

Comercialización de la concha prieta (*Anadara tuberculosa* y *A. similis*) en los principales puertos de la costa ecuatoriana

*Marketing of the shell (*Anadara tuberculosa* and *A. similis*) in the principal ports of the Ecuadorian coast*

Cabanilla Carmen
Instituto Nacional de Pesca
ccabanilla@inp.gob.ec

Resumen.

La cadena de comercialización de la concha prieta (*Anadara tuberculosa*) y concha mica (*A. similis*), se realizó en base a la información recolectada durante el seguimiento de su desembarque del 2004 a 2005 y actualizada en el 2010. Del 72.3% de entrevistas realizadas a comerciantes en los puertos por provincias, El Oro abarcó el mayor porcentaje con el 51.1%, seguido del 36.2% para Esmeraldas y el 12.8% en Guayas. Mientras que el 24.6% de entrevistas fue dirigida a comerciantes en mercados, y el 3.1% a gerentes de supermercados. El precio de comercialización de las conchas dependió de su volumen, teniendo la venta por saco, un costo entre \$ 200 y 300 US en Esmeraldas, mientras que en Guayas y El Oro se comercializaron entre \$ 4 y 15 US las cien unidades. La comercialización se incrementó los fines de semana y feriados. En los supermercados el kilo de carne fresca sin valva estuvo en \$ 11.7 US, mientras que el producto enlatado costó \$ 2.50 US por lata.

Palabras claves: Comercialización, concha, Ecuador, *Anadara tuberculosa*, *Anadara similis*.

Abstract

The chain of commercialization of the blackshell (*Anadara tuberculosa* and *A. similis*), was analyzed in base of the collected information during the follow-up of their landings in 2004-2005 and updated in 2010. From the visits to the principal ports, 72.3% of interviews distributed by Provinces, El Oro included the major percent with 51.1%, followed of 36.2 % for Esmeraldas and 12.8 % in Guayas. While, the 24.6 % of interviews were directed for merchants in markets and, in 3.1 % ones for managers of supermarkets. The prices of commercialization of the shells depended on his volume, and the sale by sack was among US\$ 200 and 300 in Esmeraldas, whereas in Guayas and El Oro, the prices were among US\$ 4 and 15 fur hundred units. The commercialization increased during the weekends and free days. In the supermarkets the kilo of fresh meat without valve was in US\$ 11.7; whereas the product for a can was in US\$ 2.50

Key words: Commercialization, shell, Ecuador, *Anadara tuberculosa*, *Anadara similis*.

1. INTRODUCCIÓN

La concha prieta (*Anadara tuberculosa*) es un molusco bivalvo de amplia distribución en la costa del Pacífico Oriental, su distribución geográfica comprende desde Laguna Ballena, (México) hasta Tumbes (Perú) (Morris, 1966); mientras que la concha mica (*A. similis*) va desde Corinto (Nicaragua) hasta Tumbes (Perú) (Keen, 1971).

Estudios realizados por el INP, indican que son especies explotadas por pescadores artesanales, que se encuentran distribuidas desde el Palma Real (Esmeraldas) hasta Hualtaco (El Oro) (Mora *et al.*, 2004,2005); generando una actividad económica y social muy relevante (MacKenzie, 2001).

En nuestro país estas especies se presentan una gran actividad económicamente importante dentro de la pesquería artesanal (Mora, 1990), y de gran demanda en el ámbito nacional e internacional (Cabanilla, 2007).

No existe información sobre comercialización del recurso en el país de ahí la nace la necesidad de conocer la cadena de comercialización de las conchas en los principales puertos de desembarque a nivel nacional, así como los principales destinos de expendio (mercados y supermercados) orientadas a la compra-venta del productor.

2. METODOLOGÍA

Los datos utilizados en la preparación de este documento corresponden al periodo 2004-2005 y actualizado en el año 2010 a través de encuestas con la finalidad de registrar información referente a la comercialización del recurso concha (anexos 1 y 2). La toma de datos se realizó en los puertos pesqueros de Esmeraldas (Muisne y San Lorenzo); Guayas (El Morro); y El Oro (Hualtaco, Jelí y Bolívar).

Se visitó un mercado en Durán y dos en Guayaquil Portete y la 40 ava, Caraguay, siendo este último donde se entrevistó la mayor cantidad de comerciantes. Así mismo, en Guayaquil se visitaron los supermercados Mi Comisariato y Supermaxi. Adicionalmente, se obtuvo información en la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, referente a las regulaciones del recurso y se consultó bibliografía, relacionada a la comercialización.

3. RESULTADOS

Se registró un total de 65 entrevistas, el 72.3% dirigidas a comerciantes en los puertos pesqueros, 24.6% comerciantes en mercados y 3.1% dirigidas a gerentes en los comisariatos.

3.1 Comercialización por puertos de desembarque

Se entrevistaron a 47 comerciantes en los puertos de desembarque de concha en las provincias de Esmeraldas, Guayas y El Oro (figura 1).

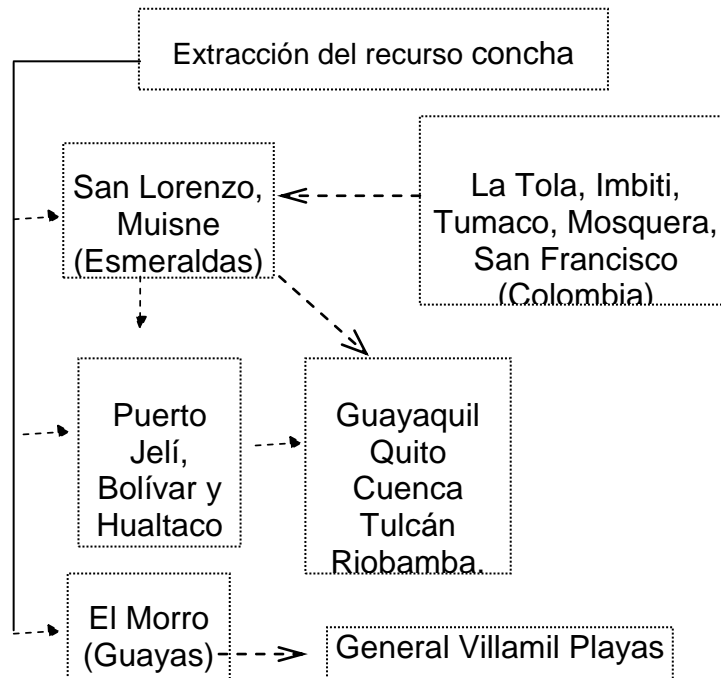


Figura 1. Flujo de comercialización del recurso concha

3.1.1 San Lorenzo y Muisne

En San Lorenzo existen ca. 214 concheros que entregan el producto a 12 comerciantes, mientras que en Muisne se estima 47 concheros, quienes a su vez venden a cinco comerciantes, siendo ambos puertos similares en cuanto a la manera de comercializar el recurso.

De una a dos veces por semana los comerciantes visitan a los concheros en sus casas, para retirar la concha, mientras que algunos comerciantes compran adicionalmente concha colombiana en diferentes puertos como: La Tola, Mosquera y Francisco Pizarro; procediendo luego a mezclarla con la

concha ecuatoriana. Dicho producto finalmente es transportado vía terrestre a los mercados de Guayaquil, Quito y Tulcán (figura 1).

En los puertos colombianos el precio pagado por los comerciantes a los concheros estaba entre \$ 150 a 200 US por saco de conchas en el periodo 2004 y 2005, estimándose que cada uno de los sacos podía contener entre 3 000 y 3 500 conchas mezcladas entre grandes, mediana y pequeñas, mientras que para el período 2010 el saco se lo estima a \$ 300 US (tabla 1).

3.1.2 Puerto El Morro

En El Morro (Guayas) se estima existen 30 a 40 concheros quienes entregan el producto de extracción diaria a 10 comerciantes, la mayoría considerados como locales, siendo el principal punto de comercialización General Villamil Playas. El precio pagado por el comerciante al conchero osciló entre \$ 4 y 10 US por el ciento durante el período 2004-2005 mientras que para el 2010 los precios variaron entre \$ 15 y 18 US y del comerciante al consumidor final el precio varía de acuerdo al tamaño y cantidad además de distribuirla a restaurantes, cevicherías, entre otros (tabla 1).

3.1.3 Puerto Bolívar

En Puerto Bolívar se registró ca. 133 concheros, existiendo aproximadamente entre 10 y 15 comerciantes. Aunque grandes cantidades de conchas fue llevada a otros sitios de expendio en Huaquillas y la frontera sur de Ecuador. El precio pagado por el comerciante al conchero varió entre \$ 6 y 10 US el ciento de conchas para el 2004 y 2005, mientras que en el 2010 osciló entre \$ 15 y 18 US (tabla 1). La mayor cantidad de concha es llevada a Huaquilla y al Perú mientras que otras comercializan el producto en cevicherías, restaurantes y mercados de víveres.

3.1.4 Puerto Jelí

Se estima ca. 44 concheros y dos comerciantes foráneos que realizan actividades de comercialización en este puerto. La concha se distribuye principalmente hacia la sierra, específicamente a las ciudades de Loja y Cuenca. El precio pagado por el comerciante al conchero por el ciento de concha fluctuó entre \$ 4 US la concha pequeña y \$10 US la concha grande para los años 2004 y 2005 mientras que en el 2010 los precios están entre \$ 15 a 18 US (tabla 1).

3.1.5 Hualtaco

Este puerto registra alrededor de ca. 177 concheros y con 10 a 13 comerciantes mayoristas, los cuales reúnen el producto y lo distribuyen entre

los restaurantes y cevicherías turísticas de este puerto, aunque el mayor porcentaje de conchas es enviada hacia Perú.

Debido a la importancia que tiene la comercialización de conchas hacia el vecino país del sur, los comerciantes clasifican de acuerdo al tamaño de la concha (grande, mediana, pequeña). Así, se observa que para el 2004 y 2005 el ciento de concha estuvo entre \$ 6 y 10 US, mientras que en el año 2010 los precios fluctúan entre \$ 15 a 18 US (tabla 1).

Tabla 1. Precios (US \$) de conchas desembarcadas en los principales puertos del Ecuador correspondiente al período 2004-2005 y actualizado en el 2010.

PUERTOS	PRECIOS PAGADOS A CONCHEROS	
	2004-2005	2010
SACO		
San Lorenzo	150-200	300
Muisne	150-200	300
CIENTO		
El Morro	4-10*	15-18*
Puerto Bolívar	6-10*	14-15-18*
Puerto Jelí	4-10*	14-15-18
Puerto Hualtaco	6-10*	14-15-18*

*Días festivos

3.2 Mercados

Se visitaron los mercados de mariscos en Guayaquil y Durán, obteniéndose el 24.6% de entrevistas en total.

3.2.1 Mercado de Durán

Se entrevistaron a dos comerciantes de mariscos los cuales informaron que ellos se abastecen de concha los días martes y jueves en horas de la madrugada en el mercado Caraguay, ya que el transporte con dicho producto viene de Esmeraldas (tabla 1). Los comerciantes de Durán abastecen del producto a los diferentes usuarios como cevicherías, restaurantes, entre otros, variando los precios del producto de acuerdo a la oferta y demanda del momento, siendo el precio por el ciento de concha pagado durante el período 2004-2005 entre \$ 6 y 8 US y por la venta del producto entre \$ 8 y 12 US; mientras que en el 2010 la compra del ciento de concha estuvo entre \$ 10 y 12 US y la venta entre \$ 15 y 20 US, siendo los viernes, sábados y días feriados cuando hay mayor comercialización de concha y los precios se incrementan (tabla 2).

3.2.2 Mercado de Portete y la 40 ava.

Se realizaron dos entrevistas a comerciantes, quienes indicaron que compran directamente el producto en Esmeraldas, enviando la concha por transporte interprovincial siendo mucho más beneficioso económicamente para ellos. Los precios pagados al conchero eran de \$ 6 a 8 US y la venta en \$ 10 y 15 US para el 2004-2005, mientras que en el 2010, la compra es de \$ 8 y 10 US y la venta en \$ 15 y 20 US (tabla 2).

3.2.3 Mercado Caraguay

Un total de 16 entrevistas se realizó en el mercado Caraguay; en este mercado dos comerciantes mayoristas recibían la concha los días martes y jueves en la madrugada (04h30), provenientes de Esmeraldas por vía terrestre.

Gran cantidad de comerciantes minoristas de diferentes lugares como Milagro, Durán, Daule, Guayaquil, entre otras, compraron el producto a un valor estimado entre \$ 6 y 8 US, para que luego vender en el mismo mercado a un costo entre \$ 10 y 13 US. Durante el período 2004-2005. El producto que recibe cada comerciante mayorista es de aproximadamente entre ocho y diez sacos, estimándose que cada saco contiene de 3 000 a 3 500 conchas dependiendo del tamaño del saco y el precio pagado en Esmeraldas por saco fluctuó entre \$ 150 y 200 US, mientras que \$ 300 US en la actualidad (tabla 1).

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los comerciantes mayoristas y minoristas, el 20% del recurso concha proviene del puerto de San Lorenzo (Esmeraldas), mientras que el 80% proviene de Colombia por vía marítima en el barco "San Andrés", ingresando alrededor de 203 000 conchas por semana, las que se redistribuyen al resto del país (figura 1).

Otra forma de comercializar la concha es sacando la carne y colocándola en fundas plásticas, cada funda contiene 50 conchas a un valor de \$ 7 US en el mismo mercado.

Tabla 2. Precios (US \$) de conchas desembarcadas en los principales mercados de Guayaquil durante el período 2004-2005 actualizado en el 2010.

Mercados	Precios pagados a comerciantes	
	2004-2005	2010
	Compra	Venta
Durán	6-8	8-12*
Portete y la 40	6-8	10-15*
Caraguay	6-8	10-13*
	Compra	Venta
Durán	10-12	15-20*
Portete	8-10	15-20*
Caraguay	8-10	15-20*

*Días festivos

3.3 Supermercados

Un total de 3.1% entrevistas dirigidas a gerentes de supermercados como Supermaxi y Mi Comisariato se realizaron en Guayaquil.

Tabla 3. Precios (US \$) de venta en supermercado de concha prieta en diversas presentaciones, período 2004-2005.

PRESENTACIÓN	PRECIOS PAGADOS	
2004-2005	COMPRA	
Lata	2.50	175 g
Concha sacada	11.70	1 lb

3.3.1 Supermaxi

La información proporcionada por el Supermercado Supermaxi en el período 2004-2005, reportó ventas totales anuales, estimadas en nueve toneladas de “concha fresca sacada” a \$ 11.7 US por Kg; mientras la presentación en enlatado fue de \$ 2.50 US perteneciente a la marca Parris. (tabla 3).

3.3.2 Mi Comisariato

En Mi Comisariato, se comercializaba el producto concha en dos presentaciones para la venta al público: “Concha sacada fresca” a \$ 11.70 US por kilo y la presentación en lata a \$2.50 US por la unidad de 175 gr.

4. REGULACIÓN DEL RECURSO CONCHA

Síntesis de las principales leyes y reglamentos relacionados con *Anadara tuberculosa* y *Anadara similis* (Tabla 4).

Tabla 4. Leyes y reglamentos aplicados al recurso concha.

LEYES Y REGLAMENTOS	FECHA DE PROMULGACIÓN	FECHA ENTRADA EN VIGOR
Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero	Registro Oficial 497	19/02/1974
Reglamento para Cría y Cultivo de Especies Bioacuáticos	Registro Oficial 262	2/09/1985
Ley que protege la Biodiversidad en el Ecuador	Registro Oficial 35	27/09/1996
Reglamento de Explotación de Manglares	Registro Oficial 775	16/02/1979
Reglamento para la exportación de animales de la fauna silvestre	Registro Oficial 329	04/07/1977
Reglamento para la explotación de alimentos de la Fauna Silvestre	Registro Oficial # 27	18/08/1980
Acuerdo Ministerial # 001 referente a la veda de concha	Registro Oficial # 110	16/01/1997
Acuerdo Ministerial # 170 referente a la captura de concha prieta	Registro Oficial # 453	14/11/2001

5. CONCLUSIONES

Los principales puertos de desembarque y comercialización de las conchas prietas (*Anadara tuberculosa* y *A. similis*) son San Lorenzo y Muisne (Esmeraldas), El Morro (Guayas), Puerto Jelí, Puerto Bolívar y Puerto Hualtaco (El Oro), además de otros puertos en Colombia como La Tola, Imbiti, Tumaco, Mosquera y San Francisco, que también proveen del recurso al mercado interno de nuestro país.

Las presentaciones para la venta de concha prieta son tres: Al granel, sacada y enlatada. Los mercados de mayor importancia en Guayaquil son: La 40 y Portete y la Caraguay, así también un mercado en Durán. Los supermercados como el Supermaxi y Mi Comisariato también son importantes distribuidores del mismo.

Los precios en los puertos de desembarque pagados a los productores de conchas, durante el 2004-2005 oscilaron entre \$ 4 y 10 US por el ciento, mientras que estos valores se incrementaron a \$ 15 y 18 US en el año 2010. El saco con alrededor de 3 500 ejemplares estuvo en \$ 150 y 200 US en 2004-2005, en la actualidad el precio se incrementó a \$ 300 US.

Los precios en los mercados de Guayaquil y Durán para el 2004-2005 estuvieron entre \$ 6 y 8 US por cada 100 en la compra para las comerciantes y el precio de venta hacia el consumidor final fue de \$ 8 y 15 US en el 2004-2005. Estos valores se elevaron en el 2010 a \$ 8 y 12 US y la venta final en \$ 15 y 20 US.

Una amplía cadena de intermediarios perjudica al recolector de conchas, quién recibe pagos relativamente bajos por el producto, por el ingreso de concha colombiana influyendo en la disminución de los precios, en la parte norte (Esmeraldas), perjudicando al pescador de dicho recurso. Por otra parte, los cambios de precios observados entre el período 2004 al 2010, se deben al incremento de la demanda ocasionado por los comerciantes en la frontera sur.

6. BIBLIOGRAFÍA

- ADAMS, C.** 1852. Catalogue of shells collected at Panamá, with notes on their synonymy, station, and geographical distribution. Craighead, New York. 5: 229-566.
- CABANILLA, C.** 2007. Plan de manejo de la pesquería de la concha prieta (*Anadara tuberculosa*) en la localidad de Puerto Hualtaco, provincia de El Oro, Ecuador. Tesis de Maestría. Universidad Agraria del Ecuador. pg. 8.
- KEEN, M.** 1971. Sea Shells of Tropical West America. Second edition, Stanford University Press, Stanford, California. 1 064 pp.
- MACKENZIE, C.** 2001. The Fisheries for Mangrove Cockles, *Anadara* spp., from Mexico to Peru, with Descriptions of their Habitats and Biology, the Fishermen's Lives, and the Effects of Shrimp Farming. Mar. Fish. Rev. 63(1): 1-39.
- MORA, E.** 1990. Catálogo de bivalvos marinos del Ecuador. Guayaquil, Ecuador, Instituto Nacional de Pesca, Boletín Científico y Técnico, 10(1), 136 pp.
- MORA, E. Y J. MORENO.** 2004. Seguimiento de la Pesquería Artesanal del recurso concha (*Anadara tuberculosa* y *Anadara similis*), Instituto Nacional de Pesca (Informe interno). Guayaquil-Ecuador. 14 pp.
- MORA, E.; J. MORENO Y C. CABANILLA.** 2005. Seguimiento de la Pesquería Artesanal del recurso concha (*Anadara tuberculosa* y *Anadara similis*), en los Principales Puertos Pesqueros durante Abril a Junio 2005. Informe Ejecutivo. Instituto Nacional de Pesca.
- MORRIS, P.** 1966. A field guide to Shells of the Pacific Coast and Hawaii. Houghto Millin Co. Boston, USA. 297 pp.

7. ANEXOS

Anexo 1. Clasificación taxonómica del recurso concha.

Clasificación Taxonómica, Keen (1971):

Phyllum: Mollusca

Clase: Pelecipoda

Orden: Arcoida

Familia: Arcidae

Género: Anadara

Especie: tuberculosa

Nombre científico: *Anadara tuberculosa*

Nombre común: Concha prieta.



Clasificación Taxonómica, Adams (1852):

Phyllum: Mollusca

Clase: Pelecipoda

Orden: Arcoida

Familia: Arcidae

Género: Anadara

Especie: similis

Nombre científico: *Anadara similis*

Nombre común: Concha mica.





ANEXO # 2

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA PROCESO DE INVESTIGACIÓN

SEGUIMIENTO DE LA EXTRACCIÓN DE LA CONCHA (*A. tuberculosa* y *A. similis*)

ENCUESTA DE COMERCIALIZACIÓN (Vendedores Informales)

1. Fecha: _____ Lugar: _____
2. De donde Proviene la pesca: _____ Proveedor (nombre): _____
3. Cantidad : _____ Diario: _____ Semanal: _____
4. Cuanto se vende Ciento: _____ saco: _____ cuantas conchas por saco?
5. El consumo es local: SI NO o vende para otros sub.-mercados: _____
6. Principales mercados: _____
7. El producto se vende el mismo día: SÍ _____ NO _____
8. Precio de venta por tamaño: Grande _____ Pequeñas _____
9. Días de mayor comercialización: L M M J V S D
10. Cual es el número total de comerciantes: _____

ENCUESTAS A MARISQUERÍAS

1. Proveedor: _____ 2. Cantidad de compra: _____
Zona Donde proviene el producto _____
3. Se provee: Diario: Semanal: Mensual: Cantidad: _____
4. Días de mayor venta: L M M J V S D
5. Tipo de venta: _____
6. Tipo de producto que compra: Fresco Enlatado Tarrina
7. Se provee de concha vísperas a la veda: SI _____ NO _____ Cuanto: _____

Encuestado por: _____

Fecha: ____/____/____



ANEXO # 3

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA PROCESO DE INVESTIGACIÓN

SEGUIMIENTO DE LA EXTRACCIÓN DE LA CONCHA (*A. tuberculosa* y *A. similis*)

ENCUESTA DE COMERCIALIZACIÓN (Comisariatos)

Fecha: _____ Lugar: _____

1. Nombre del Comisariato: _____

2. Proveedor : _____

3. Producto que se comercializa:

Especie	Fresco	Enlatado
Conchas		
Almejas		
Mejillón		
Calamar		
Pulpo		
Scalops		
Ostras		



Foto 1. Entrevista personalizada a comerciantes



Foto 2. Transportando conchas a diferentes mercados



Foto 3 a y b. Comercialización de concha en diferentes mercados



Foto 4. Presentación de conchas en conservas: a) vista anterior y b) posterior de la lata