



Informe Final

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

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 documento presentado a continuación corresponde al Informe Final 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.

El objetivo principal fue desarrollar 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 (de la región del Maule y de la región del Biobío), acorde con las líneas de desarrollo señaladas por la Subsecretaría de Pesca. Los objetivos específicos planteados son: a) Identificar las caletas con potencialidades de intervención entre las regiones del Maule y del Biobío; b) Seleccionar un grupo de caletas con objetivos comunes (territoriales) que puedan ser intervenidas en las regiones afectadas por el maremoto; c) Proponer planes territoriales de desarrollo para las caletas pesqueras artesanales.; d) Valorar territorialmente la implementación de los planes de desarrollo sobre la base de las líneas de acción propuestas. En base a la experticia del proponente planteamos un objetivo específico adicional a los requeridos: e) Analizar las redes territoriales de actores claves y comercialización de las caletas pesqueras artesanales incluidas en los planes territoriales derivados del estudio.

El documento contiene una síntesis por región del trabajo de diagnóstico realizado como primera etapa del estudio. A continuación, se presentan los resultados del análisis de redes de actores claves y comercialización para las regiones y los territorios seleccionados. Teniendo estos resultados como contexto, se presentan los resultados de la segunda etapa del estudio que tiene como producto principal la planificación territorial. Para ello se explicita la estrategia general de planificación seguida por el equipo técnico. Luego, se presentan los resultados de planificación obtenidos. En definitiva, se presenta una ficha de los 5 planes diseñados para cinco territorios seleccionados en las regiones del Maule (2) y Biobío (3). Los planes completos se presentan en los anexos del documento.

Índice de Contenidos

1. Introducción.....	6
2. Objetivos y resultados esperados	7
2.1 <i>Objetivo del proyecto.....</i>	7
2.2 <i>Resultados que debe alcanzar el Consultor</i>	8
3. Metodología por objetivo específico	9
3.1 <i>Objetivo Específico 1</i>	9
3.1.1 <i>Preselección de caletas a evaluar para diagnosticar y la identificación de potencialidad de intervención.....</i>	9
3.1.2 <i>Diagnóstico y variables de caracterización de caletas artesanales</i>	10
3.2 <i>Objetivo Específico 2</i>	12
3.3 <i>Objetivos Específicos 3, 4 y 5</i>	14
4. Caracterización del sector de la pesca artesanal.....	15
4.1 <i>Caracterización de la pesca artesanal en la región del Maule</i>	15
4.1.1 <i>Situación de acceso y ruralidad</i>	16
4.1.2 <i>Descripción de desembarques pesca artesanal (2002 a 2010)</i>	17
4.1.3 <i>Número de pescadores por caleta pre y post terremoto.....</i>	20
4.1.4 <i>Naves inscritas por caletas pre y post terremoto</i>	21
4.1.5 <i>Evaluación de Ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto..¡Error! Marcador no definido.</i>	
4.1.6 <i>Articulación de Actores</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.1.7 <i>Operación y Comercialización.....</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.1.8 <i>Infraestructura por caleta</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.1.9 <i>Evaluación General de los efectos del Terremoto en la Pesca Artesanal de la Región del Maule.....</i>	26
4.2 <i>Caracterización de la pesca artesanal en la región del Biobío</i>	27
4.2.1 <i>Situación de ruralidad y acceso</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.2 <i>Descripción de desembarques por tipo de recurso.....</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.3 <i>Número de pescadores por caleta pre y post terremoto....</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.4 <i>Naves inscritas por caletas pre y post terremoto</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.5 <i>Evaluación de ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto..¡Error! Marcador no definido.</i>	
4.2.6 <i>Articulación de actores</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.7 <i>Operación y comercialización</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.8 <i>Infraestructura por caleta</i>	¡Error! Marcador no definido.
4.2.9 <i>Evaluación General de los efectos del Terremoto en la Pesca Artesanal de la Región del Maule.....</i>	38
5. La selección de territorios para la planificación territorial.....	40
5.1 <i>Operacionalización del concepto de “territorio”</i>	40
5.2 <i>Definición de territorios de la región del Maule</i>	41
5.3 <i>Definición de territorios de la región del Biobío</i>	43

6. Análisis de redes en territorios seleccionados.....	46
6.1 <i>Redes de actores claves en territorios seleccionados</i>	47
6.1.1 <i>Red de actores claves de la región del Maule</i>	47
6.1.2 <i>Red de actores claves en región del Biobío</i>	49
6.2 <i>Red de comercialización</i>	50
7. Estrategia general de planificación	52
7.1 <i>¿Qué es un plan?</i>	52
7.2 <i>Condiciones mínimas para la ejecución de planes territoriales</i>	54
7.3 <i>Planificación participativa</i>	55
7.4 <i>Pautas para la implementación de planes</i>	57
7.5 <i>Lineamientos estratégicos de desarrollo</i>	58
8. La gestión de los planes territoriales	59
9. Resultados: Planificación territorial.....	62
9.1 <i>Plan de desarrollo para el territorio de Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Pellines (región del Maule).</i>	62
9.2 <i>Plan de desarrollo para el territorio de Llico y Boyeruca (región del Maule)</i>	68
9.3 <i>Plan de desarrollo para el territorio de Coliumo y Tomé (región del Biobío)</i>	73
9.4 <i>Plan de desarrollo para el territorio de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue</i>	77
9.5 <i>Plan de desarrollo para el territorio de Llico, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Isla Mocha y Tirúa (región del Biobío)</i>	82
10. Conclusiones	87
11. Bibliografía	89
ANEXOS.....	90
ANEXO I <i>Nóminas de caletas seleccionadas por provincia</i>	90
ANEXO II <i>Variables por dimensión utilizadas para el análisis de agrupamiento de caletas con el código correspondiente en la encuesta</i>	92
ANEXO III <i>Distribución de puntajes por percentil, según grupo de pertenencia</i>	93
ANEXO IV <i>Participantes en Talleres de Planificación Participativa</i>	94
ANEXO V <i>Lineamientos estratégicos para el desarrollo de los pescadores artesanales</i>	95
ANEXO VI <i>Plan de desarrollo para el territorio de Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Pellines (región del Maule)</i>	97
ANEXO VII <i>Plan de desarrollo para el territorio de Llico y Boyeruca (región del Maule)</i>	97
ANEXO VIII <i>Plan de desarrollo para el territorio de Coliumo y Tomé (región del Biobío)</i>	140
ANEXO IX <i>Plan de desarrollo para el territorio de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue</i>	140
ANEXO X <i>Plan de desarrollo para el territorio de Llico, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Isla Mocha y Tirúa (región del Biobío)</i>	140

1. Introducción

Las regiones de foco del estudio definidas en las bases de la presente licitación son la región del Maule y la región del Biobío. En la Tabla 1 se presenta el número de caletas, de organizaciones de pescadores artesanales (OPA) y el número de pescadores artesanales (PA) por género para ambas regiones a diciembre de 2011.

Tabla 1: Número de caletas, organizaciones y pescadores artesanales por género de la región del Maule y región del Biobío de Chile, consideradas en el estudio, al 31 de diciembre de 2011.

Aspecto	Región del Maule			Región del Biobío		
	Cantidad	Porcentaje regional	Porcentaje nacional	Cantidad	Porcentaje regional	Porcentaje nacional
Caletas	15	100,0	2,7	22	25,9	3,9
OPA	19	100,0	2,3	64	35,6	7,9
Pescador Artesanal Hombre	626	100,0	2,1	3.046	38,8	10,3
Pescador Artesanal Mujer	84	100,0	1,4	1.216	43,4	20,4

Fuente: Elaboración propia en base a información del Servicio Nacional de Pesca, Registro Pesquero Artesanal, Diciembre de 2011¹.

Se observa que en las caletas reconocidas por el **Ministerio de Defensa Nacional** y consideradas en el estudio, de ambas regiones participan 4.972 pescadores artesanales, de los cuales 3.672 (73,8%) son hombre y 1.300 (26,2%) mujeres. Respecto a las OPA, el estudio consideró sólo el 35,6% del total de la región del Biobío, lo cual significa un 7,9% del total nacional. Además, el total de OPA cubiertas en el estudio fue de 83, de las cuales 64 (77,1%) corresponden a la región del Biobío, y el resto a la región del Maule.

Uno de los diagnósticos sobre las caletas pesqueras en la zona del estudio dan cuenta, para el año 2002, que el 90% de las caletas artesanales presentaba un nivel de desarrollo bajo (Montoya, 2002). No obstante, esta misma evaluación detectaba factores potenciales: capacidad organizativa, entorno y posibilidades de desarrollo a futuro. Claramente esta proyección se vio gravemente afectada por el terremoto del 27 de febrero de 2010. Se trata de un nuevo escenario que demanda la reinstalación de la capacidad de la flota, así como la infraestructura portuaria en distintas caletas. No obstante, un foco de problemas radica en el tejido organizacional de las caletas. Si bien el Estado provee infraestructura portuaria pesquera, *“son pocas las caletas que cuentan con un grado de organización que les permita mantener dicha infraestructura,*

¹ Respuesta SIAC 460083412, Ley N° 20.285

por lo cual el Estado debe hacerse cargo de las mismas, minimizando los recursos estatales para mejorar la infraestructura en otros sectores más necesitados”².

El desarrollo de este estudio se enmarcó en el propósito de consolidar una segunda etapa tras la reconstrucción de las caletas afectadas por el terremoto y posterior maremoto del 27 de febrero de 2010. El Estado de Chile, en conjunto con capitales privados, desarrolló el Programa “Volvamos a la Mar” el que abarcó un total de 1.083 beneficiarios, quienes recibieron subsidios que totalizaron los M\$3.489 para una inversión total de M\$4.443 (284 embarcaciones, 671 motores fuera de borda y 324 artes de pesca), finalizado en Marzo del año 2011. Asimismo, se ha ejecutado un programa de donaciones de organizaciones extranjeras, la que ha sido liderada por la FAO, quien ha destinado US\$1 millón de un fondo extraordinario de las Naciones Unidas, el que ha ido en directo beneficio de caletas rurales de las regiones de Maule, Biobío y Valparaíso (isla de Juan Fernández)³.

La situación creada por el impacto del terremoto se presenta como una oportunidad para poder contar con infraestructura y flota completamente renovada, pudiendo iniciarse un proceso de reinversión del sector, que debe ir acompañado del fortalecimiento organizacional de los pescadores artesanales y la articulación de actores claves vinculados al sector para poder aprovechar la ocasión que se presenta.

2. Objetivos y resultados esperados

2.1 Objetivo del proyecto

El objetivo general del proyecto fue:

Desarrollar un estudio de alto nivel, que permita establecer las bases de desarrollo futuro para las caletas pesqueras artesanales en las regiones más afectadas por el terremoto del 27 de febrero de 2010 (del Maule y del Biobío), acorde con las líneas de desarrollo señaladas por la Subsecretaría de Pesca.

Este objetivo general se desglosa en los siguientes objetivos específicos.

- (i) Identificar las caletas con potencialidades de intervención entre las regiones del Maule y del Biobío.
- (ii) Seleccionar un grupo de caletas con objetivos comunes (territoriales) que puedan ser intervenidas en las regiones afectadas por el maremoto.

² TdR de la presente licitación.

³ TdR de la presente licitación.

- (iii) Proponer planes territoriales de desarrollo para las caletas pesqueras artesanales.
- (iv) Valorar territorialmente la implementación de los planes de desarrollo sobre la base de las líneas de acción propuestas.

En base a la experticia de ARSChile en estudios aplicado en enfoque de redes sociales, se plantó un objetivo específico adicional a los requeridos:

- (v) Analizar las redes territoriales de los actores claves para el desarrollo de las caletas pesqueras artesanales incluidas en los planes territoriales derivados del estudio.

2.2 Resultados que debe alcanzar el Consultor

Los principales resultados comprometidos en la propuesta fueron:

- (i) Caletas identificadas y seleccionadas en las regiones del Maule y Biobío, considerando número de pescadores, embarcaciones, desembarques, tipos de recursos extraídos, fortalezas del entorno, debilidades, potencialidades de desarrollo, y otros antecedentes necesarios para la evaluación de un plan territorial.
- (ii) Caletas de pescadores artesanales, que tienen posibilidades de integrarse territorialmente en un plan de desarrollo por región (VII y VIII regiones). En base, a la evaluación de las características comunes (técnicas, económicas y sociales) que se obtengan en el primer resultado esperado.
- (iii) Plan o planes de desarrollo territorial, para las caletas seleccionadas, tomando como base la experiencia local y experiencias europeas, con especial énfasis en la Certificación de Calidad del producto, la Gestión Administrativa, la Mejor Comercialización y la Diversificación Productiva.
- (iv) Valor y tiempo de la implementación del plan o planes de desarrollo sobre la base de las líneas de acción propuestas.

3. Metodología por objetivo específico

3.1 Objetivo Específico 1

Identificar las caletas con potencialidades de intervención entre las regiones del Maule y del Biobío.

3.1.1 Preselección de caletas a evaluar para diagnosticar y la identificación de potencialidad de intervención

Para el cumplimiento de este primer objetivo específico se seleccionó un conjunto de caletas que agrupadas por niveles territoriales agregados tuvieran mayor potencialidad de desarrollo. La metodología aplicada se basó en el método de Panel de Expertos propuesta por la Dirección General de Desarrollo y Cooperación - EuropaAid, de la Comisión Europea de la UE⁴.

El Panel de experto lo constituyeron los profesionales del ámbito pesquero participantes en este proyecto y la contraparte técnica de la Subsecretaría de Pesca, el que identificó caletas que son reconocidas con potencialidades de intervención.

Sobre la base de lo definido por este Panel se obtuvo la siguiente muestra preliminar de caletas por región:

Región del Maule: se considera el 100% (15) de las caletas. La nómina de caletas por provincia se presenta en el **Anexo I (Subsecretaría de Marina, 2004, Decreto Supremo N° 337, del 15/11/2004, que modifica al DS (M) N° 240 del 03/08/1998, sobre Nóminas de Caletas por Provincia y Región).**

Región del Biobío: se consideran dos zonas, a saber: Zona Norte, desde caleta Villarrica a Cerro Verde (11 caletas) y Zona Sur, desde caleta Llico a Tirúa (16 caletas). La nómina de caletas por provincia se presentan en el **Anexo I (Subsecretaría de Marina, 2004).**

Aquellas caletas no consideradas en el presente proyecto, pueden postular y ser seleccionadas en futuros proyectos de fomento productivos dirigidos a organizaciones de pescadores artesanales en forma directa a través de los distintos fondos de financiamiento gubernamentales.

⁴ Sobre la metodología de expertos aplicada véase http://ec.europa.eu/europeaid/evaluation/methodology/examples/too_pan_res_en.pdf

3.1.2 Diagnóstico y variables de caracterización de caletas artesanales

a) Análisis cuantitativo y descriptivo de datos oficiales (Servicio Nacional de Pesca, la Subsecretaría de Pesca y Dirección de Obras Portuarias).

Con los datos oficiales obtenidos desde las fuentes secundarias, se evaluaron los cambios observables post terremoto y maremoto en la operación de las caletas en los desembarques por tipo de recurso pesquero (algas, pescados, crustáceos, mariscos), número de pescadores inscritos por género y categoría (algueros, mariscadores, pescadores, armadores), naves inscritas, ingreso per cápita estimado

Se describen los cambios en número y/o porcentaje, lo que permitió ser un input para identificar las agrupaciones territoriales, y caletas con potencialidad para trabajar en los planes de desarrollo.

Para evaluar si se presentaban diferencias significativas en la variación de los desembarques pre y post terremoto, se compararon las varianzas de los desembarques por cada tipo de recurso. Para esto se utilizó una prueba F de igualdad de varianzas entre dos muestras. Se define al periodo pre terremoto desde enero 2009 a febrero de 2010, y con el objeto de evaluar los momentos en que se identifican diferencias significativas en el desembarque se definen cuatro periodos post terremoto: Periodo 1, desde Marzo a Julio de 2010; Periodo 2, desde Marzo 2010 a Marzo 2011; Periodo 3, desde Marzo 2010 a Noviembre de 2011; y Periodo 4 desde Enero 2011 a Noviembre de 2011.

Para determinar si existen diferencias significativas antes y después del terremoto, a través de todas las caletas en el número de pescadores totales inscritos, número de pescadores por género, tipos de categorías de pescador, número total de embarcaciones, número por categoría de embarcación se realizó un test no paramétrico para muestras relacionadas (Prueba de Wilcoxon).

Para identificar cambios económicos, se utilizó como indicador el ingreso per cápita anual (INCAT) por caleta, determinado como:

$$INCAT = \sum_{j=1}^5 \frac{D_j * P_j}{N}$$

Donde:

- D : Desembarques en toneladas por recurso (Fuente: Servicio Nacional de Pesca)
- P : Precio por tonelada por especie (Fuente: Servicio Nacional de Pesca y Organizaciones de Pescadores Artesanales)
- N : Número de pescadores inscritos asociados a la caleta.
- j : Tipo de recurso: 1 = pescado; 2 = moluscos; 3 = algas; 4 = crustáceos; 5 = otras especies.
- i : Número de especies por tipo de recurso.

Se evaluó si hubo diferencias en el ingreso per cápita por caleta, antes de terremoto (año 2009) y post terremoto (año 2010), mediante la Prueba de Wilcoxon.

Las relaciones causa efecto de los cambios identificados no constituyen parte de este estudio, lo que necesariamente involucra un mayor número de variables a evaluar en el ámbito ecológico, social, económico y operacional que escapan a este proyecto. Sin embargo, y según las consultas realizadas a los actores principales sobre posibles relaciones causa-efecto de estos cambios, se presentan los posibles motivos que pueden explicar éstos, acorde a las opiniones de los actores relevantes y algunos antecedentes de la literatura científica que puede apoyar estas explicaciones.

b) Análisis Territorial

El conocimiento sobre la realidad concreta actualizada de las caletas de pescadores, con el que evaluar las necesidades y potencialidades de intervención para un plan territorial, se identificaron variables de caracterización de las caletas basadas en Montoya (2002) sobre clasificación de caletas artesanales en Chile y análisis documental de información bibliográfica disponible en la literatura actual sobre planes de desarrollo, programas territoriales, gestión, comercialización y certificación, y revisión de información sobre iniciativas de reconstrucción post terremoto en curso en las regiones de estudio. Con ello se construyó una matriz de dimensiones, variables e indicadores. La información relevante fue corroborada en terreno (fuente primaria) mediante encuesta a los dirigentes de organizaciones de pescadores artesanales de las caletas contempladas en el análisis previo de fuentes de información secundarias. Para cada caleta se caracterizaron sus antecedentes territoriales, la articulación de actores, la operación y comercialización y la infraestructura post terremoto.

Para la región del Maule se encuestó a los dirigentes (Presidentes) de las 33 organizaciones de pescadores, según registro del Servicio Nacional de Pesca. En la región del Biobío, de acuerdo a la información disponible desde la Subsecretaría de Pesca y del Servicio, se encuestó una de las zonas definidas previamente, correspondientes a la zona Norte a 23 organizaciones y en la zona Sur 41 organizaciones de pescadores artesanales.

Adicionalmente, se aplicaron entrevistas a profesionales e instituciones relacionadas con el desarrollo de sectores productivos, con el objeto de recabar los antecedentes de instrumentos y experiencias aplicadas que no se señalan en las fuentes de información secundaria. Los principales servicios entrevistados fueron: Secretario Regional Ministerial de Economía VIII Región, Fondo de Administración Pesquera (FAP), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal (FFPA), Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), I. Municipalidad de Arauco, Director Zonal de Pesca Subsecretaría de Pesca. Los actores entrevistados fueron de federaciones y cooperativa de pescadores artesanales.

c) Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Amenazas y Debilidades (FODA)

Basándose en las encuestas, entrevistas a Informantes Claves, CENDEC (2010) y al trabajo desarrollado en conjunto con los expertos europeos durante su visita en enero de 2012, se realizó un análisis FODA a los pescadores de las caletas analizadas. Este análisis fue presentado, discutido y validado en los talleres de planificación participativa con pescadores artesanales.

3.2 Objetivo Específico 2

Seleccionar un grupo de caletas con objetivos comunes (territoriales) que puedan ser intervenidas en las regiones afectadas por el maremoto.

Para identificar agrupaciones en cada zona geográfica, se analizaron las variables colectadas desde las encuestas a las organizaciones de pescadores, seleccionando aquellas que permitieran fundamentar un Plan de Desarrollo Territorial. En el **Anexo II**, se presentan las variables utilizadas por cada dimensión. El método de agrupamiento de organizaciones de pescadores asociadas a una caleta pesquera, fue el *Análisis de Clúster Jerárquico* a través del coeficiente de disimilitud de la distancia euclídeana entre los aspectos analizados desde la encuesta, previamente normalizadas y calificadas.

Cuadro n.1 Aplicación del Análisis Clúster Jerárquico

El análisis de clúster jerárquico comienza con el cálculo de la matriz de distancias entre los elementos de la muestra (variables). Esta matriz contiene las distancias existentes entre cada elemento y todos los restantes de la muestra. A continuación se buscan los dos elementos más próximos, es decir, los dos más similares en términos de distancias y se agrupan en un conglomerado o clúster global. En cada paso del proceso pueden agruparse casos individuales, conglomerados previamente formados o un caso individual con un conglomerado previamente formado. El análisis por conglomerado jerárquico es, una técnica aglomerativa (agrupamiento de caletas): partiendo de elementos individuales (caletas/organizaciones) considerados, va creando agrupamientos constituidos por todos los elementos de la muestra.

El procedimiento del conglomerados jerárquicos da cuenta de todos los pasos realizados en el análisis, por lo que resulta fácil apreciar qué elementos (caletas) o conglomerados/agrupamientos se han fundido en cada paso y a qué distancia se encontraban cuando se han fundido. Esto permite valorar la heterogeneidad de los conglomerados que se van fundiendo en cada etapa del análisis y decidir en cuál de ellas la fusión de los elementos incrementa excesivamente la heterogeneidad de los conglomerados.

Los resultados del análisis de clúster se presentan en dendogramas, los cuales consisten en un gráfico que combina la información del procedimiento de conglomeración. En él, los conglomerados están representados mediante trazos verticales y las etapas de la fusión mediante trazos horizontales. La separación entre las etapas de la fusión es proporcional a la distancia a la que se están fundiendo los elementos en esa etapa, en una escala estandarizada de 3,0 puntos. Este gráfico es de gran utilidad para evaluar la homogeneidad de los conglomerados y facilita enormemente la decisión sobre el número óptimo de conglomerados.

Posteriormente, fueron seleccionadas las variables relevantes asociadas a cada dimensión analizada, y evaluadas mediante asignación de un puntaje incremental desde la condición menos favorable a la más favorable, en una escala de 1 a 5. Con ello, se obtuvo un puntaje por cada dimensión y organización, por caleta. Luego, se construyó un *clúster* que muestra las agrupaciones de caletas.

Considerando el objetivo general del proyecto, que dice relación con la formulación de Planes de Desarrollo Territoriales que tienen como objetivos la producción, sanitización y comercialización de productos pesqueros, el criterio de selección de caleta fue aquellas cuyos desembarques fueran superiores al 10% del volumen total desembarcado en su grupo de pertinencia. El criterio del 10% se basa en el alto grado de dispersión que presenta el desembarque total de las caletas de un determinado agrupamiento. El desembarque total comprende la suma del desembarque de las distintas especies. Se utilizó el desembarque total para no discriminar entre las caletas especializadas en distintos recursos objetivos. En todo caso aquellas caletas que no califican en este criterio igualmente pueden ser consideradas en nuevos instrumentos de financiamiento orientados a proyectos con objetivos que no necesariamente sean de carácter productivo. Es decir, proyectos focalizados en servicios, ya que algunos pescadores adscritos a estas caletas extraen recursos con fines de subsistencia.

Luego de seleccionar las caletas con objetivos comunes y con potencialidades de intervención, se procedió a seleccionar a las organizaciones de pescadores al interior de cada caleta. Para ello se utilizaron las variables asociadas a las distintas dimensiones, excluyendo aquellas del ámbito operacional referidas a desembarques y comercialización, por haber sido utilizadas previamente (D3, D4, D5 y D6, ver **Anexo II**). Las variables fueron evaluadas mediante asignación de un puntaje incremental desde la condición menos favorable a la más favorable, en una escala de 1 a 5. Luego se obtuvo un puntaje total por dimensión, cada dimensión se ponderó con el siguiente factor: Enfoque Territorial 30%, Articulación de Actores 25%, Operación y

Comercialización 20% e Infraestructura 25%. Una vez ponderada las dimensiones, se obtuvo un ranking de organización de pescadores artesanales por cada agrupación; identificando así a las organizaciones que están ubicadas sobre el percentil 20 (**Anexo III**), lo que significa que cuentan con mejores potencialidades de intervención para la formulación de planes de desarrollo.

3.3 Objetivos Específicos 3, 4 y 5

Los objetivos restantes son desarrollados en el presente informe, en secciones en donde se aborda cada uno de los resultados asociados a ellos: planificación, valorización y análisis de redes de actores claves y comercialización.

4. Caracterización del sector de la pesca artesanal

El propósito de este apartado es presentar los principales elementos que caracterizan la pesca artesanal en las regiones consideradas, 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:

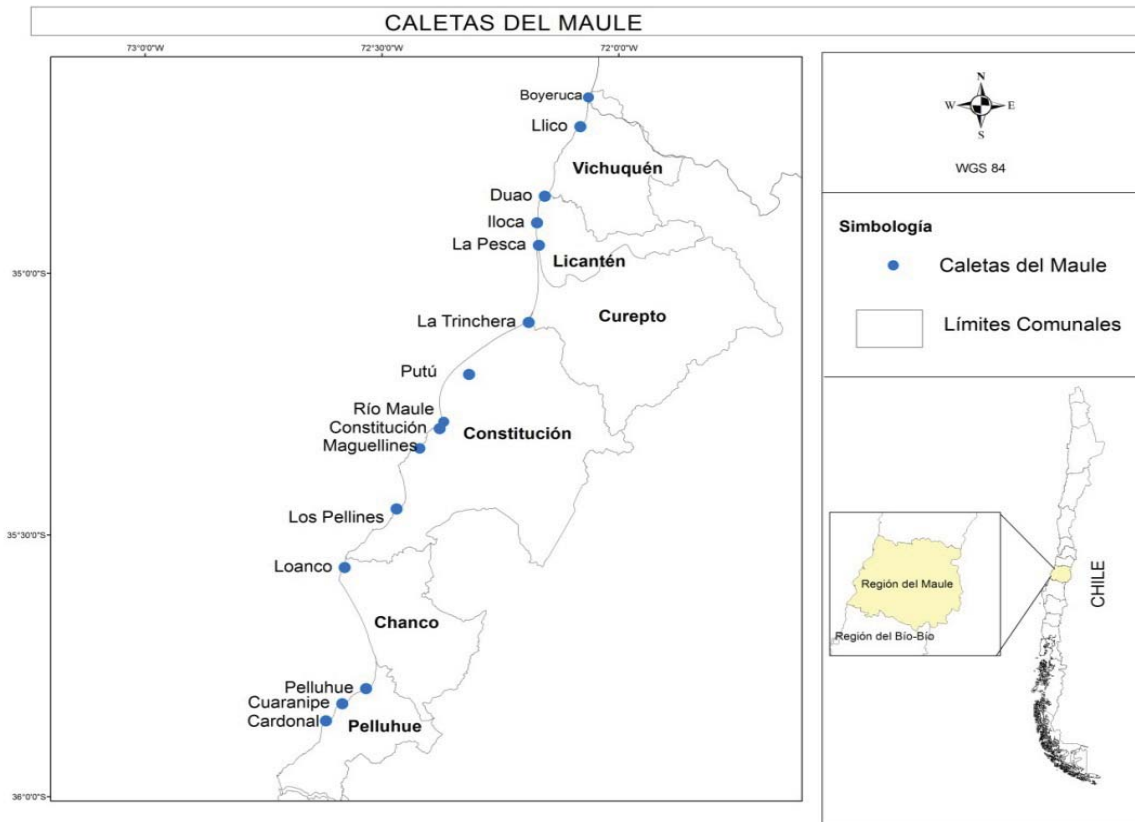
- a) Situación de ruralidad y acceso;
- b) Descripción de desembarques por tipo de recurso;
- c) Número de pescadores por caleta pre y post terremoto;
- d) Naves inscritas por caletas pre y post terremoto;
- e) Evaluación de ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto;
- f) Articulación de Actores;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

A continuación se procede a presentar los datos relevantes y su análisis para cada una de las regiones, Maule y Biobío.

4.1 Caracterización de la pesca artesanal en la región del Maule

Las caletas de la región del Maule se distribuyen, tal y como se muestra en la figura n.1, en las seis comunas costeras, registrando la mayor concentración en la comuna de Constitución. Comunas como Pelluhue y Licantén concentran igual número de caletas.

Figura n. 1. Distribución geográfica de las caletas de la región del Maule.



Fuente: Elaboración propia.

4.1.1 Situación de acceso y ruralidad

Las caletas pesqueras de la región del Maule vieron afectadas su infraestructura de apoyo a la actividad pesquera artesanal como consecuencia del terremoto del 27 de febrero del 2010. En algunos casos estas pérdidas fueron parciales, mientras que en otras fueron totales.

El grupo Antofagasta Minerals llevó a cabo la tarea de reconstruir la infraestructura pesquera básica de nueve caletas, considerando además el diseño e implementación de una ruta turística y gastronómica. Se construyeron seis restaurantes al borde del mar, entregándose a las organizaciones de pescadores.

Dentro de las caletas rurales se encuentra las caletas de Boyecura, Duao, La Pesca, La Trinchera, Llico, Loanco, Pellines Puerto de Maguillines y Putú. La mayoría de estas caletas cuentan con una buena conectividad (ruta pavimentada), exceptuando a Boyeruca. El resto de las caletas de la región son consideradas como urbanas.

4.1.2 Descripción de desembarques pesca artesanal (2002 a 2010)⁵

Los desembarques durante el periodo 2002 a 2010 en la región del Maule están compuestos principalmente de pescados (98.48%), moluscos (0.77%), crustáceos (0.38%) y cordados (0.36%).

En el caso de los pescados (Figura 2), se observa una disminución de los desembarques a partir del año 2003 (9388.98 ton) al año 2006 (2908.47 ton), posteriormente, a partir del año 2007 se registra un aumento en los desembarques, así, de las 4265.74 toneladas del año 2007 se pasó a las 9163.47 toneladas para el año 2010. En el año 2006, cuando se presentaron los menores desembarques, éste se compuso principalmente por merluza común (56%), jurel (13%), y reineta (8%); mientras que, para el año 2010, la composición estuvo dada por merluza común (89.23%), reineta (4.44%) y jurel (1.79%).

Los desembarques de moluscos presentan un significativo aumento a partir del año 2003 (14.69 ton) al año 2006 (121.75 ton), sin embargo, a partir de este último año se evidencia una disminución que se grafica en la Figura 2, así, el valor desembarcado para el año 2010 alcanza sólo las 5.63 toneladas. Para el periodo con mayor desembarque, las especies principales estaban constituidas por el huepo (79.33%), cholga (12.29%) y macha (3.21%). Para el año 2010, la composición del desembarque está dada por cholga (89.99%), jibia (4.81%) y almeja (1.08%).

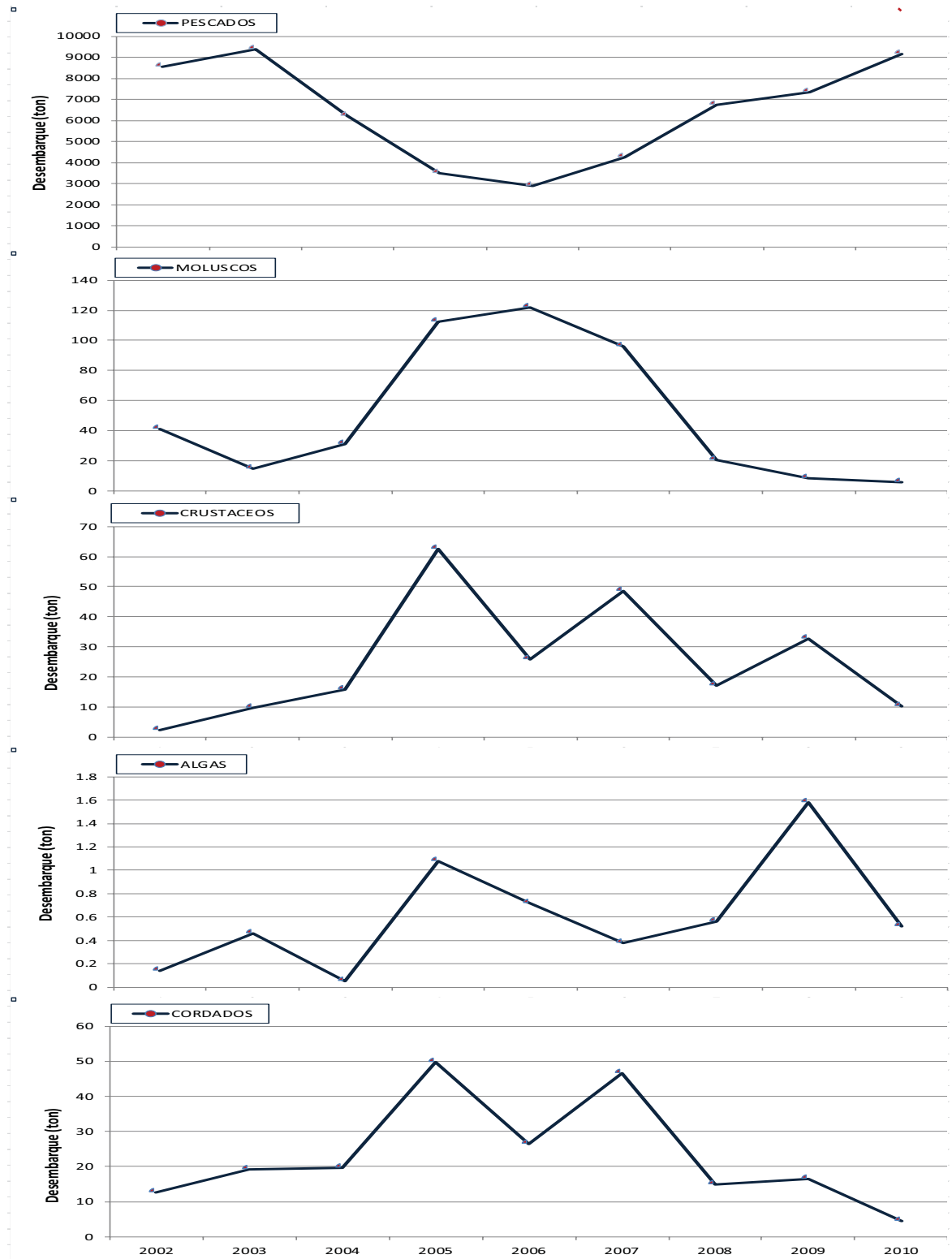
Para el caso de crustáceos, los desembarques presentan un periodo de aumento a partir del año 2002 (2.36 ton) registrando un máximo valor en el año 2005 (62.40 ton), a partir de este año, se observa un paulatina disminución que termina en el año 2010 con 10.17 toneladas (Figura 2). La composición de los desembarques para el año 2005 lo constituyó principalmente jaiba (38.34%), jaiba remadora (29.85%) y jaiba marmola (5.65%); para el año 2010 esta composición estuvo dada por jaiba remadora (75.64%), jaiba marmola (5.46%) y jaiba (5.46%).

Los desembarques de algas presentaron su menor valor el año 2004 (con sólo 0.05 ton), mientras que el mayor valor se registró el año 2009 (1.583 ton), en este último año, la composición estuvo dada por cochayuyo (40.62%), huiro (16.42 %) y chasca (14.53%). Para el año 2010 las especies principales fueron lucbe (38.46%), luga corta (38.46%) y pelillo (19.23%).

Por último, el desembarque presenta su mayor valor en el año 2005 donde alcanza las 49.82 toneladas, el año 2010 registra sólo un valor de 4.55 toneladas. Para ambos periodos, los desembarques están dados en su totalidad por el recurso piure.

⁵ El análisis de los desembarques para el periodo 2002-2010, fue elaborado a partir de información entregada por la Subsecretaría de Pesca, los datos proporcionados de los desembarques tienen el carácter de preliminares (SUBPESCA, 2012).

Figura 2. Desembarques de pescados, moluscos y crustáceos en la Región del Maule (2002-2010)



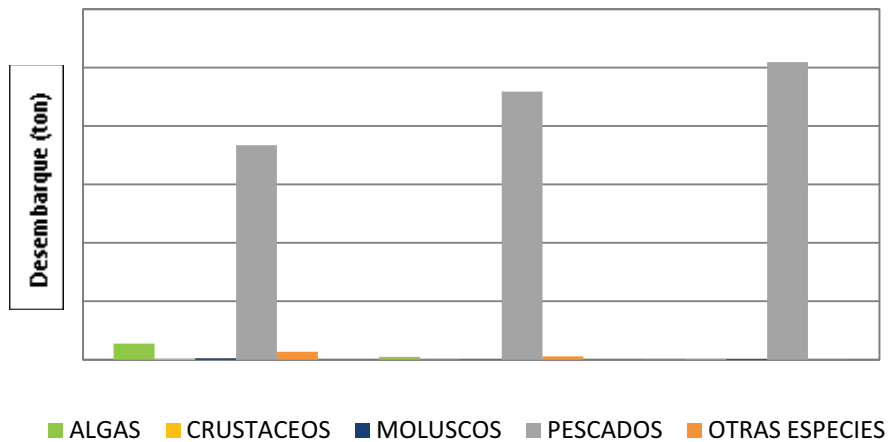
Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la Subsecretaría de Pesca a ARSChile en julio 2012.

Para el período 2009-2010, los desembarques regionales se muestran en la Figura 3. Los recursos que presentaron una mayor disminución correspondieron a algas y otras especies (cordados y equinodermos). 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.

Para crustáceos y moluscos la tendencia es la misma, para el caso del primero disminuyó de un total desembarcado de 38 toneladas el año 2009, a 28 toneladas el año 2011. Los moluscos bajaron de 60 toneladas (2009) a 32 toneladas el año 2011.

En términos de participación en los volúmenes desembarcados, la Figura 3 muestra la importancia de los desembarque de peces para todo el periodo. Si en el año 2009 los pescados representaban un 88,6% del total, en el año 2011 esta cifra representó un 99,3%. Se suma a esta cifra el aumento en los desembarques, así, de 7360 toneladas desembarcadas el 2009, la cifra aumenta a 10.200 toneladas para el año 2011. Tanto algas como cordados presentan una tendencia similar para los años comprendidos; tendiendo a disminuir sus desembarques entre los meses de abril y junio, aumentando hacia la primavera (desde septiembre a diciembre), sin embargo, a partir de enero del 2010 los desembarques de ambos tipo de recursos presentan una significativa disminución.

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



Fuente: Elaboración propia.

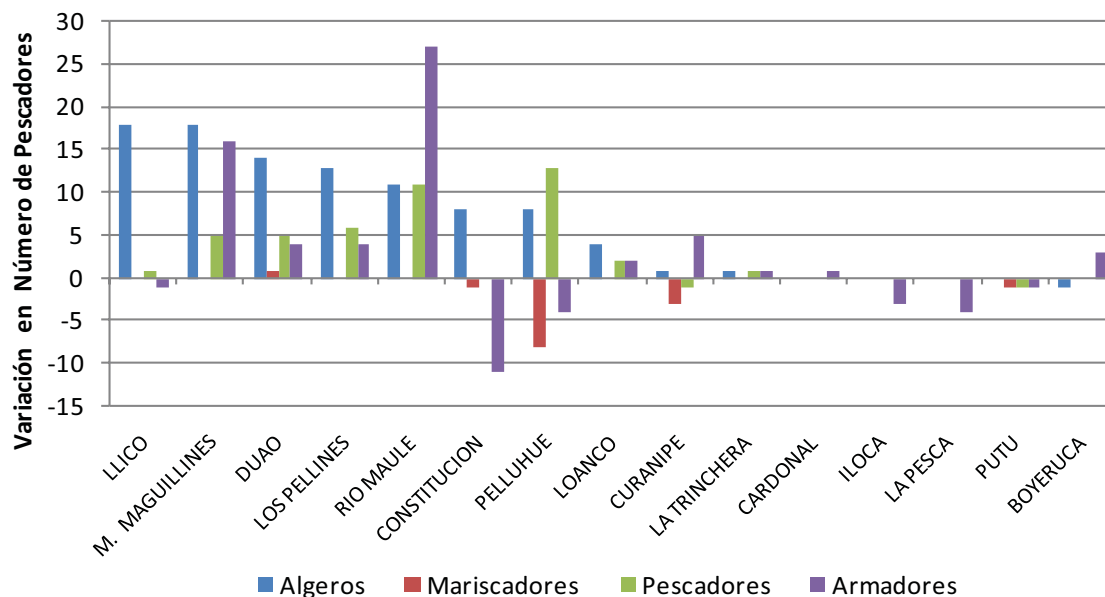
4.1.3 Número de pescadores por caleta pre y post terremoto

La variación según pescadores por categoría se presenta en la Figura 4, evidenciándose un aumento en la mayoría de las caletas de la VII Región. Sin embargo, las caletas de Constitución y Pelluhue registran disminuciones de armadores (menos 11) y mariscadores (menos 8) respectivamente.

Las caletas con mayor aumento en el número de pescadores están dadas por Pelluhue y Cardonal, con un aumento de 13 y 28 respectivamente. El número de alqueros registró aumento en las caletas de Llico (18), Muelle Maguillines (18), Los Pellines (13), Duao (14), Pelluhue (8) y Río Maule (11) (Figura 41).

En términos de variación según categoría de pescador, (Figura 4) en la Caleta Llico presentó la mayor variación positiva (18) en categoría alqueros, seguida de Muelle Maguillines (18) y Curanipe (14), tanto en Llico como en M. Maguillines las mujeres presentaron el mayor aumento. En cuanto a mariscadores, Pelluhue presentó la mayor variación negativa (menos 8), pero en términos de pescadores propiamente tal, esta misma caleta presenta la mayor variación positiva en comparación al año 2009 (10). Para el caso de armadores, la mayor variación positiva se presentó en Río Maule (27) seguido de Muelle Maguillines (16); la mayor disminución se presentó en Constitución (menos 11).

Figura 4. Variación en número de pescadores según categoría para caletas de la región del Maule pre y post terremoto de febrero de 2010.



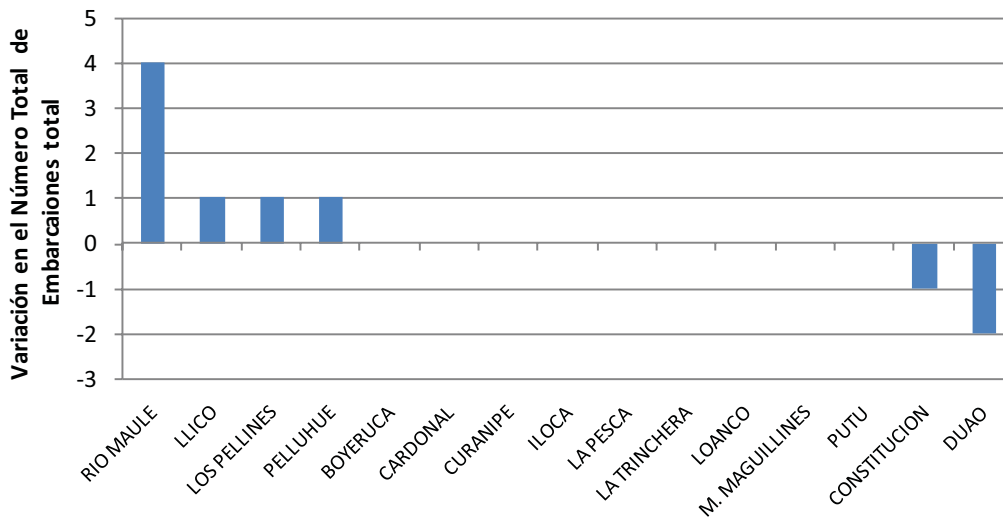
Fuente: Elaboración propia.

4.1.4 Naves inscritas por caletas pre y post terremoto

Con posterioridad al terremoto se produce variaciones menores en el número de embarcaciones inscritas. Si bien el que una embarcación haya sufrido un siniestro total, no necesariamente significa que inmediatamente salió del registro, lo cierto es que el impacto negativo causado por el terremoto aparece compensado por los distintos programas de apoyo que permitieron una rápida recuperación de las embarcaciones perdidas en el evento. En este sentido, destacar entre otro e programa “Volver a la Mar” por su cobertura.

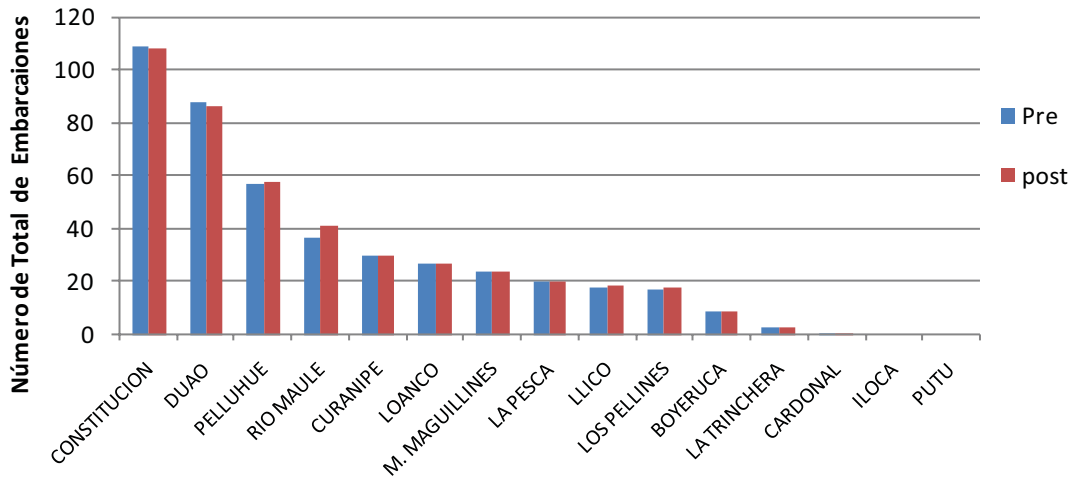
Como se observa en la Figura 5 y Figura 6, caleta Río Maule presentó la mayor variación (más 4), seguida de Pelluhue, Los Pellines y Llico. Duao y Constitución registran valores menores al periodo anterior, considerando que ambas caletas son las que presentan un mayor número de embarcaciones a nivel regional. Por otra parte, caletas como Llico, Los Pellines y Pelluhue presentaron variaciones positivas en su número de embarcaciones post terremoto/tsunami.

Figura 5. Variación en el número total de embarcaciones por caletas de la región del Maule post terremoto de febrero de 2010.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 6. Número de embarcaciones por caletas de la región del Maule pre y post terremoto de febrero de 2010.



Fuente: Elaboración propia.

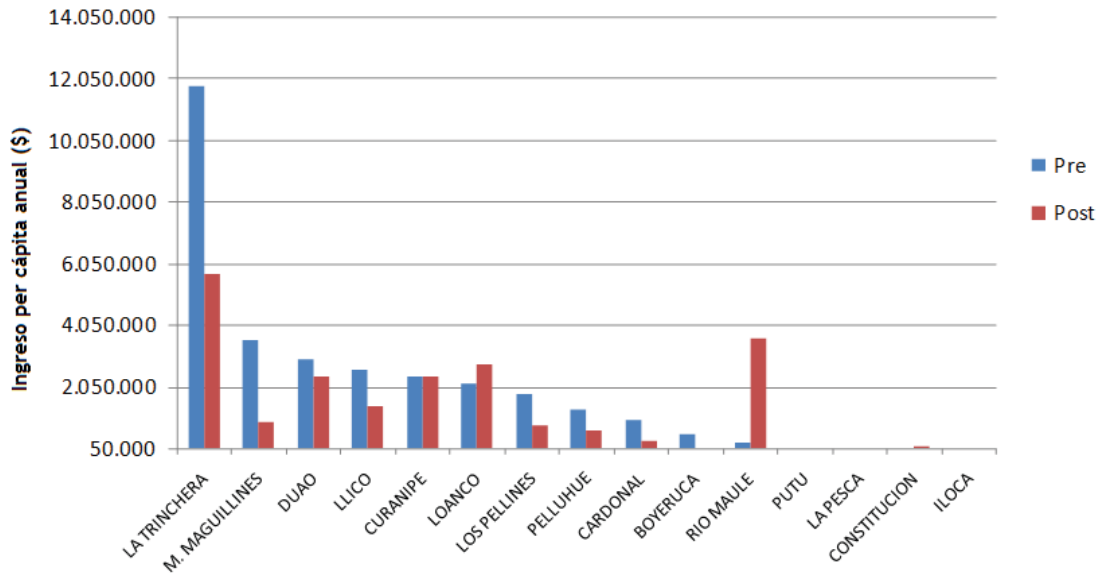
4.1.5 Evaluación de Ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto

El análisis de la comparación de los ingresos de los años 2009-2010 para las distintas caletas de la región del Maule se grafica en la Figura 7. Es posible observar que para la mayoría de los casos se presenta una disminución en los ingresos.

En la misma figura se aprecia que caleta La Trinchera es la que registra la mayor caída en sus ingresos, decayendo el 2010 a casi la mitad de lo percibido en el año anterior. Asimismo el muelle Maguillines presenta una brusca caída en sus ingresos anuales per cápita.

Caletas como Curanipe y Duao registran leves caídas en sus ingresos, en cambio, otras como Loanco y Río Maule presentan aumentos en sus ingresos. Esta última caleta aparece como la de mayor aumento en sus ingresos comparativos.

Figura 7. Ingreso per cápita, pre y post terremoto (2009 y 2010), en las caletas de la región del Maule.

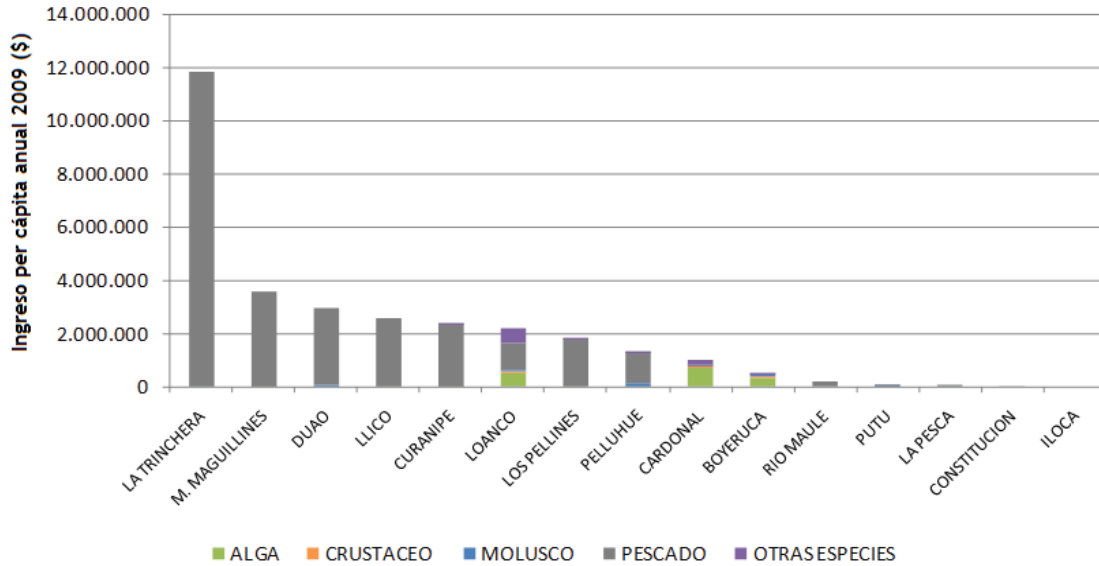


Fuente: Elaboración propia.

Las Figuras 8 y 9 presentan los ingresos per cápita según tipo de recurso para las distintas caletas. Ambas figuras resaltan la importancia de los pescados en la composición del ingreso, no obstante, caletas como Boyeruca y Cardonal registran otra condición al extraer principalmente algas, especies que según los pescadores, se vieron altamente afectadas posterior terremoto/tsunami (cambios en la plataforma, sustrato y composición de especies).

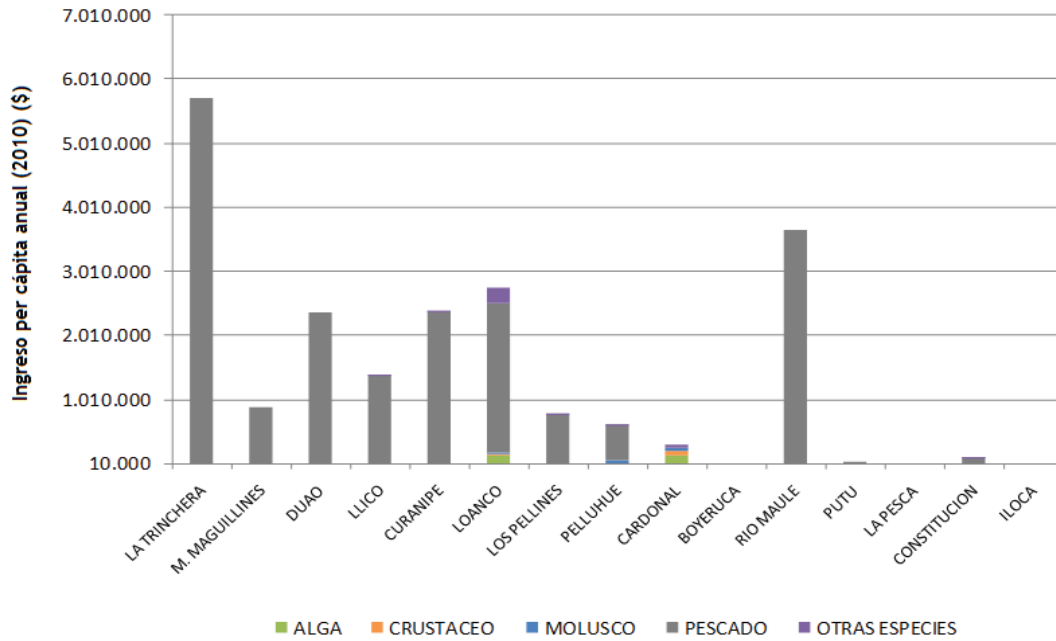
La caleta Río Maule aparece como la de mayor cambio en la composición de sus ingresos per cápita. Mientras en el año 2009 éstos no superaban los \$210.000, para el 2010 la cifra supera los 3 millones de pesos. Esta situación se da en el contexto de los aumentos en los niveles de desembarque de merluza común (Figuras 8 y 9). Caletas como La Pesca e Iloca presentan bajos niveles de ingresos para ambos periodos. Por su parte, caletas como Curanipe y Duao, a pesar de la disminución en sus ingresos, mantienen cierta estabilidad para ambos periodos.

Figura 8. Ingreso per cápita, por tipo de recurso, año 2009, en las caletas de la región del Maule.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 9. Ingreso per cápita, por tipo de recurso, año 2010, en las caletas de la región del Maule.



Fuente: Elaboración propia.

4.1.6 Articulación de Actores

Las variables utilizadas para identificar y analizar la articulación entre actores en la pesca artesanal del Maule fueron 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.

Dentro de las caletas que han tenido experiencia previa de trabajo en conjunto con otras caletas se encuentran Boyecura, Cardonal, Curanipe y Pelluhue. Por otra parte, caletas como Caleta Mariscadero, Duao, Llico, Pellines, Pelluhue y Putú presentan rivalidades menores. No obstante, más de la mitad de las caletas de la región señalan estar dispuesta a trabajar en conjunto, a excepción de Río Maule y Cardonal que señalan una mala disposición. Lo que se explica principalmente por conflictos con otras caletas, estos conflictos están asociados a la extracción ilegal de recursos bentónicos en las AMERBs.

4.1.7 Operación y Comercialización

Las variables consideradas para el análisis de esta dimensión corresponden al tipo de recurso extraído, forma de venta, cómo se vende el producto (de manera individual, grupal o sindical) y el destinatario final (Intermediario, empresa procesadora ó consumidor final).

Las caletas más desarrolladas de la región, Loanco, Pelluhue y Curanipe, basan sus desembarques principalmente en pescados, en cambio otras como Boyeruca, Cardonal y Putú presentan una mayor variedad de especies (en volúmenes menores a pescados).

En cuanto a algas, sólo señalan desembarques las caletas de Boyeruca y Llico. Crustáceos por otra parte, se registra en Boyeruca. Las caletas de Boyecura, Mariscadero, Cardonal, Curanipe, La Trinchera, Llico, Loanco, Pelluhue y Putú señalan desembarques de moluscos.

En cuanto al tipo de venta, en todas las caletas señalan que venden el producto en forma fresco, vendiendo individualmente al intermediario.

4.1.8 Infraestructura por caleta

Las caletas de la región del Maule presentaron una serie de daños producto del terremoto del 27 de febrero del 2010, asimismo la reconstrucción marca un hito en el

desarrollo de las caletas, toda vez que la infraestructura entregada es, como señalan los propios pescadores, "muy superior" a la anterior.

Las caletas de Puerto de Maguelines, Pelluhue, Los Pellines, Duao, Loanco y Llico cuentan con infraestructura marítima y terrestre. Estas caletas, exceptuando Llico presentaron pérdidas parciales en infraestructura de apoyo a la actividad, las que a través de Antofagasta Minerals fueron reconstruidas. Estas obras de reconstrucción consideraron circuitos peatonales, estacionamientos, plataformas para minusválidos, espacios para venta de artesanía, entre otros. Además, se recuperó la infraestructura pesquera básica que consiste en galpones, boxes, sedes sociales y baños. La caleta Llico presentó pérdidas parciales en infraestructura producto del terremoto, actualmente opera con la infraestructura que contaba antes del terremoto.

Las caletas Curanipe, El Monolito, El Arenal y La pesca cuentan con infraestructura portuaria, ya sea con muelle o rampla. Sin embargo, estas caletas no cuentan con un sistema de varado para las embarcaciones. En caleta Curanipe también fue reconstruida la infraestructura terrestre con el aporte de Antofagasta Mineral. Las caletas Río Maule, Putú y La Trichera cuentan sólo con una rampla como infraestructura marítima y no poseen instalaciones en tierra.

Las caletas Boyeruca, Mariscadero y Cardonal no poseen infraestructura marítima ni terrestre.

4.1.9 Evaluación General de los efectos del Terremoto en la Pesca Artesanal de la Región del Maule

Los impactos del terremoto del 27 de febrero del 2010 se evidenciaron en toda la costa de la región del Maule, en términos de daño en la infraestructura de las principales caletas, la pérdida de embarcaciones y equipos de pesca resintieron al sector pesquero artesanal en toda la costa.

Si bien es cierto, el proceso de reconstrucción y reposición de embarcaciones y materiales de pesca se inició a los pocos días del evento, el impacto en los desembarques de Algas, Cordados y Crustáceos evidencia una disminución continua durante todo el año 2010, donde la algas como el huiro negro, cochayuyo y huiro no presentaron desembarques en el año 2010. Para el caso de pescados, el impacto fue condicionado al primer mes del evento, recuperando sus niveles de captura en los meses siguientes, aumentando su porcentaje de participación en los desembarques totales.

Por otra parte, el registro pesquero artesanal presentó un aumento para la mayoría de los casos, exceptuando las caletas de Curanipe y Putu que registraron una disminución en tres y un pescador respectivamente. Este aumento según información

entregada por los propios pescadores se debe al registro de personas que esperaban obtener algún beneficio social por el hecho de ser pescador artesanal.

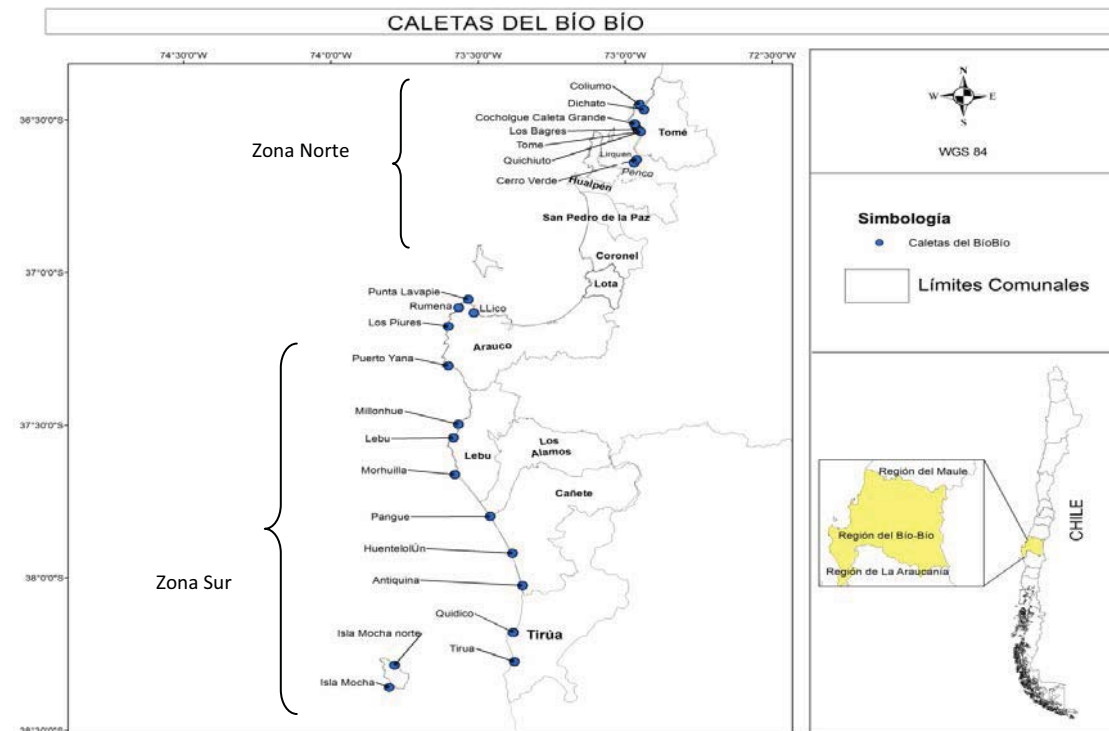
En cuanto al número de embarcaciones inscritas posteriores al terremoto, las leves variaciones producidas en el registro están dadas por la pronta recuperación de los equipos perdidos, toda vez que la ayuda proporcionada por programas de apoyo como “Volver a la Mar” inició un proceso de entrega de las embarcaciones y materiales de pesca.

Por último, el análisis de los ingresos para las distintas caletas de la Región del Maule, es posible observar que para la mayoría de los casos se presenta una disminución en los ingresos. Esta situación estaría dada, según la información proporcionada por los propios pescadores, por la baja de los precios de la merluza común, recurso que constituye la base en los desembarques a nivel regional.

4.2 Caracterización de la pesca artesanal en la región del Biobío

La figura n.10 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.

Figura n. 10. Distribución geográfica de las caletas de la Región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

4.2.1 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.

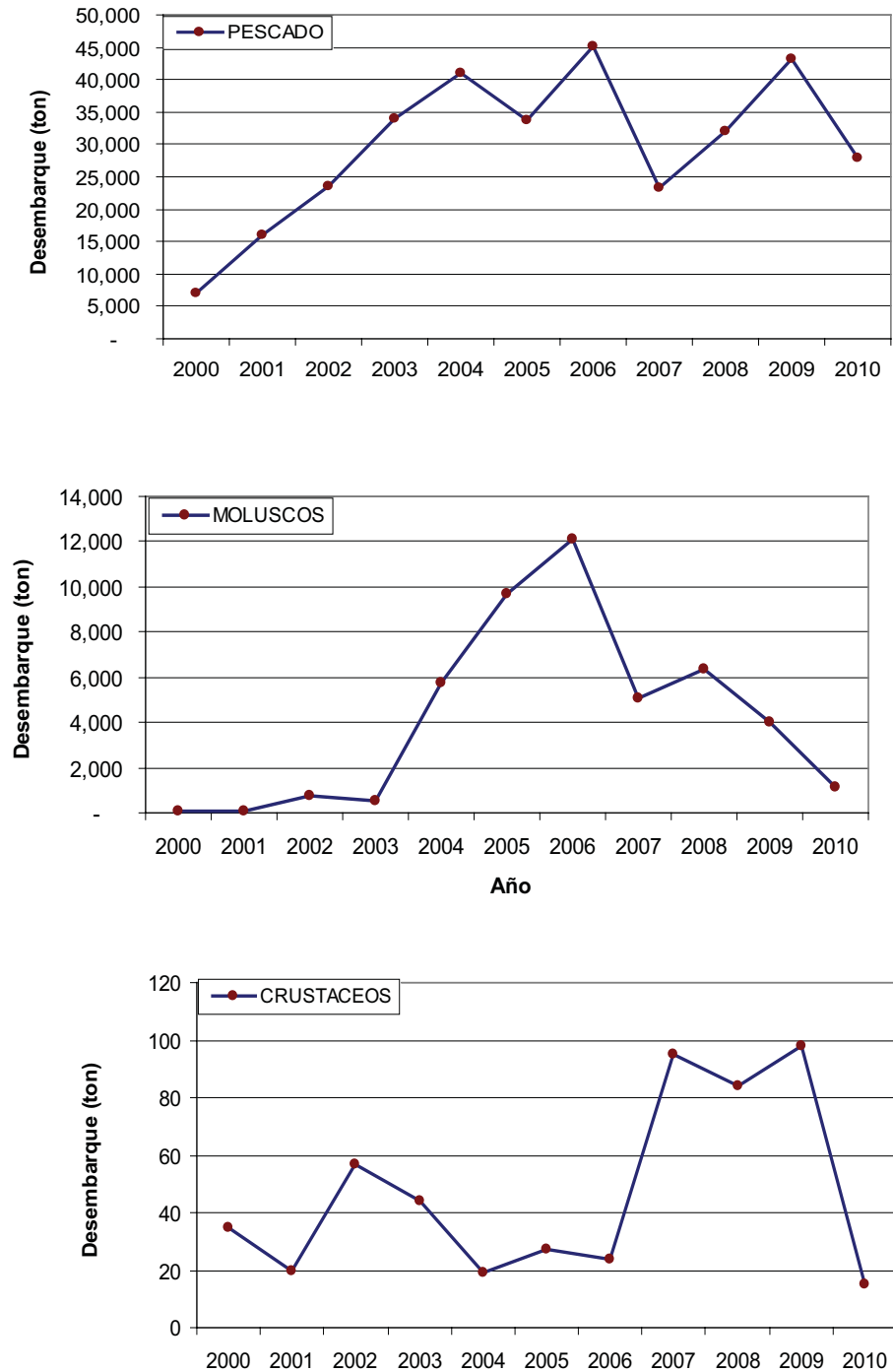
Las caletas Los Bagres, Lebu, Cerro Verde, Cocholgue, Dichato, Tomé y Lirquen son caletas urbanas que presentan rutas pavimentadas y buena conectividad, lo que favorece las actividades complementarias de turismo o gastronomía, o la misma comercialización de los productos a otros mercados.

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.

4.2.2 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 11), 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.

Figura n. 11. 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).

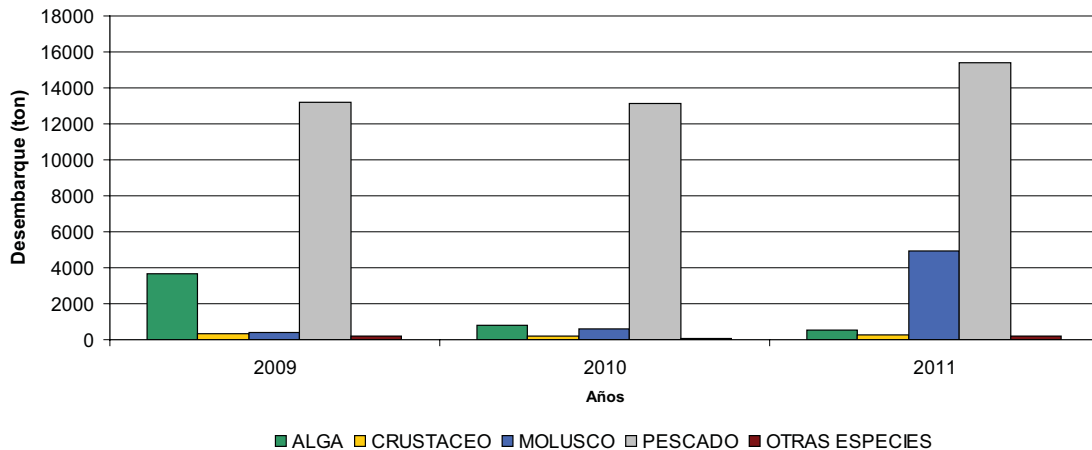
El desembarques de moluscos (ver Figura 11), se observa un aumento significativo desde el año 2003 (531 ton) al año 2006 (12,099 ton), al siguiente año disminuye en 58%. En el año 2006 las dos principales especies desembarcada fue la jibia o calamar rojo con 10,712 ton (89%) y el machuelo 1,381 ton (11%). 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 huego 69 ton (6,1%).

Se observa en la figura n.11 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 importe 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.

Para el período 2009-2011, el recurso que presenta una disminución en su participación en los desembarques post terremoto es el alga (ver Figura 12) manteniéndose como tendencia hasta el presente año. El recurso con mayor participación pre y post terremoto es el pescado. También se observa que el recuso 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.12 Participación al desembarque por tipo de recurso en la región del Biobío, años 2009 al 2011.

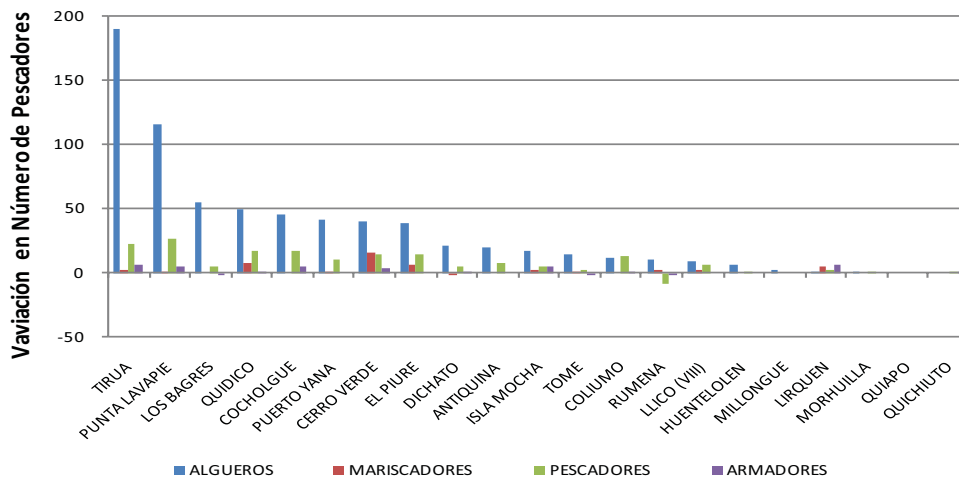


Fuente: Elaboración propia.

4.2.3 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 13 sin considerar Lebu, para no distorsionar las proporciones del gráfico dada su magnitud). El mayor aumento sucedió en la caleta Lebu, en la categoría alguero.

Fig. 13. 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.

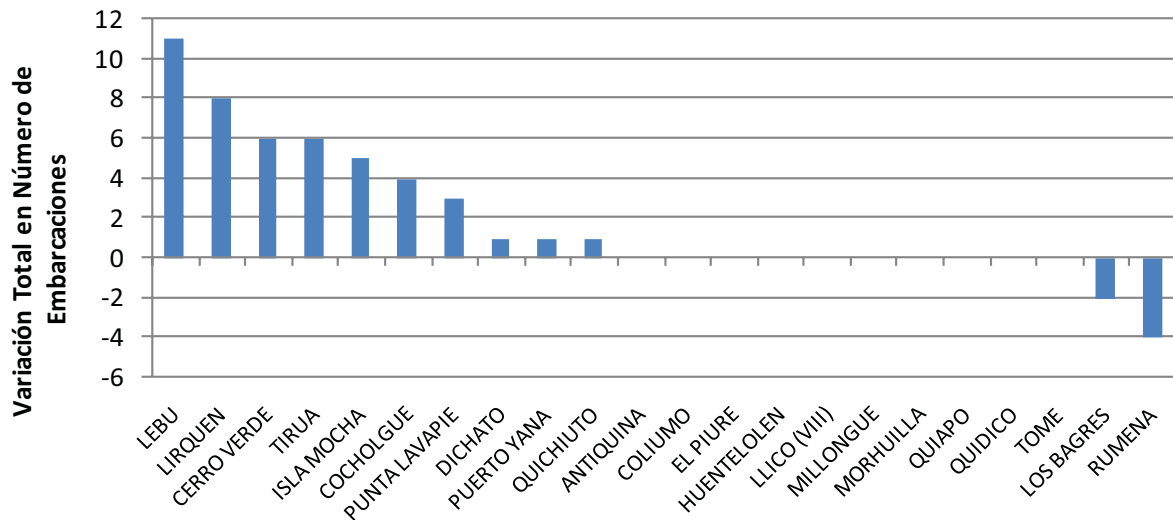
En la variación de inscritos en la categoría de pescadores se destaca nuevamente Lebu, representado principalmente por el género masculino. La caleta de Dichato muestra una variación negativa en 3 hombres y 5 mujeres. Respecto a la categoría armadores se observa que las caletas Coliumo, Los Bagres, Rumena y Tomé presentaron una variación negativa de pescadores registradas como persona natural.

El hecho de que un pescador puede tener más de una categoría genera que si existe una disminución en el número total de inscritos. Esta disminución puede 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 categoría. El número total de inscrito no se ve afectada, 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.

4.2.4 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 14). Respecto al número de embarcaciones totales, Lebu es la caleta que presenta una flota superior a 400 embarcaciones pre y post terremoto.

Figura n.14 Variación en el número de embarcaciones por caletas de la región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

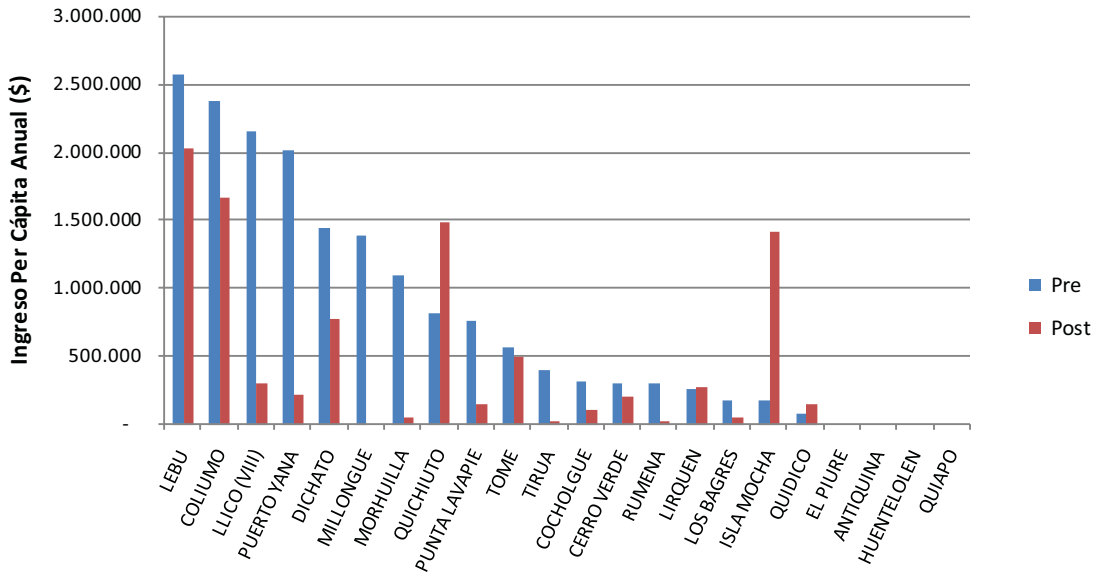
1.5 Evaluación de ingresos per cápita por caleta pre y post terremoto

Tal y como aparece en la la Figura 15, 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 Morhuilla⁶. 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.

⁶ Al comparar el ingreso per cápita antes y después del terremoto, a través de la Prueba de Wilcoxon, 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.

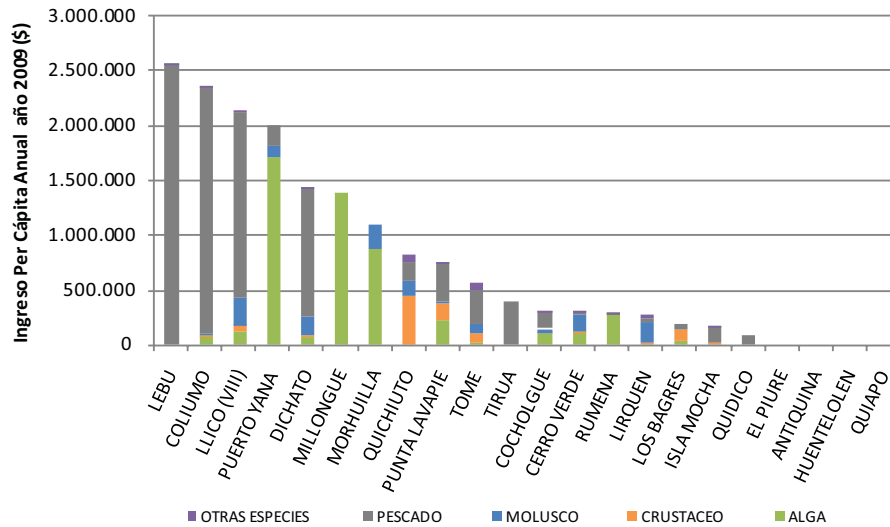
Fig. 15. Ingreso per cápita, pre y post terremoto, en las caletas de la región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

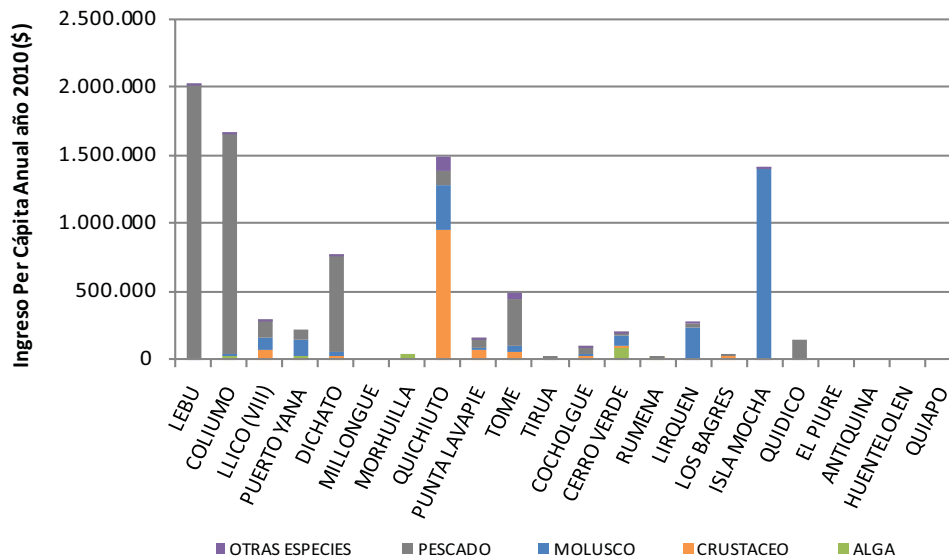
Los ingresos per cápita desagregados por tipo de recurso para el año 2009 y 2010, tal y como se muestra en la figura n.16, da cuenta que en las caletas de Lebu, Coliumo y Llico los ingresos se obtenían principalmente del recurso pescado. Una situación que se mantiene con posterioridad al terremoto del 27 de febrero del 2010 (Figura 16). 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. 16. Ingreso per cápita por tipo de recurso en las caletas de la región del Biobío, año 2009.



Fuente: Elaboración propia.

Fig. 17. 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.

4.2.6 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.

4.2.7 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. Isla Mocha, que no presenta desembarque de algas, vende sus productos frescos de manera 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, y **la jaiba mora, jaiba peluda y jaiba remadora** en el caso de Isla Mocha y otras especies en Cerro Verde. 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.

4.2.8 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**)⁷. 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.

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

⁷ 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.

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.

4.2.9 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)⁸, 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)⁹.

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.

⁸ Subpesca 2012, Base de Datos proporcionada en Julio de 2012 a la Consultora ARSCHILE.

⁹ Sernapesca 2011, Bases de Datos proporcionada en Noviembre de 2011 a la Consultora ARSCHILE a través de la Ley N° 20285.

5. La selección de territorios para la planificación territorial

5.1 Operacionalización del concepto de “territorio”

El “territorio” se concibe como un “*espacio heterogéneo, cuya diversidad es determinada por sus contenido económicos, ambientales y socioculturales, en torno a los que se movilizan distintos actores– en un juego de consensos y conflictos – en pos de un proyecto común de desarrollo*” (ILPES, 2000). Una definición operativa es la de **territorio funcional**, entendidos estos como espacios que contienen una alta frecuencia de interacciones económicas y sociales entre sus habitantes, sus organizaciones y sus empresas. “La funcionalidad del territorio puede constituirse a través de varios mecanismos, incluyendo: mercados laborales, mercados de bienes o servicios, redes sociales, identidad étnica o cultural, y, también, organización político-administrativa del estado que crea espacios de servicios públicos. Es decir, un conjunto de localidades pueden ser parte de un mismo territorio funcional, si las personas viven ahí y se desplazan principalmente entre ellas para trabajar, para acceder a servicios públicos y privados, para comprar y vender, o para interactuar con las personas y organizaciones que hacen parte de su red social” (Berdegué et. al, 2011).

En tanto estrategia de desarrollo, el enfoque territorial implica (INTA, 2006):

- **Participación social:** convocante de todos los actores del territorio.
- **Multidimensionalidad:** no se reduce a la dimensión económico-productiva, incluye la dimensión ambiental, socio-cultural y político administrativa.
- **Multisectorialidad:** no se limita al sector agropecuario o pesquero, también incluye servicios, construcción, turismo, etc. Asimismo, considera los diversos sectores de la política social.
- **Coincidencia institucional:** instituciones acordes con las transformaciones necesarias para emprender actividades de desarrollo.
- **Una visión de la economía del territorio:** se trata de ver la economía del territorio en su conjunto, con todas las actividades que producen ingresos para las familias. No hay desarrollo territorial sin vinculación a mercados que mejoren la estructura económica del territorio.

El desarrollo territorial, de esta manera, apunta a la expansión de las capacidades y condiciones asociadas a un área geográfica, a que los actores locales cuenten con capacidad de decisión sobre sus recursos, al enriquecimiento del tejido social y económico y, en definitiva, a la existencia de una visión común sobre el desarrollo de su comunidad. Un aspecto relevante del mismo es que “el conjunto de

actores sociales presentes en un determinado territorio mancomunadamente aprovechan potencialidades endógenas” (Göske, 2000):

Desde la perspectiva de los territorios funcionales, éstos podrían ser definidos mediante la acción pública que busca que distintas localidades accedan a un mismo conjunto de medidas impulsadas por el sector público y, además, que accedan a tales medidas en virtud de: a) sus características comunes que hace factible que un mismo grupo de medidas pueda tener un impacto relativamente homogéneo en el desarrollo de tales localidades, y b) la disposición o posibilidades de trabajo articulado en los actores relevantes en el territorio identificado.

Para definir este potencial de las caletas se recurrió a un agrupamiento de caletas basado en variables referidas a: Enfoque Territorial, Articulación de Actores, Operación y Comercialización, e Infraestructura.

5.2 Definición de territorios de la región del Maule

El resultado del análisis de variables indica la existencia de dos agrupamientos en la región.

La primera agrupación está conformada por aquellas caletas urbanas que poseen una infraestructura relativamente buena, éstas son: Pelluhue, Río Maule, Puerto Maguellines, Curanipe, Pellines, Duao y Loanco. La segunda agrupación corresponde a caletas mayoritariamente rurales con bajo nivel de desarrollo en infraestructura, éstas son: Boyeruca, Putú, Llico, La Trinchera, La Pesca y Cardonal. Es importante señalar que estos dos grupos de caletas son disímiles hasta un nivel de 2,65 en la escala, donde máximo es 3,0, lo que implica y ratifica que ambos grupos difieren significativamente entre todas sus características.

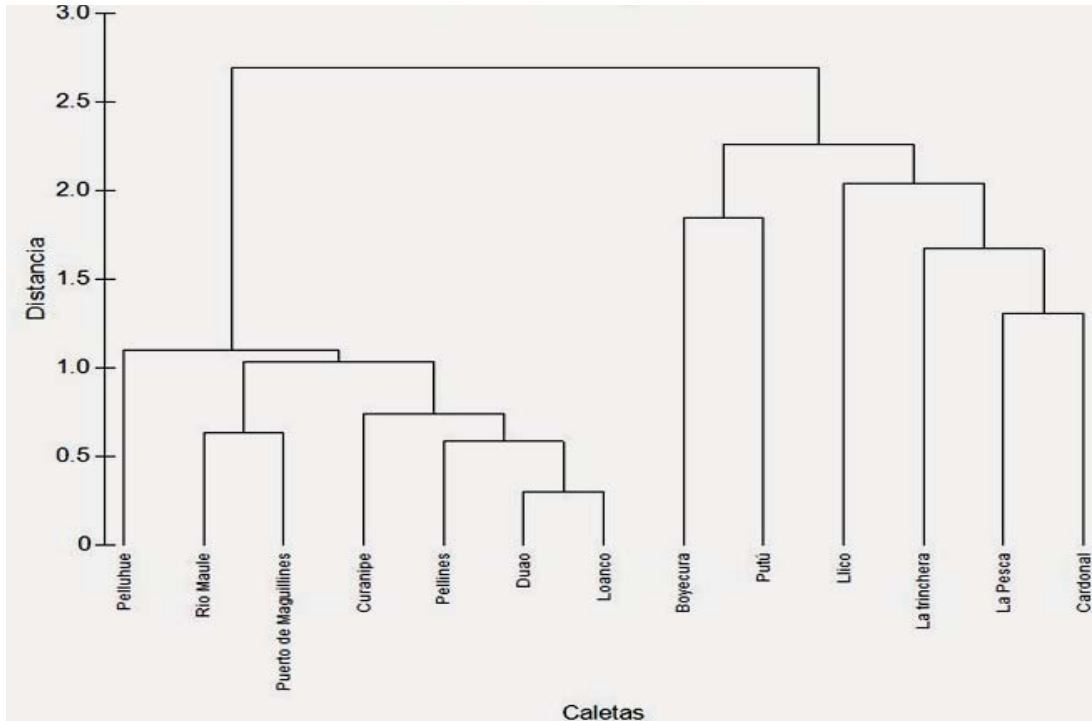
Luego de obtener las agrupaciones de todas las caletas, se procedió a seleccionar aquellas cuyos volúmenes de desembarques del año 2011 fuera superior al 10% del volumen total desembarcado en el grupo de pertinencia, de esta forma se cumple con los objetivos comunes y que potencialmente pudiesen ser intervenidas para establecer planes de desarrollo territoriales.

En el caso del grupo 1, las caletas seleccionadas son: Duao (29,6%), Maguellines (19,2%), Curanipe (18,2%) y Río Maule (12,0%). Sin embargo, por tratarse de agrupaciones territoriales con objetivos comunes, en este caso también se seleccionó a Loanco (9,4%) y Los Pellines (8,0%). Estas caletas participan en el 97% de la extracción de recursos en esta agrupación.

En el grupo 2, las caletas seleccionadas son: La Trinchera (87,9%) y Llico (VII) (10,8%). La caleta de Boyeruca sólo aportó en 23,5 ton de pescado el año 2011, lo

que significa un 1,1% respecto al grupo de pertenencia. Las caletas Putú, La Pesca y Cardonal no presentaron desembarques durante el año 2011, por lo cual no son seleccionadas.

Fig. 18. Dendograma para las caletas de la VII Región.



Fuente: Elaboración propia.

Una vez seleccionadas las caletas por agrupamiento, se procedió a seleccionar las organizaciones de pescadores al interior de cada una, para ello se evaluaron las variables indicadas en el Anexo II para cada uno de los grupos de organizaciones, y luego se ordenaron las organizaciones acorde a las puntuación de los percentiles 20, 40, 60 y 80. En la tabla siguiente se presentan las organizaciones por grupo seleccionadas.

Tabla 2. Organizaciones de Pescadores Artesanales (OPA) con potencialidades de intervención en la región del Maule.

Grupo	Núm. De Caletas Iniciales	Núm. De Caletas seleccionadas	Núm. Total de OPA	Núm. OPA seleccionadas	Código de OPA seleccionada
1	7	7	21	17	30, 23, 11, 28, 26, 5, 8, 12, 7, 6, 27, 25, 33, 16, 22, 15 y 17
2	6	2	9	4	4, 3, 1, y 2
Total	13	9	30	21	

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla anterior, se observa que en el grupo 1 se seleccionaron un 100% de las caletas, comprendiendo a un 80% de las organizaciones (17).

En el grupo 2 de un total de seis caletas se seleccionaron sólo dos, el resto de las caletas de este grupo no presentaron desembarques durante el año 2011. Del total de agrupaciones iniciales se seleccionaron 4 (44%), las que presentan un puntaje sobre el percentil 20.

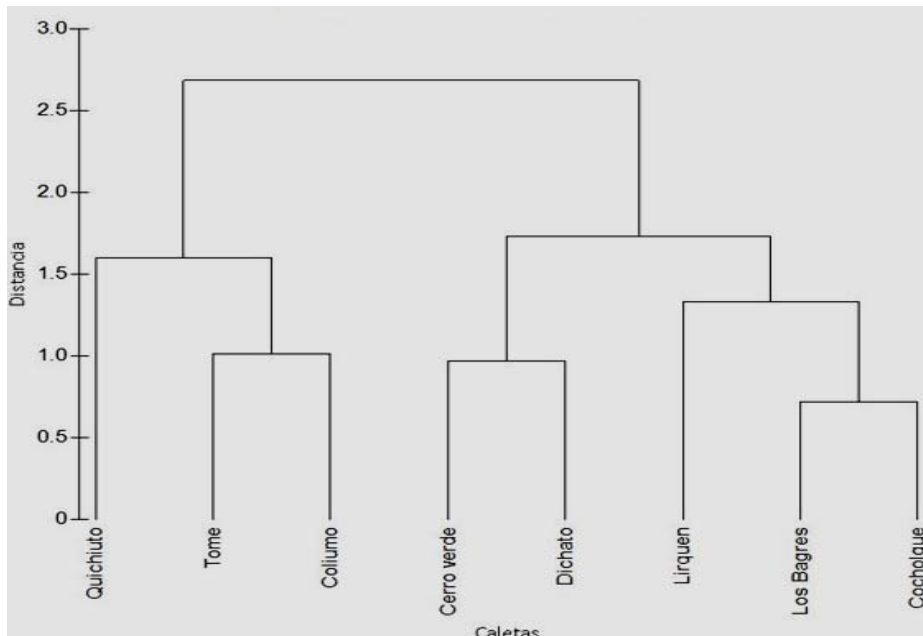
Así, para ambos grupos se seleccionaron 12 caletas y 21 organizaciones asociadas a estas caletas.

5.3 Definición de territorios de la región del Biobío

En esta región se contó con 22 caletas seleccionadas del total de la región y dos grupos asociados a su ubicación geográfica:

- i) Grupo Zona Norte: Cerro Verde, Cocholgue, Coliumo, Dichato, Lirquén, Los Bagres y Tomé.
- ii) Grupo Zona Sur: Antiquina, Huentelolén, Isla Mocha, Lebu, Llico, Los Piures, Millonhue, Morhuilla, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Rumena y Tirúa.

Figura n. 19. Dendograma para las caletas de la Zona Norte de la región del Biobío.

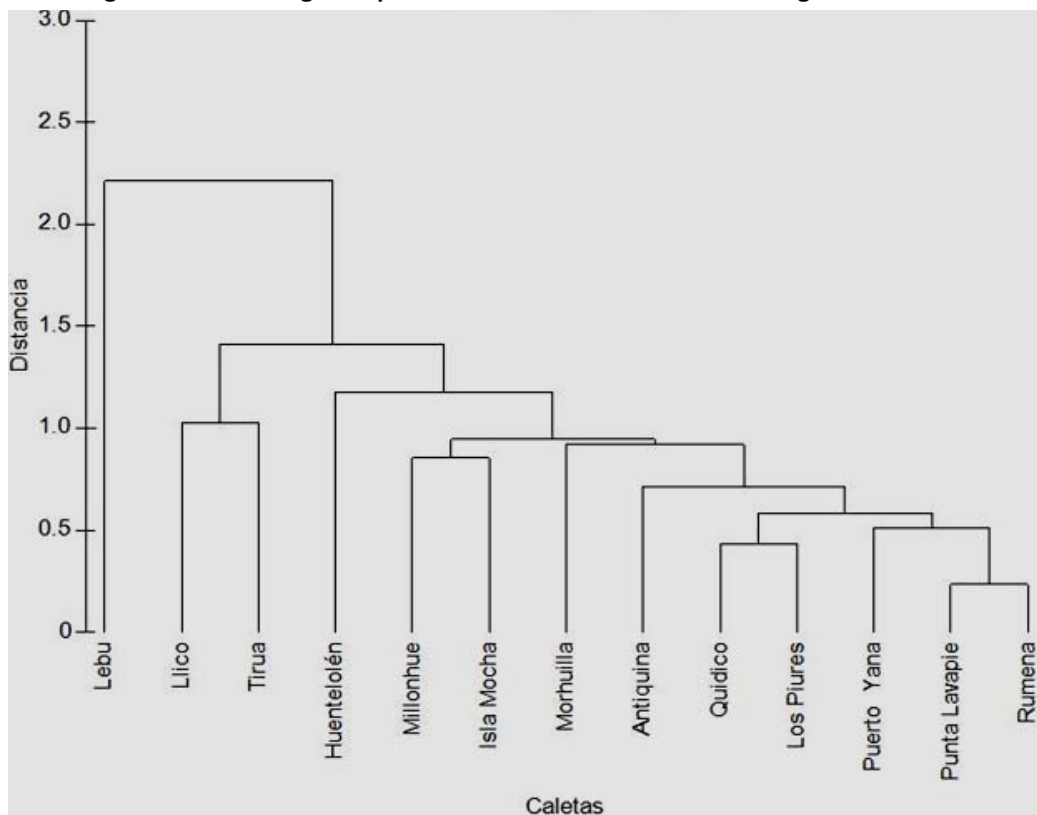


Fuente: Elaboración propia.

Para la Zona Norte se presentan dos agrupaciones. El grupo 1 incorpora a las caletas Quichiuto, Tomé y Coliumo, y el grupo 2 incorpora a Cerro Verde, Dichato, Lirquén, Los Bagres y Cocholgue.

Para la zona sur se obtuvo tres grupos donde la caleta Lebu conforma el grupo 1 siendo muy disímil a las otras caletas, lo cual se confirma con información proporcionada por los Informantes Claves a través de las entrevistas. **Esta caleta se caracteriza por su flota de embarcaciones, las cuales mayoritariamente poseen esloras que fluctúan entre 10 y 18m.** El grupo 2 son las caletas de Llico y Tirúa, y el grupo 3 son las caletas Millonhue, Isla Mocha, Morhuilla, Antiquina, Quidico, Los Piures, Puerto Yana, Punta Lavapié y Rumena.

Figura n. 20. Dendograma para las caletas de la Zona Sur de la región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

Luego de obtener las agrupaciones de todas las caletas, se procedió a seleccionar aquellas cuyos volúmenes de desembarques del año 2011 fuera superior al 10% del volumen total desembarcado en el grupo de pertinencia, de esta forma se identifican los objetivos comunes y que potencialmente pudiesen ser intervenidas para establecer planes de desarrollo territoriales.

Para la zona norte, en el grupo 1 las caletas seleccionadas son Coliumo (75,8%) y Tome (22,8%) las que participan en la extracción de pescados y moluscos.

En el grupo 2 de la zona norte, se seleccionaron las caletas: Dichato (50,6%), Cerro Verde (25,7%) y Cocholgue (14,2%). Estas caletas participan en la extracción de pescado, moluscos y algas.

En la zona sur, de los tres grupos previamente identificados, se seleccionó la caleta Lebu debido a la importante participación en desembarque¹⁰. Para seleccionar las otras caletas de acuerdo a la participación en los desembarques, se excluyó a Lebu, así entonces de los otros dos grupos de caletas para la zona sur, se obtuvo un único agrupamiento que incorporó a la siguientes caletas: Punta Lavapié (26,1%), Puerto Yana (15,4%), Llico (15,12%), Isla Mocha (12,6%), Quidico (10,6%) y Tirúa (6,4%), las que participan en el desembarque de pescados y recolección de algas.

Una vez seleccionadas las caletas, se procedió a seleccionar las organizaciones de pescadores al interior de cada caleta, ya que la implementación de los Planes de Desarrollo Territorial requiere la participación activa de las propias organizaciones.

Tabla 3. Organizaciones de Pescadores Artesanales (OPA) con potencialidades de intervención.

Zona	Grupo	Núm. De Caletas Iniciales	Núm. De Caletas seleccionadas	Núm. Total de OPA	Núm. OPA seleccionadas	Código de OPA seleccionada
Norte	1	2	2	5	5	21, 20, 19, 18 y 12
	2	3	3	11	9	6, 23, 2, 7, 14, 3, 17, 5, y 15
Sur	1	1	1	12	10	44, 52, 54, 45, 43, 47, 46, 48, 51 y 55.
	2	7	6	22	18	37, 38, 62, 35, 30, 27, 36, 1, 26, 65, 28, 31, 29, 34, 63, 33, 64 y 25
Total	4	13	12	50	42	

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla anterior, se observa que en la zona norte, en el grupo 1 se seleccionaron el 100% de las caletas iniciales así como las organizaciones (5). En el grupo 2 se seleccionaron el 100% de las caletas, pero sólo el 82% de las organizaciones (9). En la zona sur, en el grupo 1, caleta Lebu, se seleccionaron 10 organizaciones de las 12 iniciales, en el grupo 2 se seleccionaron 6 caletas de las 7 iniciales, y 18 organizaciones. En total se seleccionaron 12 caletas y 42 organizaciones asociadas a estas caletas.

¹⁰ Al momento de realizar el taller de planificación participativa en Lebu se pudo comprobar que los pescadores artesanales concentran sus esfuerzos gremiales en la construcción de su puerto. Como consecuencia de ello, no presentan mayor interés en desviarse de este propósito y atender otro tipo de estrategias de desarrollo a nivel territorial. Una condición necesaria para la planificación territorial es la participación de los propios destinatarios, condición que no se cumple en el caso de Lebu, motivo por el cual no se continuó trabajando con la caleta en la elaboración de un plan territorial de desarrollo.

De este modo, los territorios seleccionados están compuestos por agrupamientos de caletas con características claves en común y potencial de implementación conjunta de planes de desarrollo territoriales. Cada territorio, por tanto, debe ser tratado como una unidad de trabajo cuyo Plan, si bien puede tener elementos similares al de los otros territorios, posee énfasis propios. En el plano normativo, una política regional no debiese tratar a territorios diferentes con el mismo grupo de medidas, puesto que los resultados están condicionados por la configuración propia de variables que cada territorio posee.

El resultado de la selección de territorios indica aquellos agrupamientos que tienen mayor potencial de lograr resultados similares ante un plan de desarrollo determinado. Es decir, constituyen un territorio con potencial de desarrollo a partir de un mismo núcleo de medidas en torno a un objetivo común, lo que reforzará su identidad y competitividad como conjunto.

6. Análisis de Redes en Territorios Seleccionados.

En el estudio se aplicó un análisis de redes sociales de actores claves y de redes de comercialización para cada territorio seleccionado en cada una de las regiones consideradas en el estudio.

La información levantada -en los talleres de planificación participativa del estudio- permitió describir redes, tanto de *actores claves* como de comercialización, a nivel agregado, separando los resultados por región. Esto permite, en el caso de los *actores claves* observar diferencias entre territorios de una misma región. En el caso de las redes de comercialización, el nivel de información entregado por los pescadores artesanales tan solo permitió un análisis transversal.

En términos conceptuales, los *actores claves* son todos aquellos involucrados o con intereses en un determinado tema. En particular, se pone el énfasis en aquellos tomadores de decisión en los temas de interés.

En el marco de política pública, los *actores claves* pueden ubicarse en una red de política pública, a saber, una determinada estructura de relaciones sociales entre actores que convergen en el diseño y/o la implementación de políticas públicas. Una definición consensuada al respecto señala que las redes de políticas públicas identifican un conjunto de relaciones relativamente estables con actores públicos y privados que interactúan a través de una estructura no jerárquica e interdependiente, para alcanzar objetivos comunes respecto a la política (Klinj, 1998).

En el ámbito de la pesca artesanal, se levantaron las redes de *actores claves* en torno al tema del futuro de la pesca artesanal. Cada representante de caletas de los territorios seleccionados indicó su red con tomadores de decisiones o personas que

consideraban claves para resolver la problemática de la pesca artesanal. El análisis de la información permitió identificar una estructura básica de relaciones entre caletas y tomadores de decisiones.

Por su parte, una red de comercialización la constituyen aquellos actores vinculados al proceso de compra-venta de un producto. Una cadena que suele ser una estructura vertical o proceso lineal de compra-venta. Mientras que una red constituye una mirada más amplia sobre quiénes venden, quiénes compran, si hay soportes públicos (técnicos, financieros) o vínculos con otros sectores, y si existen relaciones entre ellos.

6.1 Redes de actores claves en territorios seleccionados

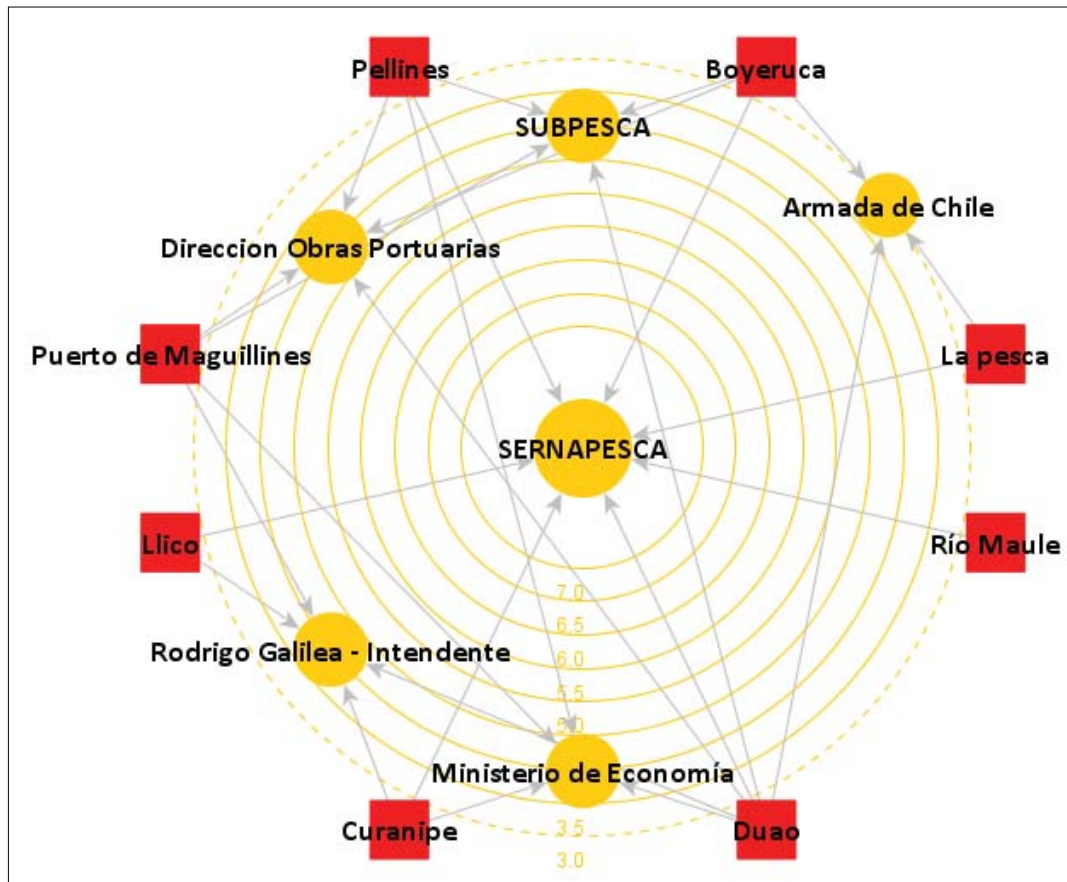
6.1.1 Red de actores claves de la región del Maule

El Grafo n.1¹¹ se aprecia la estructura básica de la red de los territorios de la región. La pregunta que generó esta red fue: "*¿Con quiénes se ha relacionado en los últimos 6 meses para conversar o tratar temas sobre el desarrollo de la pesca artesanal?*" El grafo considera la información de aquellos pescadores artesanales que respondieron al cuestionario de redes¹². Con esta información, se observa que las caletas (cuadrados) tienen relación (líneas plomas) con múltiples actores (círculos naranjos), y lo que se ha querido destacar son aquellos actores con potencial de articular 3 o más caletas, dado el reconocimiento como interlocutores válidos que les otorgan los propios pescadores artesanales. En este caso, SERNAPESCA aparece como el actor central con capacidad de articular 7 caletas artesanales.

¹¹ "Grafo" es una denominación genérica para visualizaciones de redes sociales.

¹² La caleta Loanco no aparece en el grafo dado que sus representantes en los talleres no señalaron que hubiesen mantenido algún tipo de contacto en los últimos 6 meses.

Grafo n.1 Red de actores claves de territorios seleccionados en región del Maule.



Fuente: Elaboración propia.

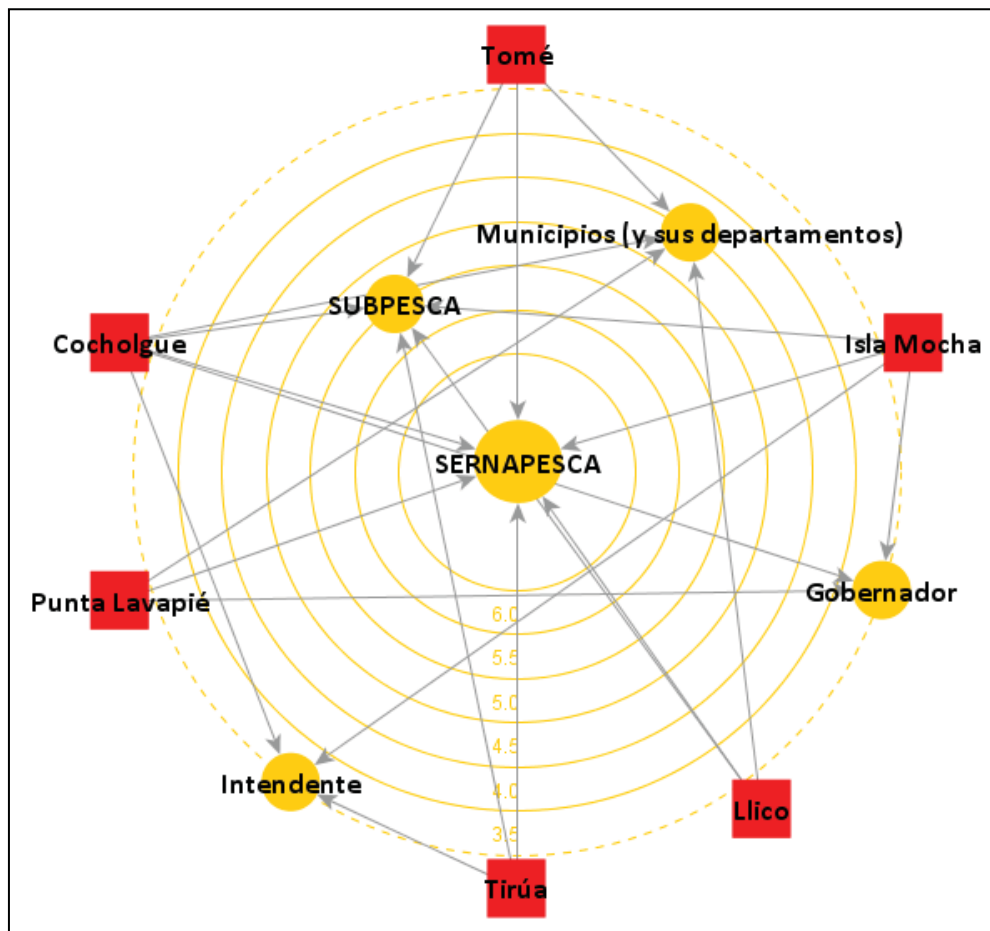
Destaca la referencia al Intendente, SUBPESCA y, sobre todo, SERNAPESCA, por cuanto los pescadores les señalan como actores claves, pero además indican que son accesibles. También, se destaca que se trata de una red multi-nivel, es decir, que involucra actores del nivel provincial, regional y hasta nacional. Con esto se refuerza la idea de que la gestión de un territorio debe involucrar a distintos niveles de toma de decisión, con el propósito de articular las intervenciones y potenciar las sinergias.

Sin embargo, resulta interesante que existan opiniones contradictorias desde los pescadores artesanales sobre si los actores claves son afines o contrarios a sus posiciones sobre la pesca artesanal. Algunos actores, involucrados en la discusión sobre la Ley de Pesca, son considerados unánimemente contrarios a los pescadores: Ministerio de Economía. En cambio, SERNAPESCA o SUBPESCA son considerados por algunos dirigentes afines y por otros contrarios. Más allá de esto, se reconoce que son actores que deben estar presentes en cualquier discusión sobre el futuro de la pesca artesanal.

6.1.2 Red de actores claves en región del Biobío

En primer lugar, en el Grafo n.2 se aprecia la estructura básica de la red para los territorios seleccionados en la región. Al igual que en el caso de la VII región, la pregunta que generó la red fue: "¿Con quiénes se ha relacionado en los últimos 6 meses para conversar o tratar temas sobre el desarrollo de la pesca artesanal?" Con esta información, se observa nuevamente que las caletas (cuadrados) tienen relación (líneas plomas) con múltiples actores (círculos azules). También se ha querido destacar aquellos actores con potencial de articular 3 o más caletas. En este caso, otra vez, SERNAPESCA aparece como el actor central con capacidad de articular 6 caletas artesanales.

Grafo n.2 Red de actores claves de territorios seleccionados en región del Biobío.



Fuente: Elaboración propia.

Destaca la referencia al Intendente, Municipalidades, SERNAPESCA y SUBPESCA, por cuanto los pescadores los señalan como actores claves, pero además indican que son accesibles. Actores como la Capitanía de Puerto o Servicios de Salud,

si bien considerado relevantes, ningún dirigente señaló haber mantenido contacto con ellos en los últimos 6 meses por el tema en cuestión.

También, se destaca que se trata de una red multi-nivel, es decir, que involucra actores del nivel local, provincial, regional y hasta nacional. Con esto se refuerza la idea de que la gestión de un territorio debe involucrar a distintos niveles de toma de decisión, con el propósito de articular las intervenciones y potenciar las sinergias.

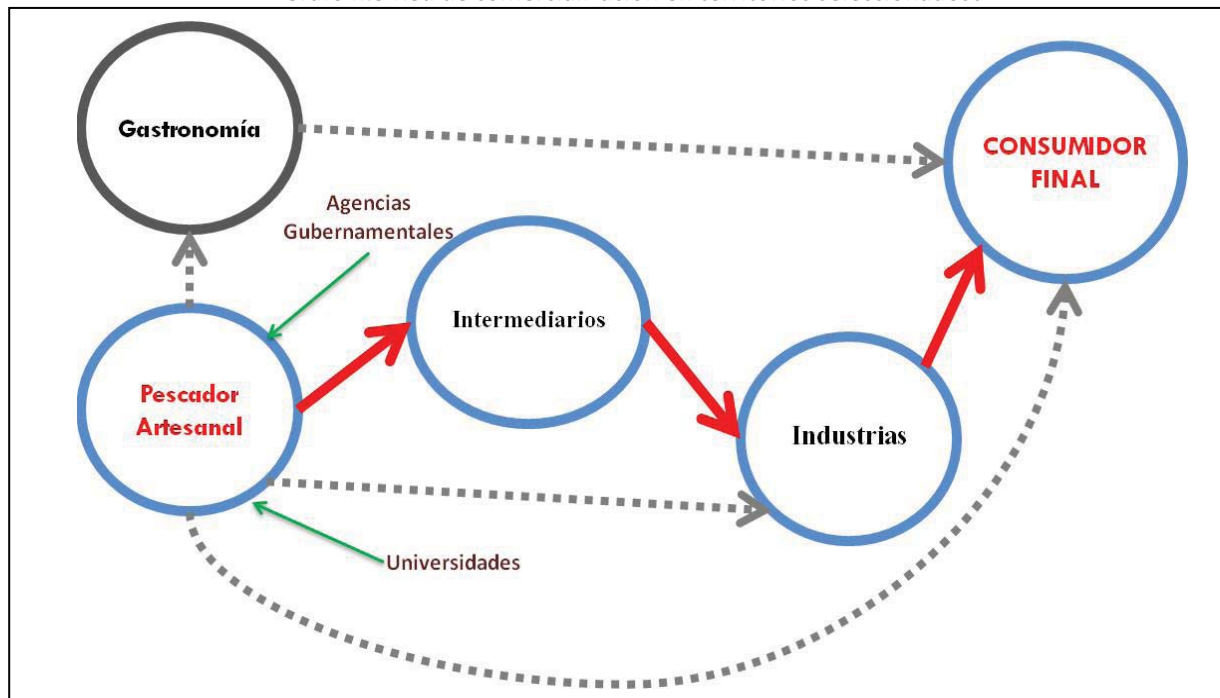
En términos de percepción de intereses que tendrían estos actores relevantes sobre la pesca artesanal, resulta interesante que existan opiniones contradictorias desde los pescadores artesanales sobre si los actores claves son afines o contrarios a sus posiciones sobre la pesca artesanal. Algunos actores, involucrados en la discusión sobre la Ley de Pesca, son considerados unánimemente contrarios a los pescadores: Ministerio de Economía. En cambio, nuevamente SERNAPESCA o SUBPESCA son considerados por algunos dirigentes afines y por otros contrarios. Más allá de esto, se reconoce que son actores que deben estar presentes en cualquier discusión sobre el futuro de la pesca artesanal en la región.

Por último, se observa que tanto en la región del Maule como del Biobío, el modo concreto en que opera la red de *actores claves* tiene características de lo que se puede llamar una "Red Temática". Esto significa que la red de actores en torno a la pesca artesanal está caracterizada por ser una red con un amplio número de participantes que mantienen relaciones fluctuantes y con un escaso valor al basarse más en la consulta que en la negociación sobre la definición de las políticas públicas (regionales). Los bajos niveles de cohesión existente entre los actores de la red favorecen la ausencia del consenso y la presencia del conflicto o tensiones. Asimismo, el Estado, por su parte, queda reducido al papel de garante de las reglas formales, abstractas y universales que cada cual debiera respetar mientras persigue sus propios fines. O bien, como fuente de financiamiento. En definitiva, son coyunturas las que "obligan" a los actores a dialogar antes que una estrategia de desarrollo que los convoque con objetivos comunes a mediano o largo plazo.

6.2 Red de comercialización

La red de comercialización en los territorios seleccionados no presenta diferencias entre regiones. En ambas zonas, la red tiene una estructura similar (grafo 3).

Grafo n.3 Red de comercialización en territorios seleccionados.



Fuente: Elaboración propia.

Las características de esta red son las siguientes:

- (i) La estructura de la red de comercialización (grafo 3) posee una columna vertebral bastante definida: pescador artesanal→ Intermediario→ Industria→ Consumidor final. Los casos en que el pescador artesanal llega con su producto directamente al consumidor final es a través de la venta en puestos de comida o mediante venta del producto directamente, sin procesamiento alguno. En ambos casos, es una venta de escaso volumen y que no genera ingresos significativos.
- (ii) Alto grado de informalidad. Las reglas pueden ser formales (leyes) o informales (acuerdos verbales sin un tercero que sancione). En este caso, la venta a intermediarios es totalmente informal. Los pescadores en muchos casos apenas conocen el apodo del intermediario. Los acuerdos son verbales. El precio se negocia en playa. Las experiencias de venta directa a industria han fracasado precisamente por el entorno de informalidad en la comercialización que realiza el pescador artesanal, de tal modo que no se han cumplido ni plazos ni volúmenes comprometidos.
- (iii) Asimetrías de poder de negociación. Se trata de una cadena en donde el poder de negociación de precios es favorable al intermediario. La falta de

ventas asociativas o acuerdos de precio entre pescadores favorece esta situación. Se registran casos de intermediarios que pagan el zarpe de la embarcación, lo que genera una obligación de venta desfavorable para el pescador artesanal.

- (iv) Soportes a la red. La red de comercialización presenta soportes en su nodo o actor inicial, a saber, los pescadores artesanales. Se trata de soportes gubernamentales (agencias técnicas, fondos de desarrollo) y del mundo universitario (asistencia técnica en acuicultura). No obstante, no se aprecia intervención en los vínculos de la cadena, es decir, no se interviene en la relación con intermediarios o industria, con miras a mejorar el precio de venta o establecer acuerdos formales.

7. Estrategia general de planificación

El producto principal asociado al desarrollo del estudio son planes territoriales para la pesca artesanal. Para elaborar tal producto, se ha seguido la siguiente estrategia de planificación: definir el nivel de planificación y requisitos que corresponden a un plan en el marco de la elaboración de políticas públicas en el país; definir las condiciones mínimas que deben cumplir los planes de desarrollo territorial; considerar elementos de planificación participativa; y especificar las directrices técnicas que deben orientar la ejecución de tales planes.

Finalmente, se hacen explícitos los lineamientos estratégicos, es decir, aquellos que establecen la orientación general del desarrollo económico y social en un espacio determinado (Soms, 2006).

7.1 ¿Qué es un plan?

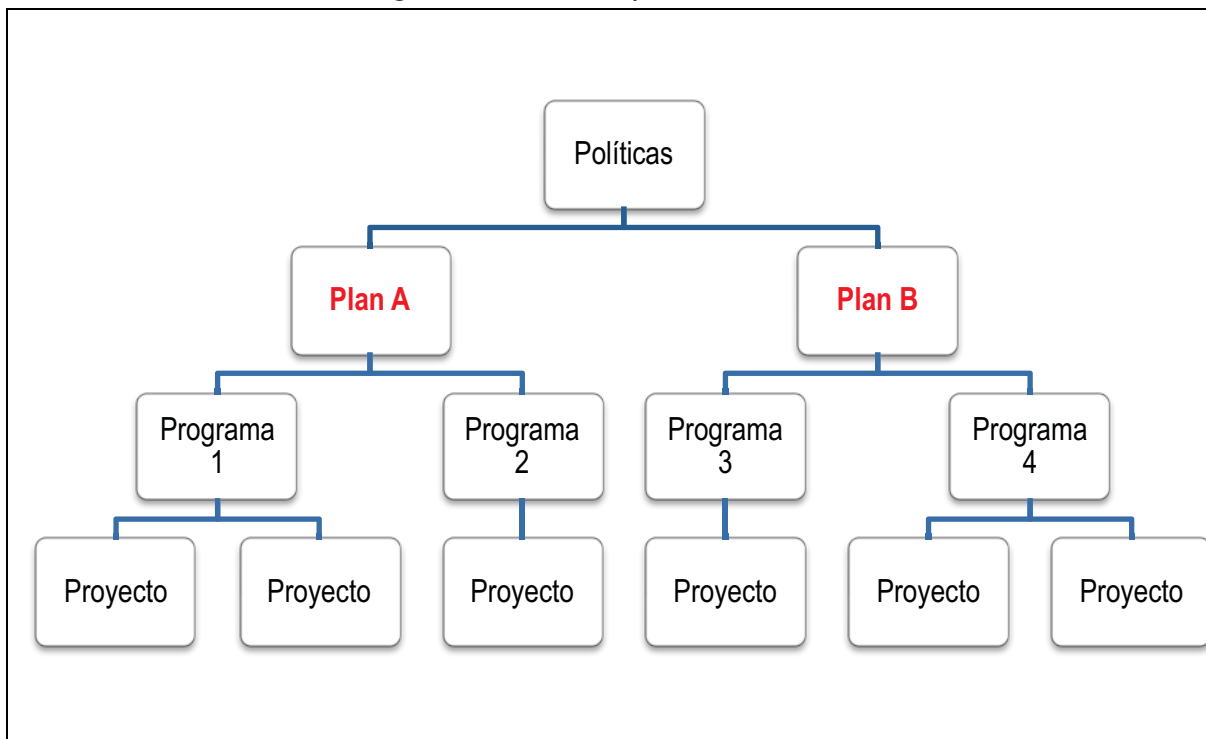
La política pública corresponde al primer nivel de planificación estatal y la entendemos el "conjunto de programas que pretenden alcanzar los mismos fines. Da las orientaciones sobre qué problemas sociales priorizar y define las principales vías y/o límites para la intervención que la política plantea" (Cohen y Martínez, 2002: 2).

Por su parte, los programas son el "conjunto de proyectos que persiguen los mismos objetivos, que pueden diferenciarse por trabajar con poblaciones diferentes y/o utilizar distintas estrategias de intervención" (Cohen y Martínez, 2004: 2). En particular, los programas sociales tienen la particularidad de tratarse de "intervenciones destinadas a satisfacer necesidades, relevantes para la sociedad, que no pueden ser resueltas adecuadamente por el mercado debido a las dificultades que tienen las personas para acceder a él ya sea por razones económicas, físicas o socioculturales" (MIDEPLAN, 2000: 8).

Los proyectos son “la unidad mínima de asignación de recursos, que a través de un conjunto integrado de procesos y actividades pretende transformar una parcela de la realidad, disminuyendo o eliminando un déficit, o solucionando un problema” (Cohen y Martínez, 2004: 2). Estos corresponden al último nivel de la intervención estatal.

Un nivel intermedio corresponde a los planes. En términos estrictos, los planes corresponden al segundo nivel de la planificación y “se caracterizan por reunir y coordinar a un conjunto de programas con un objetivo común, proponiendo una estrategia de acción compartida” (MIDEPLAN, 2000: 8). La diferencia con la política es que ésta entrega las orientaciones generales para la acción estatal, mientras que los planes serían un nivel más concreto de coordinación y elaboración de la estrategia de implementación. Por ejemplo, por un lado está la Política Nacional a favor de la Infancia y la Adolescencia y por otro lado el Plan de Acción Integrado 2001-2010 que la operacionaliza.

Figura n.21. Niveles de planificación social



Fuente: MIDEPLAN, 2000.

Un plan de acción es posterior al *qué conviene hacer* (estrategia plasmada en una política), precisamente, da cuenta del *cómo hacerlo* en un periodo de tiempo determinado (Soms, 2006).

En términos territoriales, Soms (2006) es enfático en asumir las implicancias del caso, esto es: “son y serán necesarias estrategias y políticas diversas, modeladas según las particulares características de cada territorio y las problemáticas sociales y productivas que allí se manifiestan. Por tanto, cualquier intento de planificación y gestión del desarrollo o política destinada a superar las inequidades sociales, demanda una lectura inteligente de las potencialidades y limitantes de cada territorio, dando paso a propuestas integradas y ajustadas a cada realidad específica” (Soms, 2006: 26)

7.2 Condiciones mínimas para la ejecución de planes territoriales

El enfoque territorial debe plasmarse en un plan que considere la particularidad de cada territorio, en cuanto a disposición de recursos naturales, actores relevantes y conjunto de arreglos institucionales que funcionan sobre el acceso y uso de recursos, así como sobre las relaciones entre actores.

En función de esto, seis son las condiciones mínimas ha considerarse en el diseño de estos planes con enfoque territorial:

- (i) **Los planes de desarrollo deben considerar las particularidades de las unidades de intervención.** El enfoque territorial planifica en función de las características particulares de los territorios identificados. De este modo se consideran las necesidades y oportunidades territoriales desde el diseño hasta la implementación y ejecución de los planes.
- (ii) **Una estrategia territorial significa que la unidad de intervención es un determinado territorio** que puede incluir a una o más caletas, pero en donde el objetivo es mejorar los indicadores de desarrollo socio-económico del conjunto de caletas y organizaciones involucradas, así como buscar sinergias con la comunidad en general. Las iniciativas de desarrollo del sector han tenido principalmente como unidad de intervención la caleta y dentro de esta a los pescadores artesanales y sus organizaciones; asimismo, ha tendido a haber una desarticulación entre distintas iniciativas, públicas y privadas.
- (iii) **Una estrategia territorial contempla la articulación entre actores involucrados** (de distinto sector y nivel) con el fin de diseñar objetivos compartidos de desarrollo y definir las acciones más adecuadas para su logro. La coordinación inter-institucional es actualmente contingente a necesidades o problemas puntuales del sector de la pesca artesanal (por ejemplo, emergencias naturales).

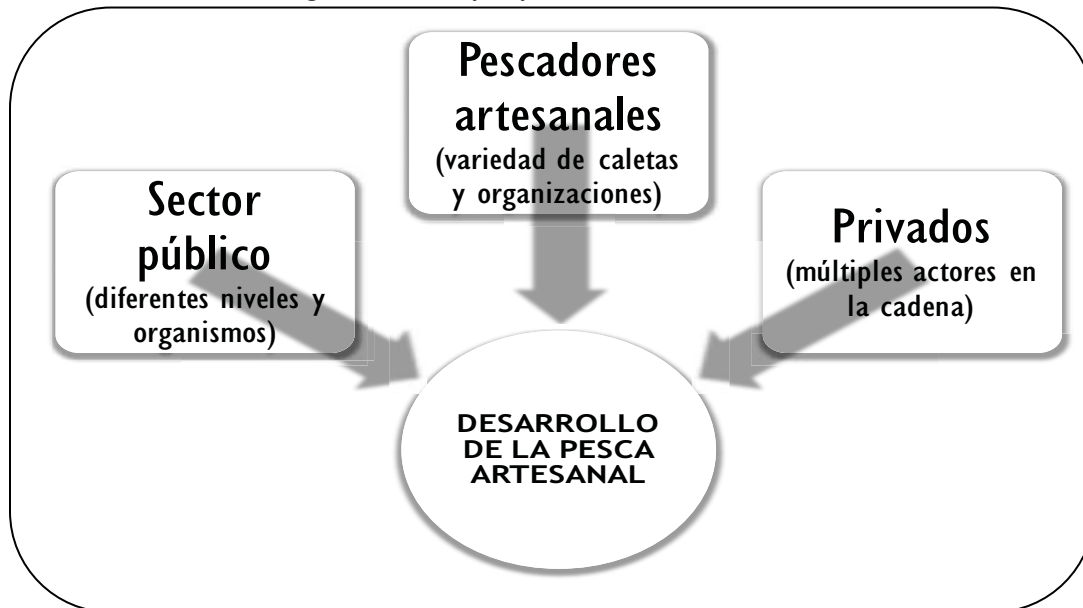
- (iv) **La planificación territorial no considera a los actores por separado sino que los toma en su conjunto**, trabajando sobre la base de que existen interdependencias entre ellos. Las intervenciones hasta ahora ha sido en actores aislados de la cadena de extracción-comercialización en el ámbito de la pesca artesanal, lo que conlleva el desaprovechamiento de las sinergias latentes.
- (v) **Las políticas públicas que se ejecutan en un determinado territorio son de carácter multi-nivel, desde lo nacional a lo territorial**. Son funcionarios y políticos de distinto nivel los que intervienen e influyen en las intervenciones públicas que afectan al territorio. Por otro lado, los actores sociales y privados son fundamentales para concertar acciones dentro de los territorios. De modo que las relaciones entre el sector público y los actores económicos y sociales del territorio pueden ser gestionadas para mejorar sus rendimientos.
- (vi) **Las instituciones (reglas y normas) que regulan las relaciones entre los actores relevantes y sus prácticas, son modificables** y pueden ser tratadas como incentivos para lograr objetivos comunes. Esto implica considerar el sistema de reglas y normas y su adecuación a los procesos de desarrollo impulsados.

7.3 Planificación participativa

La participación de los actores relevantes dentro de los territorios es condición necesaria para la elaboración de un plan territorial. La planificación territorial implica coordinación entre actores y compartir visiones de desarrollo que son producto de las condiciones de vida de cada actor. En otras palabras, si lo territorial busca rescatar lo particular de cada territorio y sacar provecho de ello, para ello un insumo de primera importancia es lo que los actores puedan decir sobre sus necesidades y medios para resolverlas.

Para abordar el componente participativo se implementaron talleres participativos de planificación en cada territorio (ver participantes en **Anexo IV**). Los talleres cumplieron con dos objetivos de la política pública actual con enfoque territorial: adaptar las iniciativas a las realidades (necesidades y expectativas) de los territorios y validar con los destinatarios de las iniciativas sobre su pertinencia. El principal desafío que se planteó para estos talleres fue conciliar diferentes perspectivas sobre lo que cada territorio requiere prioritariamente para su desarrollo, considerando que incluso entre un mismo sector pueden existir diferentes visiones sobre el desarrollo de las caletas artesanales (Figura 22).

Fig. 22. Diversas perspectivas sobre el desarrollo.



Fuente: Elaboración propia.

La metodología de los talleres consistió en dos partes. Una primera parte del taller apuntó a exponer los resultados del trabajo de levantamiento y análisis de información para el diagnóstico de la pesca artesanal en la región. Este fue el momento de la validación de resultados, en donde los participantes opinaron y señalaron la coherencia de los hallazgos con la realidad que viven. Este paso es primordial, puesto que los planes de desarrollo territoriales se basan en este análisis previo. Si se falla en esta etapa, no se elaboran medidas adecuadas para el territorio.

La segunda parte del taller fue de planificación participativa. Esto significa que en un marco de medidas entregado por los investigadores (ver **Anexo V**), los actores del territorio pueden definir con mayor detalle aquellas más pertinentes y prioritarias, a la vez que pueden proponer acciones concretas para implementar tales medidas.

Los resultados de estos talleres fueron:

1. Priorización de medidas para el desarrollo de la pesca artesanal en el territorio.
2. Acciones concretas vinculadas a medidas esbozadas participativamente.
3. Características de estas acciones de acuerdo a recursos y posibilidades existentes en el territorio.

Fotografía n.1. Taller de Diagnóstico Participativo en Constitución, Región del Maule (22-03-2012)



Fotografía n.2. Taller de Diagnóstico Participativo en Llico, Región del Maule (23-03-2012)



7.4 Pautas para la implementación de planes

La complejidad de un plan de desarrollo territorial está dada por la multiplicidad de factores a articular para dar forma a un proceso coherente de desarrollo social y crecimiento económico inclusivo. En función de esto, es necesario que el proceso de implementación se realice siguiendo las siguientes directrices generales:

- (i) **Secuencialidad:** las competencias y capacidades técnicas y genéricas deben instalarse en forma progresiva, construyéndose, en base a éstas, estructuras organizacionales y operativas sencillas y eficientes.
- (ii) **Gradualidad:** los elementos constitutivos del plan territorial deben instalarse gradualmente respetando las características y ritmos de los actores que intervienen en el desarrollo del territorio de acuerdo a sus respectivos roles y funciones.
- (iii) **Mejoramiento continuo:** la instalación de los elementos constitutivos del plan territorial, su puesta en marcha y operación debe ser monitoreada y evaluada en base a indicadores de resultados de medio término, con el fin de incorporar los ajustes necesarios frente a entornos territoriales y extra-territoriales cambiantes.
- (iv) **Condicionalidad:** la condicionalidad significa que cada recurso entregado asociado al plan será condicionado al cumplimiento de requisitos claves y su continuidad dependerá del logro de resultados concretos.

7.5 Lineamientos estratégicos de desarrollo

En el marco del estudio y a partir de la retroalimentación con los expertos europeos, se definieron tres lineamientos estratégicos con sus respectivos objetivos, asociados al desarrollo de la pesca artesanal.

Lineamiento Estratégico (LE)	Objetivo Estratégico
LE1: Sustentabilidad y medio ambiente	Preservar los recursos hidrobiológicos, para asegurar la sustentabilidad de la pesca artesanal, la cual este en armonía con la protección del medio ambiente.
LE2: Recurso humano y asociatividad	Mejorar la formación y las condiciones de trabajo de los pescadores artesanales y fortalecer las organizaciones del sector.
LE3: Desarrollo empresarial y comercialización	Fortalecer la cadena de producción y la comercialización de los recursos objetivos de la pesca artesanal.
	Diversificar las actividades productivas del sector pesquero artesanal que permitan mejorar calidad de vida.

Las acciones concretas planteadas en cada plan de desarrollo territorial se organizan en torno a estos ejes. Los énfasis en cada plan de uno u otro de estos LE dependieron de los resultados del análisis Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), de la priorización de medidas que se llevó a cabo durante los talleres participativos de planificación y de la experiencia europea y chilena en la implementación de planes para el sector pesquero artesanal.

8. 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 clientes¹³. 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.

¹³ <http://www.cegeschile.cl/ceges>

- **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 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:

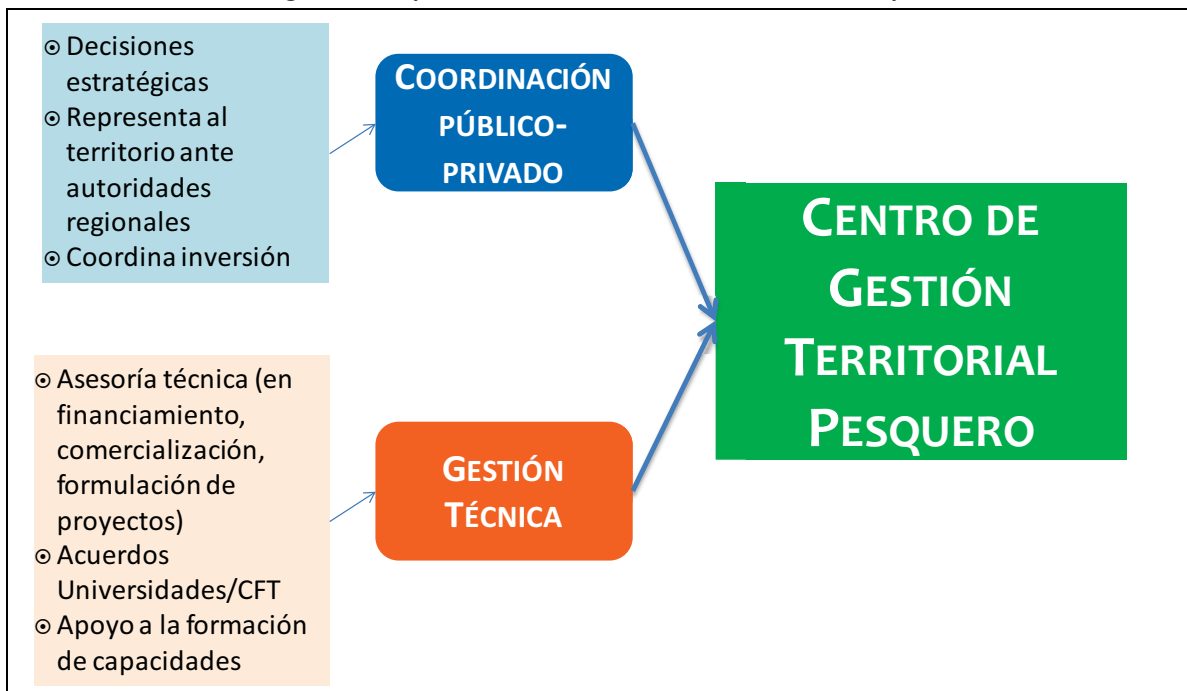
- **Visión de auto-sustentabilidad empresarial.** Se concibe a los asociados, miembros o participantes, como entidades socio-económicas que deben apuntar a la auto-sostenibilidad mediante el desarrollo empresarial de sus estructuras.

- **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 23). 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 23. Esquema de Centro de Gestión Territorial Pesquero



Fuente: Elaboración propia.

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.

9. Resultados: Planificación territorial

En este apartado se presentan los resultados del proceso de planificación para cada territorio seleccionado. Esta presentación consta de dos etapas. Para cada territorio, en primer lugar, se muestran los resultados de la planificación participativa. En cada taller los pescadores produjeron, a partir de los lineamientos estratégicos definidos por el equipo técnico, propuestas de planificación, que respondían a sus intereses y la visión del sector. Trabajaron en grupo, de modo que en cada taller, dependiendo del número de participantes, se generaron entre uno y 4 planes. En segundo lugar, se presenta la ficha del plan territorial derivado del análisis técnico (enfoque territorial, factibilidad técnica y dimensión de los problemas que afectan al territorio) de tales propuestas, así como del análisis de propuestas elaboradas por consultora española M&R.

9.1 Plan de desarrollo para el territorio de Dúo, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Pellines (región del Maule).

a) Resultados de talleres de planificación participativa.

En el taller de planificación de este territorio, los participantes elaboraron cuatro propuestas que no apuntaban a un foco común, sino más bien, representan distintas áreas y niveles de trabajo, que da cuenta de la diversidad de las caletas del territorio. Estas propuestas fueron evaluadas y analizada su factibilidad, y constituyeron uno de los insumos para la planificación final. En este sentido, da cuenta de los intereses de los pescadores y áreas que les resultan prioritarias de trabajar.

• **Propuesta 1:**

Medida	Unificar los fondos para desarrollo empresarial y productivo.
Problema que se quiere resolver	Tener un fondo directamente relacionado con el sector pesquero, que garantice que los proyectos bien presentados sean aprobados. Pudiéndose postular a varios proyectos productivos durante el año.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> Falta de oportunidades para el sector para solidificarse y diversificarse.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Crear una mesa donde se pueda decidir sobre los proyectos, donde haya participación conjunta de pescadores y los servicios del Estado. (ii) Existencia de un fondo menos burocrático y más factible de postular. (iii) Disponibilidad de herramientas y profesionales que apoyen la formulación de proyectos.

• **Propuesta 2:**

Medida	Fomentar el turismo con identidad territorial.
Problema que se quiere resolver	La sustentabilidad económica para la institución.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> Desaparece el pescador artesanal.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Embarcación para turismo. (ii) Sede multipropósito. (iii) Capacitación en gastronomía, servicios en inglés y elaboración de productos.

• **Propuesta 3:**

Medida	Protección de los recursos pesqueros.
Problema que se quiere resolver	Proteger los recursos pesqueros para que se recupere la biomasa.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> Desaparición de la pesca artesanal, que es una cultura milenaria y una forma de vida local
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Término de todos los tipos de pesca de arrastre. (ii) protección de los recursos, y no continuar reduciendo la talla mínima para la pesca.

• **Propuesta 4:**

Medida	Control total del medio del arte de compra al pescador directo.
Problema que se quiere resolver	Tener precios dignos con un estándar a nivel nacional.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Término de la pesca artesanal en la zona.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Implementación necesaria para los pescadores. (ii) Implementación para la correcta manipulación de los recursos.

b) Ficha de Plan de desarrollo territorial (ver plan en Anexo VI)

1. IDENTIFICACIÓN			
NOMBRE DEL PLAN	"FORTALECER LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA PESCA ARTESANAL, POTENCIANDO ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN EL MARCO DE UNA ACTIVIDAD PESQUERA AMBIENTALMENTE SUSTENTABLE".		
CALETAS INVOLUCRADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Duao • Río Maule • Maguillines • Los Pelines • Loanco • Pelluhue • Curanipe 		
REGIÓN	Región del Maule		
2. BENEFICIARIOS			
CÓDIGO OPA	NOMBRE CALETA	NÚM. PESCADORES	
		HOMBRES	MUJERES
5	Duao	52	1
6	Río Maule	46	0
7	Duao	65	4
8	Duao	26	0
11	Puerto de Maguillines	240	0
12	Puerto de Maguillines	13	15
15	Puerto de Maguillines	70	
16	Puerto de Maguillines	62	20
17	Río Maule	36	0

22	Loanco	25	1
23	Pellines	31	1
25	Pellines	0	0
26	Loanco	29	0
27	Curanipe	26	2
28	Pelluhue	50	0
30	Curanipe	31	0
33	Loanco	17	7
Total beneficiarios		819	51

OBSERVACIONES:

El total de beneficiarios directos es de 870, de los cuales 94% corresponde a hombres y un 6% de mujeres. El número de beneficiarios corresponde al registro individual por pescador, esta cifra aumenta al considerar el grupo familiar. 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.

3. AGENTES INVOLUCRADOS

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de, al menos, los siguientes actores regionales:

- Organizaciones de Pescadores Artesanales (OPA)
- Subsecretaría de Pesca (SUBPESCA)
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAPECA)
- 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)
- Municipalidades (MUN)

4. FOCO DE INTERVENCIÓN

Mejorar calidad de vida de los pescadores artesanales fortaleciendo las capacidades de comercialización y diversificando actividades, en el marco de una actividad extractiva ambientalmente sustentable. Esto implica considerar los tres lineamientos estratégicos que determinan los objetivos del plan: Sustentabilidad y medio ambiente (L1), Recurso humano y asociatividad (L2) Desarrollo empresarial y comercialización (L3).

5. PROBLEMAS QUE SE BUSCAN ABORDAR

- Bajo valor de los productos extraídos.
- Inestabilidad laboral durante el año.
- No hay aprovechamiento de recursos turísticos.

6. OBJETIVOS

Objetivo general

Fortalecer las capacidades de comercialización y potenciar las actividades turísticas, en el marco de una actividad pesquera ambientalmente sustentable.

Objetivos específicos

- Potenciar la comercialización mediante mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones.
- Implementar un programa de fomento a las actividades turísticas asociadas a la pesca artesanal en el territorio.
- Implementar estrategias de protección al recurso pesquero.

7. DESCRIPCIÓN DEL PLAN

Este Plan plantea la necesidad de apoyar el desarrollo productivo del sector pesquero artesanal de la región del Maule, a través de la coordinación de acciones que tiendan a mejorar los niveles de ingreso de los pescadores artesanales, mediante la promoción del valor agregado en la producción, la modernización de procesos extractivos y de comercialización, fomentando conductas de pesca responsables con el medio social y ambiental.

En la incorporación de valor agregado, será fundamental entregar a los productos una certificación de: mínima manipulación, trazabilidad; información sobre el procedimiento de captura (con artes que son selectivas y respetuosas con el medio). Tanto en la comercialización y venta final, será fundamental contar con tecnologías de elaboración, la cual junto con el mejoramiento de la gestión comercializadora, se debe lograr a través de programas de capacitación, asistencia técnica, asistencia de gestión y capital de operación.

Por otra parte, el plan apunta a potenciar el turismo asociado a las Caletas del Maule, entendiendo que el trabajar con proyectos de carácter turísticos-rurales, donde la actividad humana pueda provocar impactos

tanto en lo social como en lo ecológico, se debe concretar en forma concordada con la organización una planificación que ordene las actividades humanas en tal forma que sus efectos sean lo más positivo posible, apuntando hacia un Turismo Ambientalmente Planificado.

Como proceso innovador, se espera a través de este plan (altamente asociativo) complementar sus actividades económicas hacia el turismo, aprovechando la belleza paisajística e infraestructura existente, se establece entonces una alternativa de generar nuevos ingresos, como asimismo, contribuir a la preservación y valoración de los recursos naturales.

8. DURACIÓN

La duración del plan es de 12 meses, tiempo en el cual se espera incorporar acciones que le agreguen valor a la producción de los pescadores y que potencien el turismo en la zona. Al mismo tiempo, se espera que la actividad productiva de las caletas incorpore elementos de responsabilidad ambiental.

9. PRESUPUESTO

Resumen de inversiones por objetivo:

Objetivos	Valor (M\$)
Potenciar la comercialización mediante mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones	69.000
Implementar circuito turístico en torno a la identidad de la pesca artesanal	35.000
Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente	12.000
Total	116.000

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador : \$ 133.333
 Inversión por OPA : \$ 6.823.529

9.2 Plan de desarrollo para el territorio de Llico y Boyeruca (región del Maule).

a) Resultados de talleres de planificación participativa

En el taller de planificación de este territorio, los participantes elaboraron tres propuestas focalizada el desarrollo empresarial del sector considerando la sustentabilidad del recurso pesquero. Nuevamente, estas propuestas expresan los intereses de los pescadores y constituyen tan solo uno de los insumos para la planificación final:

- **Propuesta 1:**

Medida	Mejorar el equipamiento e infraestructura para la seguridad pesquera artesanal.
Problema que se quiere resolver	Seguridad para el bienestar de los pescadores dentro de la caleta y en sus embarcaciones.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • El constante peligro de las embarcaciones y sus pescadores que se enfrentan día a día al mar y no cuentan con muelle.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Construcción de muelle o molo de abrigo. (ii) Implementación de seguridad para las personas que trabajan en embarcaciones.

- **Propuesta 2:**

Medida	Desarrollo empresarial y mejoramiento de comercialización mediante la diversificación de canales de comercialización.
Problema que se quiere resolver	Darle valor agregado a los productos que extraen.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Seguir dependiendo de los precios establecidos por intermediarios.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con equipamiento e infraestructura de apoyo a la actividad (por ejemplo cámaras de frío o máquinas de hacer hielo en escama).

• **Propuesta 3:**

Medida	Sustentabilidad del recurso pesquero.
Problema que se quiere resolver	Que el recurso pesquero de merluza tenga permanencia en el tiempo.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Pérdida del recurso y cesantía de los pescadores artesanales.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Término de la pesca de arrastre. (ii) Ampliación de la reserva de pesca artesanal de 5 a 15 millas náuticas. (iii) Proteger la región de la flota industrial.

b) Ficha de Plan de desarrollo territorial (ver plan en Anexo VII)

1. IDENTIFICACIÓN			
NOMBRE DEL PLAN	"POTENCIAR EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS EXTRAÍDOS, EN EL MARCO DE UNA ACTIVIDAD EXTRACTIVA AMBIENTALMENTE SUSTENTABLE Y SEGURA PARA EL PESCADOR".		
CALETAS INVOLUCRADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Llico • Boyeruca 		
REGIÓN	Región del Maule		
2. BENEFICIARIOS			
CÓDIGO OPA	NOMBRE CALETA	NÚM. PESCADORES	
		HOMBRES	MUJERES
1	Boyicura	9	7
2	Boyicura	15	14
3	Llico	33	1
4	Llico	27	
Total beneficiarios		84	22
OBSERVACIONES:			
<p>El total de beneficiarios directos es de 106, de los cuales 79% corresponde a hombres y un 21% de mujeres. El número de beneficiarios corresponde al registro individual por pescador, esta cifra aumenta al considerar el grupo familiar. 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.</p>			

3. AGENTES INVOLUCRADOS

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de, al menos, 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)
- Municipalidades (MUN)

4. FOCO DE INTERVENCIÓN

El desarrollo empresarial del sector, así como en mejorar la comercialización de los productos extraídos, en el marco de una actividad extractiva ambientalmente sustentable y segura para el pescador. Para esto, se desarrollarán tres lineamientos estratégicos, a saber: Sustentabilidad y medio ambiente, Recurso humano y asociatividad, y Desarrollo empresarial y comercialización.

5. PROBLEMAS QUE SE BUSCAN ABORDAR

- Pérdida de identidad de la comunidad con la pesca artesanal
- Bajo valor de los productos extraídos.
- Inseguridad en faenas.
- Deterioro del recurso pesquero.

6. OBJETIVOS

Objetivo general

Potenciar la comercialización de los productos extraídos, en el marco de una actividad extractiva ambientalmente sustentable y segura para el pescador.

Objetivos específicos

- Implementar un sistema de comercialización asociativa a través de centros de acopio y de venta de productos pesqueros
- Mejorar las condiciones de seguridad en el desempeño de las faenas que realizan los pescadores artesanales.
- Implementar estrategias de protección al recurso pesquero

7. DESCRIPCIÓN DEL PLAN

Este Plan plantea la necesidad de apoyar el desarrollo productivo a través de la coordinación de acciones que tiendan a mejorar los niveles de ingreso de los pescadores artesanales, mediante la promoción del valor agregado en la producción, la modernización de procesos extractivos y de comercialización, fomentando conductas de pesca responsables con el medio social y ambiental.

El fortalecimiento del sector en el ámbito productivo, necesita de las herramientas que permitan fomentar el manejo sanitario e incorporación de mayor valor agregado a los recursos que tradicionalmente han sido extraídos. Esta transformación requiere de una adecuada modernización tanto de los procesos productivos como en lo comerciales.

En términos de manejo sanitario, será fundamental entregar condiciones que permitan una adecuada manipulación de los productos pesqueros, según estándares los productos una certificación de: mínima manipulación, trazabilidad; información sobre el procedimiento de captura. Tanto en la comercialización y venta final, será fundamental contar con tecnologías de elaboración, la cual junto con el mejoramiento de la gestión comercializadora, se debe lograr a través de programas de capacitación, asistencia técnica, asistencia de gestión y capital de operación.

No se menciona nada respecto a la protección del recurso pesquero

8. DURACIÓN

La duración del plan es de 12 meses, tiempo en el cual se espera dejar instaladas las capacidades que le otorguen un mayor valor agregado a la producción pesquera de la zona.

9. PRESUPUESTO

Resumen de inversiones por objetivo:

Objetivos	Valor (M\$)
1. Implementar un sistema de comercialización asociativa a través de la implementación de centros de acopio y de venta de productos pesqueros	71.000
2. Mejorar las condiciones de seguridad en el desempeño de las faenas que realizan los pescadores artesanales	21.000
3. Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente	12.000
Total	104.000

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador	:	\$	981.132
Inversión por OPA	:	\$	26.000.000

9.3 Plan de desarrollo para el territorio de Coliumo y Tomé (región del Biobío)

a) Resultados de talleres de planificación participativa

En el taller de planificación de este territorio, los participantes elaboraron una propuesta focalizada en turismo:

- **Propuesta 1:**

Medida	Implementar circuito turístico de las caletas potenciando la identidad como pescadores artesanales
Problema que se quiere resolver	Brindarle mayor identidad a la pesca artesanal, darle un mayor valor agregado y una mejor comercialización.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Migración de la población hacia sectores más urbanizados. • Desarraigo de la pesca artesanal. • Tendencia a la desaparición de la caleta.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Crear mesas de trabajo, buscando el desarrollo de la medida. (ii) Elaborar, diseñar y promocionar la fiesta del pescador artesanal en la comuna. (iii) Búsqueda de recursos para el financiamiento de actividades.

b) Ficha de Plan de desarrollo territorial (ver plan en Anexo VIII)

1. IDENTIFICACIÓN			
NOMBRE DEL PLAN	"CIRCUITO TURÍSTICO EN TORNO A LA PESCA ARTESANAL"		
CALETAS INVOLUCRADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Coliumo • Tomé 		
REGIÓN	Región del Biobío		
2. BENEFICIARIOS			
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

OBSERVACIONES:

El total de beneficiarios directos es de 361, de los cuales 70,4% de hombres y 29,6% de mujeres. 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.

3. AGENTES INVOLUCRADOS

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de, al menos, 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)
- Municipalidades (MUN)

4. FOCO DE INTERVENCIÓN

Turismo como medio para diversificar ingresos y fortalecer la identidad del pescador artesanal. Para esto, se desarrollarán dos lineamientos estratégicos, a saber: Recurso humano y asociatividad (LE2) y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3)

5. PROBLEMAS QUE SE BUSCAN ABORDAR

- 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 que están insertas las caletas.

6. OBJETIVOS

Objetivo general

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

Objetivos específicos

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

7. 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. El dinamismo territorial estará dado por alianzas con privados que cubran servicios no posibles de proveer en primera instancia por los propios pescadores (principalmente del rubro de transportes y alojamiento)

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), privados y potencialmente Universidad. 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.

8. DURACIÓN

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.

9. PRESUPUESTO

Resumen de inversiones por objetivo:

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

Indicadores de Inversión Social

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

9.4 Plan de desarrollo para el territorio de Dichato, Cerro Verde y Cocholque

a) Resultados de talleres de planificación participativa.

En el taller de planificación de este territorio, los participantes elaboraron tres propuestas con un marcado interés en las condiciones tecnológicas y de administración para mejorar el rendimiento económico del sector. A continuación se presentan las medidas que los pescadores consideran prioritarias:

- **Propuesta 1:**

Medida	Brindar valor agregado a los productos.
Problema que se quiere resolver	Tecnificación y conservación de los productos.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Poco valor de los productos y sobreesfuerzo de pescadores.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Adquirir una cámara de frío. (ii) Equipamiento para mejorar artes de pesca. (iii) Aparato de comunicación para embarcaciones menores de 12 metros.

- **Propuesta 2:**

Medida	Agregar valor a los recursos pesqueros.
Problema que se quiere resolver	Precios poco rentables para pescadores.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Agotamiento de los recursos.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Mejor calidad de las máquinas de frío en embarcaciones. (ii) Enfibrar lanchas. (iii) Tener más terminales pesqueros en Santiago y otras regiones.

- **Propuesta 3:**

Medida	Planificación integral de la caleta (administración, comercialización, turismo, acuicultura, gastronomía)
Problema que se quiere resolver	Aprender a comercializar los productos y respetar convenios con los clientes. Administrar distintos negocios generados en la caleta e integrar el turismo a la pesca artesanal y acuicultura.
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Se arriesga la existencia de la caleta y se pierde posibilidad de crecimiento del sector, bajando la economía.

Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Mesas de trabajo territoriales. (ii) Asociatividad entre subsidiarios. (iii) Asociatividad de organizaciones y privados.
----------------------------	--

b) Ficha de Plan de desarrollo territorial (ver plan en Anexo IX)

1. IDENTIFICACIÓN			
NOMBRE DEL PLAN	"FORTALECIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA A TRAVÉS DE LA AGREGACIÓN DEL VALOR".		
CALETAS INVOLUCRADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Dichato • Cerro Verde • Colchogue 		
REGIÓN	Región del BíoBío		
2. BENEFICIARIOS			
		NÚM. PESCADORES	
CÓDIGO OPA	NOMBRE CALETA	HOMBRES	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
OBSERVACIONES:			
<p>El total de beneficiarios directos es de 744, de los cuales el 92% son hombres y 8% mujeres. El número de beneficiarios corresponde al registro individual por pescador, esta cifra aumenta al considerar el grupo familiar. 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.</p>			

3. AGENTES INVOLUCRADOS

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de, al menos, 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)
- Municipalidades (MUN)

4. FOCO DE INTERVENCIÓN

Fortalecer la comercialización asociativa a través de la agregación de valor. Para esto, se desarrollarán tres lineamientos estratégicos, a saber: Sustentabilidad y medioambiente (LE1), Recurso humano y asociatividad (LE2), y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3)

5. PROBLEMAS QUE SE BUSCAN ABORDAR

- 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.

6. OBJETIVOS

Objetivo general

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

Objetivos específicos

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

7. 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.

8. DURACIÓN

La duración del Plan contempla 12 meses de duración en donde el principal resultado esperado es una mejora en el ingreso de los pescadores producto de mejores condiciones (infraestructura, capacidades y términos de negociación) de comercialización del producto.

9. PRESUPUESTO

Resumen de inversiones por objetivo:

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	30.000
Subtotal	30.000
Total Plan	186.700

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador : \$ 250.941
 Inversión por OPA : \$ 20.744.444

9.5 Plan de desarrollo para el territorio de Llico, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Isla Mocha y Tirúa (región del Biobío)

a) Resultados de talleres de planificación participativa.

En el taller de planificación de este territorio, los participantes elaboraron tres propuestas con un marcado interés en las condiciones para mejorar el rendimiento económico del sector:

- **Propuesta 1:**

Medida	Generar las condiciones de infraestructura que permitan extraer de acuerdo a normativas sanitarias pesqueras, los recursos desde caleta Punta Lavapié.
Problema que se quiere resolver	No existen infraestructuras portuarias que permitan desembarque adecuado de los recursos (locos, machuelo, jaiba, erizos, lapa, congrio, corvina y otros)
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • El cierre de la venta de recursos para las más de 300 familias del sector.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Construcción de muelle artesanal de descargue. (ii) Complementar dicha obra con iniciativas turísticas de los sindicatos.

- **Propuesta 2:**

Medida	Mejorar la comercialización y dar mayor valor agregado al producto.
Problema que se quiere resolver	Mejorar los ingresos de familias pesqueras. Gestionar mejores contactos para hacer entrega directa de los productos, sin pasar por intermediarios
Consecuencias de no ejecutar medida	<ul style="list-style-type: none"> • Se mantienen los precios actuales o bajan a voluntad del intermediario.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> (i) Construcción de una sala de multipropósito y etiquetado. (ii) Adquirir un medio de transporte frigorífico para comercialización de productos (iii) Gestión directa de los productos, con empresas o pesqueras.

- **Propuesta 3:**

Medida	Infraestructura, turismo, comercialización y difusión.
Problema que se quiere resolver	Mejorar la calidad de vida, estabilidad laboral, sustentabilidad en el tiempo a través de una línea de financiamiento.
Consecuencias de no ejecutar	<ul style="list-style-type: none"> • Menores ingresos

medida	<ul style="list-style-type: none"> • Mayores índices de cesantía • Deserción de la educación en niños • Pérdida de oportunidades de trabajo.
Acciones propuestas	<ul style="list-style-type: none"> • Complejo turístico que incluye: cabañas, restaurant, varadero de botes, explanada de trabajos, galpones multipropósito y camping.

b) Ficha de Plan de desarrollo territorial (ver plan en Anexo X)

1. IDENTIFICACIÓN			
NOMBRE DEL PLAN	"FORTALECIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN MEDIANTE EL TURISMO CON IDENTIDAD TERRITORIAL".		
CALETAS INVOLUCRADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Punta Lavapié • Puerto Yana • Llico • Isla Mocha • Quidico • Tirúa 		
REGIÓN	Región del BíoBío		
2. BENEFICIARIOS			
CÓDIGO OPA	NOMBRE CALETA	NÚM. PESCADORES	
		HOMBRES	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

OBSERVACIONES:

Este plan de desarrollo tiene impacto directo sobre 1281 pescadores, de los cuales el 67,3% son hombres y el 32,7% mujeres. Este 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.

3. AGENTES INVOLUCRADOS

La ejecución de este plan de desarrollo considera la participación de, al menos, 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)
- Municipalidades (MUN)

4. FOCO DE INTERVENCIÓN

Fortalecimiento de la comercialización mediante el turismo con identidad territorial. Para esto, se desarrollarán tres lineamientos estratégicos, a saber: Sustentabilidad y medioambiente (LE1), Recurso humano y asociatividad (LE2) y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3)

5. PROBLEMAS QUE SE BUSCAN ABORDAR

- 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.

6. OBJETIVOS

Objetivo general

Fortalecer la comercialización a través del turismo con identidad territorial.

Objetivos específicos

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

7. DESCRIPCIÓN DEL PLAN

El Plan consiste en un proceso de fortalecimiento de la comercialización mediante el turismo con identidad territorial. Esta superposición 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. 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.

8. DURACIÓN

La duración del plan es de 12 meses, tiempo en el cual se espera incorporar acciones que le agreguen valor a la producción de los pescadores y que potencien el turismo en la zona. Al mismo tiempo, se espera que la actividad productiva de las caletas incorpore elementos de responsabilidad ambiental.

9. PRESUPUESTO

Resumen de inversiones por objetivo:

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).	77.000
Subtotal	438.000
Funcionamiento del equipo técnico profesional ejecutor del plan de desarrollo	27.600
Subtotal	27.600
Total Plan	465.600

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador : \$ 363.466.-
 Inversión por OPA : \$ 25.866.667.-

10. Conclusiones

El diagnóstico de caletas artesanales levantada en una primera etapa del estudio, más la proporcionada por la consultora española que asesoró el proceso, M&R, se concluyó que tres lineamientos estratégicos permitían abarcar a las opciones de desarrollo del sector en ambas regiones: Sustentabilidad y medioambiente (LE1), Recurso humano y asociatividad (LE2) y Desarrollo empresarial y comercialización (LE3). Los objetivos de cada plan territorial desarrollados en el estudio responden a uno o más de estos lineamientos.

Una evaluación a la factibilidad de los planes territoriales que surgen de este estudio nos lleva a considerar los siguientes puntos:

1. Un factor obstaculizador deriva de la dificultad para planificar territorialmente con actores y en zonas en donde la intervención ha estado focalizada en personas o caletas. El enfoque territorial apunta a identificar las relaciones entre caletas y su potencial conjunto para emprender acciones de desarrollo.
2. Un segundo factor apunta a que los intereses del sector artesanal (más allá de la discusión por la Ley de Pesca). Tres grandes temas acaparan la atención; infraestructura, comercialización y, en menor, medida turismo. Hay otras preocupaciones, pero estas tres concentran la atención. Hay escasa auto-evaluación de experiencias pasadas que fracasaron (por ejemplo, instalación de cámaras de frío o entrega de camiones). El análisis técnico de tales experiencias permite observar una inversión aislada de un proyecto a largo plazo de desarrollo y sin responsabilidades por parte de los pescadores respecto de tales inversiones.
3. En cuanto a las redes de *actores claves* y comercialización, hay hallazgos que condicionan el éxito de la planificación territorial realizada. En primer lugar, se observa que tanto en la región del Maule como del Biobío, el modo concreto en que opera la red de *actores claves* en torno a la pesca artesanal está caracterizada por ser una red con un amplio número de participantes que mantienen relaciones fluctuantes, coyunturales y con un escaso valor al basarse más en la consulta que en la negociación sobre la definición de las políticas públicas (regionales o territoriales). En cuanto a la red de comercialización, predomina la venta a intermediarios. Pero el principal obstáculo para los planes territoriales no proviene exclusivamente de aquí, sino más bien del alto grado de informalidad con que se maneja el sector artesanal. Las reglas pueden ser formales (leyes) o informales (acuerdos verbales sin un tercero que sancione). En este caso, la venta a intermediarios es totalmente informal. Los pescadores en muchos casos apenas conocen el apodo del intermediario. Los acuerdos son verbales. El precio se negocia en playa. Las experiencias de venta directa a industria han fracasado precisamente por el

entorno de informalidad en la comercialización que realiza el pescador artesanal, de tal modo que no se han cumplido ni plazos ni volúmenes comprometidos.

Desde el punto de vista la consultora, este tipo de planificación es factible en el sector pesquero artesanal a condición de tomar resguardos estratégicos para su éxito. En este contexto, la planificación territorial ofrece oportunidades comparativas a otros enfoques de planificación utilizados en el sector. Hay problemas comunes: alto grado de informalidad; diferencias de poder de negociación entre pescadores y compradores; pocos compradores y bajos precios. Constatar problemas comunes no significa que para cada caleta se deba utilizar la misma solución. La planificación territorial señala que, si bien hay problemas comunes, existen distintas oportunidades y recursos para resolverlos en cada territorio.

El gran desafío de la planificación territorial consiste en articular intereses en torno a objetivos comunes de desarrollo. Este es el principal obstáculo que se observa en el sector de la pesca artesanal, dada la fragmentación organizacional existente y rivalidades prevalecientes entre algunas caletas. Sin un proyecto común, consensuado, no se puede trascender la lógica orientada al trabajo con caletas individuales imperante en el sector. Por ende, a modo de mecanismo mitigador es preciso que la convocatoria a cada plan territorial la realicen actores validados como interlocutores por los pescadores artesanales y otros sectores socio-económicos presenten en los territorios.

En definitiva, la consideración a estas debilidades del sector en la formulación e implementación de cualquier plan de desarrollo es fundamental para aumentar las probabilidades de éxito. En esta línea, sumando a la presencia de convocantes legitimados, se recomienda enfatizar la gradualidad del proceso, lo que significa ir cumpliendo etapas y productos que sirvan de piso para las subsiguientes. De aquí la importancia transversal dada a la capacitación en la planificación elaborada, considerando que esto es la base para aprovechar la potencial inversión en los territorios. En la medida que no se vayan cumpliendo objetivos intermedios asociados a cada acción, la inversión siguiente no podrá desembolsarse. Este principio de condicionalidad es el que se espera pueda prevalecer en una futura implementación de los planes territoriales diseñados en el presente estudio, contribuyendo a la asignación de responsabilidades en el uso y manejo de los recursos.

11. Bibliografía

- Berdegué, J., Jara, B., Fuentealba, R., Tohá, J., Modrego, F., Schejtman, A. y Bro, N., 2011. Territorios Funcionales en Chile. Documento de Trabajo N° 102. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp, Santiago, Chile.
- CENDEC, 2010. Centro para el Desarrollo de Capital Humano. Situación del Fomento Productivo en la Pesca Artesanal en Chile. 145 pág.
- Cohen, E., y Martínez, R. (2002). *Manual de formulación, evaluación y monitoreo de proyectos sociales*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Göske, J., 2000. Desarrollo Territorial: Hacia un Enfoque Sistémico e Integrador. La Dimensión Local del Desarrollo. Fundación Friedrich Ebert, Santiago, Chile.
- INTA – Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, 2007. Enfoque de desarrollo territorial, Documento de trabajo n° 1. 1a ed. Buenos Aires: INTA. Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios.
- Klijn, E-H. (1998) "Redes de Políticas Públicas: Una visión general". En Kickert, W. J. M. y Koppenjan, J.F. (eds) *Managing Complex Networks*. Sage, London (trad. María Angela Petrizzo).
- MIDEPLAN. (2000). *Metodología de evaluación ex-ante de Programas Sociales*. Material de Apoyo a la Planificación Social. Documento de Trabajo N°4, Chile: MIDEPLAN.
- Montoya, M. (2002). Clasificación de caletas artesanales. Subsecretaría de Pesca, Chile.
- Servicio Nacional de Pesca (2012). Pesca artesanal. Disponible en: http://www.sernapesca.cl/index.php?option=com_content&task=view&id=83&Itemid=220
- Soms, E. (2006). Estrategia Regional y Plan de Gobierno, Guía y Metodología. División de Planificación Regional. Ministerio de Planificación, Chile.
- Subsecretaría de Pesca (2008). Resumen informativo del sector pesquero artesanal, Chile 2008. Disponible en: http://200.54.73.149/SUBPESCA_V2/mostrarchivo.asp?id=8584
- Subsecretaría de Marina, Ministerio de Defensa de Chile, (2004). Decreto Supremo N° 337, del 15/11/2004, que modifica al DS (M) N° 240 del 03/08/1998, sobre Nóminas de Caletas por Provincia y Región.

ANEXOS

ANEXO I Nóminas de caletas seleccionadas por provincia

Basados en el Decreto Supremo N° 337, del 15/11/2004, que modifica al DS (M) N° 240 del 03/08/1998, de la Subsecretaría de Marina, Ministerio de Defensa de Chile, (2004)

VII Región del Maule

Provincia de Curicó:

- 121.-Boyeruca
- 122.-Llico
- 123.-Duao
- 124.-La Pesca

Provincia de Talca:

- 125.-La Trinchera
- 126.-Putú
- 127.-Maguelines
- 128.-Río Maule
- 129.-Los Pellines

Provincia de Cauquenes:

- 130.-Loanco
- 131.-Pelluhue
- 132.-Curanipe
- 133.-Cardonal

VIII Región del Biobío

Provincia de Concepción

Zona Norte

- 140.-Villarrica
- 141.-Dichato
- 142.-Coliumo
- 143.-Cochoygüe Caleta Grande
- 144.-Cochoygüe Caleta Chica
- 145.-Los Bagres
- 146.-Tomé
- 147.-Quichiuto

- 148.-La Cata
- 149.-Lirquén
- 150.-Cerro Verde

Provincia de Arauco

Zona Sur:

- 182.-Llico
- 183.-Punta Lavapié
- 184.-Rumena
- 185.-Los Piures
- 186.-Yana
- 187.-Villarrica-Lebu (Ranquil)
- 188.-Quiapo
- 189.-Millonhue
- 190.-Lebu
- 191.-Islote del Trabajo - Isla Mocha
- 192.-La Calera - Isla Mocha
- 193.-Matadero - Isla Mocha
- 194.-Los Cazones - Isla Mocha
- 195.-La Hacienda - Isla Mocha
- 196.-Quidico
- 197.-Tirúa

ANEXO II Variables por dimensión utilizadas para el análisis de agrupamiento de caletas con el código correspondiente en la encuesta

Aspecto	Variable	Código
Enfoque territorial	Urbana/Rural	B.1
	Ruta Pavimentada	B.2
	Estado Ruta	B.3
	Conectividad Telefónica	B.5
	Movilización colectiva a ciudades	B.6
	Participación instancias desarrollo	B.13
	Experiencias previas actividades económicas con otros rubros	B.16
	Poseen una Concesión	B.19
	Poseen AMERB	B.20
	Han recibido apoyo técnico desde instituciones públicas	B.23
	Han recibido apoyo técnico desde instituciones privadas	B.24
Han recibido apoyo a la actividad de la caleta post terremoto	B.25	
Articulación de Actores	Han tenido experiencia de trabajo conjunto con otros pescadores	C.2
	Evaluación del trabajo conjunto con pescadores (sólo VIII región)	C.5
	Percepción de rivalidad con otros pescadores de otras caletas	C.6
	Existencia rivalidad interna entre pescadores	C.8
	Existencia de comisiones internas que buscan beneficios de caleta	C.11
	Existe cuota social	C.13
	Valor cuota social	C.13
	Participantes activos en reuniones	C.13
	Disposición de pescadores a trabajar en conjunto con otras caletas	C.14
Han participado en proyectos de fomento productivo	C.16	
Operación y Comercialización	Volumen desembarque de algas	D.3
	Proceso algas para venta post terremoto	D.3
	Tipo de venta de algas post terremoto	D.3
	Volumen desembarque de peces	D.4
	Proceso peces para venta post terremoto	D.4
	Tipo de venta de peces post terremoto	D.4
	Volumen desembarque de moluscos	D.5
	Proceso moluscos para venta post terremoto	D.5
	Tipo de venta de moluscos post terremoto	D.5
	Volumen desembarque de otras especies	D.6
	Proceso otras especies para venta post terremoto	D.6
	Tipo de venta de otras especies post terremoto	D.6
	Número embarcaciones actuales con que cuenta la organización	D.7
	Número pescadores hombres	D.8
	Número pescadores mujeres	D.9
Número buzos	D.10	
Número de hombres que trabajan en la caleta	D.11	
Número de mujeres que trabajan en la caleta	D.12	
Infraestructura	Hoy la caleta cuenta con muelle, varadero, zona abrigo, bodega, baños, otros	E.1
	Hoy la organización cuenta con oficinas administración, locales de venta, cámara mantención, casino, redes incendio, taller, servicio combustible, box, galpón	E.2
	La organización cuenta con servicios de agua potable, alcantarillado, electricidad, teléfono fijo, computador, celular	E.5
	Estado Infraestructura portuaria	E.6
	Estado infraestructura de tierra complementaria	E.7
	La organización cuenta con espacio para crecer en infraestructura	E.9
	Superficie para crecer en infraestructura en m ²	E.9

ANEXO III Distribución de puntajes por percentil, según grupo de pertenencia

VIII región

Percentil	Grupo de Pertenencia		
	1	2	3
20	16,21	19,33	18,09
40	19,77	20,41	19,65
60	20,94	24,67	20,70
80	23,08	28,08	22,06

VII región

Percentil	Grupo de Pertenencia	
	1	2
20	20,480	14,7000
40	23,020	20,9200
60	25,540	24,5800
80	29,440	28,3200

ANEXO IV Participantes en Talleres de Planificación Participativa

Región	Taller	Asistieron	
		N° de Organizaciones	N° de Personas
Maule	Constitución	10	10
	Llico	7	9
Biobío	Tome	2	6
	Penco	5	10
	Arauco	10	13
	Lebu	3	5
Total		37	53

ANEXO V Lineamientos estratégicos para el desarrollo de los pescadores artesanales

Lineamiento estratégico 1: sustentabilidad y medio ambiente:

Medidas	Ejemplo de acciones posibles
1. Sensibilizar sobre la preservación del recurso pesquero y respeto al medio ambiente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valorización del medio ambiente como patrimonio de la pesca artesanal, con acciones que apunten a disminuir el impacto de desechos de faenas, materiales de pesca. 2. Fomentar limpieza de playas. 3. Programa de concienciación en escuelas y colegios.
2. Monitoreo de calidad de aguas	<ol style="list-style-type: none"> 4. Programa de monitoreo y control de la calidad de las aguas de las costas del Maule.
3. Estudios de selectividad de artes y aparejos de pesca	<ol style="list-style-type: none"> 5. Realizar estudios de selectividad de artes y aparejos de pesca que apunten a mejorar su eficiencia y efectividad.
4. Seguimiento y control de los cumplimiento de la normativa	<ol style="list-style-type: none"> 6. Fortalecer la fiscalización; Fomentar a través de organizaciones el registro de recursos potenciales y evitar la pesca no declarada. 7. Programa de capacitación en normativa pesquera artesanal focalizada en medio ambiente y manejo de recursos.

Lineamiento estratégico 2: recurso humano y asociatividad:

Medidas	Ejemplo de acciones posibles
1. Facilitar el acceso y uso de TICS orientadas a la comunicación estratégica entre caletas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programa de implementación de TICS en caletas. 2. Programa de capacitación en el uso de TICS. 3. Coordinar actividades desarrolladas en conjunto (como fiestas religiosas y culturales).
2. Fortalecimiento de capacidades estratégicas	<ol style="list-style-type: none"> 4. Programa de capacitación en administración, gestión de recursos y contabilidad básica. 5. Programa de Fortalecimiento de liderazgos emergentes (jóvenes) en negociación y legislación pesquera.
3. Fortalecimiento de identidad de la pesca artesanal	<ol style="list-style-type: none"> 6. Programa de proyectos socioculturales (fiestas religiosas, museos de la historia de la pesca, registro audiovisual de la actividad).
4. Establecer un mecanismo de coordinación entre los distintos actores involucrados en el sector artesanal	<ol style="list-style-type: none"> 7. Constitución de mesas de trabajo integrado del sector pesquero artesanal (Ejemplo: Comité de Asignación Regional CAR-Pesca). 8. Programa de asociatividad en la comercialización de productos.
5. Seguimiento y control del cumplimiento de la legislación laboral	<ol style="list-style-type: none"> 9. Fomentar campaña de seguridad en el trabajo, apoyar en el acceso a los sistemas de protección social (pensiones y salud)

Lineamiento estratégico 3: desarrollo empresarial y comercialización:

Medidas	Ejemplo de acciones posibles
1. Agregar valor a recursos pesqueros	1. Certificación de productos pesqueros (trazabilidad). 2. Explorar nuevos recursos potenciales. 3. Mejorar los estándares sanitarios que estimulen el consumo interno. 4. Realizar campañas de consumo de productos del mar, en base a la diferenciación de marca de las caletas del Maule.
2. Mejorar el equipamiento e infraestructura para la seguridad de la actividad de pesquera artesanal	5. Estudios prefactibilidad de obras portuarias. 6. Programas de asociatividad (concentración de puntos de desembarques) para inversión en infra y equipamiento.
3. Mejorar y diversificar los canales de comercialización	7. Programas de fomentar de comercialización asociativa. 8. Estudios de mercados de productos del mar. 9. Generar estrategias de comercialización. 10. Equipar con infraestructura de mantención de la pesca (cámaras de frío, hielo en escama-concentración). 11. Potenciar sanitariamente los distintos puestos de venta de las caletas.
4. Potenciar y fomentar la acuicultura a pequeña escala asociativa	12. Elaborar proyectos de acuicultura en Áreas de Manejo. 13. Programa de clasificación de áreas de cultivo.
5. Fomentar el turismo con identidad territorial	14. Capacitar en turismo (gestión, diferenciación y elaboración de productos, gastronomía, servicios e inglés) 15. Campañas publicitarias que apunten a visitar las caletas del Maule.
6. Unificar los fondos para el desarrollo empresarial y productivo	16. Crear un formulario único para postulación a fondos orientados al fomento productivo del pescador. 17. Crear un fondo de financiamiento único para el desarrollo de la pesca artesanal.

ANEXO VI Plan de desarrollo para el territorio de Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Pellines

PLAN N.1	Región del Maule
TERRITORIO	Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Pellines
TÍTULO	“FORTALECER LAS CAPACIDADES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA PESCA ARTESANAL, POTENCIANDO LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN EL MARCO DE UNA ACTIVIDAD PESQUERA AMBIENTALMENTE SUSTENTABLE”

a) Contexto general del territorio

Este territorio de la región del Maule está compuesto por las caletas: Duao, Río Maule, Maguillines, Los Pellines, Loanco, Pelluhue y Curanipe (Figura 11).

Figura 11. Mapa de Caletas del Territorio



Se trata de caletas con rutas de acceso pavimentadas, lo que da pie también a la existencia de movilización colectiva diaria. Esto es un factor positivo para el desarrollo de las caletas del territorio si se considera que 4 de las 6 caletas están definidas como rurales, misma proporción en el caso de existencia de iniciativas de turismo y/o gastronomía.

En términos de disposición a la participan en planes colectivos de desarrollo, hay buena disposición en todas las caletas. No obstante, se reconoce la existente de rivalidades importantes y menores. Asimismo, sólo dos de las seis caletas (Duao y Curanipe) tiene experiencia de participación en proyectos junto a otras caletas.

La operación se basa en la extracción del recurso pescado y el modelo de comercialización es de venta individual del producto fresco a intermediarios. En las caletas de Curanipe, Loanco, Pelluhue y Pellines se registra también la extracción de equinodermos y cordados.

La infraestructura de las caletas se caracteriza por la existencia de rampas. Sólo Maguillines posee muelle. Hay mayor heterogeneidad en cuanto a la existencia de varado de embarcaciones (en Duao, Maguillines y Curanipe) y explanada (no tienen Duao y Maguillines). En cuanto boxes o galpones y presencia de servicios de administración, sólo Río Maule no posee ninguno de estos elementos.

Por último, todas las caletas agrupadas en el territorio cuentan con servicios básicos: energía eléctrica, agua y gas.

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
5	Duao	52	1
6	Río Maule	46	0
7	Duao	65	4
8	Duao	26	0
11	Puerto de Maguillines	240	0
12	Puerto de Maguillines	13	15
15	Puerto de Maguillines	70	
16	Puerto de Maguillines	62	20
17	Río Maule	36	0
22	Loanco	25	1
23	Pellines	31	1
25	Pellines	0	0
26	Loanco	29	0
27	Curanipe	26	2
28	Pelluhue	50	0
30	Curanipe	31	0
33	Loanco	17	7
Total beneficiarios		819	51

El total de beneficiarios directos es de 870, de los cuales 94% corresponde a hombres y un 6% de mujeres. El número de beneficiarios corresponde al registro individual por pescador, esta cifra aumenta al considerar el grupo familiar. 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 mencionados, a fin de mejorar la eficiencia en la asignación de recursos económicos.

d) Diagnóstico de la situación actual

El análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (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.

Los principales resultados del análisis FODA se presentan a continuación:

- **Debilidades**

Los agentes comerciales, dirigentes y consumidores de las caletas de Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Los Pellines presentan bajos niveles formativos y concienciación. Así mismo, los pescadores artesanales muestran bajos niveles de educación formal.

Estas caletas presentan escasa disposición al cambio y cultura cortoplacista, además de una escasa agregación de valor en su actividad productiva. También en estas caletas existe baja presencia de la mujer en la producción y escaso reconocimiento a sus actividades. En otras palabras, existe un sistema cultural reacio a la innovación.

Por parte de las autoridades, existe una descoordinación en la institucionalidad para la asignación y seguimiento de recursos económicos asignados, lo que se suma a una deficiencia en la fiscalización en la cadena de comercialización y bajos conocimientos de los pescadores en los aspectos normativos relacionados con el medio ambiente, sanitario y pesquero. También en las caletas de este agrupamiento existe deficiencia sanitaria y de gestión en la cadena de comercialización. Además, las caletas de Duao, Maguillines y Río Maule se caracterizan por presentar una escasa capacidad de gestión y planificación frente a la temporalidad del recurso.

Estos aspectos dan cuenta de que no existe un sistema de gobernanza en las caletas establecido y que proyecte a largo plazo las acciones de los actores involucrados en el desarrollo de la pesca artesanal. Básicamente, hay fallas de coordinación entre los actores.

Este déficit de coordinación se profundiza al considerar que en este agrupamiento existe una alta atomización y compleja asociación del sector, a excepción de las caletas de Duao, Río Maule y Los Pellines. Asimismo, las caletas de Curanipe, Río Maule y Los Pellines demuestran alta desconfianza por la obtención de beneficios para terceros a través de proyectos de investigación y comercialización. Es significativo destacar también que las caletas de Los Pellines, Loanco y Río Maule presentan una baja capitalización en cuanto patrimonio-activos.

Por último, otra debilidad observada es la escasa infraestructura marítima que presentan las caletas de este agrupamiento, a excepción de Maguillines; mientras que la caleta de Río Maule, además cuenta con infraestructura terrestre inadecuada.

- **Fortalezas**

Las caletas de Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Los Pellines presentan como fortalezas la capacidad de recuperación de los recursos objetivos y poseen una tasa de crecimiento positiva en los desembarques a nivel nacional. También poseen un alto grado de conocimiento y vocación por la actividad que realizan. Los sindicatos, federaciones, asociaciones y cooperativas regionales y provinciales que representan estas caletas muestran que hay capacidades de organización local y zonal. Estas caletas, excepto Río Maule presentan alta disponibilidad y valor de los recursos explotados.

De las caletas de este agrupamiento, se destacan las caletas de Los Pellines y Duao por presentar una capacidad emprendedora y alto compromiso con proyectos que son formulados con la participación de los mismos.

- **Amenazas**

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

En términos comerciales, en estas caletas se observa un alto nivel de concentración en la compra por parte del intermediario (lo que tiende a gatillar un control de precio), bajo cumplimiento de la legislación laboral, 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. Además, las caletas de Duao y Maguillines presentan problemas de contaminación ambiental por parte de la industria.

- **Oportunidades**

Las caletas de Duao, Maguillines, Curanipe, Río Maule, Loanco, Pelluhue y Los Pellines presentan oportunidades en la expansión de los mercados de los productos del mar en función de las modificaciones en los hábitos de consumo humano nacional e internacional. También posibilidad de mejora en el proceso de venta (fitosanitaria, concentración de la oferta y ventas). Oportunidades de iniciativa para dar valor agregado al producto y desarrollo de campañas medioambiental asociadas a la pesca artesanal.

Además estas caletas, exceptuando Puerto Maguillines, tienen como oportunidad el desarrollo de actividades turísticas (gastronomía, artesanía, ecológico). Por otra parte, la caleta de Loanco, presenta la oportunidad de crecimiento del mercado para algas y productos bentónicos.

e) Justificación y ventajas comparativas del Plan

Las caletas seleccionadas en este plan conforman la denominada "Ruta de las Caletas del Maule", iniciativa que busca agregar valor turístico y gastronómico, través de la creación de renovados restaurantes y una mejora en los circuitos peatonales y la distribución espacial de las caletas, que incluye estacionamientos, plataformas para minusválidos, señalética, espacios para venta de artesanía, entre otros. Parte fundamental de este proyecto de reconstrucción lo conformó la recuperación de la infraestructura pesquera básica de la totalidad de las caletas que conforman el borde costero de la Región del Maule.

Actualmente existe una serie de dificultades para la puesta en marcha de la Ruta. Una de las principales fallas de esta iniciativa fue la falta de coordinación inicial

entre los actores involucrados (minera, sector público y pescadores). En términos comparativos, el presente plan se asienta sobre la coordinación previa entre los actores relevantes para su funcionamiento, lo que deriva en la constitución de un Centro de Gestión. Esta representa una primera ventaja respecto de otros esfuerzos en la zona por impulsar el desarrollo de la pesca artesanal. Un segundo punto surge de la vocación territorial del plan, especialmente, en lo referido a la multi-sectorialidad. La existencia de infraestructura para la atención de público no puede por sí sola funcionar como motor de desarrollo, esto porque hay otros sectores involucrados que influyen en su éxito, tales como transporte, hotelería, servicios turísticos, servicios de capacitación.

Con estos antecedentes y en función de los resultados del análisis FODA y resultados de talleres participativos de planificación, se ha definido como foco de intervención el **mejorar calidad de vida de los pescadores artesanales fortaleciendo las capacidades de comercialización y diversificando actividades, en el marco de una actividad extractiva ambientalmente sustentable.**

Esto implica considerar los tres lineamientos estratégicos que determinan los objetivos del plan: Sustentabilidad y medio ambiente (L1), Recurso humano y asociatividad (L2) Desarrollo empresarial y comercialización (L3).

Los problemas que se buscan abordar mediante el plan son:

- Bajo valor de los productos extraídos.
- Inestabilidad laboral durante el año.
- No hay aprovechamiento de recursos turísticos.
- Deterioro de la biomasa.

f) Objetivos del plan

- Objetivo general:

Fortalecer las capacidades de comercialización y potenciar las actividades turísticas, en el marco de una actividad pesquera ambientalmente sustentable.

- Objetivos específicos:

1. Potenciar la comercialización mediante mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones.
2. Implementar un programa de fomento a las actividades turísticas asociadas a la pesca artesanal en el territorio.
3. Implementar estrategias de protección al recurso pesquero.

g) Descripción del plan

Este Plan plantea la necesidad de apoyar el desarrollo productivo del sector pesquero artesanal de la Región del Maule, a través de la coordinación de acciones que tiendan a mejorar los niveles de ingreso de los pescadores artesanales, mediante la promoción del valor agregado en la producción, la modernización de procesos extractivos y de comercialización, fomentando conductas de pesca responsables con el medio social y ambiental.

El fortalecimiento del sector en el ámbito productivo, necesita de las herramientas que permitan fomentar la incorporación de mayor valor agregado a los recursos que tradicionalmente han sido extraídos. Esta transformación requiere de una adecuada modernización tanto de los procesos productivos como en lo comerciales.

En la incorporación de valor agregado, será fundamental entregar a los productos una certificación de: mínima manipulación, trazabilidad; información sobre el procedimiento de captura (con artes que son selectivas y respetuosas con el medio). Tanto en la comercialización y venta final, será fundamental contar con tecnologías de elaboración, la cual junto con el mejoramiento de la gestión comercializadora, se debe lograr a través de programas de capacitación, asistencia técnica, asistencia de gestión y capital de operación.

Por otra parte, el plan apunta a potenciar el turismo asociado a las Caletas del Maule, entendiendo que el trabajar con proyectos de carácter turísticos-rurales, donde la actividad humana pueda provocar impactos tanto en lo social como en lo ecológico, se debe concretar en forma concordada con la organización una planificación que ordene las actividades humanas en tal forma que sus efectos sean lo más positivo posible, apuntando hacia un Turismo Ambientalmente Planificado.

Como proceso innovador, se espera a través de este plano (altamente asociativo) complementar sus actividades económicas hacia el turismo, aprovechando la belleza paisajística e infraestructura existente, se establece entonces una alternativa de generar nuevos ingresos, como asimismo, contribuir a la preservación y valoración de los recursos naturales.

En este contexto, el fortalecimiento de las actividades turísticas se desarrollará a partir de las siguientes premisas:

- **Innovación:** En la gran mayoría de los casos, el turismo es una actividad no tradicional que aporta nuevas posibilidades a los pescadores artesanales y que requiere de ciertas condiciones para operar: organización, capacitación, mejoramiento de las estructuras receptoras y otras.

- **Equilibrio:** No se busca crear grandes concentraciones ni estructuras receptoras que pudieran perturbar los equilibrios a menudo frágiles de los ambientes que los acogen. Es un turismo que se integra en su entorno sin dañarlo.
- **Participación:** Los pescadores son actores de su propio desarrollo y no sólo espectadores de actividades turísticas organizadas externamente y cuyos beneficios no son percibidos localmente.
- **Asociativo:** El turismo cuando opera en forma asociativa, obtiene mejores resultados que cuando lo hace en forma aislada. Las organizaciones que se crean y en las cuales participan, permiten una mejor llegada hacia los mercados y una mejor receptividad por parte de niveles institucionales.
- **Formación y Capacitación:** Para la mayoría de los pescadores y sus familias, es una actividad nueva para la cual deben capacitarse. La adquisición de nuevos conocimientos no sólo realza el nivel de los servicios propuestos sino que aporta además un beneficio general al desarrollo de las caletas.
- **Cultural:** La cultura, el folklore, las tradiciones regionales, la artesanía, la gastronomía, son elementos que forman parte de la vida cotidiana de los pescadores y que debidamente valorizados representan un interés para el visitante.
- **Ecológico:** Al visitante o turista, le interesan los paisajes preservados, las especies animales y vegetales protegidas en sus hábitats naturales, la información precisa y a su alcance. Este interés motiva acciones de valorización de los medios naturales por parte de los pescadores artesanales.
- **Recreativo y deportivo:** Según las características geográficas de cada lugar, pueden proponerse actividades complementarias: turismo ecuestre, senderismo, montañismo, pesca, caza, ecoturismo, deportes náuticos y otros.
- **Social:** Por sus características y por sus costos, numerosas estructuras trabajan en colaboración con organismos públicos y privados que ayudan a grupos socios económicos desfavorecidos.

En términos de implementar estrategias de protección al recurso pesquero, se entiende que la sustentabilidad comprende procesos participativos de administración que fomenten acciones tendientes a la protección de los ecosistemas marinos y terrestres localizados en el borde costero regional, mediante coordinaciones institucionales y capacitación en temas productivos y ambientales, que permitan vincular a la sociedad civil y las instituciones público – privadas con responsabilidad ambiental.

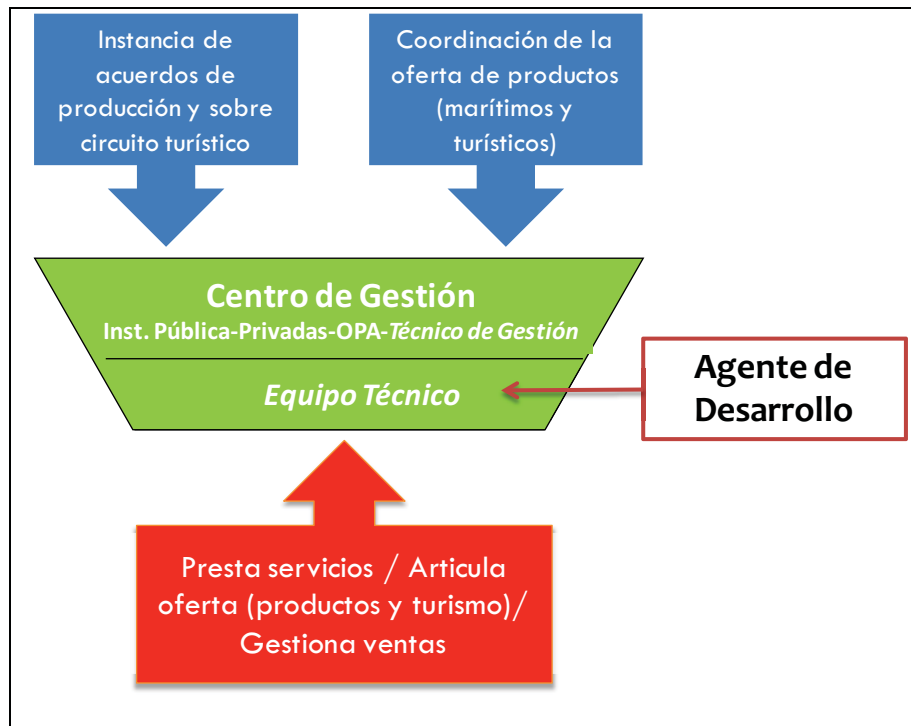
h) Acciones por objetivos

La constitución del Centro de Gestión Territorial es la base para la implementación del plan, cuyo énfasis estará puesto en la gestión de la comercialización del producto pesquero y diversificación hacia el turismo (Figura 12). Esto significa que el perfil del Equipo Técnico del Centro deberá demostrar competencias en dichas áreas y

conocimiento del territorio, de tal modo de constituirse en un agente de desarrollo efectivo.

El Centro debiera sesionar una vez al mes, donde se exponen los alcances de los proyectos, estados de avance, dificultades o problemas para su implementación y ejecución.

Figura 12. Estructura de Centro de Gestión.



Para el primer objetivo del plan, el equipo técnico del Centro deberá realizar estudios de pre-factibilidad en las distintas caletas, los cuales incluyan la implementación de cámaras de frío, acompaña a esta acciones, la identificación de potenciales compradores, tanto para productos que han son tradicionalmente extraídos por los pescadores como aquellos potenciales.

La puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto, es una actividad que es complementada con acciones de capacitación y generación de capacidades de negociación y comercialización.

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

Potenciar la comercialización mediante mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCIÓN	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$)	FINANCIAMIENTO
Constitución de equipo técnico para gestión de plan de desarrollo territorial.	Creación de un equipo de gestión técnica del plan de desarrollo territorial. El equipo contempla a dos profesionales de las áreas de la pesca-acuicultura y turismo.	1 mes	<ul style="list-style-type: none"> 1 equipo técnico de gestión del plan compuesto por 2 profesionales al mes de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Llamado de concurso de cargos del equipo (consultor jefe y asistente) Sistema de rendición de cuentas a la comunidad. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR y MUNI.	SEREMI ECONOMÍA y organizaciones de pescadores artesanales	Oficina con 2 puestos de trabajo equipados con notebook y una impresora	18.000	FAP
Instalación de cámaras de frío para embarcaciones menores de 15 metros.	Instalación de cámaras de frío en puntos de desembarques para embarcaciones menores de 15 metros.	6 meses	<ul style="list-style-type: none"> 90% de embarcaciones acceden a cámaras de frío en puntos de desembarque a 6 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de pre-factibilidad. Licitación de instalación de cámaras. Instalación de las cámaras 	OPA, SERCOTEC, CORFO, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERSALUD, MUNI.	Equipo técnico		30.000	FAP-FFPA
Definición y difusión de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.	Definición y difusión de las estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales aplicables en el territorio, incluyendo: modos de negociación y	3 meses	<ul style="list-style-type: none"> 100% de organizaciones de pescadores artesanales involucradas en el plan conocen estrategias de venta asociativa a 	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de potenciales compradores Capacitación en negociación, contabilidad básica Giras dentro del país para 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA	Equipo técnico y organizaciones de pescadores	<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. 	5.000	FAP

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$)	FINANCIAMIENTO
	requerimientos básicos administrativos. Y considerando como contrapartes a: industrias, intermediarios y consumidor.		compradores finales a los 4 meses de iniciado el plan.	conocer experiencias de otros pescadores.					
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.	Promoción y difusión de los valores nutritivos de estos productos naturales, sanos e imprescindibles en una dieta sana.	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> Ejecución de una estrategia de puesta en valor en la comunidad a los 6 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Elaboración de estrategias de difusión. Difusión a través de folletería, programas radiales y de televisión. Charlas en establecimientos educacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> Dirección de Administración de Educación Municipal Departamento de Salud Municipal 	<ul style="list-style-type: none"> Equipo técnico 	<ul style="list-style-type: none"> Servicios de diseño e impresión. 	5.000	FNDR, SERCOTEC, CORFO, FFPA
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	Diseñar un plan de capacitación estratégica para 20 pescadores artesanales del territorio, que incluya, a lo menos: operación de sala multi-procesos y de etiquetado y gestión de	6 semanas	<ul style="list-style-type: none"> Un informe de diseño de plan de capacitación a los 4 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Diseño del plan de capacitación. Validación de plan de capacitación con OPA 	OPA, FED. De Pescadores, SUBPESCA, SERNAPESCA	Equipo técnico		1.000	FAP

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (M\$)	FINANCIAMIENTO
	comercialización. El diseño debe basarse en un levantamiento de necesidades del sector.								
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	Ejecutar el plan de capacitación para 20 pescadores artesanales con metodología "aprender-haciendo" y que incorpore análisis de casos éxitos.	4 meses	<ul style="list-style-type: none"> 100% de pescadores seleccionados capacitados a los 8 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Contratación entidad encargada de ejecutar el plan. 	OPA, FED. De Pescadores, SUBPESCA, SERNAPESCA	Equipo técnico		10.000	SENCE

FAP: FONDO DE ADMINISTRACIÓN PESQUERA
FFPA: FONDO FOMENTO PESCA ARTESANAL

❖ OBJETIVO ESPECÍFICO 2

Implementar circuito turístico en torno a la identidad de la pesca artesanal

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
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	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> 1 informe que contenga el circuito turístico para el territorio a los 5 meses y medio de 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis FODA del territorio, considerando infraestructura y equipamiento disponibles, e identificando brecha para el óptimo. 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERNATUR y MUN.	Equipo técnico	<ul style="list-style-type: none"> Desplazamientos a caletas del territorio involucradas en el plan. 	5.000	SERCOTEC, FAP

ACCIONES	DECRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
	vías de acceso y oferta existente de servicios. Además, se considera el concepto de "La ruta de las caletas del Maule".		iniciado el plan.						
Capacitar en turismo (gestión, diferenciación y elaboración de productos, gastronomía, servicios e inglés).	Capacitar a 30 pescadores y/o familiares directos en competencias básicas para el desarrollo del turismo. Modalidad de clases presenciales con análisis de casos exitosos.	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> Pescadores y/o sus familias seleccionadas al 100% capacitadas al mes 9 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. Contratación de entidad para ejecutar capacitación. 	OPA, SERNATUR y MUN.	Equipo técnico		5.000	SENCE, FAP
Campañas publicitarias que apunten a visitar las caletas.	Campañas a nivel regional y nacional promocionando la visita turística al territorio	4 meses	<ul style="list-style-type: none"> 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 capacidad de atención y magnitud de campaña publicitaria. Giras de promoción de las caletas del Maule. 	OPA, SERNATUR y MUN.	Equipo técnico	<ul style="list-style-type: none"> Servicios de diseño e impresión. 	15.000	FNDR, SERCOTEC

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
			<p>los 8 meses de iniciado el plan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 campaña regional ejecutándose e a los 11 meses de iniciado el plan. • 1 campaña nacional ejecutándose e a los 11 meses de iniciado el plan. 						
Implementación de espacios para la divulgación de la actividad pesquero artesanal	Creación de 1 museo de la pesca artesanal, donde se exponen las distintas expresiones de la actividad.	4 meses	<ul style="list-style-type: none"> • 1 museo de la pesca artesanal en el territorio 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de los módulos • Implementación de los museos en las caletas • Exposiciones 	OPA, SERNAPESCA, SERNATUR, MUN. Consejo de la Cultural	Equipo técnico		10.000	FNDR, FONDART

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
Definición de estrategias orientadas a la protección de los recursos pesqueros y su medioambiente	El diseño de la estrategia considera desarrollar programas de conservación y protección ecológica de la biodiversidad costera del Maule, de manera participativa entre pescadores artesanales, Universidades, Autoridades y sociedad civil.	6 semanas	<ul style="list-style-type: none"> 1 informe de diseño de estrategia protección de los recursos pesqueros y su medioambiente, con énfasis en la conservación ecológica de la biodiversidad costera del Maule 	<ul style="list-style-type: none"> Taller participativo con OPA con objetivo de establecer lineamientos de estrategia 	OPA y Equipo técnico	OPA y Equipo técnico		2.000	MINISTERIO MEDIO AMBIENTE

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
Implementación de la Estrategia	La implementación de la estrategia considera la como eje central de planificación, la participación activa de la comunidad de pescadores artesanales, ya sea a través de la constitución de mesas de trabajo, talleres participativos, campañas publicitarias, etc.	8 meses	<ul style="list-style-type: none"> • 1 mesa de trabajo constituida • 3 talleres participativos. • 1 campaña de difusión 	<ul style="list-style-type: none"> • Constitución de mesas de trabajo entre sindicatos de pescadores artesanales. • Desarrollar Programa de Educación Ambiental para los pescadores de la región enfocado a los recursos naturales. • Participación de expertos nacionales e internacionales 	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, Gob. Marítima, Universidades, Autoridades locales y sociedad civil.	OPA y Equipo técnico	<ul style="list-style-type: none"> • Sala para realización de talleres. 	10.000	FNDR, SERCOTEC

i) Presupuesto por objetivos

Presupuesto objetivo 1: Potenciar la comercialización mediante mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones.				
	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Recursos humanos*				
2 Profesionales	mes	12	750	18000
Técnicos				
Otros				
Subtotal				18000
2. Equipamiento				
Cámara de frío	1	2	15000	30000
Subtotal				30000
3. Operación				
Definición y difusión de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.	1	1	5000	5000
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.	1	1	5000	5000
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	1	1	1000	1000
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	1	1	10000	10000
Subcontrataciones				
Otros gastos				
Subtotal				21000
SUB-TOTAL OBJ. 1 M\$	----	----	----	69000

* Equipo técnico estable para ejecución de objetivos del Plan.

Presupuesto objetivo 2: Implementar circuito turístico en torno a la identidad de la pesca artesanal				
	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Diseñar un circuito turístico para el territorio en torno a la identidad del pescador artesanal.	1	1	5000	5000
Capacitar en turismo (gestión, diferenciación y elaboración de productos, gastronomía, servicios e inglés).	1	1	5000	5000
Campañas publicitarias que apunten a visitar las caletas.	1	1	15000	15000

Implementación de espacios para la divulgación de la actividad pesquero artesanal	1	1	10000	10000
Subcontrataciones				
Otros gastos				
Subtotal				35000
SUB-TOTAL OBJ. 2 M\$	----	----	----	35000

Presupuesto objetivo 3: Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente				
	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Definición de estrategias orientadas a la protección de los recursos pesqueros y su medioambiente	1	1	2000	2000
Implementación de la Estrategia	1	1	10000	10000
Subcontrataciones				
Otros gastos				
Subtotal				12000
SUB-TOTAL OBJ. 3 M\$	----	----	----	12000

Presupuesto consolidado	
Objetivos	Valor (M\$)
Potenciar la comercialización mediante mejoras en infraestructura, gestión, equipamiento de caletas y embarcaciones	69.000
Implementar circuito turístico en torno a la identidad de la pesca artesanal	35.000
Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente	12.000
Total	116.000

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador : \$ 133.333
 Inversión por OPA : \$ 6.823.529

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 presupuestaría 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) Se incorporan acciones que le agreguen valor a la producción de los pescadores y que potencien el turismo en la zona.***
- (ii) Se consolida el turismo como actividad complementaria para familias de pescadores artesanales en el territorio.***
- (iii) La actividad productiva de las caletas asimila elementos de responsabilidad ambiental.***

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 8 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 finalizada la ejecución del plan formalmente.

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.	■															Mesa de Gestión
Instalación de cámaras de frío para embarcaciones menores de 15 metros	■	■	■	■	■	■										Equipo Técnico
Definición de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.		■	■	■	■											Equipo Técnico
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.			■	■	■											Equipo Técnico
Definición de estrategias orientadas a la protección de los recursos pesqueros y su medioambiente				■	■											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
Evaluación intermedia de resultados							■									Equipo Técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Ajustar artes de pesca a las condiciones de sustentabilidad del recurso.							■	■	■	■						Equipo Técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Capacitar en turismo (gestión, diferenciación y elaboración de productos, gastronomía, servicios e inglés).								■	■	■						Equipo Técnico
Implementación de espacios para la divulgación de la actividad pesquero artesanal								■	■	■	■					Equipo Técnico
Campañas publicitarias que apunten a visitar las caletas.								■	■	■	■					Equipo Técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Evaluación global de resultados													■	■		Equipo Técnico y organizaciones de pescadores artesanales

ANEXO VII Plan de desarrollo para el territorio de Llico y Boyeruca

PLAN N.2	Región del Maule
TERRITORIO	Llico y Boyeruca
TÍTULO	“POTENCIAR EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS EXTRAÍDOS, EN EL MARCO DE UNA ACTIVIDAD EXTRACTIVA AMBIENTALMENTE SUSTENTABLE Y SEGURA PARA EL PESCADOR”

a) Contexto general del territorio

Este territorio de la región del Maule está compuesto por las caletas: Llico y Boyeruca (Figura 13).

Figura 13. Mapa de Caletas del Territorio.



Ambas caletas se definen como rurales, pero presentan condiciones disímiles de accesibilidad. La caleta de Llico, a diferencia de la de Boyeruca, cuenta con rutas de acceso pavimentadas y movilización colectiva diaria, presentando con ello mayores facilidades para el traslado de los pescadores. A pesar de estas asimetrías, ambas caletas cuentan con turismo o gastronomía, mejorando las posibilidades de desarrollo de éstas.

Sólo la caleta de Llico tiene experiencia de participación en proyectos junto a otras caletas, existiendo en ambas una baja disposición para trabajar con otras

caletas. Esta situación se condice con la ausencia de participación en proyectos productivos en éstas caletas del territorio, a pesar de registrarse rivalidades menores con otras caletas.

A nivel general, la operación se basa en los recursos algas, moluscos, pescados, equinodermos y cordados. Sólo en la caleta de Boyecura se extraen además recursos crustáceos. El modelo de comercialización en ambas caletas es a través de la venta individual de productos frescos a intermediarios.

La infraestructura de las caletas de éste territorio se caracteriza por la existencia de rampas. Poseen además condiciones similares en cuanto a la tenencia de explanada, boxes o galpones y servicios de administración. Un punto de diferencia se encuentra en que a diferencia de Boyeruca, la caleta de Llico cuenta con varado de embarcaciones. Ambas caletas cuentan con servicios básicos de energía eléctrica, agua y gas.

b) Beneficiarios

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

Tabla n.2. Beneficiarios Directos del Plan.

Código OPA	Nombre Caleta	Núm. Pescadores	
		Hombres	Mujeres
1	Boyecura	9	7
2	Boyecura	15	14
3	Llico	33	1
4	Llico	27	
Total beneficiarios		84	22

El total de beneficiarios directos es de 106, de los cuales 79% corresponde a hombres y un 21% de mujeres. El número de beneficiarios corresponde al registro individual por pescador, esta cifra aumenta al considerar el grupo familiar. 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, de acuerdo al balance entre fortalezas y debilidades, y oportunidades y amenazas.

Los principales resultados del análisis FODA se presentan a continuación:

- **Debilidades**

Los agentes comerciales, dirigentes y consumidores de las caletas de Llico y Boyeruca presentan bajos niveles formativos y de concienciación. Junto con ello, los pescadores muestran bajos niveles de educación formal.

Estas caletas presentan además escasa disposición al cambio y cultura cortoplacista, además de una escasa agregación de valor en su actividad productiva. También en estas caletas existe baja presencia de la mujer en la producción y escaso reconocimiento a sus actividades. De esta manera, se observa un contexto cultural más bien reacio a las innovaciones y cambios.

A nivel de autoridades, se observa la existencia de descoordinación en la institucionalidad para la asignación y seguimiento de recursos económicos, lo que se suma a una deficiencia en la fiscalización en la cadena de comercialización y bajos conocimientos de los pescadores de aspectos normativos relacionados con el medio ambiente, sanitario y pesquero. Asimismo, las caletas de este territorio también presentan alta desconfianza por la obtención de beneficios para terceros a través de proyectos de investigación y comercialización. Es significativo también que las caletas de Llico (VII) y Boyeruca presentan una deficiencia sanitaria y de gestión en la cadena de comercialización.

Asimismo, estas caletas presentan una baja capitalización, en términos de patrimonio y activos, y se caracterizan por contar con una escasa capacidad de gestión y planificación frente a la temporalidad del recurso.

Finalmente, las caletas de este agrupamiento cuentan con infraestructura marítima escasa, mientras que la caleta de Llico, además no cuenta con una infraestructura terrestre adecuada.

- **Fortalezas**

Las caletas de Llico y Boyeruca presentan entre sus principales fortalezas una capacidad de recuperación del recurso, contando además con una tasa de crecimiento positiva en los desembarques a nivel nacional.

Otro punto importante es el conocimiento adquirido en la mar y la vocación por la actividad que realizan. A esto se suman las capacidades de organización local y zonal, expresadas en las posibilidades de coordinación de sindicatos, federaciones, asociaciones y cooperativas regionales y provinciales que las representan.

Por otra parte, las caletas de este agrupamiento presentan alta disponibilidad y valor de los recursos explotados, además de una capacidad emprendedora y alto compromiso con proyectos cuando éstos son formulados con la participación de los pescadores.

- **Amenazas**

Estas caletas presentan como su principal amenaza problemas de sustentabilidad y agotamiento de los recursos hidrológicos, agravados por la ineficiente fiscalización de la explotación del recurso, la pesca ilegal y el alto riesgo sanitario.

Junto con ello, el alto grado de concentración en la compra por parte del intermediario genera un control de precio frente a los pescadores de estas caletas. El bajo cumplimiento de la legislación laboral, los cambios y fluctuaciones en los mercados y en la demanda, además de la alta competencia con el sector industrial con el cual comparten la explotación de recursos generan amenazas importantes a las caletas de Llico y Boyeruca.

- **Oportunidades**

Las principales oportunidades para las caletas de Llico y Boyeruca están dadas a través de la expansión de los mercados de productos del mar en función de las modificaciones en los hábitos de consumo humano nacional (campaña Elige Vivir Sano potencia el consumo de pescados) e internacional. Otro ámbito de oportunidad se relaciona con el mejoramiento del proceso de venta (fitosanitaria, concentración de la oferta y ventas), dando además valor agregado al producto y desarrollando campañas medioambientales asociadas a la pesca artesanal.

Además, estas caletas tienen como oportunidad el desarrollo de actividades turísticas (gastronomía, artesanía, ecológico-medio ambiental), como ya han demostrado hacerlo. Por otra parte, la caleta de Boyeruca presenta la oportunidad de crecimiento del mercado para algas y productos bentónicos.

e) Justificación y ventajas comparativas del Plan

En función de los resultados del análisis FODA y resultados de talleres participativos de planificación, se ha definido como foco de intervención en **el desarrollo empresarial del sector, así como en mejorar la comercialización de los productos extraídos, en el marco de una actividad extractiva ambientalmente sustentable y segura para el pescador.**

Lo distinto del plan y que constituye una ventaja comparativa a la planificación que se ha realizado en el territorio, es la asociatividad como base para la comercialización. Esto constituye una ventaja en términos de negociación de precios, reducción de costos de transacción y volumen de venta. La lógica territorial implica considerar el volumen de oferta territorial de productos e identificar mercados capaces de absorber la oferta al mejor precio. En otras palabras, se apunta a una venta asociada con un agente de desarrollo que actúa como gerente de comercialización procurando la venta del producto.

Esto implica considerar tres lineamientos estratégicos que determinan los objetivos del plan: 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:

- Pérdida de identidad de la comunidad con la pesca artesanal
- Bajo valor de los productos extraídos.
- Inseguridad en faenas.
- Deterioro del recurso pesquero.

f) Objetivos del plan

- **Objetivos**

- Objetivo general:

- Potenciar la comercialización de los productos extraídos, en el marco de una actividad extractiva ambientalmente sustentable y segura para el pescador.*

– Objetivos específicos:

1. Implementar un sistema de comercialización asociativa a través de centros de acopio y de venta de productos pesqueros
2. Mejorar las condiciones de seguridad en el desempeño de las faenas que realizan los pescadores artesanales.
3. Implementar estrategias de protección al recurso pesquero.

g) Descripción del plan

Este Plan plantea la necesidad de apoyar el desarrollo productivo del sector pesquero artesanal de las caletas de Boyeruca y Llico, a través de la coordinación de acciones que tiendan a mejorar los niveles de ingreso de los pescadores artesanales, mediante la promoción del valor agregado en la producción, la modernización de procesos extractivos y de comercialización, fomentando conductas de pesca responsables con el medio social y ambiental.

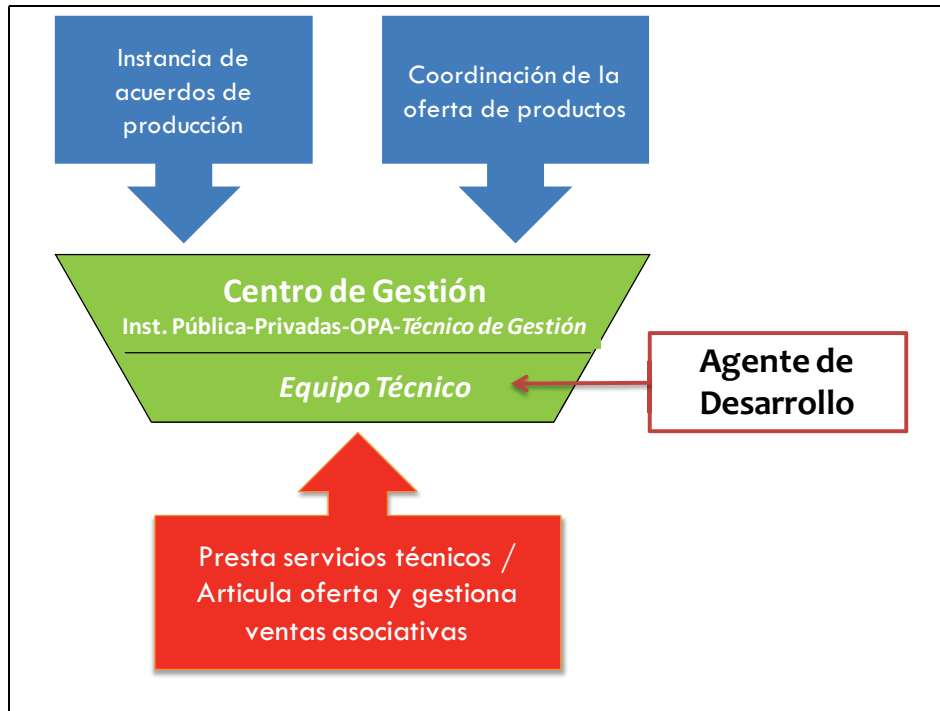
El fortalecimiento del sector en el ámbito productivo, necesita de las herramientas que permitan fomentar el manejo sanitario e incorporación de mayor valor agregado a los recursos que tradicionalmente han sido extraídos. Esta transformación requiere de una adecuada modernización tanto de los procesos productivos como comerciales.

En términos de manejo sanitario, será fundamental entregar condiciones que permitan una adecuada manipulación de los productos pesqueros (por ejemplo, venta de bandejas de filetes de merluza), según estándares que certifiquen: mínima manipulación, trazabilidad; información sobre el procedimiento de captura (con artes que son selectivas y respetuosas con el medio). Asimismo, el mejoramiento de la gestión comercializadora, se debe lograr a través de programas de capacitación, asistencia técnica, asistencia de gestión y capital de operación.

h) Acciones por objetivos

El Centro de Gestión se plantea como una instancia orientada principalmente a la venta asociativa de productos (Figura 14). Esto implica una vocación empresarial o de desarrollo empresarial del sector. Para esto, el equipo técnico deberá cumplir con tener las competencias adecuadas para liderar un proceso de coordinación de actores, negociación colectiva y venta. Tal instancia debiera sesionar una vez al mes, donde se exponen los alcances de los proyectos, estados de avance, dificultades o problemas para su implementación y ejecución. El Equipo Técnico deberá, a través de estas sesiones, reforzar los acuerdos asociativos para la venta de productos.

Figura 14. Estructura de Centro de Gestión.



Para el primer objetivo, el Equipo Técnico deberá realizar estudios de pre-factibilidad en las distintas caletas, los cuales incluyan la implementación de cámaras de frío y centro de acopio para la venta asociativa, acompaña a esta acciones, la identificación de potenciales compradores, tanto para productos que son tradicionalmente extraídos por los pescadores como aquellos potenciales. Asimismo, las acciones enmarcadas en el primer objetivo comprenden en una primera instancia, la definición y difusión de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio. El contar con un espacio que permita mantener los productos para una venta asociativa, entregará herramientas de negociación con los cual se espera obtener mejores precios de venta.

El objetivo dos establece acciones orientadas a entregar seguridad en las embarcaciones artesanales según la norma vigente, a través de la implementación de sistemas de comunicación y navegación. Y el objetivo tres considera desarrollar programas de conservación y protección ecológica de la biodiversidad costera del Maule, de manera participativa entre pescadores artesanales, Universidades, Autoridades y sociedad civil.

❖ **OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

Implementar un sistema de comercialización asociativa a través de centros de acopio y de venta de productos pesqueros

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR M (\$)	FINANCIAMIENTO
Constitución de equipo técnico para gestión de plan de desarrollo territorial.	Creación de un equipo de gestión técnica del plan de desarrollo territorial.	1 mes	<ul style="list-style-type: none"> 1 equipo técnico de gestión del plan compuesto por 2 profesionales al mes de iniciado el plan. Uno de tiempo completo y otro media jornada. 	Llamado de concurso de cargos del equipo consultor Sistema de rendición de cuentas a la comunidad.	OPA, SUBPESCA, SERNAPECSA	SEREMI ECONOMÍA y organizaciones de pescadores artesanales	Oficina con 2 puestos de trabajo equipados con <i>notebook</i> y una impresora	10.000	FAP
Definición y difusión de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.	Definición y difusión 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,	3 meses	<ul style="list-style-type: none"> 100% de organizaciones de pescadores artesanales involucradas en el plan conocen estrategias de venta asociativa a compradores finales a los 4 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Definición de estrategia Talleres participativos Mesas de trabajo Identificación de potenciales compradores Giras tecnológicas a centros de venta. 	OPA, SERCOTEC, CORFO, SUBPESCA, SERNAPECSA, SERSALUD, MUNI.	Equipo técnico y organizaciones de pescadores	<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. 	5.000	FFPA, FAP

ACCIONES	DECRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR M (\$)	FINANCIAMIENTO
	intermediarios y consumidor.								
Instalación de cámaras de frío en zonas de desembarque.	Instalación de cámaras de frío en puntos de desembarques que permitan mantener el producto hasta su venta.	4 meses	<ul style="list-style-type: none"> 90% de embarcaciones acceden a cámaras de frío en puntos de desembarque a 9 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de pre-factibilidad. Licitación de instalación de cámaras. Instalación de cámaras de mantención 	OPA, SERCOTEC, CORFO, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERSALUD, MUNI.	Equipo técnico		15.000	FNDR, FAP
Centro de acopio para la venta de productos pesqueros	Definición y difusión de las estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales aplicables a venta al por menor de productos pesqueros. Se contará con una espacio que permita instalar un túnel de frío y cámara de mantención, donde los pescadores almacenaran sus productos para la	4 meses	<ul style="list-style-type: none"> Pescadores artesanales que venden en forma individual productos pesqueros 	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de pre-factibilidad. Licitación de instalación de la cámara de mantención y túnel de frío. Instalación de cámara y túnel de frío. 	OPA, SERCOTEC, CORFO, SUBPESCA, SERNAPESCA, SERSALUD	Equipo técnico		20.000	FNDR, FAP

ACCIONES	DECRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR M (\$)	FINANCIAMIENTO
	venta asociativa								
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.	Promoción y difusión de los valores nutritivos de estos productos naturales, sanos e imprescindibles en una dieta sana.	2 meses	– Ejecución de una estrategia de puesta en valor en la comunidad a los 6 meses de iniciado el plan.	• Campaña de promoción y difusión.	• Dirección de Administración de Educación Municipal • Departamento de Salud Municipal	Equipo técnico	• Servicios de diseño e impresión de material de difusión.	5.000	SERCOTEC, FPPA, FAP
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	Diseñar un plan de capacitación estratégica para 30 pescadores artesanales del territorio, que incluya, a lo menos: gestión de comercialización y estrategias de desarrollo empresarial. Se requiere un levantamiento de necesidades y una metodología "aprender-	6 semanas	– Un informe de diseño de plan de capacitación a los 4 meses de iniciado el plan.	• Levantamiento de necesidades de capacitación en comercialización mediante encuesta		Equipo técnico	• Impresión de encuestas. • Digitación de encuestas.	1.000	SENCE, FPPA, FAP

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR M (\$)	FINANCIAMIENTO
	haciendo" con actividades de difusión entre pares.								
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	Ejecutar el plan de capacitación.	4 mes	<ul style="list-style-type: none"> 100% de pescadores seleccionados capacitados a los 8 meses de iniciado el plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Contratar entidad encargada de ejecutar el plan. 		Equipo técnico		15.000	SENCE, FAP, FFPA

❖ OBJETIVO ESPECÍFICO 2

Mejorar las condiciones de seguridad en el desempeño de las faenas que realizan los pescadores artesanales

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
Levantar diagnóstico de los niveles de seguridad de las faenas de pescadores artesanales	Se elabora documento que dé cuenta del estado actual de seguridad de la actividad pesquero artesanal. Este diagnóstico	1 mes	<ul style="list-style-type: none"> 1 documento que da cuenta del diagnóstico El 100 % de la flota de las caletas seleccionadas 	<ul style="list-style-type: none"> Reunión con organizaciones base Trabajo de campo 	OPA, Gobernación Marítima, SERNAPESCA	Equipo técnico	<ul style="list-style-type: none"> Impresión de encuestas. Digitación de encuestas 	1.000	FAP

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCIÓN	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
	incluye los niveles de conocimiento de sistemas de navegación y comunicación marítima, así mismo como primeros auxilios y técnicas de sobrevivencia en el mar.		, evaluadas y diagnosticadas						
Ajustar condiciones de seguridad en embarcaciones a la norma vigente.	Ajustar las condiciones de seguridad en las embarcaciones artesanales según norma vigente, a través de la implementación de sistemas de comunicación y navegación.	6 meses	<ul style="list-style-type: none"> 80% de pescadores artesanales involucrados con el plan cumplen requisitos básicos de seguridad a los 10 meses de iniciado el plan 	<ul style="list-style-type: none"> Definición de condiciones básicas de seguridad en embarcaciones Implementación de equipos 	SUBPESCA, OPA, Gob. Marítima, CORFO, SERCOTEC, SERNAPESCA, Gob. Regional	Equipo técnico y organizaciones de pescadores		15.000	FNDR, FAP
Diseñar plan de mejoras en infraestructura para resguardar seguridad de pescadores artesanales.	Diseñar plan de mejoras en infraestructura marítima y terrestre para resguardar seguridad de pescadores artesanales. Diseño Perfiles de	3 meses	<ul style="list-style-type: none"> 1 informe que señale requerimientos de infraestructura para resguardar seguridad de pescadores artesanales 	<ul style="list-style-type: none"> Licitación de estudio Diagnóstico de infraestructura. Estudio de pre-factibilidad Identificación de potenciales fuentes de financiamiento 	SUBPESCA, OPA, Gob. Marítima, SERNAPESCA, Gob. Regional	Equipo técnico		5.000	FNDR, FAP, FFPA

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	AGENTE RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
	proyectos para las caletas de la región por parte de los sindicatos. Búsqueda de Financiamiento		en el territorio a los 11 meses de iniciado el plan.						

❖ OBJETIVO ESPECÍFICO 3

Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente

ACCIONES	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ENUNCIADO DE INDICADORES	ACTIVIDADES RELACIONADAS	AGENTES INVOLUCRADOS	RESPONSABLE DE SU EJECUCION	INSUMOS Y NECESIDADES FUNCIONALES	VALOR (\$)	FINANCIAMIENTO
Definición de estrategias orientadas a la protección de los recursos pesqueros y su medioambiente	El diseño de la estrategia considera desarrollar programas de conservación y protección ecológica de la biodiversidad costera del Maule, de manera participativa entre pescadores artesanales, Universidades, Autoridades y sociedad civil.	6 semanas	<ul style="list-style-type: none"> 1 informe de diseño de estrategia protección de los recursos pesqueros y su medioambiente, con énfasis en la conservación ecológica de la biodiversidad costera del Maule 	<ul style="list-style-type: none"> Taller participativo con OPA con objetivo de establecer lineamientos de estrategia 	OPA y Equipo técnico	OPA y Equipo técnico		2.000	MINISTERIO DE MEDIOAMBIENTE, FFPA
Implementación de la estrategia	La implementación de la estrategia considera la como eje central de	8 meses	<ul style="list-style-type: none"> 1 mesa de trabajo constituida 3 talleres participativos. 	Constitución de mesas de trabajo entre sindicatos de pescadores	OPA, SUBPESCA, SERNAPESCA, Gob. Marítima, Universidades,	OPA y Equipo técnico		10.000	FNDR, MINISTERIO MEDIO AMBIENTE

	<p>planificación, la participación activa de la comunidad de pescadores artesanales, ya sea a través de la constitución de mesas de trabajo, talleres participativos, campañas publicitarias, etc.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • 1 campaña de difusión 	<p>artesanales.</p> <p>Desarrollar Programa de Educación Ambiental para los pescadores de la región enfocado a los recursos naturales.</p> <p>Participación de expertos nacionales e internacionales</p>	<p>Autoridades locales y sociedad civil.</p>				
--	--	--	---	--	--	--	--	--	--

i) Resumen de inversiones por objetivos

Presupuesto objetivo 1: Implementar un sistema de comercialización asociativa a través de centros de acopio y de venta de productos pesqueros.				
	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Recursos humanos*				
2 Profesionales	mes	10	1000	10000
Técnicos				
Otros				
Subtotal				10000
2. Equipamiento				
Cámara de frío	1	1	15000	15000
Subtotal				15000
3. Operación				
Definición y difusión de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.	1	1	5000	5000
Centro de acopio para la venta de productos pesqueros	1	1	20000	20000
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.	1	1	5000	5000
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio	1	1	1000	1000
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.	1	1	15000	15000
Subcontrataciones				
Otros gastos				
Subtotal				46000
SUB-TOTAL OBJ. 1 M\$	----	----	----	71000

* Equipo técnico estable para ejecución de objetivos del Plan.

Presupuesto objetivo 2: Mejorar las condiciones de seguridad en el desempeño de las faenas que realizan los pescadores artesanales.				
	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Levantar diagnóstico de los niveles de seguridad de las faenas de pescadores artesanales	1	1	1000	1000

Ajustar condiciones de seguridad en embarcaciones a la norma vigente.	1	1	15000	15000
Diseñar plan de mejoras en infraestructura para resguardar seguridad de pescadores artesanales.	1	1	5000	5000
Subcontrataciones				
Otros gastos				
Subtotal				21000
SUB-TOTAL OBJ. 2 M\$	----	----	----	21000

Presupuesto objetivo 3: Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente.				
	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario M\$	Costo Total M\$
1. Operación				
Definición de estrategias orientadas a la protección de los recursos pesqueros y su medioambiente.	1	1	2000	2000
Implementación de la estrategia	1	1	10000	10000
Subcontrataciones				
Otros gastos				
Subtotal				12000
SUB-TOTAL OBJ. 3 M\$	----	----	----	12000

Presupuesto consolidado	
Objetivos	Valor (M\$)
4. Implementar un sistema de comercialización asociativa a través de la implementación de centros de acopio y de venta de productos pesqueros	71.000
5. Mejorar las condiciones de seguridad en el desempeño de las faenas que realizan los pescadores artesanales	21.000
6. Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente	12.000
Total	104.000

Indicadores de Inversión Social

Inversión por Pescador : \$ 981.132
 Inversión por OPA : \$ 26.000.000

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 presupuestaría 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 Acopio.

- a. *Porcentaje gasto en ejecución de actividades financiadas por ingresos generados por el Centro.*
- b. *Porcentaje de volumen de venta a través del Centro respecto del total de ventas en caletas asociadas al 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) Se consolida un sistema de venta asociativa auto-sostenible.*
- (ii) Se valoriza comercialmente la identidad territorial del producto.*
- (iii) La actividad productiva de las caletas asimila elementos de responsabilidad ambiental y seguridad en faenas*

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 implementación del Centro de Acopio para la venta asociativa de productos pesqueros.

La duración de esta etapa es de 7 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. La principal actividad es la realización de una evaluación que entregue un informe de estado de la situación así como recomendaciones que orienten un próximo periodo. 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.	■															Mesa de gestión
Definición de estrategias concretas de ventas asociativas de pescadores artesanales en el territorio.		■	■	■												Equipo técnico
Diseñar un plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.			■	■												Equipo técnico
Levantar diagnóstico de los niveles de seguridad de las faenas de pescadores artesanales			■													Equipo técnico
Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente			■	■	■	■	■	■	■	■						Equipo técnico
Implementar estrategias de protección al recurso pesquero y el medioambiente.					■											Equipo técnico
Puesta en valor de los productos pesqueros, dirigida a la sociedad en su conjunto.					■	■										Equipo técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Ejecutar plan de capacitación estratégica orientada a la comercialización para el territorio.					■	■	■	■								Equipo técnico
Ajustar condiciones de seguridad en embarcaciones a la norma vigente.					■	■	■	■	■	■						Equipo técnico y organizaciones de pescadores

ACCIONES	MESES														RESPONSABLE	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
																artesanales
Instalación de cámaras de frío en zonas de desembarque.																Equipo técnico
Centro de acopio para la venta de productos pesqueros.																Equipo técnico
Evaluación intermedia de resultados																Equipo técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Definición de estrategias orientadas a la protección de los recursos pesqueros y su medioambiente																Equipo técnico y organizaciones de pescadores artesanales
Diseñar plan de mejoras en infraestructura para resguardar seguridad de pescadores artesanales.																Equipo técnico
Evaluación global de resultados																Equipo técnico y organizaciones de pescadores artesanales

ANEXO VIII Plan de desarrollo para el territorio de Coliumo y Tomé (región del Biobío)

Plan N3	Región del Biobío
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.

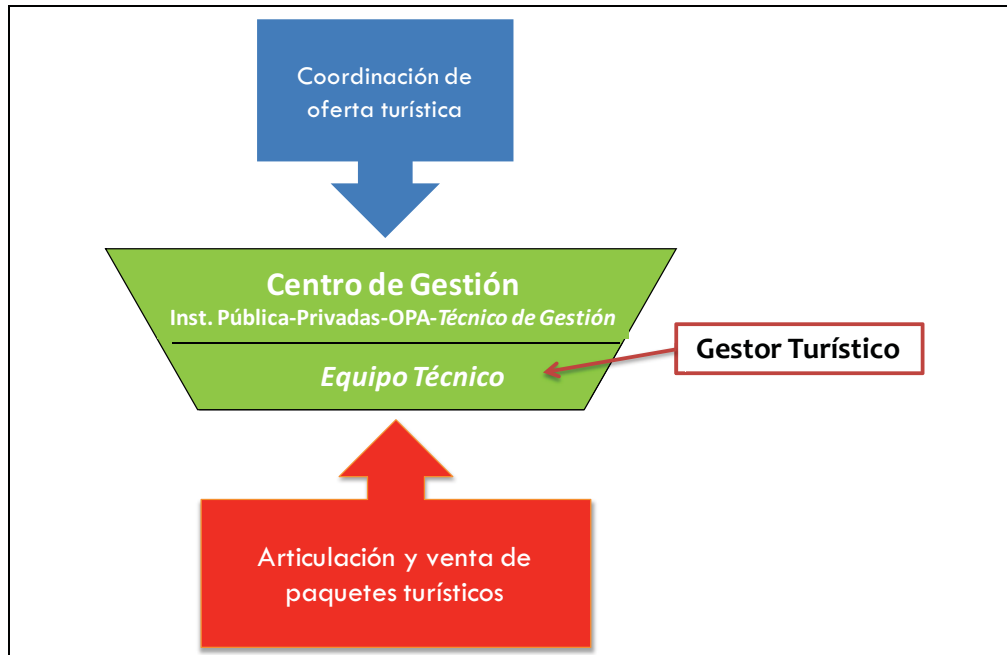
La gestión del circuito requiere de dos instancias articuladas. La primera consiste en una Mesa de Gestión del circuito que incluya a representantes de los sectores participantes del plan. Entre ellos, pescadores artesanales, servicios públicos (SERNATUR) y privados que cubran servicios no posibles de 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.	1 mes	– 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: FAPA/ 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, SERNAPESCA, 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). <ul style="list-style-type: none"> 100% de infraestructura y equipamiento mejorados a los 8 meses de iniciada la ejecución del plan de mejoras (indicador 2). 	recursos. <ul style="list-style-type: none"> 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.	<ul style="list-style-type: none"> 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, SERNAPESCA, SERNATUR, SENCE, SERCOTEC, FOSIS, SERSALUD Y MUN.	Equipo técnico		7.200 FF: SUBPESCA : FFPA 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
Campañas 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

ANEXO IX *Plan de desarrollo para el territorio de Dichato, Cerro Verde y Cocholgue*

Plan N4	Región del BíoBío
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.

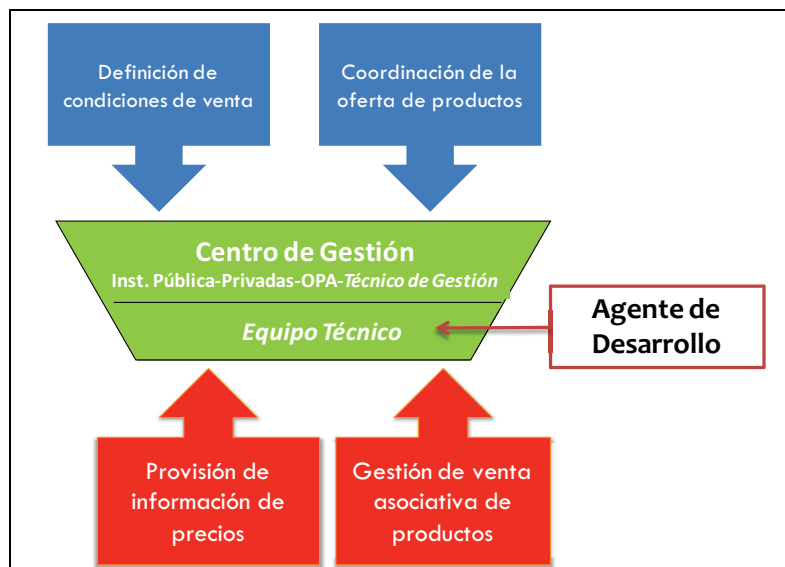
h) Acciones por objetivos

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: SUBPES CA: 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: SUBPES CA: 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, SERNAPESCA.	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, SERNAPESCA, 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, SERNAPESCA, CORFO, SERCOTEC, FOSIS, MUNI, EMPRESAS	Equipo técnico		200 FF: SUBPESCA: FAP, FFPA SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA FOSIS: PAAE
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, SERNAPESCA,	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: PAAE
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: PAAE
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, SERNAPECA, 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, SERNAPECA, 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**

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">(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.

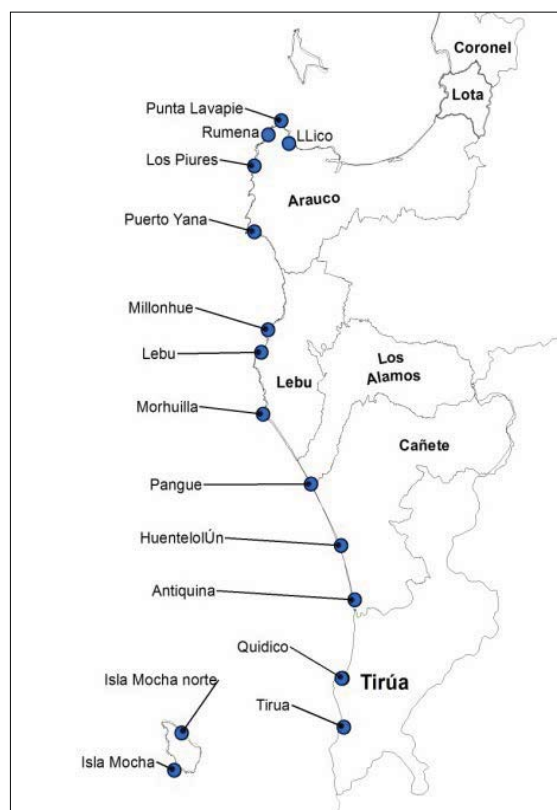
ANEXO X Plan de desarrollo para el territorio de Llico, Puerto Yana, Punta Lavapié, Quidico, Isla Mocha y Tirúa

Plan N.5	Región Biobío
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), 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 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 la 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.

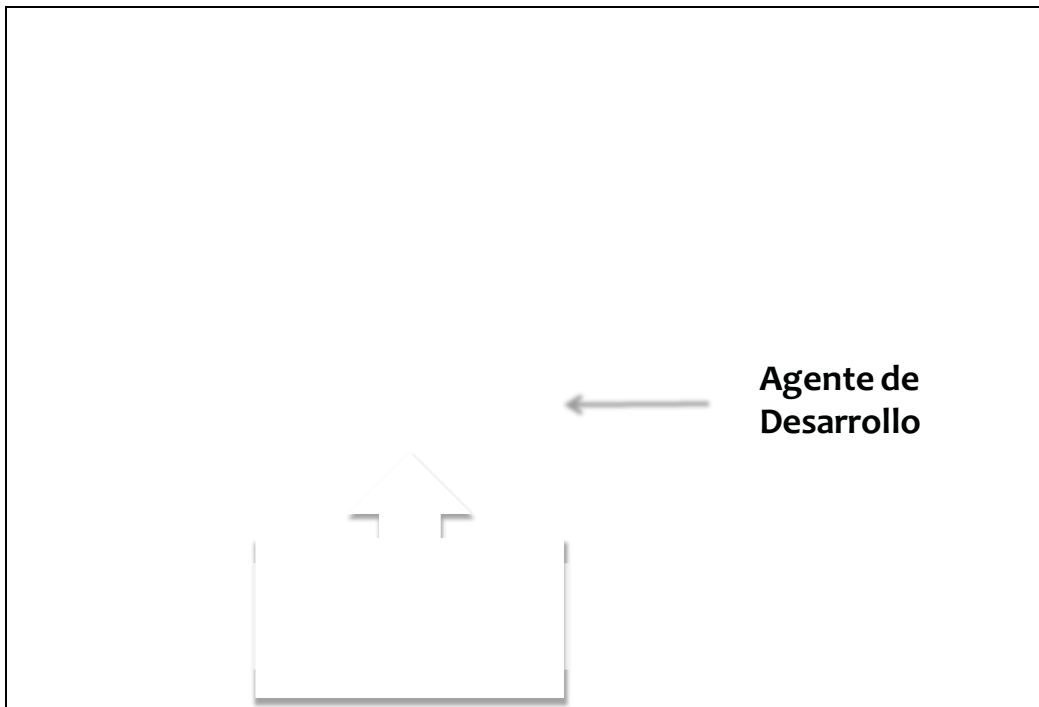
h) Acciones por objetivos

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)	• 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.	• 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.	• 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, SERNAPECA, 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, SERNAPECA, 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	DECRIPCIÓN	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: PAAE
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: PAAE
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: PAAE

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.	• 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: PAAE SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA
Puesta en	Promoción y difusión	2 meses	– Ejecución de una		OPA,	Equipo técnico	• Desplazamient	10.000

ACCIONES	DECRIPCIÓN	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)
			los 8 meses de iniciado el plan. - 1 campaña regional ejecutándose a los 11 meses de iniciado el plan. - 1 campaña nacional ejecutándose a los 11 meses de iniciado el plan.	capacidad de atención y magnitud de campaña publicitaria.	SERCOTEC, FOSIS, GORE, CORFO Y MUNI.			SENCE: CHILE EMPRENDE FOSIS: PAAE SERCOTEC: CAPITAL SEMILLA GORE: FNDR

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 presupuestaría 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
Promover el ecoturismo en caletas	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Equipo Técnico y

																	Organizaciones de Pescadores Artesanales
Campañas publicitarias que apunten a visitar las caletas.																	Equipo Técnico
Evaluación global de resultados																	Equipo Técnico y Organizaciones de Pescadores Artesanales

