

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

DIRECCION GENERAL DE PESCA

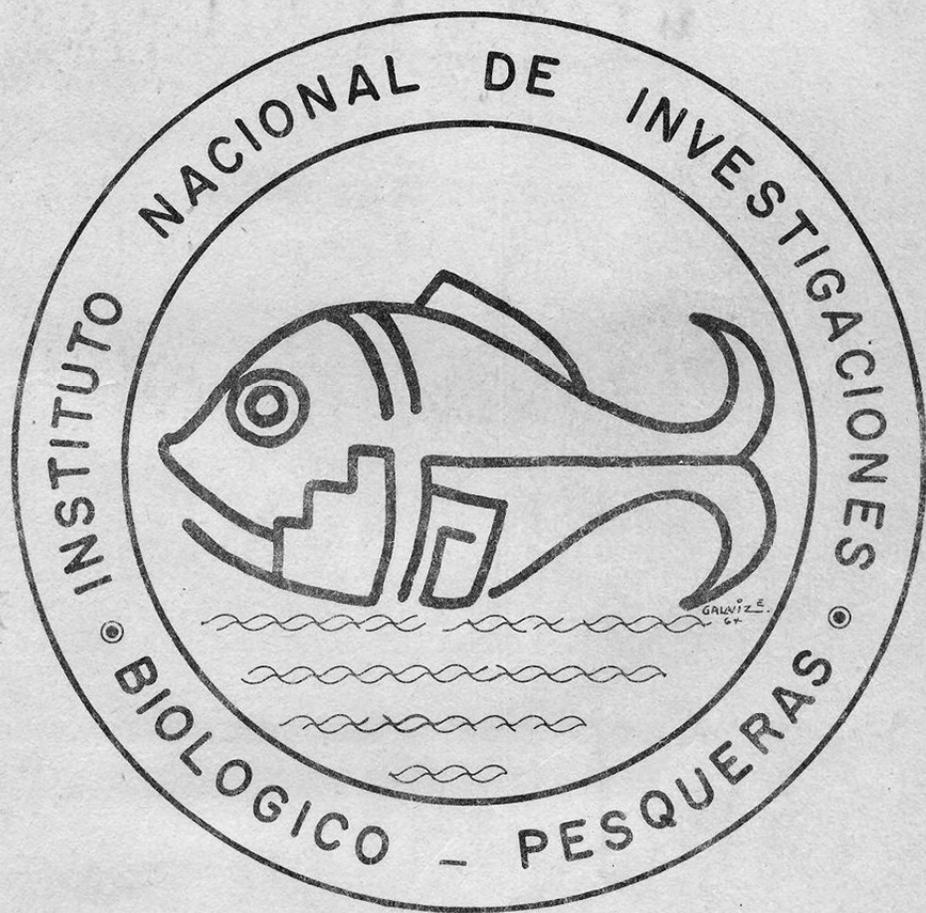
TRABAJOS
DE
DIVULGACION

VOLUMEN

X

NUMERO:

91



MEXICO D. F.

1964

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
DIRECCION GENERAL DE PESCA
E INDUSTRIAS CONEXAS

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS BIOLÓGICOS PESQUEROS
CONTRIBUCION DEL INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES
BIOLÓGICO-PESQUERAS.

Serie:
TRABAJOS DE DIVULGACION

Núm 91

VOLUMEN X

ALGUNAS OBSERVACIONES PRELIMINARES RELACIONADAS CON EL
ESTUDIO DE LOS PROBLEMAS DE VENTA DE PESCADO EN LA FLORIDA

H.C. OSTERBUND
DEPTO. DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y COMERCIALES,
UNIVERSIDAD DE LA FLORIDA.

TRADUCTOR: MARIO GUZMAN CASO

México, D. F., septiembre de 1964
r - i. de ortega.

Notas Preliminares.

Ante la importancia creciente de los productos pesqueros, como elementos notables de la dieta alimenticia de todos los pueblos del mundo, es indispensable hacer el análisis de los factores determinantes que impiden la amplia distribución y el consumo adecuado de las especies más abundantes, las cuales, deben ponerse al alcance de las clases necesitadas a un precio conveniente, pero conservando las cualidades elementales de las normas sanitarias y de calidad que deben presentar este tipo de alimentos.

Por lo antes dicho, consideramos que es necesario y urgente abatir los precios del pescado, lo cual debe procurarse principalmente al nivel de la producción, tecnificando y modernizando los sistemas de captura y las artes de pesca.

Todo lo expresado debe ser debidamente correlacionado con el contenido del artículo del Sr. Osterbind, el cual ha sido traducido al español, por su importancia al plantear una discusión seria y ponderada, pero que juzga propiamente los problemas relacionados con la venta del pescado; es nuestro deseo que éste material sirva para que nuestros economistas y biólogos pesqueros coordinen una línea de programación básica, que al ser puesta en práctica por las autoridades competentes redunde en verdaderas soluciones al problema de la producción, distribución y venta de productos marinos en nuestro País. En estos aspectos, la Comisión Nacional Consultiva de Pesca y la Dirección General de Pesca e Industrias Conexas ha trazado el programa a seguir, varios de cuyos puntos han sido puestos en práctica como la adquisición de la Planta Congeladora de Tepepan en la Ciudad de México y las Plantas Industrializadoras de Productos del Mar en las Islas Marías y en Zihuatanejo, Gro.

EL DIRECTOR DEL INST. NAL. DE INVS.
BIOLOGICO-PESQUERAS

BIOL. MAURO CARDENAS FIGUEROA.

ALGUNAS OBSERVACIONES PRELIMINARES RELACIONADAS CON EL
ESTUDIO DE LOS PROBLEMAS DE VENTA DE PESCADO EN LA FLORIDA

H.C. OSTERBIND
DEPTO. DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y COMERCIALES,
UNIVERSIDAD DE LA FLORIDA.

TRADUCTOR: MARIO GUZMAN CASO.

INTRODUCCION

Aunque ha habido pocas investigaciones sobre la economía pesquera, especialmente en relación con problemas regionales o locales, y no obstante que nuestra investigación mercantil sobre los problemas pesqueros de Florida es esencialmente un estudio preliminar, las investigaciones económicas deben estar íntimamente relacionadas y conservar la debida proporción con investigaciones en otros campos que tienen importancia para nuestro conocimiento general de las pesquerías. Para que la investigación mercantil sea más provechosa para prestar ayuda en los problemas de ventas, las investigaciones que tratan otros aspectos de la pesquería no solamente deben ser continuadas, sino incrementadas sobre una base expansiva. No es útil estudiar los medios más prácticos de aprovechamiento de un recurso, si no sabemos la cantidad y calidad del mismo que nos suministra la naturaleza. Por ejemplo, los planes para desarrollar un mercado más amplio para la lisa a través de la publicidad y mejores prácticas mercantiles que dependen de la adopción de nuevos métodos de captura, pueden no resultar los más económicos para la explotación de dicho recurso, si estos nuevos métodos de captura no son factibles, o el incremento de capturas puede agotar la existencia de lisa. Los ecólogos indican que por el momento sabemos muy poco acerca de los recursos pesqueros de las amplias zonas del Atlántico Sur y del Golfo de México; así, surge una pregunta crucial: ¿Qué volumen de captura puede perjudicar los planes para mejorar la venta y distribución de los productos pesqueros en Florida? La respuesta a esto depende no solamente de mayores conocimientos sobre los factores determinantes de la calidad y cantidad del recurso, sino de todos los factores que intervienen en la economía y las facilidades tecnológicas para el desarrollo de los nuevos métodos de captura.

Debido a la amplitud de los problemas pesqueros, es deseable el recalcar el conocimiento adquirido en diversos campos de investigación, si la identificación adecuada del problema va a hacerse. Por esta razón, se considera importante para esta discusión el tratar brevemente la investigación y métodos que parecen apropiados para el examen de los problemas de la

industria pesquera.

La investigación mercantil está generalmente orientada desde el punto de vista de una firma individual o de una industria. Es un aspecto de lo que podemos llamar economía -- aplicada o investigación mercantil, aspectos que desde el punto de vista de la firma o de la industria se llevan a cabo, en la mayoría de los casos, dentro de un marco de referencia, de una manera parecida a la siguiente: Dadas las condiciones actuales de los negocios, el estado de conocimientos técnicos y científicos, y de nuestro tipo de organización económica -- existente: ¿Estarán las firmas individuales y la industria en general, sacando el mejor provecho en conjunto, utilizando nuevos métodos de venta, produciendo el mejor producto posible, -- organizado y financiado sobre una base firme, y en general, estarán desarrollando prácticas mercantiles apropiadas?

Este punto de vista tiende a dirigir la atención sólo a aquellos ajustes o prácticas mercantiles que sean consistentes para los dueños o gerentes de firmas individuales, o en algunos casos, a grupos de negocios. Un punto de vista circunscrito de esta manera, debe tratar de una manera realista con -- los incentivos debidos a innovaciones en la producción y venta. Las demostraciones de laboratorio de nuevas técnicas o de técnicas mejoradas, desarrolladas por los ingenieros pesqueros, -- o de nuevos hallazgos logrados por técnicos especializados, -- ecólogos o químicos especializados en alimentación, no son suficientes. Un hombre de negocios normalmente no invertirá su dinero en un tipo de negocio si tiene una alternativa más provechosa a la mano. De hecho, nuestro examen preliminar de las pesquerías de la Florida revela, en algunos casos, un proceso de descapitalización ocasionado por inversiones que, o encuentran más fácil no mantener el equipo al día o prefieren mejor retirarse gradualmente de las operaciones navieras.

OBSERVACIONES PRELIMINARES SOBRE EL PROBLEMA DE LA VENTA DE PESCADO EN FLORIDA.

Nuestras investigaciones preliminares para descubrir los problemas relativos a la venta de productos de pesca de la Florida, se han basado sobre una revisión de todos los datos -- disponibles a partir de las entrevistas con los mayoristas en muchas partes del Estado. Estas entrevistas se llevaron a cabo para obtener de aquellos que están dentro de la industria, su punto de vista con relación a las ventas y datos relativos. Dichas entrevistas, en conjunción con otros informes obtenidos hasta la fecha, forman la base de las siguientes observaciones preliminares:

1.- El productor individual (mayorista inicial) por lo general, no está identificado con el producto que suministra al mercado de consumo; por tanto malas prácticas en la manipulación y embarque de pescados por cualquier productor individual, tienden a resultar en perjuicio de toda la industria. Parece que no se ha hecho ningún esfuerzo de parte de los productores de Florida, ya sea individual o colectivo, para crear una preferencia de los consumidores, hacia los productos pesqueros de Florida. El consumidor tiene muy pocos elementos para orientarse, ya sean marcas de fábrica conocidas o normas de calidad que estén asociadas con los productos pesqueros de Florida.

2.- Con algunas excepciones, los métodos de captura, manipulación y preparación de pescados de Florida para embarque han sufrido pocos cambios en los últimos años, a diferencia de los muchos que ha habido en otras regiones.

Cajones de madera y barricas, siguen siendo los tipos más usados de recipientes para embarques.

3.- La congelación y almacenamiento del pescado sobran como un medio para combatir el problema de la sobreproducción, no ha sido una buena solución. Los productores alegan que el costo de estas operaciones aumenta tanto su costo total, que es difícil vender el producto congelado con ganancia; y si la existencia de pescado fresco, que va llegando al mercado, continúa a través de la temporada a un alto nivel, el productor sostiene que es casi seguro que resulte una pérdida considerable para la venta de su pescado congelado.

4.- El alto costo de la producción de productos pesqueros de Florida, lo coloca en una situación de competencia desventajosa, con productos pesqueros de otras partes de los Estados Unidos, lo mismo que con otros productos alimenticios. De hecho, pescados congelados de otras partes de los Estados Unidos, se venden ampliamente en los mercados de menudeo de Florida. Estos productos congelados se venden principalmente por las cadenas de tiendas y supermercados.

5.- La necesidad de la venta rápida de productos pesqueros por un mayorista de Florida, depende muchas veces de las facilidades que haya para el transporte por camión. El alto costo de embarques por medio del ferrocarril, y la naturaleza poco satisfactoria de los embarques por carga de ferrocarril, ha hecho que los compradores generalmente especifiquen como condición el embarque por camión para efectuar la compra. Algunos productores operan sus camiones, pero dependen también de los camiones independientes o, en algunos casos de los compradores. La variación en las capturas lo mismo que la varia-

ción del patrón de ventas, crea un problema en la adscripción de camiones para recibir los embarques. Algunos camioneros no siguen una ruta regular; pero ésto no es una respuesta para el problema en vista de que los embarques no están acordes con una secuela regular.

6.- Aunque algunos productores venden parte de sus productos a través de la "Florida Fish Distributors, Inc", es costumbre de todos los productores (mayoristas iniciales), el vender directamente al mayoreo en los distintos mercados consumidores. Debido a este método de venta directa, es costumbre de los productores de Florida, el comenzar a hacer llamadas telefónicas a los mayoristas tan pronto como tienen pescado que vender y generalmente seguirán haciendo dichas llamadas, hasta que verifiquen una venta; por tanto, cuando hay abundancia de pescado y los productores tienen grandes cantidades para vender, los mayoristas citadinos se ven inundados con ofertas de pescado de los productores de Florida. Bajo estas circunstancias, la posición de regateo del mayorista de la ciudad es muy fuerte. Es razonable el asumir que el miedo de tener una pérdida total como resultado de mantener el pescado hasta que ya no sea vendible, puede algunas veces llevar al productor de Florida a vender, a pérdida, cuando no tiene otra alternativa bajo las condiciones actuales. No solamente es poco satisfactorio este método de venta por el resultado del precio de oferta, sino también porque el abuso del teléfono resulta en duplicación de llamadas que aumentan el costo de venta.

7.- Aunque no es un problema generalizado, muchos productores tienen dificultades para conservar una fuerza de trabajo, y la presencia de oportunidades más provechosas en otras actividades, contribuye al problema. Además del desempleo estacional, el pescador a veces se encuentra sin trabajo cuando los productores consideran necesario el reducir el número de pescadores, debido a condiciones temporales de sobreproducción en el mercado. Esta situación en el mercado laboral, es perjudicial tanto para el patrón como para el empleado.

8.- Una buena parte de los productores de Florida han dicho que les es más provechoso el comprar pescado de los pescadores que trabajan sus propios barcos, que el trabajar flotillas y emplear pescadores. Esta opinión ha motivado que muchos productores, en algunos casos, disminuyan considerablemente el número de unidades propias y aumenten el volumen de sus compras a pescadores independientes. Distintos tipos de arreglos han sido llevados a cabo entre pescadores productores para costear la operación de las naves. Aunque los cambios no pueden ser más provechosos desde el punto de vista del productor, puedan dar margen a un tipo de operación que ofrece

muy pocas oportunidades futuras para reducir los costos de operación.

EL PAPEL DE LA PERSPECTIVA EN LA IDENTIFICACION DE PROBLEMAS. - La perspectiva es de tal importancia, especialmente en el campo de las ciencias sociales donde la causa y el efecto son tan difíciles de asegurar, y donde la medida es tan difícil de lograr, que no está por demás el hacer mayores comentarios sobre la perspectiva en este paso inicial de un estudio mercantil en el campo de operaciones. No es fácil el dirigir investigaciones directas aplicadas a las regiones de mayor cúmulo al conocimiento, porque esto está limitado por la estrecha dependencia de una región del conocimiento sobre otra. Por ejemplo, el mejoramiento de métodos de venta puede estar limitado por los problemas de producción, y lo que se pueda lograr para la solución de estos problemas. En la última reunión del Instituto de Pesca del Golfo y del Caribe, el Dr. Harden F. Taylor trató ampliamente el asunto: "¿Cuáles son los principales problemas de las pesquerías?" Su estimulante artículo reveló claramente la importancia de una perspectiva adecuada, y él hizo notar que deducciones incorrectas sobre cuáles son los problemas, pueden llevarlo a uno a resultados infructuosos o mal dirigidos.

Viendo el asunto desde el punto de vista más amplio, el Dr. Taylor dijo que el problema de las pesquerías es el siguiente: "¿Qué puede hacer la ciencia para ampliar la contribución de la pesca a la riqueza y el bienestar?" Esto es desde luego una aseveración muy amplia y el importe total de su significado requiere interpretación o explicación; parece deseable para todos nosotros, seamos científicos sociales o científicos físicos el mantener en el enfoque de nuestros planes de investigación: qué es lo que puede contribuir nuestra investigación para el bienestar y riquezas humanas. Sin embargo, esta amplia guía o criterio no es necesariamente de mucha ayuda para dar la dirección exacta en varios campos limitados de investigaciones aplicadas. Porque si tratamos de dirigir nuestros esfuerzos de investigación desde un punto de vista demasiado amplio de origen, nos encontramos con varias incógnitas e imponderables que no podemos resolver en vista del estado actual de nuestros conocimientos. El punto esencial que el escritor quiere hacer, es el siguiente: Aunque no debemos perder de vista el amplio objetivo de la ciencia o de la sociedad, es pragmáticamente efectivo trabajar sobre una base temporal, con un conocimiento limitado y dentro de la filosofía establecida y el sistema económico actual, porque esto es con lo que podemos trabajar por ahora, aunque mayores conocimientos o algunos mejoramientos en el sistema, pueden ser más provechosos para la riqueza y bienestar social.

Es por ésto, que, como punto de origen de esta investigación mercantil, debemos de tomar la siguiente situación y con el sostén del mecanismo mercantil o el sistema de mercado libre, trataremos de resolver los problemas que han surgido de la presente situación. Nuestra pregunta es la siguiente: ¿Qué puede hacer la industria o los distintos negocios dentro de ella para mejorar ganancias o la situación mercantil y, al hacer ésto, contribuir a mayores ingresos para todos aquellos que trabajan en la industria pesquera?

En la nota que presentó el año pasado, el Dr. Taylor hizo notar el papel de una amplia perspectiva para aclarar que hay muchos elementos que deben considerarse en el análisis de problemas, y que el no reconocer ésto, puede dar lugar a malas concepciones en cuanto a la naturaleza de un problema. Para ilustrar cómo una mala concepción en cuanto a la naturaleza de un problema puede influir la actividad en el campo científico, comparamos la pesca con la agricultura, él dice:

"La Agricultura siempre ha sido considerada como fuente de riqueza, a la que se debe de mejorar en eficiencia y productividad por todos los medios posibles, mientras que la pesca ha sido considerada en peligro de agotamiento y no se ha tratado de mejorar la eficiencia, sino que se ha tratado de proteger, conservar, restringir y aun obstaculizar. Las consecuencias, cuando menos en parte, de la actitud opuesta del público, pueden ser fácilmente notados en la actuación comparativa de la pesca y la agricultura".

Esta aseveración aclara que el Dr. Taylor le da poca importancia a la influencia de estas dos actitudes del público sobre el desarrollo de la actividad en cada uno de los campos; sin embargo, el Dr. Taylor también aclara posteriormente en su nota, que la actitud pública tanto sobre el asunto de conservación como el asunto de promoción puede ser muy poco efectiva en ocasiones. Al subrayar lo que considera esfuerzos mal dirigidos en relación con determinados programas sobre otros, el Dr. Taylor sugiere que la falta de reconocimiento de fuerzas económicas, ha dado por resultado mucha actividad infructuosa. El dice:

"Actualmente es un artículo de fe económica que la búsqueda de ganancias vigoriza los negocios y que donde existen perspectivas de ganancia, las empresas encontrarán la manera de producir y si los alicientes son pocos o están ausentes, el negocio declinará o morirá. También es un artículo de fe, que cuando el público demanda algo de lo cual la existencia ha disminuido, el precio sube hasta el máximo, algo que puede ser

vendida la existencia total. Estas aseveraciones de las notas del doctor Taylor, son mencionadas porque dirigen la atención no solamente a la importancia de la perspectiva a las tantas y tan inter-relacionadas partes de un problema, sino también al hecho de que las influencias que él mencionó pueden tener efectos muy distintos, bajo diferentes circunstancias. Su aseveración sobre el papel de las ganancias de acuerdo con el desarrollo significativo y crecimiento de muchos tipos de negocio de carácter lucrativo de los recursos naturales, y hay indicaciones que la actitud tomada por el público en general de que la conservación y protección eran necesarias, hizo muy poco para reprimir la producción resultante de la influencia estimulante de las ganancias. Por otro lado, la misma actitud pública parecería haber sido la causa de la eliminación de los prospectos que vigorizaran las ganancias por la creación en la mente del público, de ideas falsas que dieron por resultado medidas que obstaculizaron y restringieron las ganancias en la pesca; sin embargo, cuando se tomaron pasos para aumentar la existencia de suministro de ostras, el Dr. Taylor hizo notar que dichos pasos no estaban justificados desde un punto de vista económico. El complejo de fuerzas físicas, económicas y sociales involucrado en los problemas de las pesquerías, sugiere la dificultad de determinar exactamente cómo los distintos componentes del problema deben de unificarse.

Aunque nuestra fe económica sobre la búsqueda de ganancias como un vigorizante estímulo de los negocios, deba ser reconocida totalmente, esta fe no nos permitirá decir definitivamente que una mayor producción se llevará a cabo en las pesquerías si hay oportunidades de mayores ganancias. Hay un número de factores que condicionan la facilidad con la que puede entrar a una industria o la facilidad con que cierto tipo de negocios pueden iniciarse. También es cierto que la habilidad para incrementar el tamaño de un negocio puede estar limitada aunque es claro para los propietarios de una negociación que un incremento en tamaño, traería aparejado mayor ganancia. Por ejemplo, los que trabajan actualmente en las pesquerías, pueden no estar en posibilidades de aprovecharse de los nuevos desarrollos sobre la ingeniería pesquera, si es necesario un incremento del capital muy grande, o puede ser que las oportunidades para incrementar las ganancias no sean tan atractivas como las de la especulación en la compra-venta de terrenos o posible inversión en moteles o en embarcaciones para la pesca deportiva. Es necesario el poder mirar una situación económica y ver las barreras a la productividad creciente que tengan efecto inmediato; aunque no se deben perder de vista las fuerzas que puedan influir esencialmente en la situación.

Si buscamos descubrir problemas solamente desde el punto de vista social o viéndolos a la larga, es muy factible que tratemos con muchos puntos que no sean de interés inmediato para el hombre de negocios o aun para el ciudadano. Se hace una distinción frecuentemente entre "Ciencia Pura" y "Ciencia Aplicada". En ciencia pura, el científico puede no estar buscando un conocimiento de utilidad práctica inmediata; su interés está en llevar más allá nuestros conocimientos; sin considerar su utilidad inmediata. En estas circunstancias, un científico que está trabajando sobre una actividad impulsada por problemas de utilidad inmediata, puede, por ejemplo; buscar la solución a una situación que trate de una región determinada o de un problema que interese a un grupo determinado de productores. Es evidente que los problemas de los científicos con estos puntos de vista divergentes, pueden también ser distintos esencialmente, como también es cierto que el científico que busca resolver problemas determinados relativos a la producción, puede tener un punto de vista completamente distinto al del hombre de negocios. Las investigaciones mercantiles comienzan con un complejo de condiciones imperfectas existentes y examina el efecto económico del estado de la tecnología, las condiciones de organización, operación y producción y el capital existente en la inversión y los incentivos a la inversión de capitales. Una vez que la situación completa ha sido examinada, en función de sus características y propósitos, la investigación mercantil debería proceder primordialmente con un punto de vista firme en provecho de la industria. Por tanto, el analizador mercantil está interesado en los productos elaborados y vendidos, la organización y estructura de la industria con otras y el campo y características del mercado servido por esta industria; los medios de distribución, las prácticas de venta y publicidad y la actitud del consumidor.

En principio, el punto de vista mercantil del analizador de costos lo lleva a ver éstos distintos aspectos de la industria pesquera; contra el fondo de la pregunta: ¿Qué pueden hacer los comerciantes individualmente o como grupo, para mejorar sus ventas y su posición pecuniaria?

PLANES PRELIMINARES PARA LA INVESTIGACION.- Como se ha notado, es difícil el tratar con muchos aspectos del problema de la venta efectiva de productos pesqueros de la Florida hasta que se sepa más sobre el potencial de la pesca en aguas adyacentes a la Florida; ¿Cómo está influido el sistema ecológico por las prácticas actuales?... ¿Cuál sería el efecto del aumento extensivo de capturas por la práctica de nuevas técnicas, que han sido desarrolladas por los ingenieros pesqueros?. Los biólogos nos informan que necesitamos saber más sobre las

costumbres migratorias de las especies de la población, y de los efectos de aclimatación y transplatación, las costumbres predatorias de las especies; y de otros asuntos necesarios para un mejor entendimiento del potencial disponible. Estos asuntos requieren mayor estudio adicional. Aunque es claro que un aprecio más preciso de las oportunidades de ganancia pueden ser hechas por los ecónomos después de que los científicos físicos hayan tenido oportunidad de estudiar más extensamente las regiones del Golfo de México y el Atlántico Sur de los Estados Unidos, parece urgente el proceder con el estudio preliminar de los problemas de distribución y venta sobre la base del imperfecto conocimiento biológico actual.

Nuestros planes para las investigaciones mercantiles actuales, exigen un análisis de costos y precios de productos pesqueros de Florida, seleccionados bajo las condiciones actuales de abastecimiento y captura. En vista de la posición aparentemente desfavorable del productor de Florida; de costo/sobre precio en el mercado; parece deseable el investigar los elementos de costo relacionados con todas las fases de las operaciones pesqueras. Por ejemplo, si hoy el huachinango grande, se vende en el mercado de mayoreo de New York a 43 centavos de dólar por libra, ¿cuánto de esto corresponde al mayorista de la ciudad, al transportador, a los fabricantes de cajas y envases, a los servicios de congelación, a los armadores y fabricantes de equipo, a los pescadores y a los productores? ¿Cómo comparan los componentes de costos de las operaciones pesqueras de la Florida, con los de otras regiones de los Estados Unidos? Estas son la clase de preguntas a las que les buscaremos respuestas. En 1949, el servicio de Caza y Pesca mostró que las ganancias de los pescadores de Florida, eran de 6.23 centésimos de centavo de dólar por libra, habiendo las siguientes ganancias por libra para pescadores de otros estados desde un mínimo de 1.80 centésimos de centavo de dólar en Delaware, hasta un máximo de 16.75 centésimos de centavo de dólar en Alabama. Necesitamos saber el significado de estos números desde un punto de vista de costos. Si cuesta 3.00 dólares por caja, embarcar pescado por camión hasta el mercado de New York, y si el envase de madera cuesta \$1.00 de dólar. ¿Son estos costos tales, que obstaculicen la competencia productiva con otros competidores? Es necesario considerar preguntas tales como éstas bajo la luz de un análisis detallado de todos los costos relativos a las distintas operaciones que son necesarios para verificar una venta en el mercado de mayoreo

Para nuestro estudio de costos y precios, los productos pesqueros se han dividido en 4 grupos principales:

- 1.- Pescados de agua salada.
- 2.- Camarones,
- 3.- Ostras,
- 4.- Otros productos pesqueros.

Nuestro plan inmediato es prestar mayor atención al grupo No.1; sin embargo, a medida que lo encontremos factible, el recolectar informes sobre todos los 4 puntos, lo haremos. Nuestra razón de colocar mayor énfasis sobre el grupo 1 en este estado del análisis, es que la venta del pescado de agua salada de Florida, es el producto pesquero que tiene más problemas bajo las condiciones actuales de competencia.

Entre los datos que hemos examinado hasta la fecha, están las estadísticas de las capturas, recogidas a través del esfuerzo cooperativo del Laboratorio Marino de la Universidad de Miami, el Servicio de Caza y Pesca del Departamento del Interior y el Departamento de Conservación del Estado de Florida. Estos datos tienen una gran utilidad como básicos para un análisis hecho por el economo, el ecólogo, los ingenieros y otros. Por ejemplo, hemos tomado estos datos y analizado la captura por mes, por región, por especie, para ver cómo estos elementos pueden influir en las ventas, mano de obra, costos de operación y datos relacionados con regiones locales. Una revisión de estos datos, inmediatamente muestra un número de cosas que son significativas para un aprecio económico sobre los efectos de la variación estacional de las capturas. La exclusión del arenque, que es la variedad principal que no se utiliza para alimentación del volumen total de capturas, cambia completamente las características dominantes en la variación estacional de ellas. Por otro lado, cuando las capturas volumétricas se convierten en entradas por dólares a cada pescador, el cuadro de variación se vuelve a modificar. Estas condiciones de variación tienen significado para un análisis de la localidad, el condado, y la venta a través de todo el estado de Florida, de productos pesqueros. A medida que examinamos los costos en regiones locales y por condados, descubrimos una diferencia de costos y unas semejanzas que pueden formar la base para acción ya sea de grupo o individual.

Planeamos investigar ciertos aspectos de la factibilidad económica del congelamiento y almacenaje. Es apropiado examinar cuidadosamente las limitaciones económicas para hacer en Florida, lo que se está haciendo en otras partes de los Estados Unidos. Tales datos están a la mano en esquemas de ventas, prácticas para la venta, preferencias del consumidor, consumo por cabeza de productos pesqueros y otros datos relevantes serán utilizados.

En el análisis de precios, examinaremos la relación entre el precio pagado a los pescadores, al mayorista inicial, al mayorista de la ciudad y al vendedor de menudeo. Nuestras investigaciones preliminares para obtener datos, no han sido muy fructuosas, pero sentimos que se han recopilado los suficientes datos para verificar un estudio piloto analítico. El tipo de preguntas que encontramos aquí es: ¿Cuáles son las características estacionales de los precios? ¿Cómo comparan estos precios con productos pesqueros de la competencia y productos no pesqueros? (La inter-relación de precios en determinados mercados de pescado aliñado, pescado congelado y pescado fresco, forman parte de esta pregunta). ¿Qué tanto influyen en los precios la posición geográfica y la accesibilidad de los productos pesqueros de distintas localidades geográficas? Un primer paso para la venta más efectiva de productos pesqueros de Florida podría tomarse posiblemente dentro del mismo Estado, y por tanto, prestaremos algo de atención a las prácticas mercantiles dentro de la Florida.

28/VII-1964.
Ruth I. de Ortega.