanales suma un total de 359 unidades, considerando las Unidades de Pesquería Norte (UPN) y Sur (UPS) de las respectivas regiones. Se observa que casi la totalidad de este conjunto (98,9%) se concentra en la Región de Los Lagos (Tabla 2).

Tabla 2: Número de lanchas operando en merluza del sur, por unidad de pesquería y región, años 2015-2017.

UP/Región/Año		2015	2016	2017	% c/r a 2017
UPN	Los Lagos	485	472	355	98,9%
	Aysén	4	4	4	1,1%
UPS	Aysén	0	0	0	0%
	Magallanes	0	0	0	0%
Total		489	476	359	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SERNAPESCA.

Nota: Se considera que una lancha ha operado en el año t si su desembarque anual > 0 ton.

UPN: Unidad de Pesquería Norte y UPS: Unidad de Pesquería Sur

En cuanto a las plantas de proceso, se observa que este eslabón de la cadena de valor se encuentra integrado verticalmente con la etapa de comercialización, situación que aplica en forma mayoritaria a empresas medianas y grandes, fundamentalmente con empresas exportadoras. En primer lugar, se revisa el caso de empresas que exportan productos de Merluza del sur, año 2017, donde se asume el supuesto simplificador que una planta y una empresa exportadora al estar integradas se comportan como una única unidad económica (que toma decisiones relevantes y reacciona a incentivos) entonces de acuerdo con esta aproximación metodológica, este número asciende preliminarmente a las 18 unidades (Tabla 3).

Al refinar el análisis y considerar todos los recursos, esto es, agregar la exportación de productos de Merluza del sur y otros recursos pesqueros y acuícolas, año 2017, se verifica que el número de empresas que califica como EMT se reduce a 12 unidades (Tabla 3.1).

Tabla 3: Categorización de empresas, exportación de productos de Merluza del sur, año 2017.

N°	Exportador	Ventas Brutas MM\$ 2017	EMT
1	11340100	2,97	EMT
2	35660000	3,24	EMT
3	9610000	5,19	EMT
4	12600500	6,01	EMT
5	3380000	6,54	EMT
6	8650000	9,07	EMT
7	34620000	12,85	EMT
8	9490000	15,59	EMT
9	12540000	17,00	EMT
10	15780000	20,84	EMT
11	19640000	37,23	EMT
12	11090000	70,84	EMT
13	12190000	140,54	EMT
14	17670000	141,90	EMT
15	16830000	281,20	EMT
16	12281200	729,65	EMT
17	31500000	853,85	EMT
18	18440000	1.156,82	EMT
19	13930000	2.798,62	NO EMT
20	11200000	3.756,82	NO EMT
21	26990000	4.473,48	NO EMT
22	35610100	7.065,52	NO EMT
23	27320000	7.305,79	NO EMT

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SII, SERNAPESCA y ADUANAS.

Notas: MM\$ millones de pesos de 2017. Exportador está innominado por código. Nivel de ventas brutas sólo asociado al recurso Merluza del sur, por lo que la inclusión de otros recursos podría modificar esta clasificación

Tabla 3.1: Categorización de empresas, exportación de productos de Merluza del sur y otros recursos pesqueros y acuícolas, año 2017.

N°	Exportador	Ventas Brutas MM\$ 2017	EMT
1	12190000	206,15	EMT
2	19640000	219,50	EMT
3	11340100	651,49	EMT
4	3380000	723,63	EMT
5	16830000	820,49	EMT
6	15780000	857,09	EMT
7	11090000	1.346,73	EMT
8	12540000	1.384,38	EMT
9	12600500	1.624,35	EMT
10	18440000	1.720,67	EMT
11	17670000	1.803,43	EMT
12	31500000	2.121,23	EMT

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SII, SERNAPESCA e IFOP-ADUANAS.

Notas: MM\$ millones de pesos de 2017. Exportador está innominado por código. Nivel de ventas brutas asociado al recurso Merluza del sur y otros recursos pesqueros y acuícolas.

A continuación se revisa información relativa a las plantas que procesaron merluza del sur durante el año 2017 y que como mínimo presentaron una participación⁵ de este recurso en la provisión anual en ton de materia prima mayor o igual a la mediana de la muestra (17%), identificándose un total de 39 empresas para las regiones de Los Ríos, de Los Lagos, de Aysén y de Magallanes. Resultado de cruzar esta información con datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) se verifica que la mayoría de las plantas consideradas son EMT, unas 26 unidades (67% del total). El resto corresponde a Sin Identificar (S/I) con 5 unidades y No EMT (grandes empresas) con 8 unidades. De este modo, un 33% de las plantas se clasifica como TO o Todo Oferente (Tabla 4).

Tabla 4: Categorización SII de plantas de proceso, que elaboran productos en base a Merluza del sur, por región, año 2017.

N°	Región/Plantas de Proceso	EMT según SII
Los Ríos		
1	BELLIAZZI BARRIENTOS, IVAN ALEJANDRO	EMT
Los Lagos		
1	ALIMENTOS Y SERVICIOS ACUAFOOD SPA	EMT
2	BARRIENTOS BARRIENTOS, MARÍA CECILIA	EMT
3	CARCAMO VILLEGAS, JUAN RICARDO	EMT
4	CENTRO LOGISTICO PESQUERO SANTIAGO S.A.	NO EMT
5	COMERCIAL AUSTRAL CHILE LIMITADA	EMT
6	COMERCIAL JESSICA BEATRIZ OYARZUN REYES E.I.R.L.	EMT
7	COMERCIAL MARES DE CHILOE S.A.	NO EMT
8	COMERCIAL SEASOUL LIMITADA	S/I
9	COMERCIALIZADORA AQUA AUSTRAL LIMITADA	EMT
10	CUTTER S.A.	NO EMT
11	FILOMENA TERAN CRUZ ELABORADORA Y COMERCIALIZADORA E.I.R.L.	EMT
12	GONZALEZ NAIN JUAN CARLOS	EMT
13	INVERSIONES SAN CAYETANO LTDA.	EMT
14	MARDONES BARRIA, EUGENIO SALVADOR	EMT
15	OSMAN CHELECH, RACHID OMAR	EMT
16	PESQUERA LUDRIMAR LIMITADA	EMT
17	REYES GONZALEZ, ELIAS JUAN	EMT
18	S. COM. IMPORTADORA Y EXPORTADORA ROXANA LTDA.	S/I
19	SANTA MARTA, PESQUERA	S/I
20	Sea Garden S.A.	NO EMT
21	SOC. COM. E INVERSIONES EXPROMAR LTDA.	EMT
22	SOC. PESQUERA Y DE TURISMO MARITIMO LOS ELEFANTES LTDA.	NO EMT
23	SOC. WENDT FISH LTDA.	S/I
24	SOCIEDAD PESQUERA COMERCIAL CHAICAS LTDA.	EMT
25	SOCIEDAD PESQUERA PALCO CHILE LTDA.	EMT
26	TRANS ANTARTIC, PESQUERA LTDA.	NO EMT
Aysén		
1	ACOSTA QUILODRAN, MIGUEL ANTONIO	EMT
2	HERNANDEZ MENOR, JORGE DEL CARMEN	EMT
3	Pesquera FRIOSUR S.A.	NO EMT
Magallanes		
1	ALIMAG LTDA.	EMT
2	AMPUERO LAVADO, MIRNA PATRICIA	EMT
3	EBERHARD VOLKART, HERMANN ALEJANDRO	EMT
4	INMOBILIARIA Y FAENADORA PROYECTA SPA	S/I
5	LAGOS VIDAL, JOHANNA DANIELA	EMT
6	MARBELLA, COMERCIAL LTDA.	EMT
7	SERVICIOS PORVENIR Y COMPAÑIA S.A.	NO EMT

⁵ Este criterio permite separar, del conjunto de plantas con registro de operación en merluza del sur en año 2017, a aquellas para las cuales el recurso es importante o relevante en términos de su nivel de participación en la provisión anual de materia prima.

8	SOCIEDAD COMERCIAL ALISTE Y ESPINOZA LTDA.	EMT
9	SOTO VELOSO, PEDRO ERNESTO	EMT

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SII, SERNAPESCA.

Como resultado de la caracterización previa (tablas 2 a 4), el número estimado de EMT para la Pesquería de Merluza del Sur, Unidad de Pesquería Norte paralelos 41° 28, 6' al 47 L.S (UPN) y Unidad de Pesquería Sur paralelos 47° L.S al 57° L.S. (UPS) asciende entonces a las 397 unidades, donde la mayor parte (81%) corresponde a “lanchas con operación en Merluza del sur 2017” localizadas en la Región de Los Lagos (UPN). Este hallazgo deberá orientar el análisis respecto del número y tamaño de cortes o lotes a subastar y del porcentaje de reserva de lotes para subasta exclusiva entre empresas de menor tamaño conforme a la Ley 20.416.

Con todo, este valor estimativo de 397 EMT es una cifra referencial de la magnitud del número potencial de oferentes (de ofertas económicas por recurso subastado) de esta categoría y debe tratarse con cautela, dado que: i) los ingresos brutos anuales pueden ser mayores ya que si bien éste es uno de los recursos mayoritarios de su mix de extracción, no es el único, ii) pueden haber otras fuentes de ingresos asociadas o no a la extracción.

3. Caracterización del mercado

El mercado definido por los potenciales demandantes de Licencias Transables de Pesca (LTP) Clase B, y que dadas ciertas características y condiciones relevantes, podrían considerar la decisión de participar en la subasta.

3.1. Estructura

3.1.1. El Sector Industrial: Los Titulares de las LTP clase A

Este sector se conforma administrativamente por dos unidades de pesquerías: Unidad de Pesquería Norte (UPN) desde el 41°28,6 L.S al 47° hasta las 60 millas y Unidad de Pesquería Sur (UPS) desde el paralelo 47° L.S al 57° LS hasta las 80 millas. En ambas unidades de pesquerías opera una flota industrial (barcos fábrica, barcos arrastreros hieleros) bajo el régimen de LTP clase A.

En cuanto a la Cuota Global anual establecida en esta pesquería se observa que a partir de 2014 su nivel se ha reducido a una tasa del -2,0% anual (promedio simple), con variaciones del orden del 7% entre 2017 y el presente año, y de un -27%, en caso de que no hubiere cambios, entre 2018 y 2019. En tanto, la Fracción Industrial de esta Cuota Global representa un 40% del total, la cual se distribuye en un 61% para la UPN y un 39% para la UPS (Tabla 5).

Tabla 5: Cuotas establecidas en la Pesquería de Merluza del sur UPN y UPS, periodo 2013-2019

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Cuota Global (ton)	21.000	12.120	16.219	17.708	19.010	20.310	14.800
Fracción Artesanal	12.444	7.164	9.570	10.588	11.368	12.146	8.866
Fracción Industrial	8.296	4.776	6.391	7.071	7.592	8.111	5.911
FI UPN	5.061	2.913	3.898	4.313	4.631	4.948	3.606
FI UPS	3.235	1.863	2.493	2.758	2.961	3.163	2.305
Cuota Global (%)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fracción Artesanal	59%	59%	59%	60%	60%	60%	60%
Fracción Industrial	40%	39%	39%	40%	40%	40%	40%
FI UPN	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%
FI UPS	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%

Fuente: División de Administración Pesquera, SUBPESCA.

Notas: UPN: Unidad de Pesquería Norte, UPS: Unidad de Pesquería Sur, FI: Fracción Industrial de Cuota Global. Cuota Global 2019 según D. Ex. N°459 de 2018.

La tabla 6 muestra cómo se distribuye la Fracción Industrial de esta cuota, a través de las participaciones de LTP clase A, entre los titulares, sin considerar relaciones de propiedad entre las empresas.

Tabla 6. Coeficientes de Participación LTP Clase A vigentes al año 2018

Titulares LTP clase A Merluza del sur	% participación	
	UPN	UPS
DERIS S.A.	45,4%	49,8%
SUR AUSTRAL S.A. PESQ.	25,2%	0,4%
EMDEPES S.A.	14,5%	33,4%
GRIMAR S.A. PESQ.	11,9%	0,1%
PESCA CISNE S.A.	3,0%	16,4%
ALIMENTOS MARINOS S.A.	0,0%	
Tenedores de LTP A (Número)	6	5
Concentración Titularidad LTP A (HHI) S/P	3.061	3.860
Concentración Titularidad LTP A (HHI) C/P	7.027	3.907
% de la Cuota Industrial para cada UP	61,0%	39,0%
% Desembarques año 2017 (10,7 mil t)	84,6%	15,4%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SUBPESCA.

Notas: S/P: sin considerar relaciones de propiedad entre las empresas. C/P: con relaciones de propiedad entre las empresas.

Respecto de la tabla anterior, se puede considerar lo siguiente:

En la UPN hay 6 titulares, con un HHI = 3.061 que más que se duplica a un valor HHI=7.027 (elevada concentración) si consideramos relaciones patrimoniales entre empresas. En tanto, para la UPS se identifican 5 titulares, con un HHI = 3.061 que aumenta a un valor HHI=3.907 (elevada concentración) si consideramos relaciones patrimoniales entre empresas. Con todo, la UPN además de mostrar una mayor concentración respecto de titularidad de LTP A, si se compara con la UPS, posee una mayor parte de la cuota industrial (61,0%) y un desempeño⁶ relativamente mejor –más que proporcional- respecto del desembarque 2017 (84,6%).

Tabla 7. Coeficientes de Participación LTP Clase A, PDA en su conjunto, vigentes al año 2018

EMPRESA	% LTP A 2018/RECURSO						% LTP A 2018 EMPRESA/PDA C/P	HHI EMPRESA PDA C/P
	CD UPN	CD UPS	MdS UPN	MdS UPS	MdC	Md3A		
EMDEPES S.A.	2,3%	11,8%	14,5%	33,4%	40,3%	80,0%	44,0%	1.936,4
GRIMAR S.A. PESQ.	3,7%	0,3%	11,9%	0,1%	13,3%	2,7%		0,0

⁶ Todo lo demás constante podría esperarse: mayor número de interesados o mayor convocatoria, mayor varianza de las ofertas y mayor precio medio de adjudicación en UPN que en UPS.

DERIS S.A.	81,7%	64,6%	45,4%	49,8%	29,3%	4,6%	53,7%	2.886,5
PESCA CISNE S.A.	5,9%	23,1%	3,0%	16,4%	0,0%	0,0%	2,2%	5,1
SUR AUSTRAL S.A. PESQ.	6,3%	0,2%	25,2%	0,4%	17,0%	12,7%		0,0
ALIMENTOS MARINOS S.A.	0,0%		0,0%				0,0%	0,0
PACIFICBLU SpA.					0,0%		0,0%	0,0
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	4.828
Cuota 2018 ton	417,3	237,3	4.948,0	3.163,0	16.912,0	7.426,0	33.103,6	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SUBPESCA.

Notas: CD: Congrio dorado, MdS: Merluza del sur, MdC: Merluza de cola; Md3A: Merluza de tres aletas. UPN: Unidad de Pesquería Norte y UPS: Unidad de Pesquería Sur. C/P: con relaciones de propiedad entre las empresas.

Al hacer un análisis agregado de la concentración de titularidad de LTP A, se concluye que prácticamente, los titulares de los recursos que conforman la PDA (congrío dorado, merluza del sur, merluza de 3 aletas y merluza de cola), son los mismos con un HHI = 4.828 (elevada concentración) y con 2 empresas (DERIS S.A. y EMDEPES S.A.) líderes del mercado, titulares del 98% de los permisos (Tabla 7).

Del conjunto de titulares LTPA ninguno califica como EMT⁷, por tal razón y, para efectos de análisis, deben considerarse en el segmento Todo Oferente (TO) en la distribución de lotes.

Respecto de este sector, se destaca también su especialización técnica y operacional (flota industrial conformada por Barco Fábrica, Barco Industrial (Hielero, Palangrero)) con activos especializados difíciles de replicar, que operan como barreras a la entrada (técnicas).

Junto con ello, este sector integrado verticalmente con empresas exportadoras, tienen como destino del recurso el mercado externo, casi la totalidad del recurso es exportado, el mercado interno es residual. Sobre este punto, históricamente España ha sido el principal destino de las exportaciones, así para 2017 dicho país concentra más del 92% del total. En particular, activos intangibles como el desarrollo de mercados externos y su fidelización, así como la logística asociada operan como barreras a la entrada.

Finalmente, este sector tiene incentivos para minimizar la pérdida del 5% de la titularidad de LTP A, que no sólo representa menores ingresos brutos esperados, sino que, además constituye un costo adicional por incremento de capacidad ociosa.

3.1.2. Las plantas de proceso

Sector conformado por un total de 39 empresas con registro de operación durante el año 2017, para las regiones de Los Ríos, de Los Lagos, de Aysén y de Magallanes. Altamente concentrado considerando participaciones en la producción total, con un valor HHI = 2.204,1. Dicho valor se incrementa a HHI = 9.998,9 para el caso de Región de Aysén, donde una planta produce el 99,9% de la región y el 37,1% del total.

Características del sector plantas de proceso

La empresa dominante para el caso de la Región de Aysén, está integrada verticalmente con una de las empresas dominantes titular de LTP clase A, la que cuenta con el 45,4% de los

⁷ Nombre genérico de micro, pequeña y mediana empresa, se refiere a "empresa de menor tamaño según Ley 20.416". En lo sucesivo se identificará como "EMT".

permisos para la UPN, con un 49,8% para la UPS, y finalmente con el 53,7% al estimar su partición ponderada en toda la PDA.

De las 39 plantas, un 67% se localiza en la Región de los Lagos, un 8% en la Región de Aysén y un 23% en la de Magallanes.

Todas las regiones presentan un alto índice de concentración, en lo referido a volumen (ton) de producción por planta.

La mayoría de las plantas consideradas son EMT, unas 26 unidades (67% del total). El resto corresponde a Sin Identificar (S/I) con 5 unidades y No EMT (grandes empresas) con 8 unidades. De este modo, un 33% de las plantas se clasifica como TO o Todo Oferente.

El sector industrial de la Pesquería Demersal Zona Sur Austral (PDA), y en específico de la merluza del sur, está integrado verticalmente desde la extracción, procesamiento y exportación así, por ejemplo, DERIS S.A. tiene participación en la planta FRIOSUR S.A. Chacabuco, la mayor planta de la Región de Aysén y la más grande de toda la pesquería. En efecto, si se considera sólo la región de Aysén y se mide la concentración a través de la participación de cada planta en la producción total, el HHI = 9.998,9 calculado prácticamente es el máximo valor (HHI = 10.000) correspondiente a la situación de monopolio.

3.1.3. El sector artesanal

Constituido por la flota tipo bote, las lanchas y por las organizaciones bajo la figura de administración Régimen Artesanal de Extracción RAE.

Tabla 8. Desembarque artesanal de merluza del sur, por UP, región y tipo de embarcación, años 2015-2017

	UPN		UPS		Total general
	Los Lagos	Aysén	Aysén	Magallanes	
2015	6.283	955	0	15	7.252
Botes	3.842	908		15	4.764
Lanchas	2.441	47			2.488
2016	5.558	969	0	9	6.536
Botes	3.586	927	0	9	4.521
Lanchas	1.972	43			2.015
2017	4.256	822	0	5	5.083
Botes	2.903	818		5	3.726
Lanchas	1.353	4			1.356

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SERNAPESCA.

En la tabla 8 se observa el número de embarcaciones con desembarque en la pesquería de merluza del sur por tipo de embarcación, UP y región, para el periodo 2015-2017, donde un 96,8% del total de embarcaciones, como promedio, se concentra en la UPN, fundamentalmente en la zona Norte Interior Región de Los Lagos. Si se analiza por tipo de embarcación se verifica que un 71,8% corresponde a botes y un 32,2% a lanchas, como promedio para el periodo revisado.

Tabla 9. Número de embarcaciones con operación en la pesquería de merluza del sur, por UP y región, años 2015-2017

	UPN		UPS		Total general
	Los Lagos	Aysén	Aysén	Magallanes	
2015	1.385	153	0	124	1.662
Botes	900	149		124	1.173
Lanchas	485	4			489
2016	1.462	221	1	26	1.710
Botes	990	217	1	26	1.234
Lanchas	472	4			476
2017	1.149	163	0	8	1.320
Botes	794	159		8	961
Lanchas	355	4			359

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SERNAPESCA.

Respecto de la operación, para 2017⁸ se identifican 1.149 unidades en la Región de Los Lagos, con 794 botes y 355 lanchas, en tanto para la Región de Aysén la cantidad es de 163 unidades, con 159 botes y 4 lanchas, finalmente para la Región de Magallanes hay 8 unidades, sólo botes. Sin embargo, a pesar que esta categoría es mayoritaria (ese mismo año, registraron operación 961 unidades, un 73% de las embarcaciones artesanales), se tiene que por aspectos relativos al cumplimiento pleno de las formalidades legales y tributarias requeridas para una correcta iniciación de actividades, los botes, representados por armadores artesanales (personas naturales), presentarían una baja probabilidad de contar con documentos tributarios de Servicio de Impuesto Internos SII, para acreditar que son EMT.

Sobre este particular, la Pesca, desde un punto de vista tributario⁹, está considerada como actividad de la 1a Categoría de la Ley de la Renta atendiendo que las rentas generadas provienen de la explotación de las riquezas del mar.

Tributan en esta Categoría, en base a rentas efectivas, los contribuyentes cuya actividad está relacionada con la Pesca, entre las cuales se pueden mencionar las empresas pesqueras y procesadoras; armadores de naves pesqueras superiores a 15 toneladas de registro grueso (TRG); los comerciantes y otros contribuyentes que exportan o venden productos pesqueros en el mercado nacional o en el exterior.

⁸ Según datos de desembarque del Servicio Nacional de Pesca y Acuicultura, año 2017.

⁹ Más detalle en http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_sector/

Tributan pagando anualmente un impuesto único los pescadores artesanales que reúnan los siguientes requisitos: Ser persona natural; Estar inscrito en el Registro Pesquero y calificar como armador artesanal, a cuyo nombre se exploten una o dos naves que, en conjunto, no superen las 15 toneladas de registro grueso (TRG).

Respecto de lo descrito previamente, se puede suponer sin pérdida de generalidad, que por una cuestión de mayor escala de operación y mayor nivel de ingresos brutos anuales, para el caso de las Lanchas, habría una mayor probabilidad de contar con documentos tributarios de Servicio de Impuesto Internos SII, para acreditar que son EMT. En particular, durante 2017 registraron operación 359 unidades, un 27% de las embarcaciones artesanales.

En cuanto a las organizaciones RAE, durante 2018¹⁰, se contabilizan 11 unidades de RAE por área en la Región de Los Lagos. En cuanto al RAE por organización, se identifican en la Región de Aysén, 32 unidades para la Flota Sur I, 16 unidades para la Flota Sur II, 15 unidades para la Flota Norte I, 15 unidades para la Flota Norte II. Finalmente, para la Región de Magallanes hay 2 unidades de RAE por área.

Este tipo de organizaciones en RAE, conformado por personas jurídicas, por una condición de mayor formalidad y complejidad estructural, además de una necesidad administrativa, también tendrían una mayor probabilidad de contar con iniciación de actividades de manera de respaldar con documentos tributarios del Servicio de Impuestos Internos (SII), que son EMT. Además, el hecho que estas embarcaciones estén en un RAE, implica que la flota sea más mono específica, es decir, exista un mayor interés en participar del proceso de subasta. En 2018 registraron operación 78¹¹ unidades.

Características del sector artesanal

Es un sector sin experiencia en el proceso de subasta.

La adjudicación de cuota de LTP clase B, significaría contemplar un costo adicional, que tiene relación con la patente única pesquera Artículo 43 bis de la Ley.

Considerando lo previamente descrito se concluye que armadores de botes y lanchas presentan menor probabilidad de participar en este proceso de subasta. Lo cual se acentúa para los no formalizados ante el SII (que por ello tendrían una nula probabilidad de participar). Se espera una mayor convocatoria para aquellos armadores de lanchas formalizados y con historial de cesiones y, aún más, de aquellas organizaciones con Régimen Artesanal de Extracción RAE.

Características de ambos sectores

El fraccionamiento de la pesquería es artesanal 60%, industrial 40%.

El sector artesanal presenta una historia de relaciones comerciales o contractuales con el sector industrial, ya sea abasteciendo con materia prima a plantas (principalmente del sector industrial, estableciendo contratos de largo plazo de provisión de materia prima a plantas que pertenecen a los industriales titulares de LTP A, o bien traspasando su cuota mediante cesiones al sector industrial.

¹⁰ Según datos de control cuota del Servicio Nacional de Pesca y Acuicultura, al 22/10/2018.

¹¹ Sólo RAE por organización.

El consumo de cuota es distinto por sector y unidad de pesquería, se da el caso que el sector artesanal consume más del 90% de su cuota asignada en las regiones de Aysén y Magallanes, mientras que para la región de Los Lagos es menos de la mitad, alcanza a un 46% y cede el resto.

Para el sector industrial, UP Norte, se consume casi el 90% de la cuota asignada, mientras que en la UP Sur es poco más de la mitad, alrededor de un 53%.

Se concluye que ambos sectores rentabilizan su cuota, obteniendo valor económico del recurso ya sea por operación directa sobre éste, o bien a través de intercambios o cesiones de cuota, tratando el recurso como un activo financiero.

Lo anterior implica que ambos sectores tienen incentivos para acrecentar sus dotaciones iniciales de cuota, en este caso participando en la subasta de LTP B, sujeto a su capacidad financiera y de cumplimiento de los requisitos administrativos asociados a dicho proceso de subasta, condición que para integrantes del sector artesanal con un menor grado de formalidad (iniciación de actividades y capacidad de acreditar calidad de EMT) resulta en una obligación no factible de ser cumplida y, por tanto, representa una restricción a su participación en dicho proceso.

3.1.4. Recursos asociados a la explotación de Merluza del sur

Respecto a las especies asociadas, el marco de referencia es la Resolución Ex. N° 3200 del año 2013, la cual en su numeral 4 indica que: “En el caso que algunas de las especies asociadas se encuentren administradas mediante LTP o PEP el titular deberá contar con una licencia o permiso para hacer efectiva su operación de pesca”, lo anterior se transforma en una barrera de entrada para los titulares de la pesquería:

- Merluza común

Dado lo anterior, resulta que en la licitación del recurso Merluza del sur pueden ser potenciales interesados los armadores (17) que poseen LTP Clase A de la pesquería antes señalada y que además sean personas naturales o jurídicas distintas al conjunto de titulares incumbentes (tabla 10).

Tabla 10. Potenciales interesados en adquirir Merluza del sur, en el marco de la norma que rige a las especies asociadas.

N°	Titular
1	ANTARTIC SEAFOOD S.A.
2	ANTONIO CRUZ CORDOVA NAKOUZI E.I.R.L
3	ASESORIAS FINANCIERAS Y COMUNICACIONALES

	LTDA.
4	BRACPESCA S.A.
5	CAMANCHACA PESCA SUR S.A.
6	DA VENEZIA RETAMALES ANTONIO
7	ENFEMAR LTDA. SOC. PESQ.
8	GENMAR LTDA. SOC. PESQ.
9	GONZALEZ SILVA MARCELINO
10	INOSTROZA CONCHA PELANTARO
11	ISLADAMAS S.A. PESQ.
12	LANDES S.A. SOC. PESQ.
13	LEUCOTON LTDA. SOC. PESQ.
14	NORDIO LTDA. SOC.
15	ORIZON S.A.
16	QUINTERO S.A. PESQ.
17	RUBIO Y MAUAD LTDA.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SUBPESCA.

3.1.5. Otros interesados en Subasta de Merluza del sur

Otros posibles interesados en adquirir LTP Clase B de Merluza del sur, son aquellos titulares de LTP Clase A que participan de la PDA y que no han sido considerados en el levantamiento de información previo, y que se detallan en Tabla 11:

Tabla 11. Otros posibles interesados en adquirir LTP Clase B de Merluza del sur, otros recursos PDA

N°	Nombre
1	BLUMAR S.A.
2	FOODCORP CHILE S.A.
3	ISLA QUIHUA S.A. PESQ.
4	LITORAL SpA. PESQ.
5	LOTA PROTEIN S.A.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SUBPESCA.

4. Estimación del número de posibles interesados por categoría

Con base en la revisión de la información disponible se puede señalar que el número de posibles interesados en participar en la subasta de Merluza del sur Unidad de Pesquería Norte paralelos 41° 28, 6' al 47 L.S (UPN) y Unidad de Pesquería Sur paralelos 47° L.S al 57° L.S. (UPS), es una cifra cercana a las 440 personas naturales y jurídicas, donde alrededor de un 91% corresponde a EMT (Tabla 12).

Tabla 12. Estimación del número de posibles interesados por categoría.

Categoría	Los Ríos	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Total
Lanchas con operación en Merluza del sur 2017		355	4		359
Plantas EMT que procesaron Merluza del sur 2017	1	16	2	7	26
Exportadores EMT con envíos de Merluza del sur 2017		12			12
Organizaciones de pescadores artesanales RAE 2018			78		78
Sub total EMT					397
Titulares de LTP clase A de Merluza del sur año 2018					
UPN		6			6
UPS		5			5
Plantas TO que procesaron Merluza del sur 2017		10	1	2	13
Titulares de LTPA clase A, otros recursos PDA		5			5
Titulares de LTPA clase A y B, especies asociadas		17			17
Sub total Todo Oferente (TO)					41
TOTAL					438
EMT %					91%
TO %					9%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SII, SERNAPESCA e IFOP-ADUANAS.

Notas: Se excluye del Sub total EMT a la categoría Botes, por cuanto en descripción previa se supone una baja o nula probabilidad de participación para este grupo dada su menor capacidad financiera, menor grado de formalidad y capacidad de acreditar condición de EMT.

Las cifras de Lanchas con operación en Merluza del sur 2017 y de Organizaciones de pescadores artesanales RAE 2018 no son aditivas por cuanto la primera está contenida parcialmente en la segunda. Para indicar el potencial de interesados se toma el número máximo entre estas dos categorías.

La información de empresas exportadoras disponible para 2017 se encuentra innominada, además la mayor parte de estas empresas se encuentra integrada hacia atrás con plantas de proceso, constituyendo una única unidad económica. Por lo que, a objeto de evitar duplicidades se optó por considerar al conjunto mayor, dado por el número de plantas.

Por simplicidad se asume que las 359 lanchas se asocian con armadores EMT.

5. Número y Tamaño de Cortes o Lotes a Subastar

5.1. Elementos de equidad en el acceso a considerar en el diseño de las bases administrativas para subastas de Licencias Transables de Pesca clase B

En materia de libre competencia, la problemática de acceso a la actividad extractiva fue resuelta ante consulta efectuada el año 2012, concluyéndose que, desde el punto de vista de la defensa de la libre competencia, no es estrictamente necesario implementar un mecanismo de subasta para asignar cuotas de pesca. Lo anterior, con independencia de **la idoneidad de dicho sistema para alcanzar otros fines que se pudiesen estimar como pertinentes**. En ese marco el artículo 27 de la Ley de Pesca, señala como objetivos de la aplicación del instrumento: *‘...que permita un adecuado acceso a la actividad pesquera extractiva incluyendo*

a las empresas pequeñas y medianas de conformidad a la Ley 20.416...' dejando en evidencia por tanto la necesidad de crear un mercado competitivo (que resguarda el retorno para la sociedad) pero con las restricciones propias de consideraciones de acceso preferencial, que podrían en el diseño, alejarse del objetivo maximizador económico en el corto plazo.

Acceso a nuevos entrantes

El Reglamento en su Artículo 5, numeral iv, indica que siempre la cuota a subastar debe considerar al menos 3 lotes, diluyendo así concentraciones ante cuotas bajas.

En su Artículo 12, resguarda la participación de los actores menores, señalando como restricción a la adjudicación en la subasta el 40% de la cuota a ser subastada. Cabe destacar que dentro de los nuevos entrantes se encuentran operadores personas naturales y EMT cuya participación no sólo queda acotada a su reserva exclusiva, sino también deben generarse condiciones para competir por la fracción complemento.

Elementos que condicionan el acceso.

1. Desprendidas desde el marco legal.

- a) La industria cuenta con un 95% de la cuota del recurso a subastar (descontado el 5% a ser licitado), situación que otorga una posición mejorada respecto de cualquier nuevo entrante e incumbente con baja participación en el recurso. Esta ventaja relativa se da desde el momento en que el impuesto específico de las cuotas LTP A es de baja cuantía en relación con el precio de mercado¹².
- b) De igual manera la pesca artesanal, potencial interesado en acceder a la cuota a subastar, detenta una cuota del 60% de la cuota global anual, y sobre cuyas toneladas no se encuentra afecto un pago, excepto la patente asociada a la embarcación, de acuerdo con lo señalado en el Artículo 50 D de la ley de pesca.

2. Desde la caracterización de la industria

- a) Especificidad de la actividad económica resultado de la escala local y comercial que esta se realiza.

Esta es una pesquería de gran alcance geográfico y con gran heterogeneidad de actores, con una participación industrial del 40%, y con una pesca artesanal de alta dependencia del poder comprador.

Actividad con presencia en las Regiones de Los Lagos, de Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo y de Magallanes y de la Antártica Chilena.

Diversidad de intereses en disputa, dentro de las cuales el más reciente está constituido por conglomerado de Planta de Elaboración y otros agentes categorizados como EMT.

¹² Como ejemplo puede citarse el caso de la subasta de LTP B Anchoqueta V-X Regiones, en la cual el precio promedio obtenido fue 22 veces superior al impuesto específico vigente para el año 2015 para el recurso sardina común aplicado a tenedores de licencias tipo A.

El diseño de las bases debe considerar la heterogeneidad de actores, en particular en lo relativo al número y tamaño de los lotes a subastar, como también del monto de las garantías de seriedad de la oferta a requerir.

- b) Los potenciales nuevos entrantes constituyen actores de marcadas asimetrías, al interior de este subgrupo, y en particular en relación con los incumbentes, requiriendo tratamientos que den bases para la generación de un mercado con oportunidad de acceso de nuevos actores, dentro de las restricciones dadas por el marco legal.

6. Parámetros para la determinación del N° de lotes a subastar

Se ha señalado (D.S. N° 103-2015) que la cantidad de lotes a subastar podrá depender, entre otros factores, de los niveles de concentración de la industria, tamaño de la cuota y la condición biológica del recurso, lo que se señalará en las bases administrativas. Un factor adicional a considerar es que el tamaño propuesto de cada lote cubra una determinada cantidad de veces a un viaje de pesca promedio o mediano¹³, por área geográfica y por tipo de oferente.

6.1. Tamaño del lote mínimo

6.1.1. Unidad de Pesquería Norte

Lanchas: El tamaño del lote mínimo se definió en función del rendimiento de un viaje mediano para el periodo 2015-2017 en ton/viaje, es decir, al menos 0,78 toneladas. En términos del lote del 2,5% del total subastado o 4,5 toneladas, se cubre o equivale a 5,7 veces un viaje de pesca mediano¹⁴ de una lancha artesanal.

Industrial: El tamaño del lote mínimo se definió en función del rendimiento de un viaje mediano para el periodo 2015-2017 en ton/viaje, es decir, al menos 46,4 toneladas. En términos del lote del 15,0% del total subastado o 27,0 toneladas, se cubre o equivale a 0,6 veces un viaje de pesca mediano¹⁵ de una nave industrial. Nótese que para este caso opera como restricción el bajo volumen de la cuota a subastar (5% de la fracción industrial 2019)

6.1.2. Unidad de Pesquería Sur

¹³ Si los datos presentan una varianza elevada y su distribución es asimétrica, se prefiere el uso de la mediana a la media o promedio como medida de tendencia central.

¹⁴ Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para embarcaciones tipo lancha.

¹⁵ Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para naves tipo Arrastrero Hielero, Palangrero Hielero. Se excluyen Barcos Fábrica (BF) pues el bajo volumen de cuota a subastar y a asignar al segmento Todo Oferente no alcanza a cubrir siquiera 1 viaje mediano de pesca para la escala de operación de un BF.

Lanchas: El tamaño del lote mínimo se definió en función del rendimiento de un viaje mediano para el periodo 2015-2017 en ton/viaje, es decir, al menos 1,45 toneladas. En términos del lote del 2,5% del total subastado o 2,9 toneladas, se cubre o equivale a 2,0 veces un viaje de pesca mediano¹⁶ de una lancha artesanal.

Industrial: El tamaño del lote mínimo se definió en función del rendimiento de un viaje mediano para el periodo 2015-2017 en ton/viaje, es decir, al menos 46,4 toneladas. En términos del lote del 15,0% del total subastado o 17,3 toneladas, se cubre o equivale a 0,4 veces un viaje de pesca mediano¹⁷ de una nave industrial. Al igual que en 2.2.1., para este caso opera como restricción el bajo volumen de la cuota a subastar (5% de la fracción industrial 2019)

6.2. Tamaños de lotes mayores al lote mínimo

Para ambos casos (UPN y UPS) se definen lotes equivalentes a múltiplos del lote mínimo, a objeto de simplificar la estructura de la subasta y, eventualmente, generar economías de escala para los oferentes.

6.3. Número de lotes

Para ambos casos (UPN y UPS) dicho valor está dado por la interrelación entre el tamaño del lote mínimo y el volumen de la cuota a subastar (5% de la fracción industrial 2019), que opera como restricción.

Otras consideraciones adicionales establecen que el número de lotes es proporcional al volumen de la cuota a subastar y que la subasta debería licitar menos bienes, derechos o cuotas que participantes, y que una mayor concentración ex post se puede reducir limitando el número total de objetos o derechos licitados o participaciones (Saavedra y Willington, 2012).

6.4. Principios rectores

En esta propuesta de lotes se ha considerado y cumplido un conjunto de principios rectores desprendidos del marco legal vigente y señalados a continuación.

Principio de Eficiencia¹⁸: Al establecer que, dado el tamaño mínimo de un lote en ton debe alcanzar o cubrir un viaje de pesca objetivo medio o mediano, de modo que permita o propenda una operación eficiente.

Principio de Acceso: Al garantizar la participación de pequeños y medianos actores y promover o facilitar el acceso de nuevos actores a las pesquerías sujetas a subastas (art. 39 LGPA)

Principio de Acceso a las EMT : Al establecer en el artículo N°27, en su inciso 6° una reconsideración del Principio de Acceso mencionado previamente y presente en Artículo N°39 de la Ley General de Pesca (D.S N°430 de 1991), en los siguientes términos: “El reglamento determinará los procedimientos de la subasta y el establecimiento de los cortes de los derechos a subastar que permita un adecuado acceso a la actividad pesquera extractiva de que se trate incluyendo a las empresas pequeñas y medianas de conformidad con la definición de la ley N° 20.416.”

¹⁶ Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para embarcaciones tipo lancha.

¹⁷ No hay datos de operación de naves industriales en la Unidad de Pesquería Sur, se usará como proxy valores de Unidad de Pesquería Norte, para misma flota.

¹⁸ Eficiencia productiva: El recurso se asigna a quien más lo valora y que puede obtener el máximo rendimiento o beneficio económico, por tanto tiene la mayor disposición a pagar.

Se cumplen ambos principios de acceso al establecer un conjunto de “Lotes reservados para empresas de menor tamaño de conformidad a la Ley N°20.416”.

7. Diseño

En consideración a los elementos de contexto contenidos en el presente informe y particularmente dada la heterogeneidad de potenciales interesados, la determinación de los lotes, para cada Unidad de Pesquería, se configura de acuerdo a lo siguiente:

7.1.1. Unidad de Pesquería Norte

Tabla 13: Fracción industrial 2019 ton y 5% Fracción industrial 2019 ton (cuota a subastar)

Merluza del Sur, UPN	
Fracción industrial 2019 ton	3.606,0
5% Fracción industrial 2019 ton	180,30

Fuente: DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018

Para ambas unidades de pesquería la distribución propuesta entre EMT y Todo Oferente (TO), se realizó en función de la estructura actual del fraccionamiento de cuota, es decir, un 60% para el sector artesanal y un 40% para el sector industrial, manteniendo el *statu quo*. Esta propuesta se sostiene en las siguientes premisas:

Ambos sectores rentabilizan su cuota, obteniendo valor económico del recurso ya sea por operación directa sobre éste, o bien a través de intercambios o cesiones de cuota, tratando el recurso como un activo financiero.

Entre ambos sectores se ha desarrollado una historia de relaciones comerciales o contractuales, ya sea mediante abastecimiento de materia prima a plantas (principalmente del sector industrial), estableciendo contratos de largo plazo de provisión de materia prima a plantas que pertenecen a los industriales titulares de LTP A, o bien a través de cesiones de cuota.

Ambos sectores tienen incentivos ya sea para acrecentar su dotación inicial de cuota, en el caso artesanal, o para minimizar la pérdida del 5%, en el caso industrial, participando en la subasta de LTP B, sujeto a su capacidad financiera y de cumplimiento de los requisitos administrativos asociados a dicho proceso de subasta.

De este modo, la cuota a subastar, equivalente al 5% de la fracción industrial, se dispone al conjunto de potenciales participantes manteniendo el fraccionamiento histórico de la pesquería 60% artesanal y 40% industrial en la segmentación de lotes de esta propuesta, equivalente a establecer un valor de un 60% de la cuota a subastar en lotes reservados para EMT, y un 40% para TO.

Lo anterior implica que, en el margen, una unidad adicional de cuota se distribuye, en los espacios de competencia de ambos sectores, en una proporción dada por el fraccionamiento histórico. Así, en el tramo EMT, competirán integrantes del sector artesanal junto a otros agentes económicos que cumplan los requisitos y, donde se excluyen, a agentes incumbentes, todos del sector industrial.

La distribución de lotes considera entonces:

Tratamiento preferente a cuota para EMT, dando acceso al 60% de la cuota a subastar, lo cual alcanza al 1,8% de la fracción industrial de la cuota año 2019. Lo anterior se traduce en 108,18 t para asignación exclusiva a este subgrupo.

1. Tamaño de partida de lotes EMT a subastar de 2,5%, equivalente a 5,7 veces un viaje de pesca mediano¹⁹ de una lancha artesanal.
2. Un recorrido intermedio de 5,0%, 10,0% y 15,0% que se hace cargo de la diversidad de actores y del número de potenciales interesados.
3. Lote de transición grupo “Lotes sin restricción de oferente” (1 lote del 15%), que da espacios de participación a los actores menores No EMT y a oferentes EMT, con intereses en participar en este subgrupo.
4. Cierra con 1 lote del 25%, equivalente a 1,0 veces un viaje de pesca mediano²⁰ de una nave industrial.

7.1.2. Unidad de Pesquería Sur

Tabla 14: Fracción industrial 2019 ton y 5% Fracción industrial 2019 ton (cuota a subastar)

Merluza del Sur, UPS	
Fracción industrial 2019 ton	2.305,0
5% Fracción industrial 2019 ton	115,25

Fuente: DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018

La distribución de lotes considera:

Tratamiento preferente a cuota para EMT, dando acceso al 60% de la cuota a subastar, lo cual alcanza al 1,2% de la fracción industrial de la cuota año 2019. Lo anterior se traduce en 69,15 t para asignación exclusiva a este subgrupo.

1. Tamaño de partida de lotes EMT a subastar de 2,5%, equivalente a 2,0 veces un viaje de pesca mediano²¹ de una lancha artesanal.
2. Un recorrido intermedio de 5,0%, 10,0% y 15,0% que se hace cargo de la diversidad de actores y del número de potenciales interesados.
3. Lote de transición grupo “Lotes sin restricción de oferente” (1 lote del 15%), que da espacios de participación a los actores menores No EMT y a oferentes EMT, con intereses en participar en este subgrupo.

¹⁹ Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para embarcaciones tipo lancha.

²⁰ Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para naves tipo Arrastrero Hielero, Palangrero Hielero. Se excluyen Barcos Fábrica (BF) pues el bajo volumen de cuota a subastar y a asignar al segmento Todo Oferente no alcanza a cubrir siquiera 1 viaje mediano de pesca para la escala de operación de un BF.

²¹ Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para embarcaciones tipo lancha.

4. Cierra con 1 lote del 25%, equivalente a 0,6 veces un viaje de pesca mediano²² de una nave industrial.

8. Distribución propuesta

La distribución propuesta entre EMT y Todo Oferente (TO), se realizó en función de la estructura actual del fraccionamiento de cuota, es decir, un 60% para el sector artesanal y un 40% para el sector industrial, manteniendo el *statu quo*.

8.1.1. Unidad de Pesquería Norte

Se presenta en Tabla 15 el detalle de la distribución propuesta entre EMT y TO.

Tabla 15: Distribución propuesta entre EMT y TO

Lote	Tamaño	n	Toneladas por lote	Toneladas Totales
EMT	2,5%	2	4,5	9,0
	5,0%	3	9,0	27,0
	10,0%	1	18,0	18,0
	15,0%	2	27,0	54,1
Sub total	60%	8	108,2	108,2
Sin restricción de oferente	15,0%	1	27,0	27,0
	25,0%	1	45,1	45,1
Sub total	40%	2	72,1	72,1
TOTAL	100%	10	180,3	180,3

Fuente: Elaboración propia con base en DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018.

8.1.2. Unidad de Pesquería Sur

Se presenta en Tabla 16 el detalle de la distribución propuesta entre EMT y TO.

Tabla 16: Distribución propuesta entre EMT y TO

Lote	Tamaño	n	Toneladas por lote	Toneladas Totales
EMT	2,5%	2	2,9	5,8
	5,0%	3	5,8	17,3
	10,0%	1	11,5	11,5
	15,0%	2	17,3	34,6
Sub total	60%	8	69,2	69,2
Sin restricción de oferente	15,0%	1	17,3	17,3
	25,0%	1	28,8	28,8
Sub total	40%	2	46,1	46,1
TOTAL	100%	10	115,3	115,3

²² Esto es, para el 50% (percentil 50) de los rendimientos observados en el periodo 2015-2017 para naves tipo Arrastrero Hielero, Palangrero Hielero. Se excluyen Barcos Fábrica (BF) pues el bajo volumen de cuota a subastar y a asignar al segmento Todo Oferente no alcanza a cubrir siquiera 1 viaje mediano de pesca para la escala de operación de un BF.



Fuente: Elaboración propia con base en DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018.

Anexo I: Breve Descripción de Variables Estructura de Mercado de LTP.

El Concepto de Poder de Mercado.

Una de las características más relevantes de la estructura de un mercado específico es su nivel de concentración, el cual se define como el grado de atomización o de densidad respecto del número de participantes entre los cuales se reparte dicho mercado. Así en el extremo teórico de un único oferente se define una situación de monopolio, por el contrario, en el caso de que el número de oferentes sea tan elevado que ninguno pueda afectar el precio de equilibrio del mercado estamos en presencia de competencia perfecta.

Si definimos como **“poder de mercado”**²³ a la capacidad de una empresa individual de afectar, significativamente y no transitoriamente, las condiciones de mercado tales como el precio y la cantidad de equilibrio²⁴, entonces un monopolista detenta poder de mercado, situación que no aparece en el caso competitivo. Sin embargo, desde el punto de vista teórico un determinado nivel de concentración no define ni condiciona el grado de poder de mercado, en particular el

²³ En este caso se limita al mercado de las LTP A (B), dado que en el mercado del bien final el mercado es competitivo o tiene características de competencia perfecta (muchos competidores, precios dados, elevado grado de substitución).

²⁴ La institucionalidad de competencia chilena usa para estos efectos el “Test del Monopolista Hipotético” o “Test SSNIP” (Small but significant nontransitory increase in price), método usado para definir el mercado relevante y en el caso de fusiones. Esta herramienta fue utilizado por primera vez en 1982 en las US Department of Justice Merger Guidelines. Más detalle ver www.fne.gob.cl

concepto de mercado “desafiable” generaliza la idea de competencia²⁵ al caso con economías de escala, bien homogéneo y potenciales entrantes, situación en la cual los mercados son desafiables por cualquier nueva empresa entrante, cuando existen bajas barreras a la entrada a esa industria. Además, si las rentas económicas son altas (tienen una rentabilidad más alta a la que le corresponde a esa industria en esa clase de riesgo), las rentas anormales se podrían disipar teóricamente por la entrada de nuevas firmas que están interesadas en estos beneficios. Dejando de lado este caso teórico particular, se indican a continuación aquellas variables de estructura de mercado relacionadas con poder de mercado.

Variables relacionadas con Poder de Mercado.

i) Número de titulares de cuota: Indica el número de participantes del mercado de LTP A. El Poder de Mercado se relaciona negativamente con el número de empresas que hay en el mercado. Manteniéndose todo lo demás constante, el poder de monopolio de cada empresa disminuye conforme aumenta su número. A medida que es mayor el número de empresas que compiten, cada una tiene más dificultades para subir los precios y evitar perder ventas en favor de otras empresas. Alternativamente mientras menor n , menores son los costos para implementar estrategias de cooperación y conductas anticompetitivas.

ii) Concentración de la cuota: Expresa el grado de atomización o de densidad respecto del número de titulares de LTP A entre los cuales se reparte dicho mercado. El Poder de Mercado se relaciona positivamente con el grado de concentración de la cuota o titularidad de LTP A, mientras mayor el índice de concentración mayor el Poder de Mercado. Mientras mayor este índice menores son los costos para implementar estrategias de cooperación y conductas anticompetitivas (siempre que no se opte por estrategias competitivas).

Para medir el nivel de concentración de un mercado o sector económico hay disponibles varias aproximaciones metodológicas, una de las más usadas y más robusta teóricamente es el denominado Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) donde si se define a S_i como la participación de mercado de la empresa i , entonces:

Si $HHI = \sum S_i^2$ con $i = 1, \dots, n$ empresas; entonces $0 \leq HHI \leq 1$

Si $HHI = \sum (S_i \cdot 100)^2$ con $i = 1, \dots, n$ empresas; entonces $0 \leq HHI \leq 10.000$

Casos particulares:

Competencia Perfecta: $HHI=0$

Monopolio: $HHI=1$ o $HHI=10.000$

iii) Complementariamente, se usa el Índice Discreto, ID ²⁶ cuantifica la concentración sólo de una parte de la industria, la que contiene a las empresas más grandes, pues mide la proporción de mercado que tienen los mayores grupos de empresas; es decir, mide la cuota de mercado controlada por las mayores empresas de un sector. Usualmente se usa la regla del número de empresas (n) que controlan al menos el 80% de las ventas, donde si $n \leq 4$ la situación se considera “grave” como riesgo para la competencia, si $n=4$ e $60\% \leq ID < 80\%$ el riesgo es “serio”, si $n=4$ e $40\% \leq ID < 60\%$ el riesgo es de “vigilancia”, si $n=4$ e $ID < 40\%$ no hay riesgo para la competencia.

²⁵ Mayor detalle ver: “Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure”, William J. Baumol; The American Economic Review, Vol. 72, No. 1, (Mar., 1982), pp. 1-15

²⁶ Más detalle en Indicadores de Concentración: Una revisión del marco conceptual y la experiencia internacional, OSPITEL, 2007, www.osiptel.gob.pe

iv) Existencia de integración vertical y/u horizontal: La integración vertical (IV) se define en este caso como la situación en que un titular de LTP A detenta propiedad o participación en diferentes etapas de la cadena productiva (e.g., flota, planta, exportación o comercialización). Ocurre para el aprovechamiento de las eficiencias productivas (e.g. economías de escala) que reducen costos²⁷. La IV se relaciona positivamente con Poder de Mercado, en términos que la generación de rentas (de eficiencia) elevadas induce al incumbente a prácticas exclusorias para defender dichas rentas.

La integración vertical puede señalar la presencia de otras barreras a la entrada relacionadas a ventajas de costos. En la mayoría de los casos, las empresas se integran verticalmente por motivos de eficiencia que pueden deberse ya sea a ventajas tecnológicas o de tipo organizacional o por una reducción en el costo de las operaciones. El primer caso es una instancia especial de economías de alcance en la medida en que los costos unitarios se reducen para firmas que producen productos ya sea mercados arriba o abajo. El segundo caso surge cuando empresas que quieren operar en uno de los dos mercados necesitan hacer inversiones específicas que perderían su valor en caso de romperse la relación comercial vertical, y la relación comercial no puede disciplinarse por contratos completos (Williamson 1985)²⁸.

La integración horizontal (IH) se define aquí como la situación en que un titular de LTP A detenta propiedad o participación en empresas que producen lo mismo o productos relacionados. Está relacionada directamente con la concentración de la cuota: Mientras mayor IH mayor HHI, que en este caso al reconocer las empresas relacionadas $HHI\ C/P > HHI$, luego mientras mayor IH mayor el Poder de Mercado (relación positiva).

v) Concentración de la producción para el producto principal: Se refiere al HHI y, complementariamente ID, de la producción para el producto principal. En caso de IV y HHI elevado indirectamente refleja la concentración de la titularidad de LTP entregando la misma información. El Poder de Mercado se relaciona positivamente con el grado de concentración de la cuota o titularidad de LTP A, mientras mayor el índice de concentración mayor el Poder de Mercado. Mientras mayor este índice menores son los costos para implementar estrategias de cooperación y conductas anticompetitivas (siempre que no se opte por estrategias competitivas).

vi) Complementariamente, puede usarse el Índice Discreto, ID cuantifica la concentración sólo de una parte de la industria.

vii) Barreras a la entrada: Corresponden a aquellas características del mercado que otorgan ventaja a las empresas incumbentes respecto de sus competidores potenciales, retardando o haciendo más costoso el ingreso de estos últimos, y permitiendo a las primeras el ejercicio de poder de mercado durante un período de tiempo determinado. Se distinguen:

²⁷ Las eficiencias productivas están dadas principalmente por la obtención de economías de escala, economías de ámbito, economías de densidad, sinergias, eliminación de duplicaciones que reduzcan los costos operacionales, especialización de plantas, racionalización de funciones administrativas y de gestión (por ejemplo, ventas, marketing, contabilidad, compras, finanzas, producción); y de la distribución, publicidad y aumentos de capital, ver www.fne.cl

²⁸ Más detalle ver: Williamson, Oliver E. 1985. The economic institutions of capitalism. Simon and Schuster.

-Barreras legales: Todo obstáculo a la entrada que tenga por fundamento una norma jurídica que impida el ingreso de nuevos competidores o genere una ventaja de costo para las empresas establecidas en el mercado, con relación a los potenciales entrantes; así, por ejemplo, constituyen este tipo de barreras algunas regulaciones sectoriales, las patentes de invención y las licencias o permisos para el ejercicio de determinadas actividades. Cabe en esta clasificación el requisito de fauna acompañante para poder operar la LTP.

-Costos hundidos: Los costos hundidos son aquellos que la empresa no puede recuperar en un plazo razonable al salir del mercado: costos de puesta en marcha, como acopio de información del mercado, desarrollo y prueba de diseños del producto, instalación de equipos, contratación de personal y establecimiento de sistemas de distribución; inversión en activos específicos; inversión en publicidad y marketing, creación de marcas, servicios postventa, etc.; investigación y desarrollo; e innovación y tecnología. En el caso de titulares de LTP puede darse la presencia de activos específicos (planta de reducción, barco fábrica surimero, otro), establecimiento de sistemas de distribución en mercado de exportación, etc.

-Activos tangibles difíciles de replicar por los entrantes: Acceso a instalaciones o insumos esenciales o necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial, que impidan a potenciales entrantes desafiar de manera exitosa a las empresas incumbentes.

-Activos intangibles difíciles de replicar por los entrantes: Dentro de esta categoría destaca el nivel de fidelidad de los clientes, la cercanía con proveedores y distribuidores, la recordación marcaria de los productos de los incumbentes y la existencia de derechos de propiedad intelectual, entre otros. En el caso de titulares de LTP puede darse el caso de la cercanía con proveedores y distribuidores (relaciones históricas de cooperación entre industriales y artesanales,

viii) Valor FOB de la pesquería/Valor FOB de la producción: Es el producto del precio anual medio FOB por el desembarque anual y corresponde a los ingresos brutos a repartir. Mientras mayor el Valor FOB de la pesquería, mayor el ingreso esperado para el potencial entrante y entonces mayor la probabilidad de entrada (sujeto a la presencia de barreras a la entrada). No se relaciona directamente con Poder de Mercado sino, más bien, con el nivel esperado de participación en una eventual subasta de LTP B.

ix) Número de empresas otros recursos: Corresponde al número de plantas que procesan otros recursos, que además pertenecen al área geográfica de la pesquería y que por razones de complementariedad en la producción o necesidad de diversificar u optimizar el mix productivo estarían interesadas en LTP B del recurso a licitar. No se relaciona directamente con Poder de Mercado sino, más bien, con el nivel esperado de participación en una eventual subasta de LTP B.

Anexo II: Lotes a subastar y garantía de seriedad de la oferta por lote. Distribución propuesta

Tabla 1: Lotes a subastar y precio mínimo²⁹ para la UPN

Tipo	Lote	%	Toneladas 2019	Precio Mínimo en \$	Precio Mínimo en UTM
Lotes reservados para empresas de menor tamaño de conformidad a la Ley N°20.416	1	2,5	4,507	350.579	7,28
	2	2,5	4,507	350.579	7,28
	3	5	9,015	701.159	14,56
	4	5	9,015	701.159	14,56
	5	5	9,015	701.159	14,56
	6	10	18,030	1.402.318	29,12
	7	15	27,045	2.103.477	43,68
	8	15	27,045	2.103.477	43,68
Lotes sin restricción de oferente	9	15	27,045	2.103.477	43,68
	10	25	45,075	3.505.795	72,79

Fuente: Elaboración propia con base en DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018.

Nota: Valor UTM noviembre de 2018 equivalente a 48.160 \$/UTM según SII, Valor de Sanción vigente para Merluza del sur de 38,5 UTM/ton

Tabla 2: Montos de garantía³⁰ de seriedad de la oferta para la UPN

Tipo	Lote	%	Toneladas 2019	Garantía en \$
Lotes reservados para empresas de menor tamaño de conformidad a la Ley N°20.416	1	2,5	4,507	695.594
	2	2,5	4,507	695.594
	3	5	9,015	1.391.188
	4	5	9,015	1.391.188
	5	5	9,015	1.391.188
	6	10	18,030	2.782.377
	7	15	27,045	4.173.565
	8	15	27,045	4.173.565
Lotes sin restricción de oferente	9	15	27,045	4.173.565
	10	25	45,075	6.955.942

Fuente: Elaboración propia con base en DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018.

Nota: Valor UTM noviembre de 2018 equivalente a 48.160 \$/UTM según SII, Valor de Sanción vigente para Merluza del sur de 38,5 UTM/ton

Tabla 3: Lotes a subastar y precio mínimo³¹ para la UPS

²⁹ En Tabla 1 el Precio Mínimo corresponde a la siguiente expresión: 4,2%*Valor de Sanción vigente Merluza del sur (UTM/ton)
*Valor UTM noviembre 2018*ton lote.

³⁰ En Tabla 2 el Valor de la Garantía en \$ (Pesos) corresponde a: (1/12) *1*Valor de Sanción vigente Merluza del sur (UTM/ton)
*Valor UTM noviembre 2018*ton lote.

Tipo	Lote	%	Toneladas 2019	Precio Mínimo en \$	Precio Mínimo en UTM
Lotes reservados para empresas de menor tamaño de conformidad a la Ley N°20.416	1	2,5	2,881	224.095	4,65
	2	2,5	2,881	224.095	4,65
	3	5	5,762	448.190	9,31
	4	5	5,762	448.190	9,31
	5	5	5,762	448.190	9,31
	6	10	11,525	896.379	18,61
	7	15	17,287	1.344.569	27,92
	8	15	17,287	1.344.569	27,92
Lotes sin restricción de oferente	9	15	17,287	1.344.569	27,92
	10	25	28,812	2.240.948	46,53

Fuente: Elaboración propia con base en DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018.

Nota: Valor UTM noviembre de 2018 equivalente a 48.160 \$/UTM según SII, Valor de Sanción vigente para Merluza del sur de 38,5 UTM/ton

Tabla 4: Montos de garantía³² de seriedad de la oferta para la UPS

Tipo	Lote	%	Toneladas 2019	Garantía en \$
Lotes reservados para empresas de menor tamaño de conformidad a la Ley N°20.416	1	2,5	2,881	444.632
	2	2,5	2,881	444.632
	3	5	5,762	889.265
	4	5	5,762	889.265
	5	5	5,762	889.265
	6	10	11,525	1.778.530
	7	15	17,287	2.667.795
	8	15	17,287	2.667.795
Lotes sin restricción de oferente	9	15	17,287	2.667.795
	10	25	28,812	4.446.324

Fuente: Elaboración propia con base en DAP, SSPA, D. Ex. N°459, noviembre de 2018.

Nota: Valor UTM noviembre de 2018 equivalente a 48.160 \$/UTM según SII, Valor de Sanción vigente para Merluza del sur de 38,5 UTM/ton

³¹ En Tabla 3 el Precio Mínimo corresponde a la siguiente expresión: $4,2\% \times \text{Valor de Sanción vigente Merluza del sur (UTM/ton)} \times \text{Valor UTM noviembre 2018} \times \text{ton lote}$.

³² En Tabla 4 el Valor de la Garantía en \$ (Pesos) corresponde a: $(1/12) \times 1 \times \text{Valor de Sanción vigente Merluza del sur (UTM/ton)} \times \text{Valor UTM noviembre 2018} \times \text{ton lote}$.