



Del recurso al producto con valor agregado

Aprendizajes de la experiencia con locate en Caleta San Marcos, Tarapacá

<https://proyectohumboldt2.org>

SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES: | | |

INTRODUCCIÓN

La pesca artesanal constituye una fuente relevante de empleo e ingresos para las comunidades costeras de Tarapacá, Chile. Sin embargo, buena parte de los recursos pesqueros se comercializa con bajo nivel de procesamiento, lo que limita las posibilidades de capturar mayor valor y diversificar las actividades productivas.

En Caleta San Marcos existe una planta de procesamiento de productos pesqueros que opera principalmente durante la temporada de erizo y cuenta con personal con experiencia en su procesamiento. Debido a la estacionalidad de este recurso, la infraestructura permanece subutilizada durante determinados períodos del año. El locate (*Thais chocolata*), cuya extracción se realiza en períodos distintos, podría contribuir a aprovechar mejor la capacidad instalada y diversificar la producción de la caleta.

Frente a esta oportunidad, el Proyecto Humboldt II impulsó una experiencia piloto para desarrollar dos productos con valor agregado –locate cocido-congelado y locate en conserva–, combinando el diagnóstico de capacidades, la adecuación de procesos, la incorporación de equipamiento, la capacitación práctica, la producción piloto en condiciones reales, la estandarización técnica y la evaluación de las condiciones necesarias para su futura comercialización.

La experiencia permitió avanzar desde una oportunidad productiva hacia una capacidad técnica instalada, al tiempo que identificó una lección central: desarrollar un nuevo producto es solo una parte del proceso. Para convertirlo en una alternativa sostenible es necesario articular abastecimiento, eficiencia productiva, capacidades humanas, cumplimiento sanitario, organización, financiamiento y mercado.



CALETA SAN MARCOS: EL PUNTO DE PARTIDA



4

organizaciones



101

socios y socias



33

embarcaciones

OBJETIVO DEL ESTUDIO

Desarrollar y validar, a nivel piloto, dos alternativas de procesamiento con valor agregado para el locate (*Thais chocolata*) en Caleta San Marcos –cocido-congelado y en conserva–, fortaleciendo capacidades locales y generando información técnica, productiva y comercial para orientar su eventual implementación como alternativas de diversificación productiva.

La planta emplea estacionalmente a cerca de 30 personas y cuenta con personal con experiencia previa en el procesamiento de productos pesqueros, una capacidad importante para incorporar nuevas líneas productivas.

METODOLOGÍA

La experiencia se desarrolló de manera progresiva, utilizando las capacidades existentes de la caleta como punto de partida y ajustando las decisiones técnicas a las condiciones reales de la planta, del recurso y de la organización.



1 DIAGNOSTICAR

¿Con qué contamos y qué necesitamos?

Se evaluaron la infraestructura, el equipamiento, las condiciones sanitarias y las capacidades productivas existentes. El diagnóstico confirmó que la planta contaba con una base favorable para incorporar nuevas líneas de procesamiento y permitió focalizar las mejoras necesarias.



2 DESARROLLAR Y ADAPTAR

¿Cómo producir en las condiciones reales de la caleta?

Se diseñaron los procesos para locate cocido-congelado y en conserva, se seleccionó e instaló el equipamiento y se realizaron pruebas. Las propuestas iniciales fueron ajustándose a las características del recurso, la infraestructura disponible y las condiciones de operación de la planta.



3 APRENDER PRODUCIENDO

¿Puede el equipo local operar las nuevas líneas?

La capacitación se realizó mediante acompañamiento durante jornadas reales de procesamiento. Esto permitió validar procedimientos, reforzar buenas prácticas de manufactura, inocuidad y trazabilidad, además de generar herramientas para estandarizar los procesos.



4 EVALUAR Y PROYECTAR

¿Qué se necesita para pasar del producto al mercado?

Con los productos desarrollados se analizaron costos, rendimientos, posibles canales de comercialización y modelos de negocio. Finalmente, se identificaron las principales brechas y se formuló una hoja de ruta para avanzar progresivamente desde el piloto hacia una posible operación comercial.

PRINCIPALES APRENDIZAJES DEL MODELO DE IMPLEMENTACIÓN



PARTIR DE LAS CAPACIDADES EXISTENTES REDUCE BARRERAS

La experiencia se construyó sobre una planta con infraestructura, resolución sanitaria, equipamiento de frío y personal con experiencia en procesamiento de productos pesqueros. Identificar primero lo que ya existe permite concentrar las inversiones y esfuerzos en las brechas que realmente limitan la diversificación.



LOS PROCESOS DEBEN ADAPTARSE AL RECURSO Y AL TERRITORIO

Las pruebas permitieron ajustar decisiones de diseño y equipamiento a las condiciones reales de la planta y a las características del locate. Probar antes de escalar ayuda a evitar soluciones técnicamente correctas, pero poco adecuadas al contexto local.



DISPONIBILIDAD DEL RECURSO NO SIGNIFICA ABASTECIMIENTO ASEGURADO

La producción piloto estuvo condicionada por el clima, la coordinación de la extracción, la disposición de los socios para abastecer la planta y el inicio de la veda. La experiencia mostró que la continuidad productiva requiere acuerdos claros sobre volúmenes, oportunidad de entrega y responsabilidades.



APRENDER PRODUCIENDO FORTALECE LAS CAPACIDADES

La capacitación práctica permitió aplicar los procedimientos durante la producción real, utilizar los nuevos equipos, identificar ajustes y reforzar buenas prácticas. El acompañamiento en terreno facilitó que los nuevos conocimientos se integraran a una experiencia previa de procesamiento pesquero.



LA EFICIENCIA DEL PROCESO PUEDE DEFINIR SU VIABILIDAD

El procesamiento del locate incluye etapas intensivas en trabajo, especialmente el desconche, que inciden en los costos y la capacidad de producción. Por ello, agregar valor requiere analizar no solo el producto final, sino también los rendimientos, tiempos y eficiencia de cada etapa.



EL VALOR AGREGADO CONTINÚA HASTA EL MERCADO

La apariencia, el formato, la presentación y el posicionamiento del producto influyen en el valor que el mercado puede reconocer. La experiencia mostró que lograr un producto técnicamente adecuado no garantiza por sí solo su viabilidad comercial: es necesario validarlo con compradores reales antes de escalar la producción.



PRINCIPALES RESULTADOS



2 nuevas alternativas de procesamiento

Locate cocido-congelado y locate en conserva, implementadas y probadas en condiciones reales de planta.



122 kg de locate cocido-congelado producidos durante el piloto.



350 frascos de locate en conserva elaborados durante el proceso productivo.



14 personas participaron en el acompañamiento productivo

aplicando los procedimientos y reforzando buenas prácticas durante la producción.



Procesos estandarizados

Se desarrollaron procedimientos, registros, protocolos y un manual de procesos replicable que documenta infraestructura y equipamiento mínimo, etapas productivas, parámetros críticos y controles de calidad.



Productos preparados para su evaluación comercial

Se elaboraron fichas técnico-comerciales, análisis nutricionales y propuestas de etiquetado para ambas líneas.



2 modelos de negocio y una hoja de ruta

Se analizaron costos, riesgos y oportunidades comerciales y se definieron acciones de corto, mediano y largo plazo para orientar la continuidad de las nuevas líneas.



CONCLUSIONES



La experiencia demostró que es técnicamente factible elaborar locate cocido-congelado y en conserva en Caleta San Marcos, aprovechando la infraestructura, el equipamiento y la experiencia productiva existentes.



Sin embargo, avanzar hacia una diversificación productiva sostenible va más allá del desarrollo de nuevos productos o de la incorporación de tecnología. Requiere asegurar el abastecimiento de materia prima, mejorar la eficiencia de etapas críticas del procesamiento, fortalecer las capacidades para operar las nuevas líneas, cumplir los requisitos sanitarios y contar con una organización adecuada de la producción.



A su vez, la factibilidad técnica no garantiza la viabilidad comercial. Los productos desarrollados aún deben validarse con compradores reales para conocer su aceptación, ajustar formatos y precios e identificar condiciones y canales de comercialización.



Por ello, el paso del piloto hacia una operación comercial dependerá de la capacidad de articular las dimensiones productiva, sanitaria, logística, organizacional, financiera y comercial, abordando progresivamente las brechas identificadas.

RECOMENDACIONES PARA ADAPTAR O REPLICAR LA EXPERIENCIA



Partir de las capacidades existentes.

Evaluar infraestructura, equipamiento, experiencia del personal y condiciones sanitarias antes de definir nuevas inversiones.



Fortalecer capacidades y asegurar los requisitos sanitarios.

Combinar capacitación práctica con las autorizaciones, habilitaciones y certificaciones requeridas para operar las nuevas líneas.



Probar y adaptar antes de escalar.

Validar los procesos a pequeña escala y ajustarlos a las características del recurso, la planta y las dinámicas locales.



Evaluar la eficiencia del procesamiento.

Analizar rendimientos, tiempos, intensidad de trabajo y costos de las etapas críticas para identificar oportunidades de mejora antes de aumentar la producción.



Planificar el abastecimiento como parte del modelo.

Establecer acuerdos sobre volúmenes, periodicidad, precios y responsabilidades para reducir los riesgos inherentes al abastecimiento.



Validar el producto con el mercado.

Probar presentación, formato, precio y aceptación con potenciales clientes antes de avanzar hacia una producción a mayor escala.



Planificar el paso del piloto a la operación comercial.

Prever capital de trabajo, gestión comercial, responsabilidades internas y alianzas necesarias para sostener la producción.

