



**“Estudio para Establecer Bases de Desarrollo
para Caletas Pesqueras Artesanales en las Regiones
Afectadas por el Terremoto del
27 de Febrero de 2010”**

**Planes de Desarrollo Territorial de la Pesca
Artesanal para Región del Bio Bio**

Septiembre, 2012

La presente publicación ha sido elaborada con la asistencia del Programa de Innovación y Competitividad UE-Chile. El contenido de la misma es responsabilidad exclusiva de la consultora ARSChile y en ningún caso debe considerarse que refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

Presentación

El informe que aquí se presenta da cuenta de los principales resultados del proyecto “Estudio para Establecer Bases de Desarrollo para Caletas Pesqueras Artesanales en las Regiones Afectadas por el Terremoto del 27 de Febrero de 2010”, desarrollado en el marco del Programa Innovación y Competitividad Chile – Unión Europea, para la región del Biobío.

El proyecto tuvo como objetivo general la realización de un estudio de alto nivel que permitiera establecer las bases para el desarrollo futuro de las caletas pesqueras artesanales en las regiones más afectadas por el terremoto y maremoto del 27 de febrero de 2010 (del Maule y del Biobío), acorde con las líneas de desarrollo señaladas por la Subsecretaría de Pesca.

En este informe se presenta el diagnóstico regional del sector realizado como primera etapa del estudio. En un segundo apartado se plantea un modelo de gestión de planes territoriales, cuyo sello distintivo es constituirse como una institucionalidad que permita articular a los actores del sector con un componente técnico de ejecución que actúe como agente de desarrollo. Finalmente, se presentan los resultados de planificación obtenidos para los territorios o agrupamiento de caletas artesanales en la región. Cada plan responde a las oportunidades de desarrollo observadas en cada territorio.

El estudio fue realizado durante el período agosto 2011 y julio 2012, estando a cargo del mismo un equipo interdisciplinario de ARSChile Ltda. conformado tanto por ingenieros pesqueros, como sociólogos y científicos políticos con especialización en el ámbito del desarrollo territorial.

Índice de Contenidos

1. Caracterización del sector de la pesca artesanal.....	5
1.1 Situación de ruralidad y acceso.....	6
1.2 Descripción de desembarques por tipo de recurso.....	7
1.3 Número de pescadores por caleta pre y post terremoto	10
1.4 Naves inscritas por caletas pre y post terremoto.....	11
1.5 Evaluación de ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto.....	12
1.6 Articulación de actores	15
1.7 Operación y comercialización	15
1.8 Infraestructura por caleta.....	16
1.9 Evaluación General del Impacto del Terremoto del 27 de febrero del 2010 en la región del Biobío.	18
2. La gestión de los planes territoriales	19
3. Planes de desarrollo territorial.....	23
3.1 Plan de desarrollo para el territorio de Coliumo y Tomé.....	23
3.1 Plan de desarrollo para el territorio de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue.....	43
3.3 Plan de desarrollo para el territorio de Llico, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Isla Mocha y Tirúa.....	66

1. Caracterización del sector de la pesca artesanal

El propósito de este apartado es presentar los principales elementos que caracterizan la pesca artesanal en la región del Biobío, tomando en consideración el impacto causado por el terremoto del 27 de febrero del 2010. Para esta caracterización se toman en cuenta las siguientes variables:

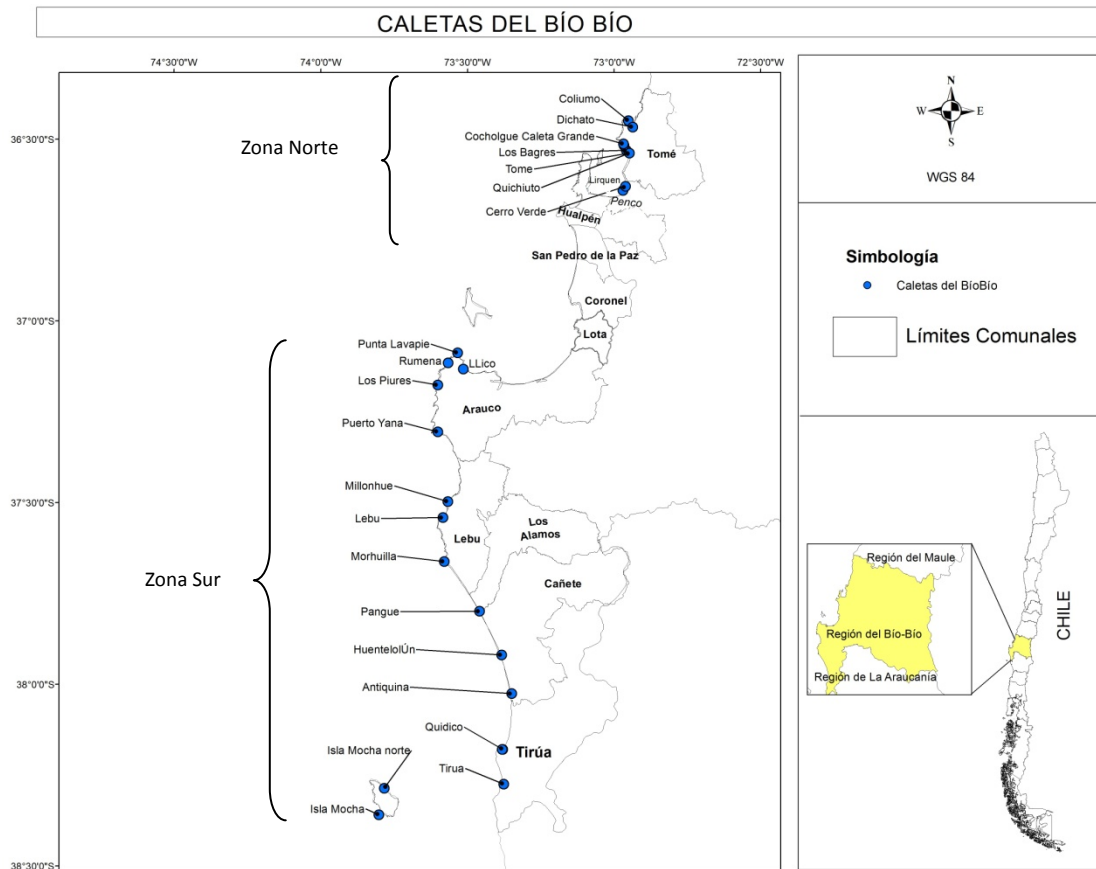
- a) Situación de ruralidad y acceso;
- b) Descripción de desembarques por tipo de recurso;
- c) Número de pescadores por caleta pre y post terremoto;
- d) Naves inscritas por caletas pre y post terremoto;
- e) Evaluación de ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto;
- f) Articulación de Actores;
- g) Operación y Comercialización; y
- h) Infraestructura por caleta.

A continuación se procede a presentar una breve síntesis de los datos relevantes para cada una de estas variables¹.

La figura n.1 nos permite identificar la existencia de una mayor concentración entre las caletas de la zona norte donde todas son caletas de tipo urbana, situación distinta a la zona sur donde se encuentran más dispersas y son mayoritariamente rurales.

¹ Un completo desarrollo de la caracterización y diagnóstico de la pesca artesanal en la región del Biobío después del terremoto del 27 de febrero del 2010 se encuentra disponible en el informe final del estudio.

Figura n. 1. Distribución geográfica de las caletas de la Región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

1.1 Situación de ruralidad y acceso

Las caletas que pueden reconocer con condiciones de ruralidad en la región son Morhuilla, Antiquina, El Piure, Huentelolén, Millongue, Puerto Yana, Rumena, Quiapo e Isla Mocha. En todas ellas no existe una adecuada conectividad con otras caletas, hospitales o escuelas, siendo la frecuencia de la locomoción colectiva inferior a dos veces por semana. Por otro lado, al no estar pavimentada la ruta de acceso a estas caletas se genera aislamiento en época de invierno, lo que impide la existencia de actividades complementarias en las caletas, como turismo o gastronomía.

Si bien las caletas de Quichiuto, Coliumo, Punta Lavapié, Tirúa, Llico y Quidico son caletas rurales, presentan ruta pavimentada o locomoción colectiva frecuente. A diferencia de las anteriores, esta situación permite conectividad con lugares de importancia como hospitales y escuelas, así como la realización de otras actividades complementarias a la actividad pesquera.

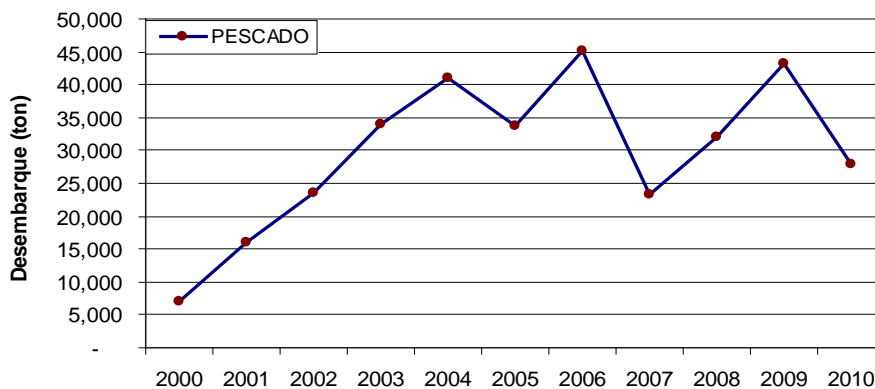
Las caletas Los Bagres, Lebu, Cerro Verde, Cocholgue, Dichato, Tomé y Lirquen son caletas urbanas que presentan rutas pavimentadas y buena conectividad, lo que favorece las actividades complementarias de turismo o gastronomía, o la misma comercialización de los productos a otros mercados.

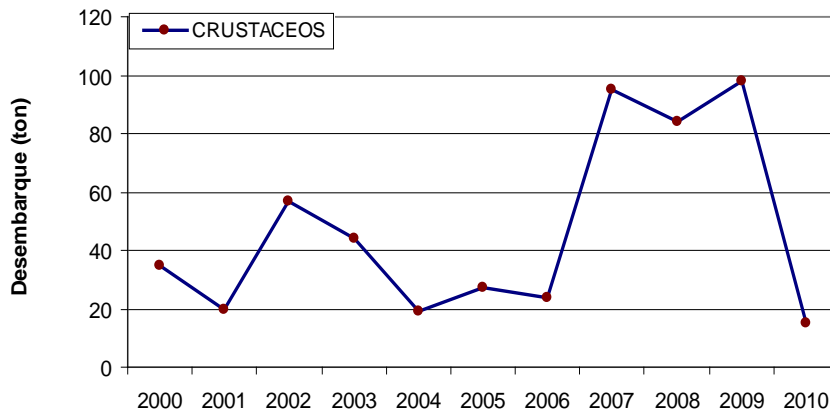
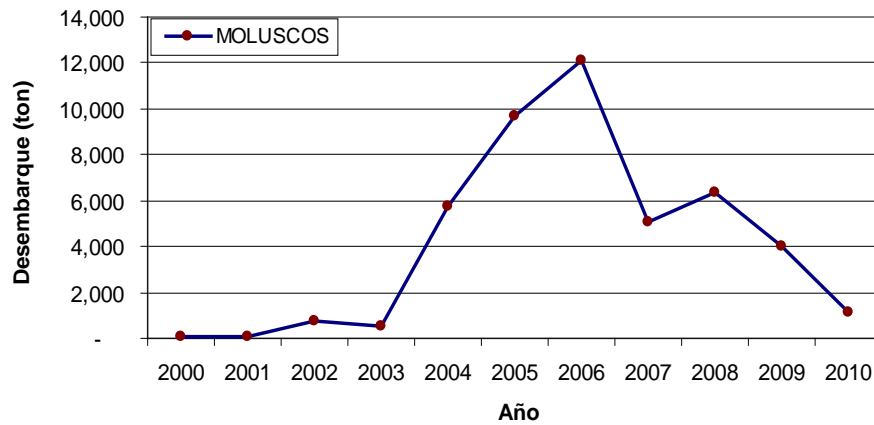
Isla Mocha es una situación particular ya que para acceder a la isla sólo se puede hacer con condiciones meteorológicas favorables, tanto para la navegación tanto aérea como marítima. Por ello, en algunos meses de invierno con temporales quedan sin conexión con el continente. Lo que se transforma en una barrera importante al momento de diseñar planes de desarrollo anuales.

1.2 Descripción de desembarques por tipo de recurso

Los desembarques en la VIII región durante el periodo 2000 a 2010 se caracterizaron por estar compuestos principalmente de pescados (87.6%), moluscos (12.2%) y crustáceos (0,14%). En el caso de los pescados (Figura 2), se observa un aumento significativo desde el año 2000 (7,075 ton) al año 2006 (45,116 ton). En el año 2000 las principales especies desembarcadas fueron: sardina común (45%), anchoveta (25%), y merluza común (15%); y en el año 2006: anchoveta (32%), bacaladillo o mote (22%) y sardina común (36%). El terremoto y maremoto significó una disminución del 37.8 % del año 2009 al 2010 en los desembarques de pescado. Esta disminución es probable que se haya generado por el daño en las embarcaciones artesanales como en los puntos de desembarques. Cabe indicar, que los puertos con daños mayores fue Lebu, Talcahuano y Coliumo (DOP, 2011).

Figura n. 2. Desembarque de la pesca artesanal por tipo de recurso en la Región Bio Bio (2000-2010)





Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la Subsecretaría de Pesca a ARSChile (Julio de 2012).

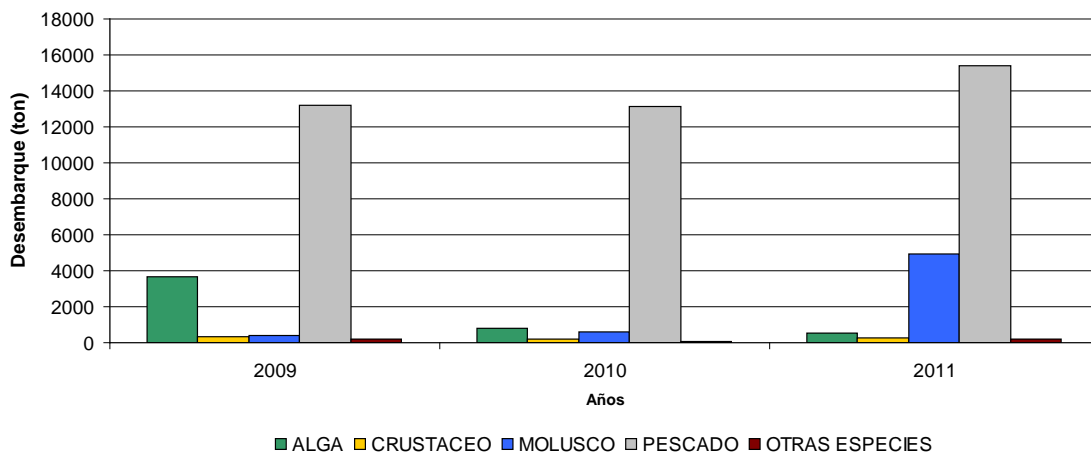
El desembarques de moluscos (ver Figura 2), se observa un aumento significativo desde el año 2003 (531 ton) al año 2006 (12,099 ton), al siguiente año disminuye en 58%. En el año 2006 las dos principales especies desembarcada fue la jibia o calamar rojo con 10,712 ton (89%) y el machuelo (*Ethmidium maculatum*) 1,381 ton (11%). El año 2001 donde presenta el menor desembarque de estas especies la composición de los desembarques fue de machuelo con 63 ton (88%), lapa 6 ton (8%) y cholga 2 ton (3%). El terremoto y maremoto significó una disminución del 72.0% del año 2009 al 2010 en los desembarques de moluscos. Acorde a los registros de la Subsecretaría de Pesca, el año 2010 las principales especies desembarcadas fueron: jibia 528 ton (46,7%), machuelo 497 ton (44.0%) y hueso 69 ton (6,1%).

Se observa en la figura n.2 que el desembarques de crustáceos presentó un aumento significativo desde el año 2006 (24 ton) al año 2007 (95 ton) equivalente a un incremento de 2.9 veces. Estos desembarques se mantienen hasta el año 2009, en el cual se alcanza un desembarque total de 98 ton y las principales especies desembarcadas fueron: jaiba peluda con 32 ton equivalente al 33%, jaiba reina 23 ton (23%), jaiba marmola 18 ton (18%) y jaiba remadora 18 ton (18%). El terremoto y maremoto del 27 de febrero de 2010 significó una disminución del 84.7% del desembarque del año 2009 al 2010 en crustáceos. El año 2010 las principales especies desembarcadas fueron: jaiba remadora 10 ton (66.7%), jaiba marmola 2 ton (13.3%) y entre las jaibas peluda, mora y reina sumaron 3 ton representado un 19.2%.

Es importante señalar que para el periodo analizado (2000 a 2010) el promedio de participación del desembarque de pescado fue 89.9% ($\pm 8,36\%$, desv. estándar), moluscos 9,9% ($\pm 8,41\%$) y crustáceos 0.17% ($\pm 0.14\%$). La alta variabilidad en los moluscos se produce por efecto del aumento en el desembarque de la jibia o calamar rojo durante los años 2004 a 2010. Es preciso indicar que un 75% de la flota artesanal (lanchas entre los 30 y 49,9 TRG) reorienta su esfuerzo de pesca al recurso jibia cuando está vulnerable en las zonas de pesca, dejando así de extraer otros recursos. (L. Lucero 2012, *com. pers.*)

Para el período 2009-2011, el recurso que presenta una disminución en su participación en los desembarques post terremoto es el alga (ver Figura 3) manteniéndose como tendencia hasta el presente año. El recurso con mayor participación pre y post terremoto es el pescado. También se observa que el recurso molusco aumenta su participación post terremoto, años 2010 y 2011, lo que no se explica por los recursos bentónicos sino por el recurso pelágico jibia (*Dosidicus gigas*), aportados en las caletas.

Figura n.3 Participación al desembarque por tipo de recurso en la región del Biobío, años 2009 al 2011.

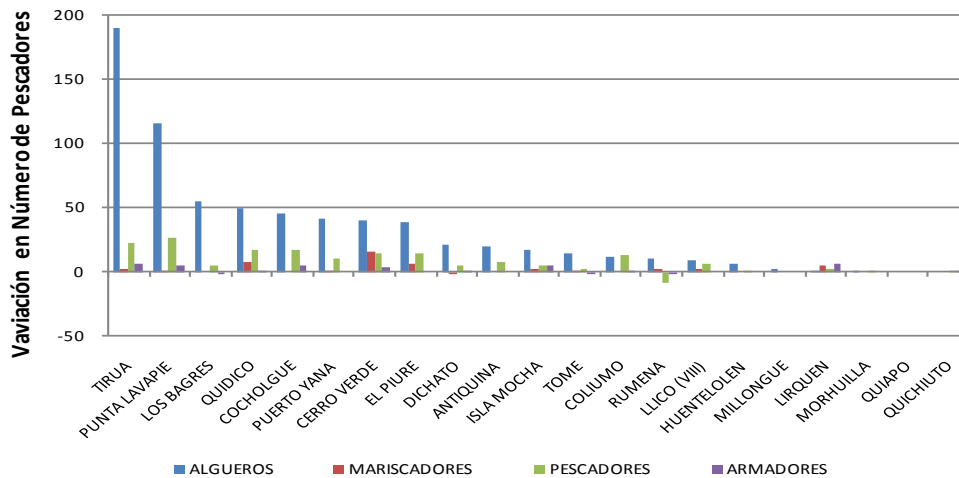


Fuente: Elaboración propia.

1.3 Número de pescadores por caleta pre y post terremoto

Todas las caletas aumentaron el número de pescadores inscritos en las distintas categorías, a excepción de Rumena y Tomé (Figura 4 sin considerar Lebu). El mayor aumento sucedió en la caleta Lebu, en la categoría alguero.

Fig. 4. Variación en el número de pescadores por categoría en las caletas de la región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

La variación en el número de algueros por caleta fue positiva, registrando para el año 2011 el mayor aumento en la caleta Lebu con 564 pescadores más que en el año 2010, de los cuales 146 son hombres y 418 mujeres. Un aumento de los inscritos en esta categoría se explica mayoritariamente por la inscripción del género femenino. Es probable que este aumento en el número de inscritos en la categoría de algueros se deba para acceder a beneficios sociales concursables post terremoto al estar inscritos. En opinión de actores relevantes entrevistados, este aumento en el género femenino se vincularía a que las esposas de los pescadores se registraron como recolectores de orilla, algueros o buzo apnea, cuyo único requisito es ser persona natural, mayor de edad, no estar inscrito en el RPA y acreditar residencia de a lo menos 3 años.

En la categoría mariscadores se observó que las caletas, con excepción de Dichato, aumentó el número de mariscadores, explicada en su totalidad por el género de masculino, ya que no existen mujeres en esta categoría.

En la variación de inscritos en la categoría de pescadores se destaca nuevamente Lebu, representado principalmente por el género masculino. La caleta de Dichato muestra una variación negativa en 3 hombres y 5 mujeres. Respecto a la

categoría armadores se observa que las caletas Coliumo, Los Bagres, Rumena y Tomé presentaron una variación negativa de pescadores registradas como persona natural.

Actualmente, la normativa que rige el RPA permite que un pescador pueda tener más de una categoría, lo que genera, en caso de existir una disminución en el número total de inscritos, que ésta pueda reflejarse en más de una categoría. Situación similar ocurre si desde el registro se retira un pescador que pertenece a una determinada categoría, pero ingresa otro pescador a otra, el número total de inscrito no se ve afectado, pero sí en cada una de las categorías. Esto explica por qué se tienen distintos resultados de variación por categoría y número total de inscritos.

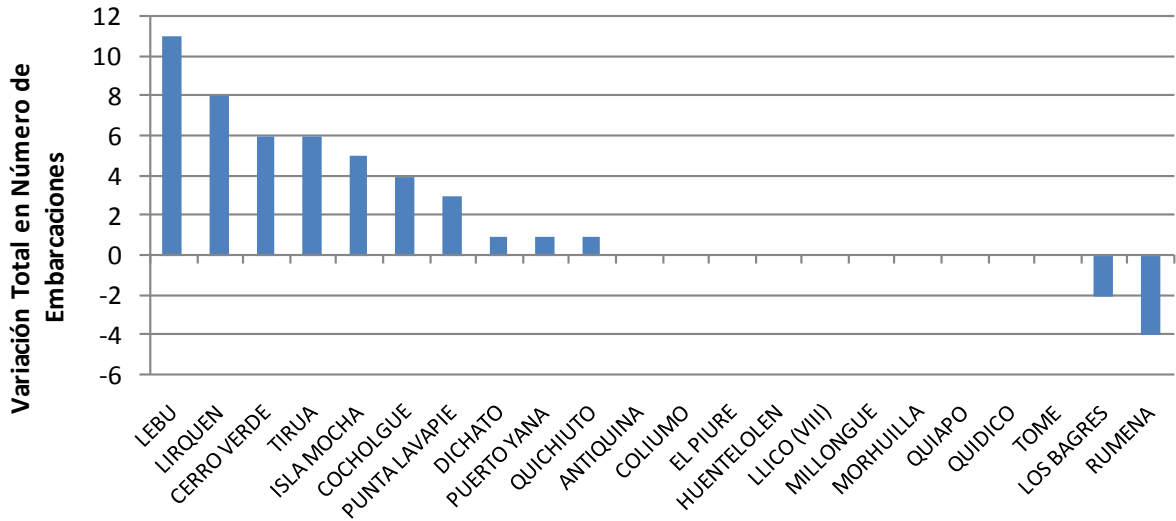
Sumado a lo anterior, la normativa del RPA distingue 4 explicaciones cuando una persona sale del registro a nivel regional: defunción, renuncia al RPA, cambio de región y caducidad (sin considerar a tripulantes)².

1.4 Naves inscritas por caletas pre y post terremoto

Al considerar el total de las embarcaciones de una caleta, sin considerar su categoría, se observa que la variación en número de embarcaciones es positiva en un 95% de las caletas, con la excepción de Los Bagres y Rumena que presentaron una variación negativa de 2 y 4 embarcaciones respectivamente, posterior al terremoto. La caleta que presentó mayor aumento en el número de embarcaciones fue Lebu, con un incremento de 11 embarcaciones (Figura 5). Respecto al número de embarcaciones totales, Lebu es la caleta que presenta una flota superior a 400 embarcaciones pre y post terremoto.

Figura n.5 Variación en el número de embarcaciones por caletas de la región del Biobío.

² Texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley N° 18.892, de 1989 y sus modificaciones, Ley General de Pesca y Acuicultura. Título IV de la Pesca Artesanal, Párrafo 2.



Fuente: Elaboración propia.

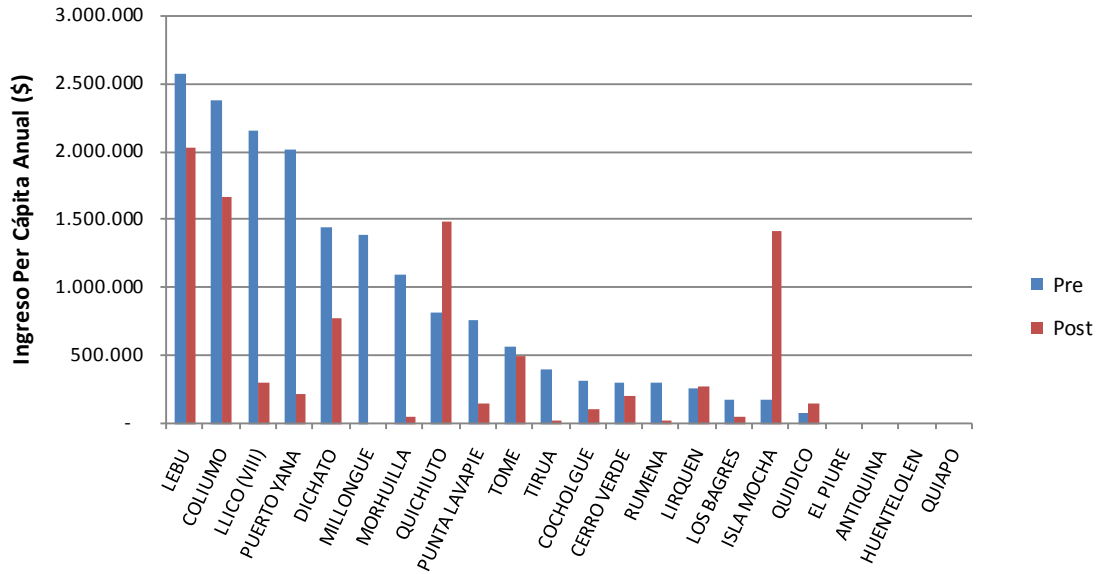
1.5 Evaluación de ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto

Tal y como aparece en la la Figura 6, existió una disminución en el ingreso per cápita en la mayoría de las caletas. Las caletas que se vieron fuertemente impactadas fueron Llico, Puerto Yana, Millonhue y Morhuilla³. La excepción fueron las caletas Quichuito e Isla Mocha, que presentan un aumento post terremoto.

Las caletas El Piure, Antiquina, Huentelolén y Quiapo, no presentan ingresos. Lo que puede explicarse porque son caletas rurales que no tienen registro de desembarque en forma permanente, y la actividad pesquera es complementaria a otras actividades económicas, como la agricultura y ganadería.

Fig. 6. Ingreso per cápita, pre y post terremoto, en las caletas de la región del Biobío.

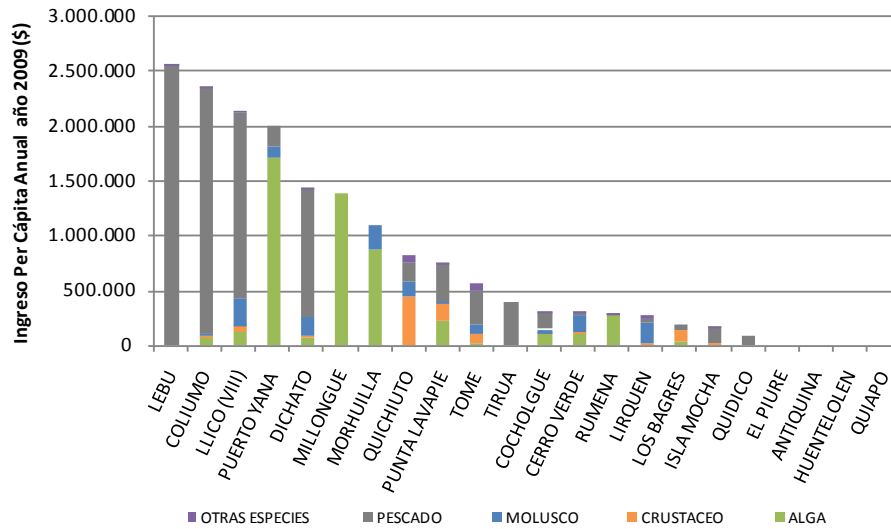
³ Al comparar el ingreso per cápita antes y después del terremoto, a través de la Prueba de Wilconxon, se obtuvo que con un 95% de confianza que existen diferencias significativas en el ingreso per cápita (Sig.=0,016), indicando que éste tuvo un efecto significativo sobre los ingresos de la caletas.



Fuente: Elaboración propia.

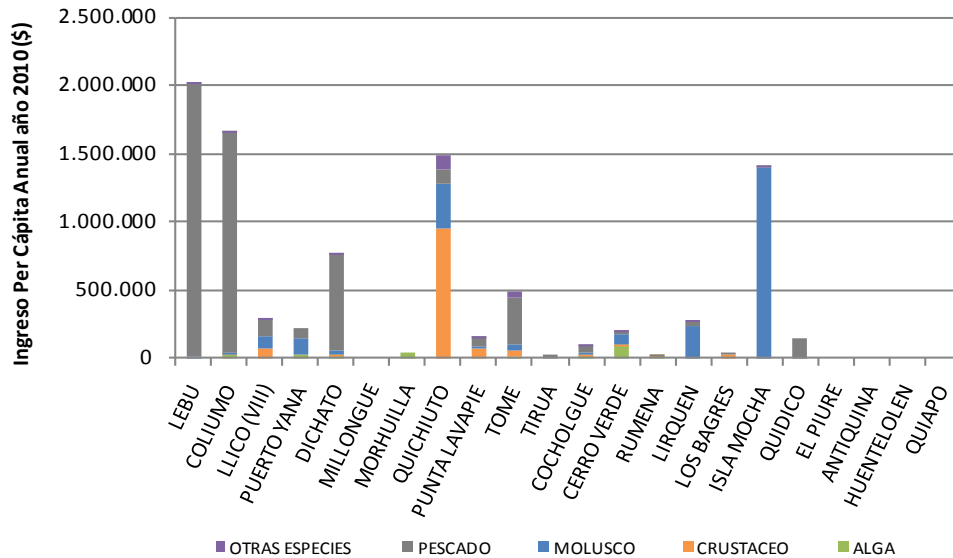
Los ingresos per cápita desagregados por tipo de recurso para el año 2009 y 2010, tal y como se muestra en la figura n.6, da cuenta que en las caletas de Lebu, Coliumo y Llico los ingresos se obtenían principalmente del recurso pescado. Una situación que se mantiene con posterioridad al terremoto del 27 de febrero del 2010 (Figura 7). Sin embargo, en la caleta Llico disminuyó sus ingresos significativamente el año 2010. En las mismas figuras se observa que las caletas Puerto Yana, Millongue y Morhuilla obtenían sus ingresos principalmente del recurso alga antes del terremoto, posterior a éste los ingresos correspondiente a este recurso disminuyeron significativamente.

Fig. 7. Ingreso per cápita por tipo de recurso en las caletas de la región del Biobío, año 2009.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 8. Ingreso per cápita por tipo de recurso en las caletas de la región del Biobío, año 2010.



Fuente: Elaboración propia.

La caleta Quichiuto aumentó sus ingresos el año 2010 debido principalmente al incremento de los ingresos provenientes de crustáceos y moluscos, por efecto del aumento de los desembarques. La caleta Isla Mocha aumentó los ingresos globales

en el 2010, debido a la cosecha de Loco, ya que el año 2009 no realizó cosecha de este recurso.

1.6 Articulación de actores

Para describir la relación de los pescadores entre las distintas caletas y organizaciones, se utilizaron como variables: la experiencia previa en participación de trabajo en conjunto con otras caletas; si existen rivalidades entre las caletas; la disposición de trabajar en conjunto con otras caletas; y si han trabajado en proyectos de fomento productivo, en base a la metodología propuesta de análisis territorial.

Las caletas que poseen experiencia previa de trabajo en conjunto con otras caletas son: Isla Mocha, Tirúa, Llico y Cerro Verde, las que además presentan rivalidades menores con pescadores de la caleta o de otras caletas, pero aún así presentan buena disposición de trabajar en conjunto con otras caletas, además han participado en proyectos de fomento productivo.

Las caletas Cocholgue, Tomé, Antiquina, Huentelolén, Lebu y Lirquén, también tienen experiencia previa de trabajo en conjunto con pescadores de otras caletas, pero algunas de éstas presentan rivalidades importantes y la mayoría no ha participado en proyectos de fomento productivo.

Las demás caletas no presentan experiencia de trabajo en conjunto con organizaciones de otras caletas. Sin embargo, las caletas de Millongue, El Piure y Punta Lavapié, manifiestan que les costaría trabajo poder trabajar en conjunto con otras caletas, y algunas de ellas presentan rivalidades importantes con las demás organizaciones de pescadores.

1.7 Operación y comercialización

Las caletas de Punta Lavapié, Llico, Lebu, Cocholgue, Dichato, Tomé, Coliumo y Cerro Verde presentan desembarques de sus principales recursos. Estas caletas se caracterizan por vender el recurso fresco de forma individual principalmente a intermediarios.

La caleta Rumena no presentó desembarques de pescados, las caletas de Puerto Yana Y Los Bagres presentan desembarques de algas, pescados y crustáceos, pero no de moluscos y otras especies. El Piure sólo presenta desembarques de algas y moluscos. Las caletas de Morhuilla y Millongue sólo presentan desembarques de algas. Todas estas caletas también se caracterizan por vender sus recursos frescos de forma individual a intermediarios.

Las caletas Coliumo y Cerro Verde venden sus productos frescos (sin ningún tipo de proceso) de forma individual y sindical. Estas caletas venden sus productos a empresas procesadoras, esto se debe a que en ambas caletas se encuentran plantas procesadoras, donde se procesa el loco, la jaiba mora, jaiba peluda y jaiba remadora en el caso de Coliumo y otras especies en Cerro Verde. Isla Mocha, que no presenta desembarque de algas, vende sus productos frescos de manera individual y sindical, esta caleta no posee planta de proceso. Las caletas que venden sus recursos en forma sindical, son aquellas que tienen AMERB para vender el recurso loco.

Las caletas de Quichiuto, Lirquén, Quidico y Tirua no desembarcaron algas y se caracterizan por vender sus productos frescos en forma individual y principalmente a intermediarios y en la propia caleta, ya que se encuentran en el radio urbano y ocasionalmente entregan productos a restaurantes.

Las caletas Antiquina, Huentelolén y Quiapo, no presentan desembarques oficializados a través del Servicio Nacional de Pesca; sin embargo, en estas caletas existen pescadores inscritos en el RPA que viven actualmente de la actividad pesquera para consumo propio, los cuales son principalmente pescadores de orilla en el caso de Antiquina y Huentelolén, y recolectores de orilla en el caso de Quiapo. Estos pescadores, consumen sus propios productos o los comercializan en los alrededores. Además, estas caletas poseen una alta ruralidad, lo que dificulta aún más el desarrollo, operación y comercialización de la actividad pesquera o turística permanente.

1.8 Infraestructura por caleta

Las caletas de la región del Biobío presentan una gran diversidad de infraestructura disponible para la operación. De acuerdo a la Dirección de Obras Portuarias, la infraestructura portuaria básica necesaria que asegura el desarrollo y contribuye a contar con condiciones de operación, higiene, sanitarias y de seguridad, que facilitan las labores de desembarques de los productos pesqueros, deben corresponder a:

- *Obras Marítimas:* atracaderos tales como muelles, rampas y/o malecones. Además, excepcionalmente, contempla la construcción de rampas de varado para el resguardo de embarcaciones.
- *Obras Terrestres:* corresponde a explanadas, servicios básicos (agua, luz, alcantarillado y servicios higiénicos), boxes para el resguardo de artes de pesca, sombreaderos o galpones para las labores de reparación de redes,

eviscerado y encarnado y oficina de administración, incluyendo los compromisos de género.

Las caletas se pueden agrupar en tres tipos de acuerdo a su infraestructura. Un primer grupo que presenta componentes de obras marítimas y obras terrestres, un segundo que presentan sólo la componente de obras terrestres, y un último que presenta ausencia de infraestructura.

Las caletas que presentan componentes de obras marítimas y obras terrestres son Cerro verde, Lebu, Llico y Tirúa, de las cuales solo en Llico y Lebu fueron afectadas en infraestructura producto del terremoto. Caleta Llico perdió toda la infraestructura de tierra y parte de la infraestructura marítima, y lo que permaneció quedó inutilizable debido al levantamiento de la plataforma continental (Lay, 2010)⁴. Actualmente, la DOP está habilitando el muelle para permitir la adecuada condición de desembarque, restableciendo servicios básicos y construyendo boxes para el trabajo de operación.

La caleta Lebu también fue afectada por el maremoto, presentando pérdida completa de la infraestructura marítima y terrestre. Esta caleta antes del terremoto, realizaba sus operaciones de desembarque en la boca del Río Lebu. Actualmente, presenta dificultades para desembarcar debido a que la flota se caracteriza por embarcaciones que presentan longitudes de eslora entre 10 y 18 m, las que debido al levantamiento de la plataforma continental (Lay, 2010), no pueden ingresar al río por el riesgo a quedar embancados debido al puntal.

Al presente, deben operar de acuerdo a los horarios de alta y baja marea, tanto como para ingresar a desembarcar como para zarpar. Hasta el momento no se han realizado mejoras de las obras marítimas ni terrestres y los pescadores han fabricado muelles artesanales en la rivera del río para desembarcar en los lugares de mayor profundidad, los cuales no presentan condiciones de seguridad para las labores de desembarques, según entrevista a informante claves del territorio, tales como dirigentes de organizaciones pescadores artesanales y Federación de Pescadores Artesanales de Lebu.

Las caletas que presentan sólo obras terrestres son Cocholgue, Dichato, Lirquen, Punta Lavapié, Quichuito, Tomé, Coliumo, Morhuilla y Quidico. De estas caletas, sólo fue afectada la infraestructura de caleta Dichato. Esta caleta presentó pérdida total de la infraestructura terrestre. Actualmente, ya se realizaron acciones de reparación que permiten operar. Algunas de estas caletas presentan ramplas inutilizables a raíz del levantamiento de la plataforma.

⁴ Lay, T., Ammon, C., Kanamori, H., Koper, K., Sufri, O. and Hutko, A. Teleseismic inversion for rupture process of the 27 February 2010 Chile (Mw 8.8) earthquake. *Geophysical Research Letters*, VOL. 37, L13301. 5 pp.

En el último grupo se encuentran las caletas Antiquina, El Piure, Huentelolén, Los Bagres, Millongue, Puerto Yana, Quiapo y Rumena, las cuales no presentan ningún tipo de infraestructura. Por último, Isla Mocha es un caso atípico, debido a que se construyó un muelle para el desembarque, pero no es utilizada para la operación de desembarque. Según los dirigentes de las organizaciones de pescadores entrevistados en la propia Isla, en el proceso de diseño y construcción del muelle, este no contó con la participación de los pescadores, razón por la cual hoy el muelle no presta los servicios operacionales para las labores propias de los pescadores de la Isla, particularmente en sistemas de plumas (grúas) y ancho de escaleras.

1.9 Evaluación General del Impacto del Terremoto del 27 de febrero del 2010 en la región del Biobío.

En términos de desembarques entre diciembre de 2009 y diciembre de 2010 (SUBPESCA, 2012)⁵, el terremoto y maremoto significó una disminución del 37.8 % en pescado, del 72.0 % en moluscos, del 84.7% en crustáceos. En algas el total desembarcado es de 566 toneladas en el año 2009, esta cifra sólo llegó a menos de 1 tonelada en el año 2011, afectando directamente a aquellas caletas que destinaban su esfuerzo a este recurso (SERNAPESCA, 2011)⁶.

El terremoto y maremoto también afectó el Registro de Pescadores Artesanales (RPA), particularmente se presentó un incremento en el número de Algueros, explicado mayoritariamente por la inscripción del género femenino.

Respecto al ingreso per cápita se observó una fuerte disminución por caleta producto del terremoto y maremoto, excepto en las caletas Quichuito e Isla Mocha que presentan un aumento post terremoto. Las caletas que se vieron fuertemente impactadas fueron Llico, Puerto Yana, Dichato, Lebu y Millonhue.

Otro aspecto altamente impactado por el terremoto y maremoto fue la infraestructura tanto en obras marítima como en obras terrestres. No todas las caletas se vieron igualmente impactadas, ya que existen caletas que perdieron toda la infraestructura (marítima y terrestre), otras perdieron sólo la infraestructura terrestre, y existen caletas que no poseían infraestructura antes del terremoto. Las caletas que perdieron infraestructura por efectos del terremoto o maremoto se vieron afectadas en sus operaciones, ya que en algunos casos no podían salir a pescar y en otros casos las embarcaciones debía desembarcar en otras caletas y con ello aumentar los costos de operación y por ende bajar el ingreso per cápita.

⁵ Subpesca 2012, Base de Datos proporcionada en Julio de 2012 a la Consultora ARSCHILE.

⁶ Sernapesca 2011, Bases de Datos proporcionada en Noviembre de 2011 a la Consultora ARSCHILE a través de la Ley N° 20285.

2. La gestión de los planes territoriales

Hay varios elementos de la planificación territorial que requieren la existencia de una entidad de gestión. En primer lugar, la planificación territorial convoca a una diversidad de actores con intereses y recursos disímiles, de modo que es preciso gestionar sus relaciones con vista al logro de objetivos comunes. En segundo lugar, la ejecución de toda planificación requiere de continuidad y mecanismos de control que aseguren el cumplimiento de actividades comprometidas. En tercer y último lugar, para cumplir con la gestión del plan (relaciones y ejecución), es preciso contar con el equipo profesional adecuado en términos de perfil profesional y dedicación a las tareas de gestión requeridas.

La experiencia nacional e internacional en cuanto a gestión de planes de desarrollo entrega luces de las características de debiese tener un centro de gestión para planes de desarrollo territorial de la pesca artesanal.

- **Centros de Gestión (CEGE) – Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).** Nacen en Chile a fines del año 1995, como una forma de apoyar el proceso de aumento de la competitividad de las empresas agropecuarias chilenas. Los CEGS son considerados entidades de servicios constituidas y dirigidas por agricultores, orientadas al mejoramiento de la gestión empresarial de sus asociados. Su objetivo es generar nuevas capacidades y habilidades que permitan aumentar la eficiencia en el manejo de la gestión y mejorar los resultados de los negocios de sus clientes⁷. Cada empresa que quiera formar parte de un CEGE, sea esta asociativa o individual, es sometida a un diagnóstico, el cual determina su nivel de desarrollo empresarial y, de acuerdo a ello, el nivel que le corresponde al interior del CEGE. Destaca de esta experiencia:
 - Su foco en la empresarización de sus asociados (Plan de Empresarización).
 - La asesoraría legal y tributaria.
 - La prestación de servicios que apuntan al control de gestión y contabilidad tributaria.
- **Consejos Público Privados – Chile Emprende.** El objetivo de Chile Emprende fue promover la cooperación entre empresarios y la conexión de éstos con los mercados, sobre la base de una gestión público privada. Esta gestión se expresó en una mesa de trabajo por territorio, llamada Consejo Público Privado, en la que participan empresarios, representantes municipales de la zona, y directivos regionales de los servicios de fomento productivo. A través de los Consejos se

⁷ <http://www.cegeschile.cl/ceges>

construye y se conduce la realización, de un proyecto de desarrollo compartido: el **Plan del territorio**. El Plan orienta el desarrollo de oportunidades de negocios y empleo con base en el potencial de las micro y pequeñas empresas territoriales, la construcción de los factores de competitividad y determina la participación de las empresas privadas en la concreción de las oportunidades.

- El foco en el fomento productivo de los territorios.
 - La definición de un Plan Territorial.
 - La articulación de los instrumentos de apoyo del sector público.
- **Oficinas de Desarrollo Pesquero y Acuícola - España.** Estas oficinas funcionan como unidades organizadas que realizan labores de apoyo y asesoramiento al sector pesquero, para la ejecución de proyectos que favorezcan la consolidación y creación de empleo, así como el fomento de medidas de diversificación económica y social de las poblaciones pesqueras. Entre sus líneas de acción están:
 - Estudiar y analizar las potencialidades de desarrollo económico de los asociados.
 - Desarrollar labores de información al sector pesquero.
 - Estudiar y proponer medidas de diversificación económica de las zonas pesqueras.
 - Estudiar y apoyar tanto técnica como administrativa y jurídicamente los proyectos de empresas existentes y la creación de nuevas empresas.
 - Proponer y orientar a las empresas y a las Administraciones locales y regionales sobre estrategias y actuaciones a emprender en el ámbito de actuación territorial.
 - Diseñar itinerarios formativos destinados a la cualificación de empresarios y trabajadores.

Tres aspectos asociados en mayor o menor medida a cada una de estas experiencias sientan las bases para un modelo de gestión de los planes territoriales aquí propuestos:

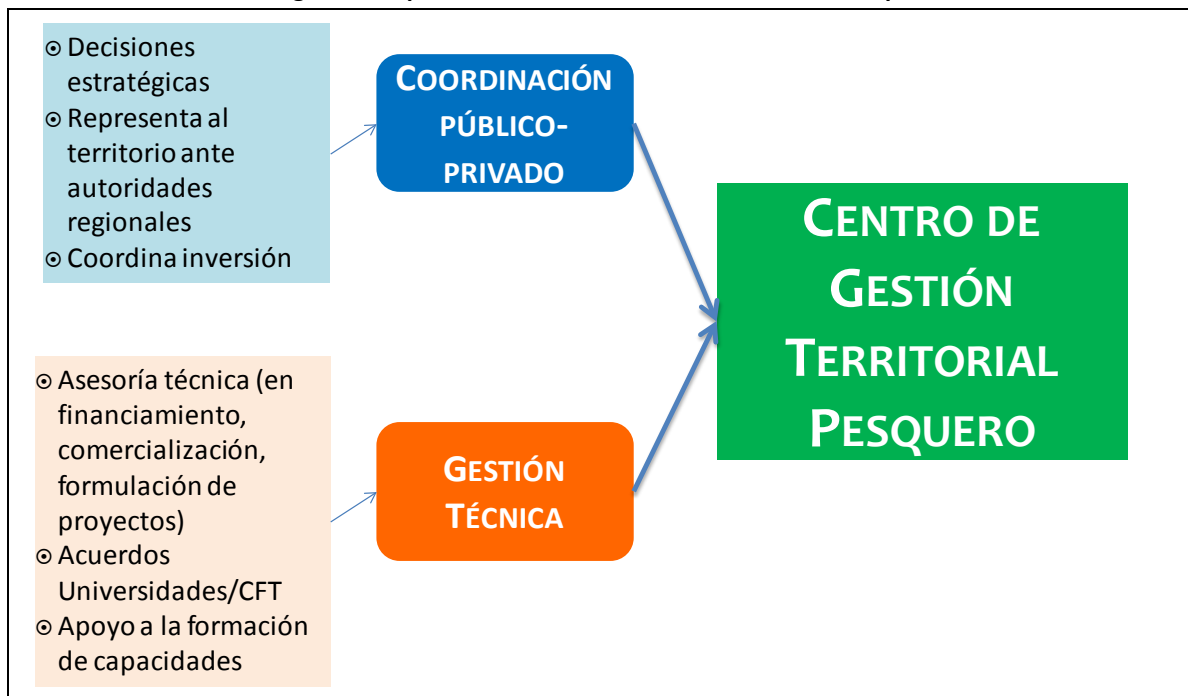
- **Visión de auto-sustentabilidad empresarial.** Se concibe a los asociados, miembros o participantes, como entidades socio-económicas que deben apuntar a la auto-sostenibilidad mediante el desarrollo empresarial de sus estructuras.
- **Asesoramiento técnico y servicios.** Las entidades (CEGE u oficina de desarrollo) brindan asesoramiento técnico a sus asociados, así como prestan servicios que apuntan a su fortalecimiento organizacional y del modelo de negocio.
- **Articulación territorial.** La experiencia de Chile Emprende es potente en cuanto a gestión territorial. Los Consejos se transforman en instancias de articulación de

actores y recursos disponibles, entregando evidencias sobre la factibilidad de trabajar sobre un territorio más allá de hacerlo con actores aislados.

Con base a estos antecedentes, se configura una entidad denominada Centro de Gestión Territorial Pesquero (Figura 9). Este Centro está compuesto por dos áreas: Coordinación Público-Privado y Gestión Técnica.

La coordinación de actores corresponde a la instancia de toma de decisiones estratégicas y representación de los distintos intereses del territorio articulados en torno a objetivos comunes. La dimensión técnica constituye la parte operativa o ejecutiva de los Centros de Gestión, puesto que tiene dentro de su área de competencias el asesoramiento técnico a los pescadores, la búsqueda de acuerdos de capacitación o innovación tecnológica, así como el desarrollo de capacidades para el desarrollo comercial y/o diversificación comercial.

Figura 9. Esquema de Centro de Gestión Territorial Pesquero



La principal ventaja de un Centro de Gestión para la operacionalización de los planes de desarrollo territorial es la existencia de una estructura institucional que consolida y proyecta en el tiempo la gestión del territorio a partir de una combinación de capacidad técnica con involucramientos de los actores locales interesados. El equipo técnico funciona como **agente de desarrollo** para las caletas artesanales, aportando determinadas competencias técnicas y habilidades, y que actúa no sólo

administrando los recursos que existen, sino que promueve el desarrollo de las caletas buscando los recursos faltantes, sean estos a nivel de capacidades como de alianzas estratégicas para lograr el avance en conjunto de los asociados.

Cada territorio para el cual se ha formulado un plan de desarrollo, contempla como premisa para su implementación y ejecución la constitución previa del Centro de Gestión Territorial Pesquero. En cada territorio, de acuerdo a sus objetivos de desarrollo, se definirán diferentes perfiles técnicos que compondrán el equipo técnico que actuará como agente de desarrollo.

3. Planes de desarrollo territorial

3.1 Plan de desarrollo para el territorio de Coliumo y Tomé

TERRITORIO	Coliumo y Tomé
TÍTULO	“CONSTRUCCIÓN DE UN CIRCUITO TURÍSTICO EN TORNO A LA PESCA ARTESANAL”

a) Contexto general del territorio

Este territorio de la región del BíoBío está compuesto por las caletas de Coliumo y Tomé.

Figura 10. Mapa de Caletas del Territorio



La caleta de Coliumo es de tipo rural, en tanto la de Tomé pertenece a zona urbana. Ambas cuentan con facilidades de conectividad, a través de rutas de acceso pavimentadas y la existencia de movilización colectiva diaria. Un factor importante de desarrollo para la caleta de Tomé lo constituye la existencia de turismo y/o gastronomía.

En ambas caletas hay buena disposición a participar en los planes colectivos de desarrollo. No obstante, se reconoce la existencia de rivalidades menores. Asimismo, la caleta de Tomé ha participado con otras caletas, mientras que la de Coliumo ha participado en proyectos productivos.

La operación se basa en la extracción de los recursos algas, crustáceos, moluscos y pescados. La caleta de Tomé incluye además la extracción de equinodermos y cordados. El modelo de comercialización es de venta de productos frescos de forma individual en ambas, a lo que se suma la venta sindical en la caleta de Coliumo. Ambas caletas se vinculan con intermediarios para la venta, sin embargo en Tomé se relacionan también de forma directa con el cliente.

La caleta de Coliumo cuenta con rampla, mientras que la de Tomé posee muelle. Ninguna de estas caletas cuenta con varado de embarcaciones, explanada, boxes o galpones o servicio de administración. A pesar que ambas cuentan con servicios básicos de energía eléctrica, agua y gas, las condiciones de infraestructura son bastante deficientes.

b) Beneficiarios

El número de beneficiarios directos se ha estimado en función de las organizaciones de pescadores consideradas en el agrupamiento territorial, éstas son:

Tabla n.1. Beneficiarios Directos del Plan.

Código OPA	Nombre Caleta	Núm. Pescadores	
		Hombres	Mujeres
12	Tomé	25	7
18	Coliumo	45	0
19	Coliumo	4	65
20	Coliumo	150	2
21	Coliumo	30	33
Total beneficiarios		254	107

El total de beneficiarios directos es de 361, de los cuales 70,4% de hombres y 29,6% de mujeres. Vale señalar que este número de beneficiarios considera el registro individual del pescador, por lo tanto, el número aumenta si se consideran sus familias. Como beneficiarios indirectos se considera la comunidad en su conjunto y caletas aledañas que puedan aumentar su dinámica socio-económica producto del influjo del plan. En este sentido la caleta de Dichato que se encuentra al norte de la Bahía de Coliumo es una de las caletas que también participaría de los beneficios de este plan de desarrollo, ya que tradicionalmente se ha caracterizado por el turismo.

c) Agentes involucrados

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de los siguientes actores regionales: Organizaciones de Pescadores Artesanales (OPA), Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA), Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA),

Servicio de Salud Regional (SERSALUD), Secretaria Regional Ministerial de Economía (SEREMIECO) Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR), Dirección de Obras Portuarias (DOP), Gobierno Regional (GORE), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y Municipalidades (MUN),

La ejecución del plan implica un alto grado de coordinación entre los actores antes mencionados, a fin de mejorar la eficiencia en la asignación de recursos económicos.

d) Diagnóstico de la situación actual

El diagnóstico de la situación actual se basa en el análisis FODA del territorio. Esta herramienta de planificación permite identificar aquellos ámbitos que pueden ser catalizadores de procesos de desarrollo territorial, así como definir el tipo de estrategia a seguir, en función del balance entre fortalezas y debilidades, y oportunidades y amenazas.

Los principales resultados del análisis FODA se presentan a continuación:

- **Fortalezas**

Las caletas de Coliumo y Tomé presentan como fortalezas la capacidad de recuperación del recurso pescado entre los años 2010 y 2011 (ver figura 8, Anexo XXII, Informe de Avance 2). Asimismo, estas caletas poseen una alta expertise y vocación por la actividad que realizan. A esto se suman las capacidades de organización local y zonal que demuestran los sindicatos, federaciones, asociaciones y cooperativas regionales y provinciales que representan a estas.

Estas caletas presentan alta disponibilidad y valor de los recursos explotados. De las caletas de este agrupamiento se destaca caleta Coliumo por presentar una capacidad emprendedora y alto compromiso con proyectos cuando son formulados con la participación de los pescadores.

- **Debilidades**

Una de las principales debilidades de las caletas de este agrupamiento responde a los bajos niveles formativos y de concienciación con que cuentan los agentes comerciales, dirigentes y consumidores. Asimismo, cuentan con bajos niveles de educación formal.

Estas caletas presentan también una escasa disposición al cambio y cultura cortoplacista, con una escasa agregación de valor en su actividad productiva. Junto con ello, en estas caletas existe baja presencia de la mujer en la actividad productiva y escaso reconocimiento a sus actividades, dando cuenta de un contexto que dificulta el pleno desarrollo de éstas.

Por otra parte, no existe una acabada coordinación, desde las autoridades institucionales gubernamentales relacionadas con el apoyo y fomento de la actividad pesquera artesanal, para la asignación y seguimiento de recursos, lo que se suma a una deficiencia en la fiscalización en la cadena de comercialización. A su vez, los pescadores poseen bajos conocimientos en relación a aspectos normativos relacionados con el medio ambiente, sanitario y pesquero.

Las caletas de Coliumo y Tomé, tienen además deficiencias sanitarias en la cadena de comercialización. A esto se agrega, la deficiencia en la gestión de la cadena de comercialización, identificada en Tomé.

Otras debilidades que afectan a este agrupamiento de caletas son la heterogeneidad en el tipo de embarcaciones y la escasa capacidad de gestión y planificación frente a la temporalidad del recurso. Además, la caleta de Coliumo presenta una alta atomización y compleja asociación del sector, mientras que la caleta de Tomé posee una baja capitalización (patrimonio-activos).

Es significativa también la escasa infraestructura terrestre de las caletas de este agrupamiento, que en la caleta de Coliumo además se conjuga con infraestructura marítima escasa, y la alta desconfianza por la obtención de beneficios para terceros a través de proyectos de investigación y comercialización.

- **Amenazas**

Las caletas de Coliumo y Tomé presentan entre sus principales amenazas los problemas de sustentabilidad y agotamiento de los recursos hidrobiológicos, la ineficiente fiscalización de la explotación del recurso, la pesca ilegal y el alto riesgo sanitario.

Otras amenazas que se presentan en este agrupamiento son el alto nivel de concentración en la compra por parte del intermediario, aspecto que repercute en el control de precio; el bajo cumplimiento de la legislación laboral; los cambios y fluctuaciones en los mercados y en la demanda, y alta competencia con el sector industrial con el cual comparten la explotación de recursos. A esto se suman los problemas de contaminación ambiental por parte de la industria.

- **Oportunidades**

Las caletas de Coliumo y Tomé presentan oportunidades en la expansión de los mercados de los productos del mar a través de las modificaciones en los hábitos de consumo humano nacional e internacional. Otras oportunidades son la mejora en el proceso de venta (fitosanitaria, concentración de la oferta y ventas), la iniciativa para dar valor agregado al producto y el desarrollo de campañas medioambientales asociadas a la pesca artesanal.

Además, estas caletas tienen como factor favorable el desarrollo e implementación de actividades turísticas como gastronomía, artesanía, o vinculadas a temáticas ecológicas o medio ambientales. La caleta de Coliumo, particularmente, presenta la oportunidad de crecimiento del mercado para algas y productos bentónicos.

e) Justificación y ventajas comparativas del Plan

Las caletas de este agrupamiento cuentan con playas, balneario, restaurantes y puestos de ventas de productos frescos del mar. Durante el año, y principalmente en verano, estas caletas presentan una alta afluencia de turistas locales y nacionales, lo cual es una oportunidad para fortalecer las actividades derivadas del turismo. Actualmente, la caleta de Coliumo cuenta con el proyecto de "Diseño Arquitectónico de Caleta Modelo", y Tomé cuenta con las recientes obras de mejoramiento del borde costero sector sur. Estos proyectos deben articularse con otras acciones relacionadas con la diversificación productiva o de servicios, recurso humano y la asociatividad entre los pescadores, de tal manera que en su conjunto fortalezcan el turismo permanente.

La ventaja comparativa que este plan territorial posee radica en su articulación multi-sectorial con foco en el desarrollo de la actividad turística en el territorio. Es decir, no plantea una iniciativa de turismo aislada de otros sectores o caletas, sino que planifica sobre la base de un circuito turístico, con varios puntos de interés, de tal modo que la oferta implica un recorrido por el territorio. Para esto, se propone la articulación multi-sectorial en donde hotelería, restaurantes, transportes, coordinen su oferta en paquetes que permitan aumentar el atractivo e incentivos para visitar la zona.

En este contexto, y considerando los resultados del análisis FODA y de los talleres participativos de planificación, se seleccionó como foco de intervención **el turismo como medio para diversificar ingresos y fortalecer la identidad del pescador artesanal.**

Esto implica considerar dos lineamientos estratégicos, a saber: Recurso humano y asociatividad (LE2) y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3)

Los problemas que se buscan resolver mediante el plan focalizado en turismo son:

- Pérdida de identidad de la pesca artesanal en el territorio.
- Bajos ingresos debido a una actividad pesquera que se limita a la venta directa a intermediarios sin agregar valor a los productos.
- Escasa explotación turística del medio escénico dos están insertas las caletas.

f) Objetivos del plan

- Objetivo general:

Implementar un circuito turístico con identidad territorial que propenda a mejorar calidad de vida del sector pesquero artesanal.

- Objetivos específicos:

1. Diseñar y promocionar un circuito turístico que considere la identidad del pescador artesanal en el territorio (LE3).
2. Acondicionar recursos de pescadores artesanales (botes y viviendas) para potenciar servicios turísticos para el circuito (LE3).
3. Desarrollar las capacidades claves en el territorio para responder a la demanda de servicios turísticos (LE2).

g) Descripción del plan

El proyecto consiste en la implementación de un circuito turístico en torno a la pesca artesanal que abarque a las caletas de Coliumo y Tomé e incluya tramos marítimos (desplazamientos de un lugar a otro en botes de pescadores artesanales). Un circuito turístico consiste en el encadenamiento de bienes y servicios turísticos en una oferta única. Una de las principales características del turismo es su capacidad de dinamizar territorios, puesto que involucra a diversos sectores socio-económicos en su desarrollo. Con la idea de "circuito" se busca potenciar una oferta turística que invite al visitante a recorrer el territorio más allá de un punto geográfico en particular.

Para implementar el proyecto se requiere en primer lugar conocer y definir las zonas de atractivo turístico a considerar, así como la capacidad de alojamiento y alimentación disponibles en el territorio. También, identificar las capacidades existentes-faltantes en las personas para emprender este tipo de iniciativas. En función de este levantamiento de información se dispondrá de los elementos para configurar el circuito turístico y definir los alcances para el desarrollo de las organizaciones de pescadores artesanales involucradas y el territorio en general.

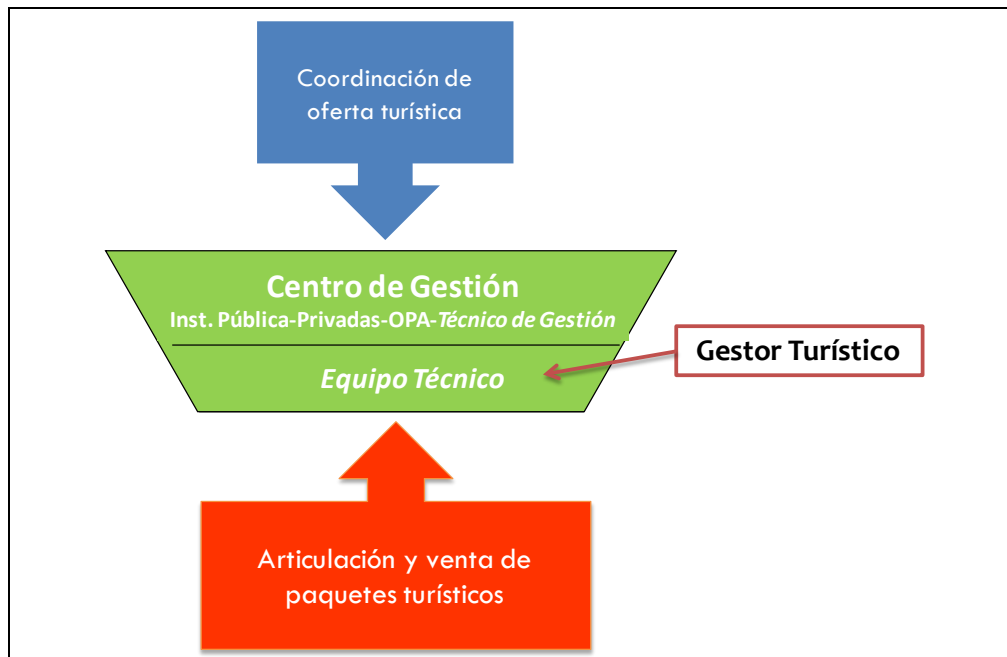
La gestión del circuito requiere de dos instancias articuladas. La primera consiste en una Mesa de Gestión del circuito que incluya a representantes de los sectores participantes del plan. Entre ellos, pescadores artesanales, servicios públicos (SERNATUR) y privados que cubran servicios no posibles de proveer en primera instancia por los propios pescadores (principalmente del rubro de transportes). La constitución de esta mesa es mediante convocatoria amplia a representantes de los sectores necesarios e interesados. La segunda instancia es de nivel técnico y corresponde a la conformación de un equipo ejecutor conformado por profesionales y/o técnicos que se hagan cargo de la ejecución de las actividades y aseguren el cumplimiento y calidad de productos comprometidos (bienes y servicios).

El resultado esperado corresponde a la diversificación y aumento de los ingresos de los pescadores artesanales y sus familias participantes del circuito turístico. La duración del plan es de 12 meses, tiempo en el cual se espera dejar instaladas las capacidades para la auto-gestión del circuito y se evalúen nuevas áreas de desarrollo y fuentes de financiamiento.

h) Acciones por objetivos

Para alcanzar los objetivos del presente plan, la tarea inicial es constituir el Centro de Gestión cuya función será articular y tomar las decisiones estratégicas en la implementación del circuito turístico.

Figura 11. Estructura de Centro de Gestión.



Esta Mesa será constituida por representantes de los sectores involucrados: pescadores artesanales, sector público y privados interesados, y equipo técnico.

El equipo técnico será el responsable de la administración y ejecución directa del plan de desarrollo, y estará constituido por dos profesionales idóneos en la gestión turística. Su foco estará puesto en articular la oferta turística en torno al Circuito, de tal modo de generar paquetes que involucren una oferta integral para visitar el territorio.

El Centro tendrá una frecuencia de reunión una vez al mes en el primer semestre de ejecución del plan. Durante el segundo semestre se contemplan reuniones cada 2 meses. Su funcionamiento será de tipo colegiado y el procedimiento de decisión mediante votación con quórum a definir en sesión inicial. El Centro funcionará durante la ejecución del plan, su continuidad quedará sujeta a la evaluación de su pertinencia.

El plazo para constituir el Centro de Gestión es de 3 semanas, una vez iniciado el Plan de Desarrollo y su convocante debe ser el Intendente de la Región del Biobío, considerando los distintos actores involucrados.

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

Diseñar y promocionar un circuito turístico que considere la identidad del pescador artesanal en el territorio

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$)/ FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Constituir un equipo técnico para implementar y ejecutar el plan de desarrollo territorial.	El equipo técnico deberá contar con un profesional (jefe de proyecto) y un profesional o técnico (asistente), con el siguiente perfil: experiencia en desarrollo de turismo, con énfasis en: gestión y venta de servicios turísticos, y evaluación de proyectos. Para el profesional se recomienda 3 años de experiencia y para el asistente se recomienda 1 año de experiencia.	3 semanas	– 1 equipo de trabajo compuesto por dos profesionales/técnicos constituido a las 6 semanas de iniciado el plan.	Sistema de rendición de cuentas a la comunidad.	OPA, SUBPESCA, SERNAPECA, SERNATUR, CORFO y MUN.	Mesa de gestión	Oficina con 2 puestos de trabajo equipados con notebook y una impresora	20.000 FF: SUBPESCA: FFPA CORFO- FAT
Diseñar un circuito turístico para el territorio en torno a la identidad del pescador artesanal.	Diseñar un circuito identificando los puntos de atracción turística del territorio en torno a la pesca artesanal, tanto terrestres como marítimos, considerando vías de acceso y oferta de servicios (hospedaje y alimentación). En este levantamiento se deberán identificar potenciales alianzas con terceros para configurar una oferta de servicios.	2 meses	– 1 informe que contenga el circuito turístico para el territorio a los 2 meses y medio de iniciado el plan.	Análisis FODA del territorio, considerando infraestructura y equipamiento disponibles, e identificando brecha para el óptimo	OPA, SUBPESCA, SERNAPECA, SERNATUR, SERCOTEC, CORFO, FOSIS Y MUN.	Equipo técnico		8.000 FF: SUBPESCA: FAP- FFPA/ CORFO- FAT

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$)/ FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Ejecutar campañas publicitarias para el circuito turístico.	Se requieren dos campañas publicitarias, una a nivel regional y otra a nivel nacional. A nivel nacional, considerando la ausencia de escala de vuelos nacionales en la región, el objetivo será una promoción de paquetes turísticos que incluyan elementos que contrarresten la distancia geográfica y se ponga como un atributo del territorio. Las campañas deberán hacer uso de canales públicos de difusión (SERNATUR) y considerar inversión en medios escritos y radiales.	4 meses	<ul style="list-style-type: none"> – 1 campaña regional ejecutándose a los 4 meses de iniciado el plan. – 1 campaña nacional ejecutándose a los 5 meses de iniciado el plan. 	Se requiere evaluación de resultados de análisis FODA para definir capacidad de atención y magnitud de campaña publicitaria	OPA, SUBPESCA, SERNAPECA, SERNATUR, SERCOTEC, CORFO, FOSIS Y MUN.	Equipo técnico	– Contratación de agencia de publicidad	15.000 FF: SUBPESCA: FAP- FFPA/ CORFO- FAT

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

Acondicionar recursos de pescadores artesanales (botes y viviendas) para potenciar servicios del circuito turísticos

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Seleccionar a beneficiarios de los recursos a otorgar	Se realizará un estudio para identificar a los beneficiarios por caleta en torno al acondicionamiento de botes y casas para alojamiento	2 meses	1 informe con la nómina de beneficiario por caleta.	<ul style="list-style-type: none"> Visita a caletas y organizaciones seleccionadas en el plan para entrevistar y encuestar a los potenciales beneficiarios 	OPA, SERNAPESCA, FOSIS	Equipo Técnico	<ul style="list-style-type: none"> Impresión de encuestas. Digitación de encuestas. 	2.000 FF: SUBPESCA : FAP-FFPA FOSIS: PAAE
Acondicionar 4 botes para pesca-turismo	Pesca-turismo es una actividad que ofrece la posibilidad a los operadores del sector (armadores, empresas y cooperativas) de llevar a bordo de sus embarcaciones un cierto número de personas además de las que integran la tripulación para el desarrollo de actividades turístico-recreativas. Cada caleta contará con un bote acondicionado en aspectos de seguridad para paseo a turistas.	6 semanas	<ul style="list-style-type: none"> 1 informe con el plan de mejoras a los 4 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Consultas sobre requerimientos sanitarios a órgano competente Consultas a órgano competente sobre patentes. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, DOP, GORE, SERCOTEC, FOSIS, SERSALUD Y MUN.	Equipo técnico		8.000 SUBPESCA : FAP-FFPA FOSIS: PAAE
Acondicionar 10 hogares de pescadores en	Consiste en una actividad de recepción y hospitalidad ejercida por los propios	8 meses	<ul style="list-style-type: none"> 50% de infraestructura y equipamiento 	<ul style="list-style-type: none"> Establecer condiciones de entrega de 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, DOP,	Equipo técnico		35.000

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
cada caleta del circuito para pesca-turismo.	pescadores, mediante la utilización de sus propias viviendas, adecuadamente reestructuradas para ofertar servicios de alimentación y degustación de los productos típicos del mar. La acción se plantea como piloto a evaluar e implica acondicionamiento de cocina y habitaciones.		mejorados a los 4 meses de iniciada la ejecución del plan de mejoras (indicador 1). • 100% de infraestructura y equipamiento mejorados a los 8 meses de iniciada la ejecución del plan de mejoras (indicador 2).	recursos. • Permisos sanitarios y patentes de funcionamiento	GORE, SERCOTEC, FOSIS, SERSALUD Y MUN.			SUBPESCA : FAP-FFPA FOSIS: PAAE GORE: FNDR

❖ OBJETIVO ESPECÍFICO 3

Desarrollar las capacidades claves en el territorio para responder a la demanda de servicios turísticos

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Capacitar mediante modalidad "aprender-haciendo" en elementos de	Consiste en capacitar "aprender-haciendo" a 20 pescadores y/o familiares directos en competencias estratégicas para implementar actividades	3 meses	– Pescadores y/o sus familias seleccionadas 100% capacitadas al mes 8 de inicio del plan.	• Evaluación de necesidades de capacitación en función del circuito turístico elaborado.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, SENCE, SERCOTEC,	Equipo técnico		7.920 FF: SUBPESCA : FFPA SENCE:

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
gestión de servicios de pesca-turismo y guía turística.	turísticas. El paquete de capacitación estratégico consiste en competencias del área servicios: protocolo de atención y normas de gestión de recursos			<ul style="list-style-type: none"> Registro de solicitudes de capacitación por parte de organizaciones/pescadores involucrados en el plan. 	FOSIS, SERSALUD Y MUN.			CHILE EMPRENDE
Capacitar mediante modalidad "aprender-haciendo" en servicios de alojamiento y cocina	Capacitar "aprender-haciendo" a 20 pescadores y/o familiares directos en competencias de guía de turismo terrestre y marítimo	3 meses	– Pescadores y/o sus familias seleccionadas 100% capacitadas al mes 8 de inicio del plan.	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de necesidades de capacitación en función del circuito turístico elaborado. Registro de solicitudes de capacitación por parte de organizaciones/pescadores involucrados en el plan. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPECA, SERNATUR, SENCE, SERCOTEC, FOSIS, SERSALUD Y MUN.	Equipo técnico		7.200 FF: SUBPESCA : FPPA SENCE: CHILE EMPRENDE SERCOTEC : CAPITAL SEMILLA

i) Resumen de inversiones por objetivos

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
Equipo Ejecutor				
1. Recursos humanos				
a. Profesionales	meses	11	1.000	11.000
b. Técnicos	meses	11	400	4.400
Subtotal 1				15.400
2. Equipamiento				
Habilitación de oficinas	1	1	1.520	1.520
Subtotal 2				1.520
3. Operación				
Arriendo oficina	meses	11	100	1.100
Materiales de oficina	meses	11	30	330
Servicios básicos	meses	11	100	1.100
Reuniones de la Mesa de Gestión con equipo ejecutor	reunión	5	110	550
Subtotal 3				3.080
Total Equipo Ejecutor				20.000

Objetivo 1: Diseñar y promocionar un circuito turístico que considere la identidad del pescador

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
a. Subcontratación de consultora que identifique las zonas turísticas y fortalezas del circuito turístico	1	1	8.000	8.000
b. Difusión				
Diseño y promoción de campaña publicitaria	1	1	2.000	2.000
Radio	mes	6	600	3.600
Prensa local	mes	6	1.000	6.000
Folletería	1	1	600	600
Lienzos	1	2	1.400	2.800
Subtotal 1				23.000
Total Objetivo 1				23.000

Objetivo 2: Acondicionar recursos de pescadores artesanales (botes y viviendas) para potencial el circuito turístico

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Equipamiento				
Subsidio al emprendimiento turístico: construcción y habilitación de dos dormitorio y baño en casa de pescadores artesanales seleccionados (10)	subsidio	10	3.500	35.000

Acondicionamiento de embarcaciones menores de pescadores artesanales	embarcaciones	4	2.000	8.000
Subtotal 1				43.000
2. Operación				
Levantamiento de información para la selección de beneficiarios por organización (encuestas, visitas de terreno, entrevistas)	1	1	2.000	2.000
Subtotal 2				2.000
Total Objetivo 2				45.000

Objetivo 3: Desarrollar las capacidades claves en el territorio para responder a la demanda de los servicios turísticos

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Levantamiento de necesidades de capacitación para el turismo pesquero artesanal	1	1	2.000	2.000
Subcontratación de consultora para capacitación de beneficiarios en servicios turísticos (20 beneficiarios: grupos de servicio de alojamiento y cocina)	1	20	360	7.200
Subcontratación de consultora para capacitación de beneficiarios en servicios turísticos (20 beneficiarios pesca turismo, paseo en bote)	1	20	396	7.920
Subsidio para la habilitación y certificación de cocinerías	1	5	1.576	7.880
Subtotal 1				25.000
Total Objetivo 3				25.000

Presupuesto consolidado	
Objetivos	Valor (M\$)
1. Diseñar y promocionar un circuito turístico que considere la identidad del pescador artesanal en el territorio.	23.000
2. Acondicionar recursos de pescadores artesanales (botes y viviendas) para potenciar servicios turísticos para el circuito	45.000
3. Desarrollar las capacidades claves en el territorio para responder a la demanda de servicios turísticos.	25.000
Subtotal	93.000
Funcionamiento del equipo técnico profesional ejecutor del plan de desarrollo	20.000
Subtotal	20.000
Total Plan	113.000

Potenciales Fuentes de Financiamiento:

Acorde a los objetivos específicos, se distinguen las siguientes fuentes de financiamiento:

- i Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA): Fondo de Administración Pesquera (FAP), Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal (FFPA).
- ii Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE): Programa Chile Emprende
- iii Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC): Programa Capital Semilla
- iv Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS): Programa de Apoyo a Actividades Económicas (PAAE)
- v Corporación de Fomento y la Producción (CORFO): Fondo de Asistencia Técnica (FAT)
- vi Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR)

Cabe señalar que, los planes de desarrollo territorial requieren una articulación e integración a nivel regional de las distintas fuentes de financiamiento para la puesta en marcha, seguimiento y evaluación de cada plan.

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador :	\$ 313.019
Inversión por OPA :	\$ 22.600.000

j) Evaluación y resultados esperados

Se requieren dos instancias de evaluación: i) una instancia intermedia o de seguimiento que permita evaluar el estado de avance del plan, y ii) una instancia de evaluación al cierre del plan que permita evaluar los productos y resultados alcanzados.

- ***Evaluación intermedia de resultados.***

Su objetivo es evaluar contra lo planificado, a los 6 meses de ejecutado el plan. Las áreas e indicadores considerados para esta evaluación son:

- (i) Estado de avance en implementación de acciones.
 - a. *Consolidado de indicadores de productos y actividades.*
- (ii) Problemas y amenazas para el cumplimiento de objetivos.
 - a. *Porcentaje de actividades con retraso sobre lo planificado.*
 - b. *Porcentaje de productos con retraso sobre lo planificado.*
- (iii) Ejecución presupuestaria.
 - a. *Porcentaje de ejecución presupuestaria sobre lo planificado.*
 - b. *Porcentaje de inversión financiada por terceros públicos.*
 - c. *Porcentaje de inversión financiada por terceros privados.*
 - d. *Porcentaje de inversión financiada por pescadores artesanales.*

Se estima un 1 mes y medio de ejecución de la evaluación, considerando la elaboración del informe. El informe no deberá superar las 30 páginas. El responsable de la realización de la evaluación intermedia y elaboración de informe es el Equipo Técnico.

- ***Evaluación de resultados***

El objetivo de esta evaluación es identificar claramente los resultados de la ejecución de acciones contempladas en el plan. No se trata únicamente de contrastar lo planificado contra lo hecho (acciones y productos), sino de identificar efectos en la población involucrada en el plan.

De este modo, las áreas mínimas a evaluar y sus indicadores generales serán:

- (i) Mejoras en ingreso de beneficiarios.
 - a. *Porcentaje de incremento de ingresos familiares mensuales de pescadores artesanales involucrados en planes.*
 - b. *Porcentaje de hogares de pescadores artesanales que diversifican fuentes de ingreso.*
 - c. *Promedio de ingresos generados por actividades turísticas.*
- (ii) Puestos de trabajo generados.
 - a. *Tasa de ocupación de familias de pescadores artesanales con relación a año t.*
 - b. *Porcentaje de delta de ocupación en familias de pescadores en puestos de trabajos asociados a las actividades del plan.*
- (iii) Número total de beneficiados directos.
 - a. *Porcentaje de pescadores artesanales en el territorio beneficiados directamente por el plan.*

(iv) Auto-sustentabilidad del circuito.

- a. *Porcentaje gasto en ejecución de actividades financiadas por ingresos generados por el plan.*

(v) Ejecución presupuestaria.

- a. *Porcentaje de ejecución presupuestaria sobre lo planificado año t.*
- b. *Porcentaje de inversión financiada por terceros públicos año t.*
- c. *Porcentaje de inversión financiada por terceros privados año t.*
- d. *Porcentaje de inversión financiada por pescadores artesanales año t.*

Sobre la base de estos elementos, se deberán proponer estrategias de acción a futuro.

El informe de evaluación producido deberá ser aprobado por el Centro de Gestión y posteriormente se plantea una presentación de resultados bajo la modalidad de "rendición de cuentas pública".

Se estiman 2 meses de ejecución de la evaluación, considerando la elaboración del informe. El informe no deberá superar las 50 páginas. El responsable de la realización de la evaluación intermedia y elaboración de informe es el Equipo Técnico.

- ***Resultados esperados***

- (i) Circuito turístico consolidado en términos de diseño y gestión.**
- (ii) Se consolida el turismo como actividad complementaria para familias de pescadores artesanales en el territorio.**
- (iii) Se observa un potencial impacto en la actividad económica del territorio producto del funcionamiento del circuito turístico.**

k) Planificación

- Etapas del plan

El plan está compuesto por 3 etapas, que dadas las características de las actividades del plan, se considera el solapamiento entre ellas.

- **Etapa 1: Planificación.** Esta primera etapa del plan consiste en sentar las bases para el desarrollo del territorio, diseñando las acciones necesarias para ello. También, constituye el momento en que se definen los actores claves para la implementación y ejecución del plan.

El **principal hito** es la constitución del Centro de Gestión, en particular, la definición del Equipo Técnico con un perfil orientado a la gestión turística.

La duración de esta etapa es de 4 meses.

- **Etapa 2: Implementación y ejecución.** La implementación se refiere a la ejecución o puesta en marcha de las acciones planificadas en la Etapa 1. Las principales actividades serán la ejecución de las campañas publicitarias y plan de mejoras a la infraestructura y equipamiento de las caletas del circuito turístico, así como la capacitación estratégica en competencias relacionadas con el desarrollo de la actividad turística en el territorio.

Durante esta etapa se contempla una primera evaluación de medio término, cuyo propósito es observar el estado y ritmo de avance del plan en función de lo planificado. Esta instancia permitirá realizar ajustes a la planificación que permitan conseguir los logros esperados.

El **principal hito** de esta etapa es la constitución del Circuito Turístico, producto indispensable para cumplir con los objetivos de desarrollo del proyecto y dar respuesta a los indicadores de diversificación de actividades, ingresos y empleo.

La duración de esta etapa es de 8 meses.

- **Etapa 3: Evaluación y continuidad.** Esta etapa corresponde a la revisión global de lo hecho durante el periodo de ejecución de las acciones del plan. Su objetivo es dar cierre a un primer ciclo del plan y definir la orientación futura que tendrá el circuito turístico en el territorio. El **principal hito** es la realización de una evaluación de resultados que entregue un informe de estado de la situación así como recomendaciones que orienten un próximo periodo.

La duración de esta etapa contempla 2 meses de duración luego finalizada la ejecución de las acciones previstas en el plan.

- **Carta Gantt**

ACCIONES	MESES														RESPONSABLE	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Establecer mesa de gestión de bienes y servicios turísticos en el territorio.																Intendencia
Constituir un equipo técnico para implementar y ejecutar el plan de desarrollo territorial.																Mesa de Gestión
Diseñar un circuito turístico para el territorio en torno a la identidad del pescador artesanal.																Equipo Técnico
Campanas publicitarias que apunten a visitar las caletas.																Equipo Técnico
Acondicionar 2 botes para pesca-turismo																Equipo Técnico
Acondicionar 2 hogares de pescadores en cada caleta del circuito para pesca-turismo.																Equipo Técnico
Capacitar mediante modalidad "aprender-haciendo" en elementos de gestión de servicios de pesca-turismo																Equipo Técnico
Capacitar mediante modalidad "aprender-haciendo" en servicios de guía turística para el circuito																Equipo Técnico
Evaluación intermedia de resultados																Equipo técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Evaluación global de resultados																Equipo técnico y organizaciones de pescadores artesanales

3.1 Plan de desarrollo para el territorio de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue

TERRITORIO	Dichato, Cerro Verde y Cocholgue
TÍTULO	“FORTALECIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA A TRAVÉS DE LA AGREGACIÓN DEL VALOR”

a) Contexto general del territorio

Este **territorio** de la región del BíoBío está compuesto por las caletas de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue.

Figura 12. Mapa de Caletas del Territorio



Las dos primeras son de procedencia urbana, en tanto Cocholgue pertenece a una zona rural. Las caletas de este agrupamiento presentan facilidades de acceso, caracterizadas por contar con ruta pavimentada y existencia de movilización colectiva diaria. Todas ellas cuentan además con iniciativas de turismo o gastronomía.

En términos de disposición a la participan en planes colectivos de desarrollo, hay buena disposición en cada una de las caletas. Cerro Verde y Colcholgue han participado en trabajo conjunto con caletas cercanas, no obstante se reconoce la existencia de rivalidades menores con otras caletas. Las caletas de Dichato y Cerro Verde han participado en proyectos productivos de acuicultura y comercialización. En Dichato se han realizado proyectos de cultivo de moluscos a mediana escala, los cuales han presentado problemas en la comercialización, ya que no cuentan con la clasificación del área para el cultivo y extracción de moluscos bivalvos. La caleta Cerro Verde cuenta con la experiencia de cultivo de algas y operación de planta de proceso. Sin embargo, por la falta de capital de trabajo estos proyectos no lograron la viabilidad financiera y el escalamiento comercial.

La operación principal se basa en la extracción de los recursos algas, crustáceos, moluscos y pescados, además de la extracción de equinodermos y cordados. El modelo de comercialización es de venta de productos frescos, la forma de venta es del tipo individual y sindical en Dichato y Cerro Verde, mientras que en Cocholgue es únicamente individual. Todas las caletas del agrupamiento se vinculan con intermediarios para la venta del producto, y en el caso de la caleta de Cerro Verde también se relacionan con la empresa.

En cuanto a infraestructura, sólo la caleta de Cerro Verde cuenta con rampla, mientras que las otras no cuentan con ésta y tampoco con muelle o malecones. Ninguna de estas caletas posee estructura de varado de embarcaciones y sólo la de Cerro Verde tiene explanada. Por otra parte, las tres caletas del agrupamiento cuentan con servicios básicos (energía eléctrica, agua y gas), y con servicios de administración. La única que no posee boxes o galpones es la caleta de Cocholgue.

b) Beneficiarios

El número de beneficiarios directos para este agrupamiento se ha estimado en función de las organizaciones consideradas inicialmente para el plan:

Tabla n.2. Beneficiarios Directos del Plan.

Código OPA	Nombre Caleta	N° de Pescadores Hombres	N° de Pescadores Mujeres
2	Cerro verde	31	1
3	Cerro verde	46	11
5	Cerro verde	23	2
6	Cerro verde	38	1
7	Cerro verde	43	0
14	Cocholgue	225	15
15	Cocholgue	148	12
17	Cocholgue	19	14
23	Dichato	111	4
Total beneficiarios		684	60

Este plan de desarrollo tiene un impacto directo en 744 pescadores, hombres y mujeres, que actualmente cuentan con su RPA, si a los familiares este número se duplica en algunas caletas. Como beneficiarios indirectos se considera la comunidad en su conjunto y caletas aledañas que puedan aumentar su dinámica socio-económica producto del influjo del plan.

c) Agentes involucrados

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de los siguientes actores regionales: Organizaciones de Pescadores Artesanales (OPA), Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA), Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), Servicio de Salud Regional (SERSALUD), Secretaria Regional Ministerial de Economía (SEREMIECO) Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR), Dirección de Obras Portuarias (DOP), Gobierno Regional (GORE), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y Municipalidades (MUN),

La ejecución del plan implica un alto grado de coordinación entre los actores antes mencionados, a fin de mejorar la eficiencia en la asignación de recursos económicos.

d) Diagnóstico de la situación actual

El análisis FODA permite identificar aquellos ámbitos que pueden ser catalizadores de procesos de desarrollo territorial, así como definir el tipo de estrategia a seguir, en función del balance entre fortalezas y debilidades, y oportunidades y amenazas.

A continuación se exponen los principales resultados del análisis FODA.

- **Fortalezas**

Las caletas de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue presentan entre sus fortalezas la capacidad de recuperación del recurso, en tanto en Cocholgue destaca una tasa de crecimiento positiva en los desembarques a nivel nacional. Estas caletas también poseen una alta expertise y vocación por la actividad que realizan. Los sindicatos, federaciones, asociaciones y cooperativas regionales y provinciales que las representan cuentan con capacidades de organización local y zonal. A estas fortalezas se agrega que en el caso de Cocholgue, la caleta presenta alta disponibilidad y valor de los recursos explotados.

Así también, las caletas de este agrupamiento se destacan por presentar una capacidad emprendedora y alto compromiso con proyectos cuando son formulados con la participación de los pescadores.

- **Debilidades**

Una de las principales debilidades de las caletas del agrupamiento, refiere a que los agentes comerciales, dirigentes y consumidores de las caletas de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue presentan bajos niveles formativos y concienciación. Situación a la que se suman los bajos niveles de educación formal de los pescadores.

La caleta de Cocholgue presenta una escasa disposición al cambio y posee una cultura cortoplacista. En tanto, la caleta de Dichato presenta – en comparación a las otras- una escasa agregación de valor en su actividad productiva. También en estas caletas existe baja presencia de la mujer en la actividad productiva y escaso reconocimiento a sus actividades.

Otra de las debilidades de las caletas apuntan a la descoordinación para la asignación y seguimiento de los recursos objetivos, por parte de las autoridades institucionales relacionadas con el apoyo y fomento de la pesca artesanal, aspecto que se condice con la deficiente fiscalización en la cadena de comercialización y los bajos conocimientos de los pescadores de los aspectos normativos relacionados con el medio ambiente, sanitario y pesquero.

En las caletas de este agrupamiento existe además una deficiencia sanitaria en la cadena de comercialización, y en el caso de Dichato y Cerro Verde deficiencia en la gestión de la cadena de comercialización.

Las caletas de este agrupamiento, exceptuando Dichato, presentan una alta atomización y compleja asociación del sector. Por su parte, la caleta de Dichato presenta una baja capitalización en cuanto patrimonio-activos. Cerro Verde se caracteriza por presentar una escasa capacidad de gestión y planificación frente a la temporalidad del recurso, situación que no ocurre en las otras caletas del territorio. La caleta de Cocholgue, en tanto, muestra heterogeneidad en el tipo de embarcaciones que poseen los pescadores artesanales y que van desde botes a remo a lanchas dedicadas a la pesca de la sardina y anchoveta, principalmente.

Además las caletas de este agrupamiento presentan escasa infraestructura marítima, y en Cocholgue se observa escasa infraestructura terrestre que no permite un trabajo adecuado en las operaciones de descarga de la pesca. En esta última se agrega además una alta desconfianza por la obtención de beneficios para terceros a través de proyectos de investigación y comercialización, lo cual no favorece la generación de nuevos proyectos de fomento productivo.

- **Amenazas**

Las caletas de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue presentan entre sus mayores amenazas los problemas de sustentabilidad y agotamiento de los recursos hidrobiológicos, la ineficiente fiscalización de la explotación del recurso, la pesca ilegal y el alto riesgo sanitario.

Además, este agrupamiento se destaca por el alto nivel de concentración en la compra por parte del intermediario, lo que repercute en el control de precios de los productos, por cambios y fluctuaciones en los mercados y en la demanda, y por una alta competencia de la caleta Cocholgue con el sector industrial con el cual comparten la explotación de recursos.

Otro foco de amenazas para el territorio lo constituye el crecimiento de la acuicultura de pequeña escala en productos no salmonídeos, ya que las organizaciones de pescadores dedicadas a estas actividades no han presentado resultados positivos en términos de sustentabilidad de la actividad en el largo plazo, y ello ha significado un grado de desconfianza con iniciativas que incorporen la comercialización con agregación de valor. Sin embargo, estos emprendimientos deben ser fortalecidos para cambiar esta condición de amenaza en el compromiso con el plan de desarrollo a ser una oportunidad de nuevos negocios con respaldo técnico en la comercialización y agregación de valor.

- **Oportunidades**

Las caletas de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue presentan oportunidades en la expansión de los mercados de los productos del mar a través de las modificaciones en los hábitos de consumo humano nacional e internacional. También muestran como factor favorable el interés de mejora en el proceso de venta (fitosanitaria, concentración de la oferta y ventas). Otra oportunidad es la iniciativa para dar valor agregado al producto y desarrollo de campañas medioambiental asociadas a la pesca artesanal.

Asimismo, estas caletas, salvo la caleta de Cerro Verde, tienen entre sus posibilidades el desarrollo de actividades turísticas relacionadas con la gastronomía, artesanía, ecología y/o medio ambiente. La caleta de Cerro Verde presenta la oportunidad de crecimiento del mercado para algas y productos bentónicos, y la caleta de Dichato muestra a través de los últimos años acciones de emprendimiento en acuicultura, pero no ha logrado autofinanciarse en el corto plazo. Por lo cual, es una oportunidad para este Plan de Desarrollo contar con la organización de Dichato, ya que estos pescadores conocen los alcances que tiene los proyectos de comercialización y agregación de valor, independientemente de los resultados que han logrado.

e) Justificación y ventajas comparativas del Plan

En función de los resultados del análisis FODA y de los talleres participativos de planificación, se ha definido como foco de intervención **fortalecer la comercialización asociativa a través de la agregación de valor**.

Aspecto clave para esta definición de foco está en que las caletas de este agrupamiento presentan como principal debilidad la comercialización de los distintos recursos que extraen o cultivan, y reconociendo las fortalezas que poseen las propias caletas, como es el caso de Cerro Verde que cuenta con la Planta de Proceso en vías de certificación sanitaria; Cocholgue que posee principalmente un desembarque de pescado y Dichato que cuenta con desembarques pescados y algas, y de moluscos provenientes de extracción natural y de cultivo.

Por los motivos anteriores, la ventaja del Plan radica en que su foco está en potenciar las fortalezas y vincularlas a través de la agregación de valor y comercialización asociativa. El componente asociativo en un marco de condiciones técnicas apropiadas, es el pilar para emprender el mejoramiento de la comercialización. Esto significa un avance progresivo en el desarrollo de las actividades y productos, en función de que el Plan genera las condiciones de infraestructura y capacidades en los pescadores. De este modo, se condiciona el avance al cumplimiento de condiciones elementales para ello.

Lo anterior implica considerar los tres lineamientos estratégicos, a saber: Sustentabilidad y medio ambiente (LE1), Recurso humano y asociatividad (LE2) y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3)

Los problemas que se buscan resolver mediante el plan son:

- Déficit en el área de comercialización, tanto a nivel de venta de producto como de respeto a contratos de venta con terceros.
- Escasa o nula tecnificación y conservación de los productos.
- Bajos ingresos debido al valor de venta de los productos.
- Escaso control de precio de los recursos que extraen.

f) Objetivos del Plan

- Objetivo general:

Fortalecer la gestión de comercialización asociativa mediante la agregación de valor a los productos del mar.

– Objetivos específicos:

1. Potenciar la infraestructura y equipamiento de planta, cultivos y embarcaciones (LE1 y LE3).
2. Mejorar y diversificar canales de comercialización de pescadores artesanales (LE2 y LE3).
3. Desarrollar las capacidades estratégicas (de comercialización, de manejo de equipamiento, de gestión de equipamiento) en los pescadores artesanales del territorio (LE2).

g) Descripción del Plan

El Plan consiste en construir e implementar un sistema de venta asociativa de recursos. Especialmente, en sectores extractivo/productivos en donde predomina la venta a intermediarios, se han logrado importantes resultados en términos de condiciones de precio mediante la acción colectiva de los vendedores en primera instancia de los productos.

De este modo, el Plan busca sentar las bases para una venta asociada entre los pescadores. Para esto, se propone un sistema de comercialización basado en la presencia de un agente de ventas especializado, cuya única tarea consista en gestionar las ventas a posibles compradores.

El Plan considera los elementos de soporte para lograr implementar un sistema de este tipo: fortalecer la infraestructura y capacidades de los pescadores artesanales. Básicamente, el soporte tecnológico y de manejo técnico debe acompañar las faenas de tal modo de mejorar las condiciones del producto previa venta. Al respecto, un punto débil de la comercialización actual es la necesidad de vender el producto cuanto antes, dada la falta de cámaras de frío que permitan acopiar el producto hasta lograr un precio de venta adecuado.

Las capacidades estratégicas, por su parte, no apuntan a transformar al pescador artesanal en un experto en *marketing*, sino a convertirlo en un usuario de la tecnología de frío y manipulador experto de los productos que extrae.

Uno de los principales problemas que la gestión del Plan deberá resolver en su primera etapa de implementación es la exigencia de dinero de forma inmediata por parte del pescador. Para avanzar pese a este obstáculo, se plantea un proceso de

implementación progresivo en términos de volúmenes que puedan aportar los pescadores y que el agente pueda manejar para su comercialización.

h) Acciones por objetivos

La tarea inicial es constituir el Centro de Gestión cuya función será articular y tomar las decisiones estratégicas en el fortalecimiento de la comercialización asociativa.

El Centro estará constituido por representantes de los sectores involucrados: pescadores artesanales, sector público y privados interesados, y equipo técnico.

El equipo técnico será el responsable de la administración y ejecución directa del plan de desarrollo, y estará constituido por dos profesionales con experiencia en el sector de la pesca artesanal. Este equipo cumplirá funciones de agente de desarrollo con énfasis en gestionar y apoyar la comercialización en las condiciones acordadas con los pescadores artesanales involucrados.

Figura 13. Estructura de Centro de Gestión.



El Centro tendrá una frecuencia de reunión una vez al mes en el primer semestre de ejecución del plan. Durante el segundo semestre se contemplan reuniones cada 2 meses. Su funcionamiento será de tipo colegiado y el procedimiento de decisión mediante votación con quórum a definir en sesión inicial. Funcionará durante la ejecución del plan, su continuidad quedará sujeta a evaluación de pertinencia.

El plazo para constituir el Centro de Gestión es de 3 semanas, una vez iniciado el Plan de Desarrollo y su convocante debe ser el Intendente de la Región del Biobío, considerando los distintos actores involucrados. Esta acción es común a los distintos planes de desarrollo territorial para la región.

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

Potenciar la infraestructura y equipamiento de planta, cultivo y embarcaciones

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Potenciar la planta de proceso de Cerro Verde.	Adquisición de mesones de trabajo de acero inoxidable, bandejas de trabajo y una grúa horquilla de 2 ton Yale.	8 meses	– Seleccionar a las caletas que cuentan con mejores condiciones tecnológicas para la instalación de las cámaras de frío.	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de pre-factibilidad. Licitación de instalación de cámaras. 	OPA, SEREMIECO, SERCOTEC, CORFO, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERSALUD, MUN.	Equipo técnico		20.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA
Mejoramiento de la cadena de frío en embarcaciones menores de 12 metros.	Instalación de bandejas con hielo en embarcaciones menores de 12 metros.	4 meses	– 90% de embarcaciones acceden a cámaras de frío en puntos de desembarque a 6 meses de iniciado el plan.	Se consideran las plantas de hielo instaladas en Coliumo y Dichato, las cuales prestarán servicio a las caletas vecinas. Se vinculará con la adquisición de un camión de 5000 kilos que trabajarán para este agrupamiento de caletas.	OPA, SERCOTEC, CORFO, SUBPESCA, SERNAPESCA, FOSIS, SERSALUD, MUNI, GOBMAR.	Equipo técnico		5.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA FOSIS: PAAE
Mejoramiento de las embarcaciones de 12 a 15 m,	Mejorar la calidad de la pesca mediante la aplicación de fibra	6 meses	– 50% embarcaciones seleccionadas cuentan con	Postulaciones al Fondo de Fomento de la Pesca Artesanal,	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERCOTEC, FOSIS, GOBMAR, MUNI.	Equipo técnico		10.000 FF: SUBPES

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
mediante fibra de vidrio.	de vidrio a las embarcaciones de 12 a 15 m. Esta acción permite mejorar los estándares sanitarios y de higiene de las embarcaciones.		maquinas de frío mejoradas a 9 meses de iniciado el plan.					CA: FAP-FFPA FOSIS: PAAE
Aumentar la capacidad de los sistemas de cultivos existente e instalar nuevos centros.	Mejorar los sistemas de cultivo para aumentar la producción a una escala semi industrial.	3 meses	– Duplicar la producción a los 6 o 12 meses, desde iniciado el plan dependiendo de los recursos objetivos.	Compra de materiales, instalación de nuevos sistemas de cultivo, compra semillas de los recursos objetivos.	OPA, SERCOTEC, CORFO, INNOVA BIOBIO, SUBPESCA, SERNAPECA.	Equipo técnico y organizaciones de pescadores.		50.000 FF: SUBPES CA: FAP, FFPA CORFO: PREINVE RSION EN AMERB
Clasificar las áreas de acuicultura para el cultivo de moluscos bivalvos, según la normativa vigente.	La clasificación permitirá comercializar la producción en el mercado interno y externo. Además, permite la trazabilidad de los productos, según la	4 meses	– 100% de los recursos cosechados pueden ser procesados en plantas certificadas.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de clasificación del área. • Ingreso del Clasificación al Sernapesca. Ejecución del Programa de	OPA, SERNAPECA, CORFO, INNOVA BIOBIO, SUBPESCA, SERSALUD.	Equipo técnico y Sernapesca.		5.000 FF: SUBPES CA: FAP, FFPA CORFO: PREINVE RSION

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
	normativa.			Sanitización de Moluscos Bivalvos (PSMB).				EN AMERB

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

Mejorar y diversificar canales de comercialización de pescadores artesanales

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Definición de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.	Definición de las estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales aplicables en el territorio, incluyendo: modos de negociación y requerimientos básicos administrativos. Y considerando como contrapartes a: industrias, intermediarios y consumidor.	6 semanas	– 1 informe de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales a terceros a los 3 meses.		OPA, SUBPESCA, SERNAPECA, CORFO, SERCOTEC, FOSIS, MUNI, EMPRESAS	Equipo técnico		200 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA FOSIS: PAEE
Puesta en valor de los productos	Promoción y difusión de los valores	2 meses	– Ejecución de una estrategia de	Definición de estrategias de	OPA, SUBPESCA, SERNAPECA,	Equipo técnico	• Desplazamientos a caletas del	15.000

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.	nutritivos de estos productos naturales, sanos e imprescindibles en una dieta sana. Promocionar la calidad de los productos de terminados, asegurando la cadena de frío.		puesta en valor en la comunidad a los 5 meses de iniciado el plan.	ventas asociativas	MUNI, SERCOTEC, FOSIS, SERSALUD, EMPRESAS		territorio involucradas en el plan. • Material impreso de difusión.	FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA FOSIS: PAEE
Promoción de ventas asociativas de pescadores artesanales a industrias.	Promoción de la venta asociativa de pescadores artesanales a industrias, con el fin de cumplir requisitos de volumen y puntualidad requeridos por las plantas.	6 meses	– 1 actividad promocional de ventas asociativas a industrias al 100% de las organizaciones de pescadores artesanales del territorio involucradas con el plan a los 12 meses de iniciado el plan.	Definición de estrategias de ventas asociativas y promoción de la calidad de los productos.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, SERSALUD, SERCOTEC, FOSIS, MUNI, EMPRESAS	Equipo técnico	• Desplazamientos a caletas del territorio involucradas en el plan. • Material impreso de difusión. • Lugar de reunión en cada caleta visitada	2.000 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA FOSIS: PAEE
Promoción de ventas asociadas de pescadores artesanales a intermediarios.	Promoción de la venta asociativa de pescadores artesanales a intermediarios, con el fin de aumentar el poder de negociación de precios.	6 meses	– 1 actividad promocional de ventas asociativas a intermediarios al 100% de las organizaciones de pescadores artesanales del	Definición de estrategias de ventas asociativas y promoción de la calidad de los productos.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERSALUD, SERCOTEC, FOSIS, MUNI, EMPRESAS	Equipo técnico		2.000 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
			territorio involucradas con el plan a los 12 meses de iniciado el plan.					FOSIS: PAEE
Construir las bases para la comercialización directa a consumidores.	Crear las condiciones (infraestructura y reglas) para la venta coordinada de pescadores artesanales a consumidores.	6 meses	– 100% de organizaciones de pescadores artesanales involucrados consideran establecidas las bases para la venta directa a consumidores en las caletas del territorio.	Definir brechas y potencialidades para la venta a consumidores en las caletas del territorio. Seleccionar caletas y organizaciones. Creación de condiciones para la venta directa a consumidores.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, SERSALUD, SERCOTEC, FOSIS, MUNI, EMPRESAS	Equipo técnico		1.500 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA FOSIS: PAEE
Adquisición de un camión de 5000 kilos para el transporte asociativo.	Este camión servirá para la distribución de hielo, recolección de productos desembarcados y distribución de los productos terminados.	4 meses	– Licitación de compra por el FAP.	El camión debe ser administrado por la mesa de gestión de este agrupamiento de caletas.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, SERSALUD, MUNI, EMPRESAS	Equipo técnico		30.000 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

Desarrollar las capacidades estratégicas (de comercialización, manejo y gestión de equipamiento) en los pescadores

artesanales del territorio

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTE INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Diseñar un plan de capacitación "aprender-haciendo" para el territorio.	Diseñar un plan de capacitación estratégica para 30 pescadores del territorio, que incluya, a lo menos: control sanitario, operación y gestión de maquinas de hielo y estrategias generales de comercialización.	1 mes	– Un informe de diseño de plan de capacitación a los 2 meses de iniciado el plan.	Construir las bases para la comercialización directa a consumidores.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENCE, FOSIS, SERSALUD, MUNI.	Equipo técnico		1.000 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAAE
Ejecutar plan de capacitación estratégica para el territorio.	Ejecutar el plan de capacitación a 30 pescadores artesanales.	4 meses	– 100% de pescadores seleccionados capacitados a los 6 meses de iniciado el plan.	Contratar entidad encargada de ejecutar la capacitación.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENCE, FOSIS.	Equipo técnico		15.000 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAAE

i) Resumen de inversiones por objetivos

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
Equipo Ejecutor				
1. Recursos humanos				
a. Profesionales	meses	11	1.000	11.000
b. Técnicos	meses	11	400	4.400
Subtotal 1				15.400
2. Equipamiento				
Habilitación de oficinas	1	1	1.520	1.520
Subtotal 2				1.520
3. Operación				
Arriendo oficina	meses	11	100	1.100
Materiales de oficina	meses	11	30	330
Servicios básicos	meses	11	100	1.100
Reuniones de la Mesa de Gestión con equipo ejecutor	reunion	5	110	550
Subtotal 3				3.080
Total Equipo Ejecutor				20.000

Objetivo 1: Potenciar la infraestructura y equipamiento de planta, cultivo y embarcaciones

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Equipamiento				
Adquisición de mesones de trabajo de acero inoxidable, bandejas de trabajo y una grúa horquilla de 2 ton Yale.	1	1	20.000	20.000
Adquisición de bandejas de hielo en embarcaciones	unidad	1.000	5	5.000
Enfibramiento de embarcaciones menores para asegurar la cadena de frío	unidad	4	2.500	10.000
Compra de materiales, instalación de nuevos sistemas de cultivo, compra semillas de los recursos objetivos	1	1	50.000	50.000
Subtotal 1				85.000
2. Operación				
a. Subcontratación de consultora para clasificar las áreas de acuicultura para el cultivo de moluscos	1	1	5.000	5.000
Subtotal 2				5.000
Total Objetivo 1				90.000

Objetivo 2: Mejorar y diversificar canales de comercialización de pescadores artesanales

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Recursos humanos				

a. Profesional para la venta gestionar la venta asociativa a intermediarios e industrias	unidad	6	667	4.000
b. Técnicos				
Otros. Charla sobre Definición de estrategias para venta asociativas frente a intermediarios e industrias	1	1	200	200
Subtotal 1				4.200
2. Equipamiento				
Habilitación de sala de reuniones para la coordinación de venta asociativa	1	1	1.500	1.500
Adquisición de un camión con equipo de frio para la venta asociativa	1	1	30.000	30.000
Subtotal 2				31.500
3. Operación				
Subcontratación de consultora para elaborar la campaña de promoción y difusión de los productos del mar	1	1	15.000	15.000
Subtotal 3				15.000
Total Objetivo 2				50.700

Objetivo 3: Desarrollar las capacidades estratégicas (comercialización, manejo y gestión de equipamiento) en los pescadores artesanales

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Levantamiento de necesidades de capacitación para el manejo y gestión de equipamiento. Realizado en visitas y entrevistas en terreno por parte del profesional contratado.	1	1	1.000	1.000
Subcontratación de consultora para capacitación de 30 beneficiarios en: control sanitario, operación y mantenimiento de maquinas de hielo y gestión de la comercialización.	1	30	500	15.000
Subtotal 1				16.000
Total Objetivo 3				16.000

Presupuesto consolidado	
Objetivos	Valor (M\$)
1. Potenciar la infraestructura y equipamiento de planta, cultivo y embarcaciones	90.000
2. Mejorar y diversificar canales de comercialización de pescadores artesanales	50.700
3. Desarrollar las capacidades estratégicas (de comercialización, de manejo de equipamiento, de gestión de equipamiento) en los pescadores artesanales del territorio.	16.000
Subtotal	156.700
Funcionamiento del equipo técnico profesional ejecutor del plan de desarrollo	20.000
Subtotal	20.000

Total Plan	176.700
------------	---------

Potenciales Fuentes de Financiamiento:

Acorde a los objetivos específicos, se distinguen las siguientes fuentes de financiamiento:

- i Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA): Fondo de Administración Pesquera (FAP), Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal (FFPA).
- ii Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE): Programa Chile Emprende
- iii Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC): Programa Capital Semilla
- iv Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS): Programa de Apoyo a Actividades Económicas (PAAE)
- v Corporación de Fomento y la Producción (CORFO): Programa de Preinversión en AMERB.

Cabe señalar que, los planes de desarrollo territorial requieren una articulación e integración a nivel regional de las distintas fuentes de financiamiento para la puesta en marcha, seguimiento y evaluación de cada plan.

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador :	\$ 237.499
Inversión por OPA :	\$ 19.633.282

j) Evaluación y resultados esperados

Se requieren dos instancias de evaluación: i) una instancia intermedia o de seguimiento que permita evaluar el estado de avance del plan, y ii) una instancia de evaluación al cierre del plan que permita evaluar los productos y resultados alcanzados.

- ***Evaluación intermedia de resultados.***

Su objetivo es evaluar contra lo planificado, a los 6 meses de ejecutado el plan. Las áreas e indicadores considerados para esta evaluación son:

- (i) Estado de avance en implementación de acciones.
 - a. *Consolidado de indicadores de productos y actividades.*

- (ii) Problemas y amenazas para el cumplimiento de objetivos.
 - a. *Porcentaje de actividades con retraso sobre lo planificado.*
 - b. *Porcentaje de productos con retraso sobre lo planificado.*

- (iii) Ejecución presupuestaria.
 - a. *Porcentaje de ejecución presupuestaria sobre lo planificado.*
 - b. *Porcentaje de inversión financiada por terceros públicos.*
 - c. *Porcentaje de inversión financiada por terceros privados.*
 - d. *Porcentaje de inversión financiada por pescadores artesanales.*

Se estima un 1 mes y medio de ejecución de la evaluación, considerando la elaboración del informe. El informe no deberá superar las 30 páginas. El responsable de la realización de la evaluación intermedia y elaboración de informe es el Equipo Técnico.

- ***Evaluación de resultados***

El objetivo de esta evaluación es identificar claramente los resultados de la ejecución de acciones contempladas en el plan. No se trata únicamente de contrastar lo planificado contra lo hecho (acciones y productos), sino de identificar efectos en la población involucrada en el plan.

De este modo, las áreas mínimas a evaluar y sus indicadores generales serán:

- (i) Mejoras en ingreso de beneficiarios.
 - a. *Porcentaje de incremento de ingresos familiares mensuales de pescadores artesanales involucrados en planes.*

- (ii) Puestos de trabajo generados.
 - a. *Tasa de ocupación de familias de pescadores artesanales con relación a año t.*
 - b. *Porcentaje de delta de ocupación en familias de pescadores en puestos de trabajos asociados a las actividades del plan.*

- (iii) Número total de beneficiados directos.
 - a. *Porcentaje de pescadores artesanales en el territorio beneficiados directamente por el plan.*

- (iv) Auto-sustentabilidad del Centro de Gestión.
 - a. *Porcentaje gasto en ejecución de actividades financiadas por ingresos generados por el Centro de Gestión.*
 - b. *Ingresos generados por la administración del Centro de Gestión.*

(v) Ejecución presupuestaria.

- a. *Porcentaje de ejecución presupuestaria sobre lo planificado año t.*
- b. *Porcentaje de inversión financiada por terceros públicos año t.*
- c. *Porcentaje de inversión financiada por terceros privados año t.*
- d. *Porcentaje de inversión financiada por pescadores artesanales año t.*

Sobre la base de estos elementos, se deberán proponer estrategias de acción a futuro.

El informe de evaluación producido deberá ser aprobado por el Centro de Gestión y posteriormente se plantea una presentación de resultados bajo la modalidad de "rendición de cuentas pública".

Se estiman 2 meses de ejecución de la evaluación, considerando la elaboración del informe. El informe no deberá superar las 50 páginas. El responsable de la realización de la evaluación intermedia y elaboración de informe es el Equipo Técnico.

- **Resultados esperados**

- (i) **Se potenciar la infraestructura y equipamiento de planta, cultivo y embarcaciones de pescadores involucrados en el Plan.**
- (ii) **La venta asociativa e infraestructura disponible mejora precios de venta de productos.**
- (iii) **El Centro de Gestión se proyecta como entidad financieramente auto-sostenible a partir de venta de servicios.**

k) Etapas y carta Gantt

- **Etapas del plan.**

El plan está compuesto por 3 etapas.

- **Etapa 1: Planificación.** Esta primera etapa del plan consiste en sentar las bases para el desarrollo del territorio, diseñando las acciones necesarias para ello. También, constituye el momento en que se definen los actores claves para la implementación y ejecución del plan.

El **principal hito** es la constitución del Centro de Gestión, en particular, la definición del Equipo Técnico.

La duración de esta etapa es de 3 meses.

- **Etapa 2: Implementación y ejecución.** La implementación se refiere a la ejecución o puesta en marcha de las acciones planificadas en la Etapa 1. Las principales actividades serán la ejecución de las campañas publicitarias, el fortalecimiento de la acuicultura, plan de mejoras a la infraestructura y equipamiento de las caletas del circuito turístico, así como la capacitación estratégica en competencias relacionadas con el desarrollo de la actividad turística en el territorio.

Durante esta etapa se contempla una primera evaluación de medio término, cuyo propósito es observar el estado y ritmo de avance del plan en función de lo planificado. Esta instancia permitirá realizar ajustes a la planificación que permitan conseguir los logros esperados.

El **principal hito** de la etapa será la infraestructura y equipamiento de planta, cultivo y embarcaciones. Esto constituirá las bases para poder ejecutar planes de venta asociativa y mejora de precios de productos extraídos.

La duración de esta etapa es de 10 meses.

- **Etapa 3: Evaluación.** La etapa de evaluación corresponde a la revisión global de lo hecho durante el periodo de ejecución de las acciones del plan. Su objetivo es dar cierre a un primer ciclo del plan y definir la orientación futura que tendrá el circuito turístico en el territorio y la acuicultura. El **principal hito** es la realización de una evaluación de resultados que entregue un informe de estado de la situación así como recomendaciones que orienten un próximo periodo.

La duración de esta etapa contempla 2 meses de duración luego finalizada la ejecución de las acciones previstas en el plan.

Carta Gantt

ACCIONES	MESES														RESPONSABLE	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Constitución de equipo técnico para gestión de plan de desarrollo territorial.	■															Intendencia
Adquisición de mesones de trabajo de acero inoxidable, bandejas de trabajo y una grúa horquilla de 2 ton Yale.	■	■	■	■	■	■	■	■								Equipo Técnico
Diseñar un plan de capacitación estratégica para el territorio.		■														Equipo Técnico
Definición de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.		■	■													Equipo Técnico
Clasificar las áreas de acuicultura.		■	■	■	■											Equipo Técnico
Mejorar calidad de maquinaria de frío en embarcaciones de 12 a 15 metros.		■	■	■	■											Equipo Técnico
Instalación de cámaras de frío para embarcaciones menores de 12 metros.			■	■	■	■										Equipo Técnico
Ejecutar plan de capacitación estratégica para el territorio.			■	■	■	■										Equipo Técnico
Aumentar la capacidad de los sistemas de cultivo existentes e instalar nuevos centros.				■	■	■										Equipo Técnico
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.				■	■											Equipo Técnico
Enfibrar embarcaciones de 12 a 15 mt.				■	■	■	■	■								Equipo Técnico
Mejoramiento de los artes de pesca en embarcaciones menores a los 12 mt.						■	■	■								Equipo Técnico
Evaluación intermedia de resultados							■									Equipo Técnico
Promoción de ventas asociativas de							■	■	■	■	■					Equipo Técnico

pescadores artesanales a industrias.																		
Promoción de ventas asociadas de pescadores artesanales a intermediarios.																		Equipo Técnico
Construir las bases para la comercialización directa a consumidores																		Equipo Técnico
Evaluación global de resultados																		Equipo Técnico, Organizaciones de pescadores, Subpesca.

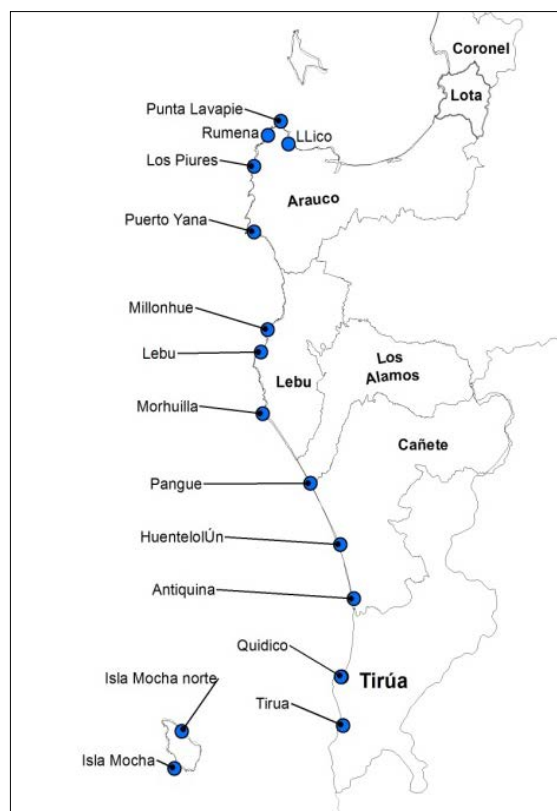
3.3 Plan de desarrollo para el territorio de Llico, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Isla Mocha y Tirúa

TERRITORIO	Punta Lavapié, Puerto Yana, Llico, Isla Mocha, Quidico y Tirúa
TÍTULO	“FORTALECIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN MEDIANTE EL TURISMO CON IDENTIDAD TERRITORIAL”

a) Contexto general del territorio

Este **territorio** de la región del BíoBío está compuesto por las caletas de Punta Lavapié, Puerto Yana, Llico, Isla Mocha, Quidico y Tirúa.

Figura 14. Mapa de Caletas del Territorio



Las caletas de este territorio se caracterizan por ser rurales y presentar facilidades de acceso variadas. De todas ellas, las caletas de Puerto Yana e Isla Mocha

no cuentan con ruta pavimentada, ni tienen acceso a movilización colectiva diaria. Iniciativas de turismo o gastronomía, están presentes en la mayoría de éstas, exceptuando las caletas de Puerto Yana y Tirúa, que no poseen estos servicios.

En cuanto a la disposición a la participación en planes colectivos de desarrollo, sólo la caleta de Punta Lavapié tiene baja disposición, mientras que en el resto existe buena disposición. Esta situación repercute en que Punta Lavapié destaca la existencia de rivalidades importantes con otras caletas, en tanto las demás identifican rivalidades menores. Asimismo, la mayoría de las caletas, a excepción de Punta Lavapié, ha participado con otras caletas. La participación en planes productivos se da en términos generales, siendo Quidico la única caleta que no ha tenido este tipo de participación.

La operación se basa en la extracción de los recursos algas, crustáceos, moluscos y pescados, además de la extracción de equinodermos y cordados. Sin embargo, existen algunas excepciones. Así, las caletas de Isla Mocha, Quidico y Tirúa no extraen algas, la de Tirúa tampoco tiene entre sus operaciones a crustáceos, y la de Puerto Yana no se vincula con moluscos, pescados u otros recursos.

El modelo de comercialización es de venta de productos frescos, con forma de venta individual. En las caletas de Llico e Isla Mocha, se suma también la venta sindical. Todas las caletas del agrupamiento se vinculan con intermediarios para la venta del producto.

En cuanto a infraestructura, las caletas de Puerto Yana, Isla Mocha y Quidico no cuentan con muelle, ramplas o malecones, a diferencia de las demás que tienen rampla. Ninguna de estas caletas cuenta con varado de embarcaciones y sólo las caletas de Punta Lavapié, Llico y Tirúa cuentan con explanada. El acceso a servicios básicos como agua, gas y energía eléctrica, se da en todas las caletas, a excepción de Puerto Yana; mientras que sólo la caleta de Llico y la de Tirúa tienen boxes o galpones. Asimismo, esta última es la única que cuenta con servicios de administración.

b) Beneficiarios

El número de beneficiarios directos para este agrupamiento se ha estimado en función de las organizaciones consideradas inicialmente para el plan:

Tabla n.3. Beneficiarios Directos del Plan.

Código OPA	Nombre Caleta	Nº. de Pescadores Hombres	Nº de Pescadores Mujeres
1	Llico	61	0
25	Punta Lavapie	9	21
26	Punta Lavapie	12	107
27	Punta Lavapie	19	5
28	Punta Lavapie	15	48
29	Punta Lavapie	29	18
30	Punta Lavapie	7	6
31	Punta Lavapie	47	10
33	Punta Lavapie	15	15
34	Punta Lavapie	15	48
35	Tirua	50	8
36	Tirua	180	120
37	Tirua	65	1
38	Quidico	102	0
62	Puerto Yana	23	12
63	Isla Mocha	101	0
64	Isla Mocha	32	0
65	Isla Mocha	80	0
Total beneficiarios		862	419

Este plan de desarrollo tiene impacto directo sobre 1281 pescadores, entre hombres y mujeres, es el plan que posee una mayor cobertura. En las caletas de Llico, Punta Lavapie Tirúa, Puerto Yana e Isla Mocha el plan tiene una cobertura cercana al 100% de las organizaciones de pescadores que actualmente están registradas en el Servicio Nacional de Pesca.

c) Agentes involucrados

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de los siguientes actores regionales: Organizaciones de Pescadores Artesanales (OPA), Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA), Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA),

Servicio de Salud Regional (SERSALUD), Secretaría Regional Ministerial de Economía (SEREMIECO) Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR), Dirección de Obras Portuarias (DOP), Gobierno Regional (GORE), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y Municipalidades (MUN),

La ejecución del plan implica un alto grado de coordinación entre los actores antes mencionados, a fin de mejorar la eficiencia en la asignación de recursos económicos.

d) Diagnóstico de la situación actual

El análisis FODA permite identificar aquellos ámbitos que pueden facilitar los procesos de desarrollo territorial, así como definir el tipo de estrategia a seguir, en relación al balance entre fortalezas y debilidades, y oportunidades y amenazas.

Los principales resultados del análisis FODA se presentan a continuación:

- **Fortalezas**

Las caletas de Punta Lavapié, Puerto Yana, Llico, Isla Mocha, Quidico y Tirúa presentan como factores favorables de desarrollo la capacidad de recuperación de los recursos y la tasa de crecimiento positiva en los desembarques a nivel nacional (a excepción de Punta Lavapié y Puerto Yana). Las caletas del territorio poseen también un alto conocimiento y vocación por la actividad que realizan. Los sindicatos, federaciones, asociaciones y cooperativas regionales y provinciales que representan a las caletas de Llico (VIII) e Isla Mocha muestran capacidades de organización local y zonal. Las caletas Isla Mocha, Quidico y Tirúa, en tanto, presentan alta disponibilidad y valor de los recursos explotados.

De las caletas de este agrupamiento, se destacan las caletas de Llico e Isla Mocha por presentar una capacidad emprendedora y alto compromiso con proyectos cuando son formulados con la participación de los pescadores.

- **Debilidades**

Los agentes comerciales, dirigentes y consumidores de las caletas presentan bajos niveles formativos y concienciación. También se observa en los pescadores artesanales bajos niveles de educación formal, aspectos que inciden negativamente en el posible desarrollo del territorio.

Por otra parte, estas caletas presentan escasa disposición al cambio y una cultura cortoplacista, además de una baja agregación de valor a su actividad

productiva. También en estas caletas existe baja presencia de la mujer en la actividad producida y escaso reconocimiento a sus actividades. Situación que permite perfilar un clima cultural adverso a la innovación.

A nivel institucional, se observa descoordinación en la asignación y seguimientos de recursos económicos por parte de las autoridades gubernamentales, lo que se suma a un deficiente proceso de fiscalización en terreno de la cadena de comercialización, y bajos conocimientos de los pescadores en los aspectos normativos relacionados con el medio ambiente, sanitario y pesquero. Junto con ello, las caletas se caracterizan por presentar una escasa capacidad de gestión y planificación frente a la temporalidad del recurso.

Las caletas de este agrupamiento presentan una alta atomización y compleja asociación del sector, a excepción de las caletas de Llico e Isla Mocha. Además, las caletas presentan una baja capitalización (patrimonio-activos), a excepción de Tirúa.

Mayoritariamente, las caletas de este agrupamiento muestran escasa infraestructura marítima y terrestre, y deficiencias sanitaria y de gestión en la cadena de comercialización. Tirúa, en tanto, posee infraestructura terrestre mediana, junto con una flota de embarcaciones más heterogénea.

También estas caletas presentan alta desconfianza por la obtención de beneficios para terceros a través de proyectos de investigación y comercialización. Sin embargo, la caleta de Llico (VIII) se sustrae de esta percepción de desconfianza.

- **Amenazas**

Las caletas del territorio presentan como sus principales amenazas los problemas de sustentabilidad y agotamiento de los recursos hidrobiológicos, la ineficiente fiscalización de la explotación de los recursos objetivos, la pesca ilegal y el alto riesgo sanitario.

También se observa como amenaza un alto nivel de concentración en la compra por parte del intermediario, lo que repercute en el control de los precios, y a lo que se suma el bajo cumplimiento de la legislación laboral, los cambios y fluctuaciones en los mercados y en la demanda, y la alta competencia con el sector industrial con el cual comparten la explotación de recursos. Situaciones que podrían poner el peligro el desarrollo del territorio.

- **Oportunidades**

Las caletas de Punta Lavapié, Puerto Yanana, Llico, Isla Mocha, Quidico y Tirúa presentan oportunidades en la expansión de los mercados de los productos del mar a través de las modificaciones en los hábitos de consumo humano a nivel nacional e internacional. También se observan posibilidades de mejora en el proceso de venta (fitosanitaria, concentración de la oferta y ventas). Otros factores positivos se vinculan al interés para dar valor agregado al producto y al desarrollo de campañas medioambientales asociadas a la pesca artesanal.

Además estas caletas, exceptuando Puerto Yana, tienen como oportunidad el desarrollo de actividades turísticas relacionadas con gastronomía, artesanía y/o medio ambiente. Las caletas de Punta Lavapié, Llico (VIII) e Isla Mocha muestran también oportunidad de desarrollo en el crecimiento del mercado para algas y productos bentónicos.

Punta Lavapié y Llico (VIII) tienen como oportunidad el crecimiento de la acuicultura de pequeña escala en productos no salmonídeos. Particularmente, Llico (VIII) en los últimos años ha desarrollado proyectos de acuicultura de mitílidos.

e) Justificación y ventajas comparativas del Plan

Las caletas de este agrupamiento territorial presentan una condición de ruralidad y lejanía y carencias en la conectividad permanente entre ellas, por lo cual es difícil implementar una comercialización asociativa. Sin embargo, esta condición presenta ventajas significativa desde el punto de vista del turismo con identidad territorial. Las caletas de Punta Lavapié se caracterizan principalmente por la extracción de jaibas y su procesamiento; Isla Mocha por los volúmenes y calidad de los desembarques de loco y su entorno escénico; Quidico y Tirúa por lo desembarques de pescados y su entorno con los pueblos originarios; Llico por su diversificación de los desembarques de recursos bentónicos, gastronomía y turismo; y Puerto Yana por sus desembarques de algas y su entorno escénico con potencialidades de ecoturismo.

Lo distintivo del Plan es la mirada territorial para la identidad del pescador artesanal. La identidad se presenta como un activo que puede trasladarse a los productos de la zona. De este modo, el Plan define su foco de intervención en el **fortalecimiento de la comercialización mediante el turismo con identidad territorial**. La identidad como un atributo posible de asociar a los productos como a los atractivos turísticos del territorio. Por otro lado, el desarrollo del polo turístico se asienta sobre la base del aprovechamiento de la pesca artesanal, tanto como proveedor de productos gastronómicos como experiencia que puede atraer al visitante.

Esto implica considerar los tres lineamientos estratégicos que determinan los objetivos del plan: Sustentabilidad y medio ambiente (LE1), Recursos humanos y asociatividad (LE2) y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3).

Los problemas que se buscan resolver mediante el plan son:

- Déficit en el área de comercialización, tanto a nivel de venta de producto como de respeto a contratos de venta con terceros.
- Bajos ingresos debido al valor de venta de los productos.
- Inestabilidad laboral durante el año.
- Déficit de infraestructura portuaria para desembarco adecuado de recursos.
- No hay aprovechamiento de recursos turísticos.

f) Objetivos del Plan

- Objetivo general:

Fortalecer la comercialización a través del turismo con identidad territorial.

- Objetivos específicos:

1. Fortalecer la infraestructura y equipamiento de las caletas del territorio. (LE3).
2. Desarrollar las capacidades estratégicas relacionadas con comercialización, manejo de equipamiento, gestión de equipamiento en los pescadores artesanales del territorio (LE2).
3. Potenciar y promover las actividades turísticas asociadas a la pesca artesanal en el territorio (LE1 y L3).

g) Descripción del Plan

El Plan consiste en un proceso de fortalecimiento de la comercialización mediante el turismo con identidad territorial. Esta imbricación de ámbitos (comercialización y turismo) responde a la diversidad propia del territorio y su potencial de desarrollo. En este sentido, más que identificar una línea de acción particular y excluyente, el plan busca articular las oportunidades y fortalezas de cada caleta.

La mejora del proceso de comercialización se basa en una plataforma de capacitación "aprender-haciendo" en tópicos tales como: comercialización, manejo de

equipamiento, gestión de equipamiento en los pescadores artesanales del territorio. Las capacitaciones apuntarán a grupos de 20 pescadores, cuya condición de permanencia será la participación en sesiones de difusión de aprendizajes para un público mayor de pescadores involucrados en el Plan (difusión horizontal del aprendizaje o enseñanza de pares). Sin embargo, para potenciar la comercialización no solo se requiere de habilidades específicas, sino también de condiciones de infraestructura y equipamiento que permitan una actividad extractiva y cuidado del producto de mejor calidad. La inversión en este ítem sólo puede realizarse en la medida que los pescadores adquieren las capacidades necesarias para sacarle provecho a la misma.

El desarrollo del turismo se basa en el concepto de pesca-turismo, en donde el eje es la actividad de la pesca artesanal, vale decir, un tipo de turismo experiencial antes que contemplativo del paisaje natural. El objetivo es confeccionar una primera oferta turística a cargo principalmente de pescadores artesanales, en donde se mezcla la belleza del paisaje, gastronomía y el contacto con la cotidianidad del pescador artesanal.

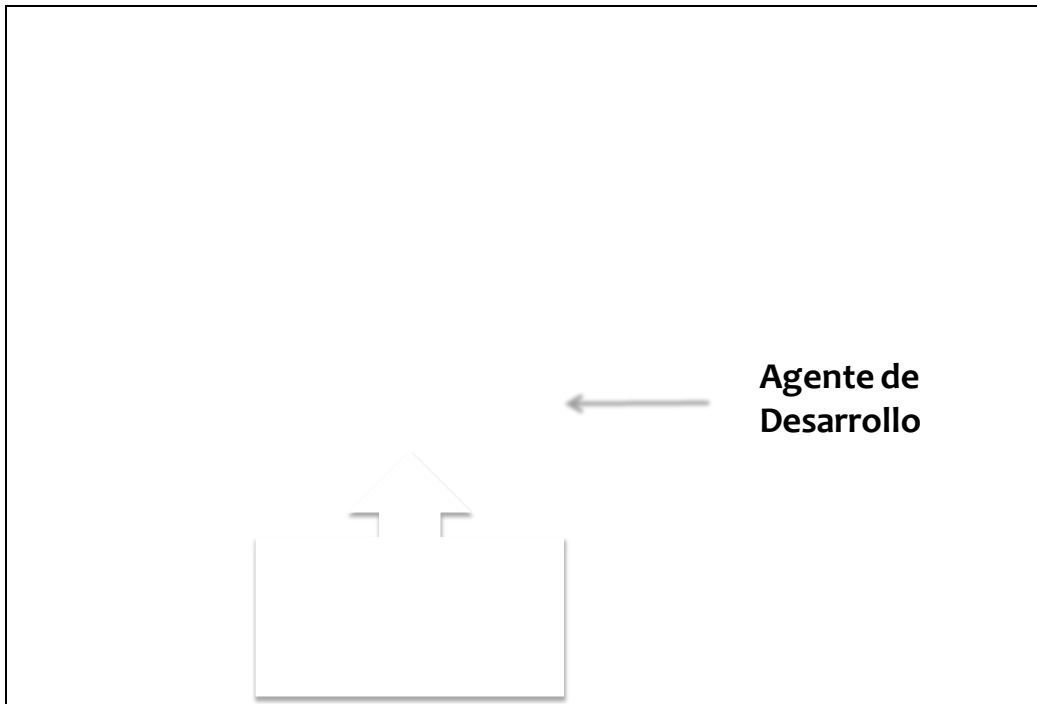
h) Acciones por objetivos

El Centro de Gestión cumplirá la función de articular y tomar las decisiones estratégicas en el fortalecimiento de la comercialización mediante el turismo con identidad territorial.

El Centro será constituido por representantes de los sectores involucrados: pescadores artesanales, sector público y privados interesados, y equipo técnico.

El equipo técnico será el responsable de la administración y ejecución directa del plan de desarrollo, y estará constituido por dos profesionales con experiencia en el sector de la pesca artesanal y comercialización. Se propone que esté compuesto por un profesional universitario del área pesquera más un técnico en turismo que funcione como asistente.

Figura 15. Estructura de Centro de Gestión.



El Centro tendrá una frecuencia de reunión una vez al mes en el primer semestre de ejecución del plan. Durante el segundo semestre se contemplan reuniones cada 2 meses. Su funcionamiento será de tipo colegiado y el procedimiento de decisión mediante votación con quórum a definir en sesión inicial. Funcionará durante la ejecución del plan, su continuidad quedará sujeta a evaluación de pertinencia.

El plazo para constituir el Centro de Gestión es de 3 semanas, una vez iniciado el Plan de Desarrollo y su convocante debe ser el Intendente de la Región del Biobío, considerando los distintos actores involucrados. Esta acción es común a los distintos planes de desarrollo territorial para la región.

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

Fortalecer la infraestructura y equipamiento de las caletas del territorio

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Realizar estudio de factibilidad de la sala multiproceso	Subcontratación de estudio de factibilidad para la instalación de sala multipropósito	2 meses	– Informe de estudio de factibilidad (Localización y tamaño)	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los desembarques y compromisos de pescadores para abastecer la sala multiproceso. 	OPA, SERNAPESCA, SERSALUD, SERCOTEC, CORFO, FOSIS, MUN	Equipo técnico y consultora		6.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SERCOTEC: PREINVERSIÓN CORFO: FAT FOSIS: PAAE
Instalación de sala multiproceso y etiquetado.	Instalación de sala multiproceso y etiquetado en Punta Lavapié y Tirúa, considerando los desembarques que poseen.	6 meses	– 100% de organizaciones de pescadores artesanales involucrados en el plan tienen acceso a sala multiproceso y de etiquetado al mes 7 de iniciado el plan.	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de pre-factibilidad. Licitación de instalación de sala. Presentación de resultados. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERCOTEC, FOSIS SERSALUD, DOP, CORFO, GORE, INNOVA BIO BIO, Y MUNI.	Equipo técnico	Sala de reuniones para presentación de resultados.	144.000. FF: SUBPESCA: FAP-FFPA GORE: FNDR
Mejoramiento de los sistemas de varado de botes en caletas	Mejorar las condiciones varadero de botes en las caletas que presentan carencias como Quidico, Punta Lavapié e Isla Mocha.	10 meses	– 100% de las caletas que presentan carencias en el varado de botes.	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de pre-factibilidad. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERCOTEC, FOSIS, DOP, CORFO, GORE, Y MUN.	Equipo técnico		80.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA GORE: FNDR DOP: PPA

Implementación una cocinerías por caleta	Construir una cocinería que ofrezca productos representativos de las caletas.	8 meses	<ul style="list-style-type: none"> 100% de infraestructura y equipamiento mejorados a los 8 meses de iniciada la ejecución del plan de mejoras. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar las caletas que presentan mayor frecuencia de turismo anual. Permisos sanitarios y patentes de funcionamiento. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR, DOP, GORE, SERCOTEC, FOSIS, SENCE, SERSALUD Y MUN.	Equipo técnico		100.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA FOSIS: PAAE SENCE: BECAS MICROEMPRESAS
--	---	---------	--	--	---	----------------	--	--

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

Desarrollar las capacidades estratégicas relacionadas con comercialización, manejo y gestión de equipamiento en los pescadores artesanales del territorio

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	POTENCIALES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización, gastronomía,	Diseñar un plan de capacitación estratégica para 50 pescadores artesanales del territorio, que incluya, a lo menos: operación de sala	6 semanas	– Un informe de diseño de plan de capacitación a los 4 meses de iniciado el plan.	Presentación pública de plan de capacitación	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENCE, SERCOTEC, FOSIS Y MUNI.	Equipo técnico	Sala de reuniones para presentación de Plan de Capacitación.	1.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	POTENCIALES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
para el territorio.	multi-procesos y de etiquetado, gastronomía, y gestión de comercialización.							FOSIS: PAEE
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	Ejecutar el plan de capacitación para 50 pescadores en modalidad "aprender-haciendo" y "enseñanza de pares"	4 meses	– 100% de pescadores seleccionados capacitados a los 8 meses de iniciado el plan.	Contratar entidad encargada de ejecutar el plan	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENCE, SERCOTEC, FOSIS Y MUNI.	Equipo técnico		20.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAEE
Capacitar en turismo (gestión, diferenciación y elaboración de productos, gastronomía, servicios e inglés).	Capacitar a 30 pescadores y/o familiares directos en competencias estratégicas para el desarrollo del turismo.	2 meses	– Pescadores y/o sus familias seleccionadas 100% capacitadas al mes 7 de inicio del plan.	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de necesidades de capacitación en función del circuito turístico elaborado. Registro de solicitudes de capacitación por parte de organizaciones/pescadores 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENATUR, SENCE, SERCOTEC, FOSIS Y MUNI.	Equipo técnico		10.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAEE

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	POTENCIALES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
				involucrados en el plan.				

❖ OBJETIVO ESPECÍFICO 3

Potenciar y promover las actividades turísticas asociadas a la pesca artesanal en el territorio

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	POTENCIALES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
Diseñar un circuito turístico para el territorio en torno a la identidad del pescador artesanal.	Diseñar un circuito identificando los potenciales puntos de atracción turística del territorio, considerando vías de acceso y oferta existente de servicios.	2 meses	– 1 informe que contenga el circuito turístico para el territorio a los 5 meses y medio de iniciado el plan.	<ul style="list-style-type: none"> Análisis FODA del territorio, considerando infraestructura y equipamiento disponibles, e identificando brecha para el óptimo. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENATUR, SENCE, SERCOTEC, CORFO, FOSIS Y MUNI.	Equipo técnico	Arriendo de vehículo para desplazamientos por territorio	8.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE CORFO: FAT FOSIS: PAE SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA
Puesta en	Promoción y difusión	2 meses	– Ejecución de una		OPA,	Equipo técnico	• Desplazamient	10.000

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	POTENCIALES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.	de los valores nutritivos de estos productos naturales, sanos e imprescindibles en una dieta sana.		estrategia de puesta en valor en la comunidad a los 6 meses de iniciado el plan.		SUBPESCA, SERNAPESCA, SERSALUD, SENCE, SERCOTEC, MUNI.		os a caletas del territorio involucradas en el plan. <ul style="list-style-type: none"> Material impreso de difusión. Lugar de reunión en cada caleta visitada. 	FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAAE SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA
Promover el ecoturismo en caletas	Esta acción propende difundir los atractivos turísticos de cada caleta y potenciar actividades de ecoturismo como pesca recreativa, y running costero. Además, esta acción incorpora visitas a lugares con valores históricos de los pueblos originarios del territorio.	12 meses	–	Capacitación orientada a los pescadores seleccionados.	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENATUR, SENCE, SERCOTEC, FOSIS, GORE, CORFO Y MUNI.	Equipo técnico	<ul style="list-style-type: none"> Desplazamientos a caletas del territorio involucradas en el plan. Material impreso de difusión. Lugar de reunión en cada caleta visitada. 	15.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAAE SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA GORE: FNDR
Campañas publicitarias que apunten a visitar las caletas.	Campañas a nivel regional y nacional promocionando la visita turística al territorio	4 meses	– 2 campañas diseñadas, una orientada al público regional y otra al público nacional a	<ul style="list-style-type: none"> Se requiere evaluación de resultados de análisis FODA para definir 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SENATUR, SENCE,	Equipo técnico	<ul style="list-style-type: none"> Contratación de agencia publicitaria 	50.000 FF: SUBPESCA: FAP-FFPA

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	POTENCIALES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$) FUENTE FINANCIAMIENTO (FF)
			<p>los 8 meses de iniciado el plan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 campaña regional ejecutándose a los 11 meses de iniciado el plan. - 1 campaña nacional ejecutándose a los 11 meses de iniciado el plan. 	<p>capacidad de atención y magnitud de campaña publicitaria.</p>	SERCOTEC, FOSIS, GORE, CORFO Y MUNI.			<p>SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAE SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA GORE: FNDP</p>

i) Resumen de inversiones por objetivos

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
Equipo Ejecutor				
1. Recursos humanos				
a. Profesionales	meses	11	1.000	11.000
b. Técnicos	meses	11	400	4.400
Subtotal 1				15.400
2. Equipamiento				
Habilitación de oficinas	1	1	1.520	1.520
Subtotal 2				1.520
3. Operación				
Arriendo oficina	meses	11	100	1.100
Materiales de oficina	meses	11	30	330
Servicios básicos	meses	11	100	1.100
Reuniones de la Mesa de Gestión con equipo ejecutor	reunión	5	110	550
Subtotal 3				3.080
Total Equipo Ejecutor				20.000

Objetivo 1: Fortalecer la infraestructura y equipamiento de las caletas del territorio

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Equipamiento				
Subcontratación de empresa para la instalación de sala de multiproceso y etiquetado, certificada. Esta sala debe cumplir para las necesidades de proceso de jaibas remadora y jaiba mora, y moluscos.	1	1	144.000	144.000
Construcción de espacio para la instalación de winches para el virado de embarcaciones menores en Quidico, Punta Lavapie e Isla Mocha	1	3	26.667	80.000
Subtotal 1				224.000
2. Operación				
Subcontratación de consultora para el estudio de evaluación de factibilidad para la instalación de una sala de multiproceso y etiquetado de pequeña escala.	1	1	6.000	6.000
Gastos de operación para la identificación de caletas, terrenos y beneficiarios que presenten mayores fortalezas para la instalación de cocinerías	estudio	1	2.500	2.500
Habilitación de cocinerías con permisos sanitarios e tributarios	puestos de venta	15	6.500	97.500
Subtotal 2				106.000
Total Objetivo 1				330.000

Objetivo 2: Desarrollar las capacidades estratégicas relacionadas con comercialización manejo y gestión de equipamiento

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
--	------------------	----------	--------------------	-----------------

1. Operación				
Estudio de detección de necesidades de capacitación focalizadas comercialización y gastronomía	estudio	1	1.000	1.000
Subcontratación de consultora para la capacitación de los pescadores en comercialización de productos pesqueros artesanales	curso de cuatro meses	50	400	20.000
Subcontratación de consultora para la capacitación de los pescadores en gestión, diferenciación y elaboración de productos gastronómicos	curso de dos meses	30	333	10.000
Subtotal 1				31.000
Total Objetivo 2				31.000

Objetivo 3: Potenciar y promover las actividades turísticas asociadas a la pesca artesanal

	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Subcontratación de consultora que identifique las zonas turísticas y fortalezas del circuito turístico	1	1	8.000	8.000
Diseño y promoción de campaña publicitaria orientada al aumento del consumo de productos pesqueros artesanales	estudio	1	2.000	2.000
Folletería describiendo las características de los recursos por caleta	1	6	183	1.100
Lienzos a instalar en cada caleta	1	6	1.150	6.901
Diseño y promoción de campaña publicitaria orientada a promover el ecoturismo en las caletas como circuito	estudio	1	3.900	3.900
Folletería describiendo las características de los recursos por caleta	1	6	183	1.100
Insertos de prensa local	insertos	6	500	3.000
Insertos en radio local	insertos	7	1.000	7.000
Diseño de campaña nacional de promoción del turismo pesquero artesanal en la zona sur de la Región del Bío Bío	estudio	1	5.000	5.000
Insertos de prensa local	insertos	10	500	5.000
Insertos en radio local	insertos	6	2.000	12.000
Insertos en revista de empresas de transporte aéreo	insertos	4	3.000	12.000
Insertos en TV regional	insertos	6	2.667	16.000
Subtotal 3				83.001
Total Objetivo 3				83.001

Presupuesto consolidado	
Objetivos	Valor (M\$)
1. Potenciar la comercialización mediante la promoción del consumo de los recursos extraídos en la comunidad y mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones (LE3).	330.000
2. Desarrollar las capacidades estratégicas relacionadas con comercialización, manejo de equipamiento, gestión de equipamiento en los pescadores artesanales del territorio (LE2).	31.000
3. Potenciar y promover las actividades turísticas asociadas a la pesca artesanal en el territorio (LE1 y L3).	83.000
Subtotal	444.000
Funcionamiento del equipo técnico profesional ejecutor del plan de desarrollo	20.000
Subtotal	20.000
Total Plan	464.000

Potenciales Fuentes de Financiamiento:

Acorde a los objetivos específicos, se distinguen las siguientes fuentes de financiamiento:

- i Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA): Fondo de Administración Pesquera (FAP), Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal (FFPA).
- ii Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE): Programa Chile Emprende, Becas Microempresas
- iii Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC): Programa Capital Semilla, Programa de Preinversión
- iv Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS): Programa de Apoyo a Actividades Económicas (PAAE)
- v Corporación de Fomento y la Producción (CORFO): Programa de Asistencia Técnica (FAT)
- vi Gobierno Regional (GORE): Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR)

Cabe señalar que, los planes de desarrollo territorial requieren una articulación e integración a nivel regional de las distintas fuentes de financiamiento para la puesta en marcha, seguimiento y evaluación de cada plan.

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador : \$ 362.217.-
Inversión por OPA : \$ 25.777.770.-

j) Evaluación y resultados esperados

Se requieren dos instancias de evaluación: i) una instancia intermedia o de seguimiento que permita evaluar el estado de avance del plan, y ii) una instancia de evaluación al cierre del plan que permita evaluar los productos y resultados alcanzados.

- ***Evaluación intermedia de resultados.***

Su objetivo es evaluar contra lo planificado, a los 6 meses de ejecutado el plan. Las áreas e indicadores considerados para esta evaluación son:

- (i) Estado de avance en implementación de acciones.
 - a. *Consolidado de indicadores de productos y actividades.*
- (ii) Problemas y amenazas para el cumplimiento de objetivos.
 - a. *Porcentaje de actividades con retraso sobre lo planificado.*
 - b. *Porcentaje de productos con retraso sobre lo planificado.*
- (iii) Ejecución presupuestaria.
 - a. *Porcentaje de ejecución presupuestaria sobre lo planificado.*
 - b. *Porcentaje de inversión financiada por terceros públicos.*
 - c. *Porcentaje de inversión financiada por terceros privados.*
 - d. *Porcentaje de inversión financiada por pescadores artesanales.*

Se estima un 1 mes y medio de ejecución de la evaluación, considerando la elaboración del informe. El informe no deberá superar las 30 páginas. El responsable de la realización de la evaluación intermedia y elaboración de informe es el Equipo Técnico.

- ***Evaluación de resultados***

El objetivo de esta evaluación es identificar claramente los resultados de la ejecución de acciones contempladas en el plan. No se trata únicamente de contrastar lo planificado contra lo hecho (acciones y productos), sino de identificar efectos en la población involucrada en el plan.

De este modo, las áreas mínimas a evaluar y sus indicadores generales serán:

- (i) Mejoras en ingreso de beneficiarios.
 - a. *Porcentaje de incremento de ingresos familiares mensuales de pescadores artesanales involucrados en planes.*

- (ii) Puestos de trabajo generados.
 - a. *Tasa de ocupación de familias de pescadores artesanales con relación a año t.*
 - b. *Porcentaje de delta de ocupación en familias de pescadores en puestos de trabajos asociados a las actividades del plan.*

- (iii) Número total de beneficiados directos.
 - a. *Porcentaje de pescadores artesanales en el territorio beneficiados directamente por el plan.*

- (iv) Auto-sustentabilidad del Centro de Gestión.
 - e. *Porcentaje gasto en ejecución de actividades financiadas por ingresos generados por el Centro de Gestión.*
 - f. *Ingresos generados por la administración del Centro de Gestión.*

- (v) Ejecución presupuestaria.
 - a. *Porcentaje de ejecución presupuestaria sobre lo planificado año t.*
 - b. *Porcentaje de inversión financiada por terceros públicos año t.*
 - c. *Porcentaje de inversión financiada por terceros privados año t.*
 - d. *Porcentaje de inversión financiada por pescadores artesanales año t.*

Sobre la base de estos elementos, se deberán proponer estrategias de acción a futuro.

El informe de evaluación producido deberá ser aprobado por el Centro de Gestión y posteriormente se plantea una presentación de resultados bajo la modalidad de "rendición de cuentas pública".

Se estiman 2 meses de ejecución de la evaluación, considerando la elaboración del informe. El informe no deberá superar las 50 páginas. El responsable de la realización de la evaluación intermedia y elaboración de informe es el Equipo Técnico.

- ***Resultados esperados***

- (i) **Se consolida un sistema de venta asociativa auto-sostenible.**
- (ii) **Se valoriza comercialmente la identidad territorial del producto.**
- (iii) **El Centro de Gestión se proyecta como entidad financieramente auto-sostenible a partir de venta de servicios.**

k) Planificación

- **Etapas del plan.**

El plan está compuesto por 3 etapas.

- **Etapa 1: Planificación.** Esta primera etapa del plan consiste en sentar las bases para el desarrollo del territorio, diseñando las acciones necesarias para ello. También, constituye el momento en que se definen los actores claves para la implementación y ejecución del plan.

El **principal hito** es la constitución del Centro de Gestión, en particular, la definición del Equipo Técnico.

La duración de esta etapa es de 5 meses.

- **Etapa 2: Implementación y ejecución.** La implementación se refiere a la ejecución o puesta en marcha de las acciones planificadas en la Etapa 1. Las principales actividades serán la ejecución de las campañas publicitarias y plan de mejoras a la infraestructura y equipamiento de las caletas del circuito turístico, así como la capacitación estratégica en competencias relacionadas con el desarrollo de la actividad turística en el territorio.

Durante esta etapa se contempla una primera evaluación de medio término, cuyo propósito es observar el estado y ritmo de avance del plan en función de lo planificado. Esta instancia permitirá realizar ajustes a la planificación que permitan conseguir los logros esperados.

El **principal hito** de esta etapa es la constitución del Circuito Turístico, producto indispensable para cumplir con los objetivos de desarrollo del proyecto y dar respuesta a los indicadores de diversificación de actividades, ingresos y empleo.

La duración de esta etapa es de 9 meses.

- Etapa 3: Evaluación.** La etapa de evaluación corresponde a la revisión global de lo hecho durante el periodo de ejecución de las acciones del plan. Su objetivo es dar cierre a un primer ciclo del plan y definir la orientación futura que tendrá el circuito turístico en el territorio. El **principal hito** es la realización de una evaluación de resultados que entregue un informe de estado de la situación así como recomendaciones que orienten un próximo periodo.

La duración de esta etapa contempla 2 meses de duración una vez concluida la ejecución oficial del plan.

- Carta Gantt.**

ACCIONES	MESES														RESPONSABLE	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Constitución de equipo técnico para gestión de plan de desarrollo territorial.	■															Intendencia
Implementación una cocinerías por caleta	■	■	■	■	■	■	■	■								Equipo Técnico
Mejoramiento de los sistemas de varado de botes en caletas	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						Equipo Técnico
Definición de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.		■	■	■	■											Mesa de gestión y Equipo Técnico
Instalación de sala multiproceso y etiquetado.		■	■	■	■	■	■	■								Equipo Técnico
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.			■	■	■	■	■	■								Equipo Técnico
Diseñar un circuito turístico para el territorio en torno a la identidad del pescador artesanal.				■	■	■	■	■								Equipo Técnico
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.					■	■	■	■								Equipo Técnico
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.					■	■	■	■								Equipo Técnico
Capacitar en turismo (gestión, diferenciación y elaboración de productos, gastronomía, servicios e inglés).						■	■	■								Equipo Técnico
Mejorar infraestructura turística.							■	■	■	■	■	■	■	■		Equipo Técnico
Evaluación intermedia de resultados							■	■								Equipo Técnico y Organizaciones de Pescadores Artesanales

