



# Diagnóstico de la demanda de financiamiento del sector de pesca artesanal y de menor escala en el Perú



**Proyecto:  
Peru Coastal Fisheries Challenge Fund Initiative**



**Junio, 2019**

# Peru Coastal Fisheries Challenge Fund Initiative

¿Cuáles son los objetivos del proyecto? ¿cuáles son los objetivos del diagnóstico de demanda?



## Peru Coastal Fisheries Challenge Fund Initiative



## Diagnóstico de demanda de financiamiento

### Objetivo general



Encontrar nuevas alternativas para mejorar el uso sostenible y la gestión de las pesquerías costeras en el Perú.

Identificar las oportunidades de inversión de los pescadores y las barreras y limitaciones para acceder a fuentes formales de financiamiento.

### Objetivos específicos



Generar una cartera de inversiones sostenibles y responsables para pesquerías costeras seleccionadas.



Brindar soporte a las organizaciones interesadas en recibir financiamiento, a partir de la elaboración de planes de negocio integrales.

Identificar las barreras y limitaciones asociadas a la elaboración de planes de negocio y proponer soluciones a partir de recomendaciones de política.



Proponer recomendaciones de política que permitan mitigar los riesgos y enfrentar las barreras que enfrentan los pescadores para acceder a financiamiento.



Identificar proyectos que puedan ser financiados y cubrir diferentes tipos de brechas (por ejemplo, formalización, seguridad, manejo ambiental, capital humano, entre otras).

# Regiones focalizadas

Áncash, Arequipa y Piura son las regiones en donde las empresas, organizaciones y pescadores del sector cuentan con las mejores condiciones para acceder a fuentes formales de financiamiento.

## ¿Por qué elegimos Áncash, Arequipa y Piura?\*

Concentran un alto porcentaje de embarcaciones (54%) y de armadores artesanales (46%) a nivel nacional.



Tienen un mayor número de embarcaciones formales.

	Piura	Áncash	Arequipa
Certificado de matrícula**	86%	84%	89%
Permiso de pesca**	34%	36%	57%

Las embarcaciones cuentan con mejor equipamiento.



	Piura	Áncash	Arequipa
Sistema de propulsión**	92%	73%	94%
Sistema de frío**	70%	12%	81%



Las embarcaciones cuentan con mejor equipamiento de seguridad a bordo.

	Piura	Áncash	Arequipa
Chaleco, extintor y botiquín**	71%	36%	78%
Sistema GPS**	76%	4%	85%

Los pescadores cuentan con mejores condiciones socio-económicas, una mayor asociatividad y más experiencia.



	Piura	Áncash	Arequipa
Participación en OSPA	48%	48%	43%
+5 años de experiencia	75%	69%	67%
Secundaria completa	54%	78%	88%
Ingreso prom. mensual +S/ 3 mil**	35%	37%	29%

\* Las regiones de Lima y Callao no están consideradas en el análisis debido a que tienen una presencia importante del Estado peruano (principales sedes de organismos públicos vinculados al sector) y alta penetración del sistema financiero (casi 40% del total de oficinas del sistema financiero peruano).

\*\* Porcentaje calculado del total de embarcaciones de cada región.

Fuente: ENEPA-III y CENPAR

# Metodología de recolección de información: diagnóstico de demanda (i)

El diagnóstico sobre la demanda de financiamiento en las tres regiones seleccionadas se realizó a través del uso de fuentes de información primarias y secundarias.

## Fuentes primarias



Se realizó entrevistas a profundidad (+50 preguntas) a 39 representantes de organizaciones o empresas de pesca artesanal y de menor escala durante el mes de abril de 2019 en 20 comunidades pesqueras.

## Fuentes secundarias



Se utilizó el CENPAR (2012) y la ENEPA-III (2015), así como diferentes documentos de investigación y estudios de campo sobre el sector para caracterizar variables de interés seleccionadas.

## Limitaciones de la información empleada



Las bases de datos empleadas se encuentran desactualizadas.



La pesca de menor escala no cuenta con instrumentos estadísticos que permitan su análisis socioeconómico.



Los estudios de investigación disponibles del sector no identifican las oportunidades de inversión que requiere la demanda.



39 entrevistados

### Región Piura

9 armadores



4 empresarios (comerciantes o procesadores)



### Región Áncash

11 armadores



4 empresarios (comerciantes o procesadores)



1 proyectista



### Región Arequipa

9 armadores\*



1 pescador no embarcado



### Provincia de Talara

- Máncora
- El Ñuro
- Los Órganos
- Cabo Blanco

### Provincia del Santa

- Coishco
- Chimbote
- Puerto del Santa

### Provincia del Caravelí

- Yauca
- Atico
- Chala

### Provincia de Paíta

- Yacila
- Paíta
- La Islilla

### Provincia de Huarney

- Huarney

### Provincia de Camaná

- Quilca

### Provincia de Sechura

- Parachique
- Puerto Rico

### Provincia de Casma

- Casma
- La Gramita

### Provincia de Islay

- Matarani


20 comunidades pesqueras

\* De los 9 armadores, 3 también son empresarios (comerciantes o procesadores).


# Evaluación en 8 dimensiones

¿Qué dimensiones fueron empleadas para evaluar la sostenibilidad del sector, sus necesidades de inversión y su capacidad para obtener financiamiento de fuentes formales?


El diagnóstico de demanda de financiamiento consideró un enfoque integral de evaluación basado en una serie de dimensiones sustentadas en principios internacionales\* y en la opinión de expertos del sector.

**1**  **Formalización**


Cumplimiento de la normativa pesquera y los regímenes tributarios/legales para las MYPE en el ámbito nacional.

**2**  **Seguridad y habitabilidad**


Fortalecimiento de la seguridad a bordo, la habilitación de espacios para actividades de primera necesidad (alimentación, descanso y uso sanitario) y la tenencia de seguros (saludo, vida, otros).

**3**  **Capacidad de extracción y reducción de costos**


Uso de recursos técnicos, equipos e insumos para realizar una extracción eficiente de los recursos hidrobiológicos y reducir los costos económicos de la actividad pesquera.

**4**  **Trazabilidad y selectividad**


Implementación de sistemas de registro, selección, monitoreo y seguimiento del producto a lo largo de la cadena de producción, desde la fase de captura hasta su venta final.

**5**  **Comercialización y asociatividad**


Articulación entre los diferentes agentes del sector (pescador/OSPA, transportista, minorista, otros) para reducir la intermediación y posicionar al producto en nuevos mercados.

**6**  **Mitigación de riesgo financiero**

Reducción del impacto de la volatilidad de precios y shocks exógenos que enfrenta el sector (FEN, prohibición temporal de extracción de recursos, entre otros) sobre la capacidad de repago de los créditos.

**7**  **Manejo ambiental sostenible**

Mitigación del impacto ambiental como consecuencia de las actividades de extracción y comercialización de los productos. Asimismo, evaluar el cumplimiento de la normativa ambiental vigente.

**8**  **Capital social y humano**

Fortalecimiento de capacidades para pescadores y armadores e inclusión social de mujeres y jóvenes.

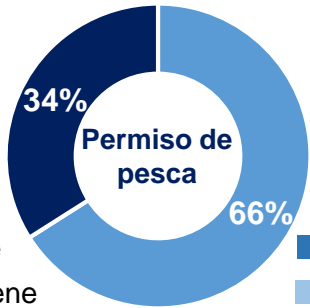
\* Principios MSC, FPI y Principios para la Inversión de Pesquerías Sostenibles.

# Resultados: diagnóstico de demanda (i)

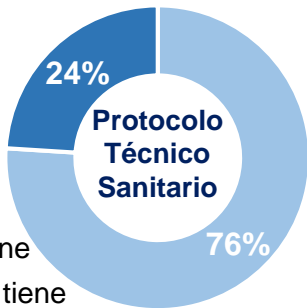
**Dimensión de formalización:** el incumplimiento se debe a la falta de recursos, el desconocimiento de los trámites y a los pocos incentivos existentes para ser formal.

## Principales indicadores de formalidad de la pesca artesanal en las regiones seleccionadas (como % del total de embarcaciones en las regiones seleccionadas)

### Piura

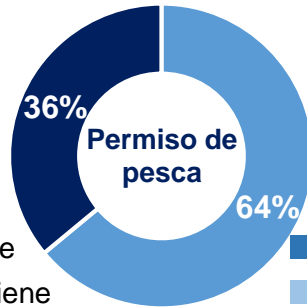


■ Tiene  
■ No tiene

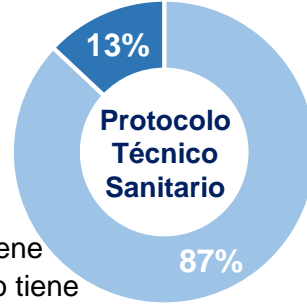


■ Tiene  
■ No tiene

### Áncash

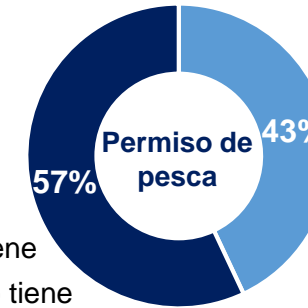


■ Tiene  
■ No tiene

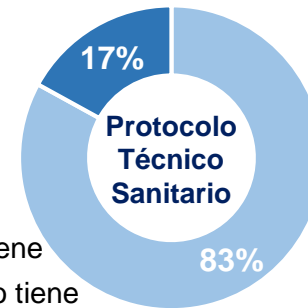


■ Tiene  
■ No tiene

### Arequipa



■ Tiene  
■ No tiene



■ Tiene  
■ No tiene

Fuente: CENPAR y ENEPA-III

## ¿Por qué los pescadores no están interesados en ser formales?



Las organizaciones **no cuentan con los recursos necesarios para asumir los costos de los diferentes procesos de formalización** (legal, tributaria y pesquera).



Los **trámites** de cada proceso de formalización son **desconocidos** por el 30% de los pescadores en las regiones seleccionadas y un 20% indicó que son **difíciles de realizar**.



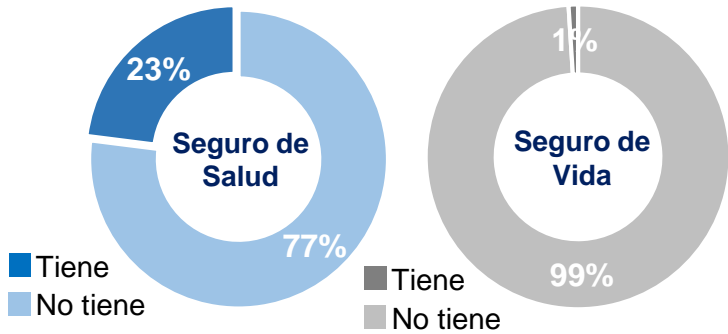
Las organizaciones consideran que **no existen beneficios de ser formal**, pues esto **no les impide realizar su faena y se evitan el pago de impuestos o de trámites**.

# Resultados: diagnóstico de demanda (ii)

**Dimensión de seguridad y habitabilidad:** los pescadores afirman que no existen incentivos para la adquisición y el pago de seguros.

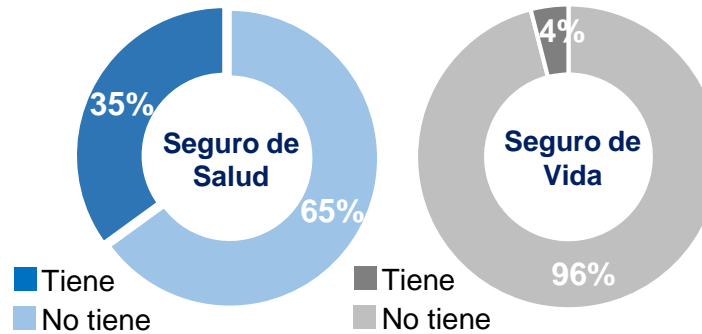
## Tenencia de seguros (salud y vida) por parte de los pescadores artesanales en regiones seleccionadas, 2015 (como % del total de pescadores en las regiones seleccionadas)

### Piura

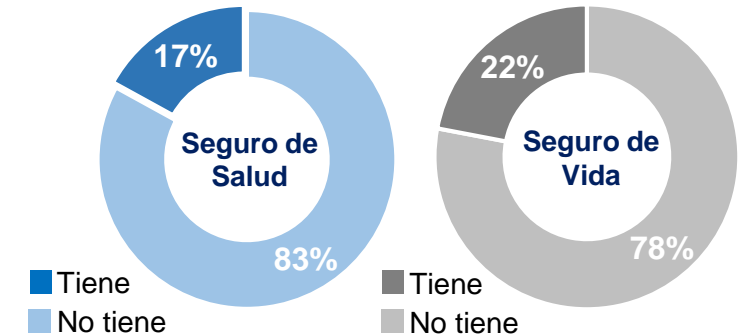


Fuente: ENEPA-III

### Áncash



### Arequipa



## Motivos identificados por los pescadores / armadores para no adquirir seguros



Los pescadores **no pagan sus cuotas de seguros** y las termina pagando el armador o la OSPA



**Cobertura insuficiente** de los seguros públicos obligatorios (por ejemplo, el SOPA)



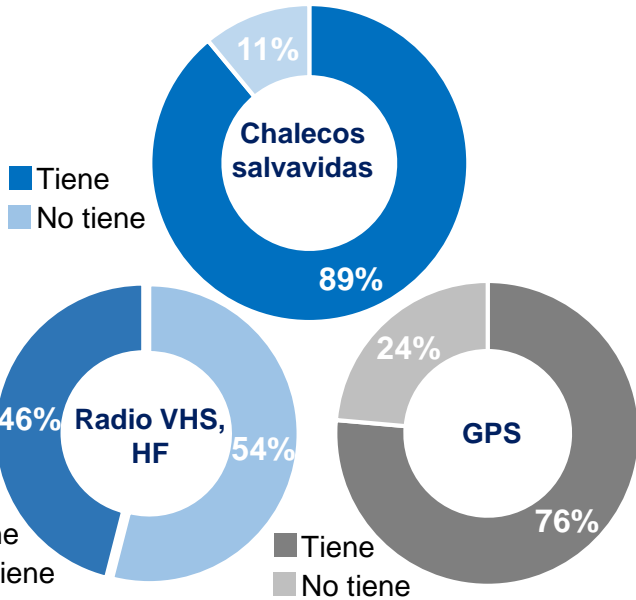
**Altos costos por la adquisición** de seguros (de salud, de vida y de pensiones) en el mercado.

# Resultados: diagnóstico de demanda (iii)

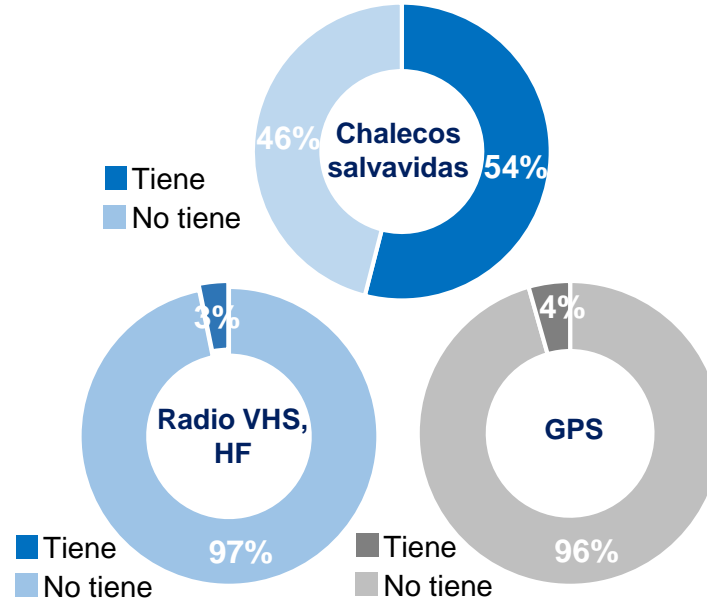
**Dimensión de seguridad y habitabilidad:** cada vez más embarcaciones implementan equipos de navegación, comunicación y seguridad.

**Tenencia de equipos de navegación, comunicación y seguridad a bordo en regiones seleccionadas, 2015**  
(como % del total de embarcaciones en las regiones seleccionadas)

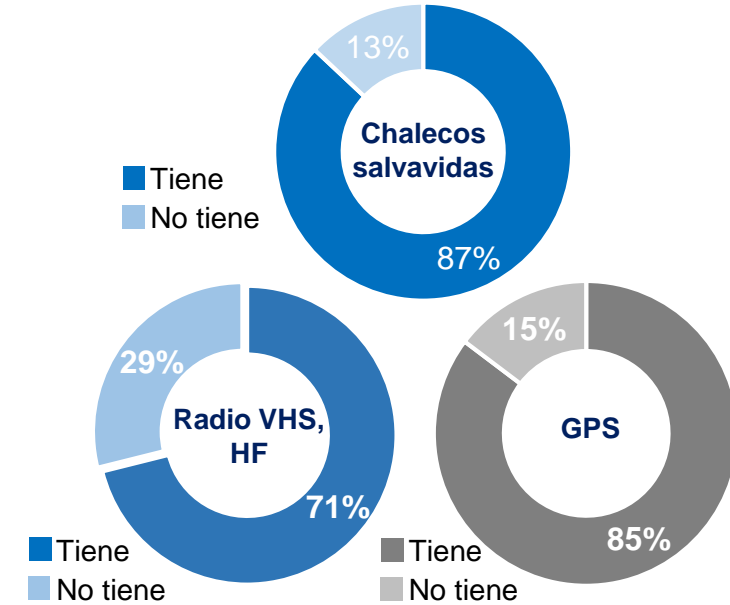
## Piura



## Áncash



## Arequipa



Fuente: ENEPA-III

**Motivos identificados por los pescadores para adquirir estos equipos**

1

Incremento en el tiempo de duración de la faena

2

Identificar zonas de mayor captura a lo largo del litoral

3

Mejorar la seguridad de las embarcaciones, dada su antigüedad\*

**\*Sabías que:** 6 de cada 10 embarcaciones artesanales tiene una antigüedad cercana a los 20 años



# Resultados: diagnóstico de demanda (iv)

**Dimensión de capacidad de extracción y reducción de costos:** las embarcaciones recorren mayores distancias y se desplazan por más tiempo, lo cual incrementa los costos de la faena.

La menor disponibilidad de los recursos hidrobiológicos en las zonas de captura cercanas a los puntos de desembarque locales ha generado que **6 de cada 10 embarcaciones** tengan **costos de faena más altos** (debido a la mayor permanencia en alta mar).



## Tiempo de duración de faena y costos asociados

Hasta 5 días

Entre S/ 100 y S/ 500  
(por ejemplo, para la extracción de merluza)

Entre 5 y 12 días

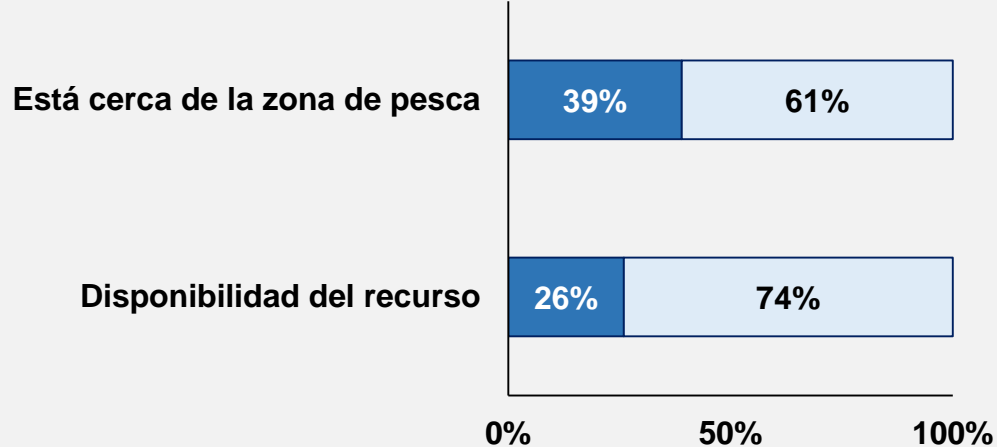
Entre S/ 2 mil y S/ 7 mil  
(por ejemplo, para la extracción de recursos bentónicos)

Entre 20 y 30 días

Entre S/ 10 mil y S/ 20 mil  
(por ejemplo, por la extracción de perico, pota y ovas de pez volador)

## Perú: factores que explican el cambio en los puntos de desembarque, 2015

(como % del total de pescadores a nivel nacional)



- Motivo para cambiar el punto de desembarque
- No es motivo para cambiar de punto de desembarque

Fuente: ENEPA-III

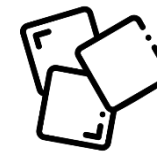
Los principales gastos durante la faena son destinados a la adquisición de capital de trabajo:



Viveres



Combustible



Hielo



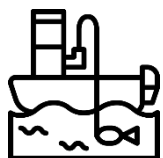
Carnada

# Resultados: diagnóstico de demanda (v)

**Dimensión de capacidad de extracción y reducción de costos:** es necesario financiar mejores sistemas de enfriamiento a bordo y sistemas de propulsión que permitan reducir los costos durante la faena.

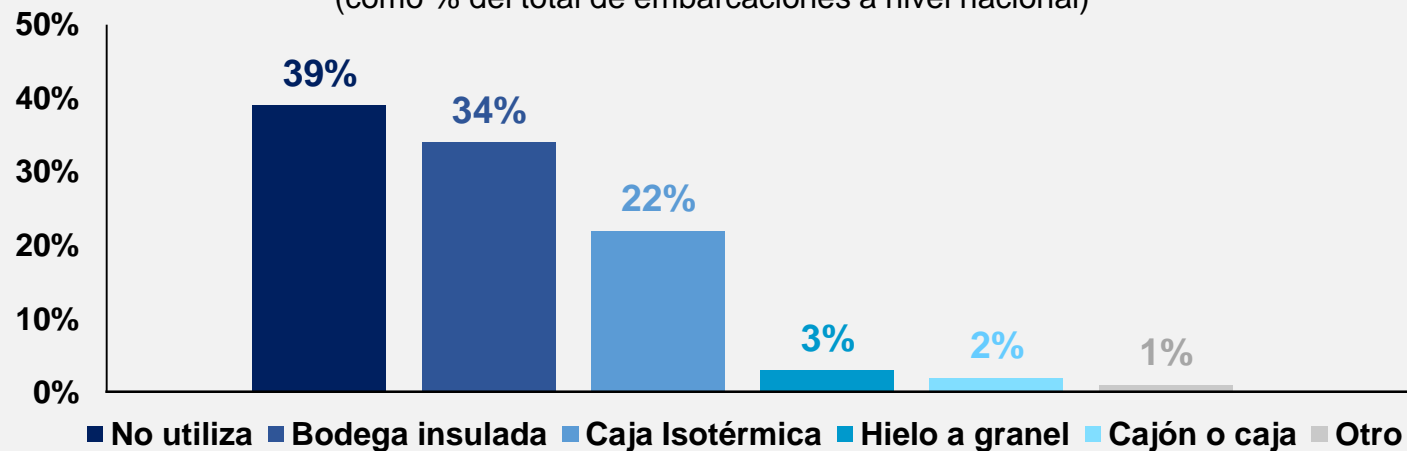
## Sistemas de refrigeración a bordo

Casi el **60%** de embarcaciones cuenta con algún tipo de sistema de frío (bodega insulated o caja isotérmica) para conservar los recursos extraídos de la faena.



El **40%** restante debe realizar faenas de pesca más cortas para prevenir la rápida descomposición de los recursos extraídos

Perú: Sistemas de refrigeración utilizados en las embarcaciones de pesca artesanal, 2015  
(como % del total de embarcaciones a nivel nacional)

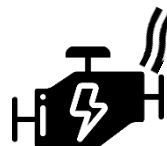


Fuente: ENEPA-III

## Sistemas de propulsión



**1** En las regiones seleccionadas, cerca del **90%** de las embarcaciones usan motores a diésel



**2** La **reparación** de los sistemas de propulsión puede llegar a costar hasta **S/ 10 mil**



**3** El **gasto en combustible** está en un rango entre **S/ 100** (para faenas de un día) y **S/ 3 mil** (para faenas de 1 mes)

# Resultados: diagnóstico de demanda (vi)

Dimensión de capacidad de extracción y reducción de costos: las organizaciones del sector han mostrado interés en renovar la flota y los aparejos de pesca.

1



Renovación de la flota artesanal, a partir del uso de fibra de vidrio

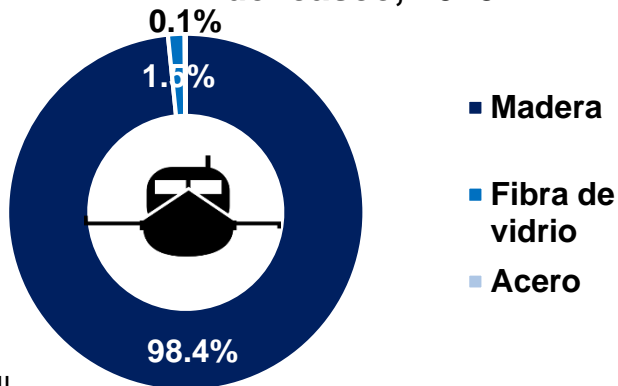
Beneficios por el uso de fibra de vidrio en cascos de embarcaciones

Reduce el costo de mantenimiento de la embarcación (mayor resistencia al agua)



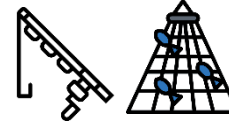
Incremento en la velocidad de traslado (vuelve más ligera a la embarcación)

Perú: Embarcaciones artesanales según el material del casco, 2015



Fuente: ENEPA-III

2

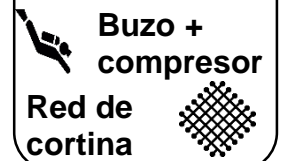


Renovación de aparejos de pesca, según las especies extraídas en las regiones seleccionadas

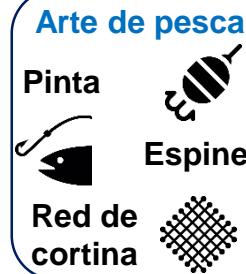
Áncash

Principales especies extraídas: lorna, lisa, pejerrey y variedad de mariscos

Arte de pesca



Arequipa

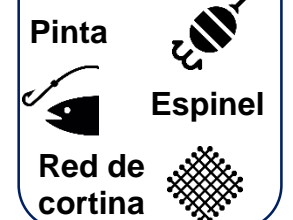


Principales especies extraídas: bonito, perico, pota, ovas del pez volador y mariscos

Piura

Principales especies extraídas: merluza, pota, perico y tiburones

Arte de pesca



# Resultados: diagnóstico de demanda (vii)

**Dimensión de trazabilidad y selectividad:** no existen indicadores o estadísticas vigentes sobre los sistemas de trazabilidad utilizados en la actividad pesquera artesanal y de menor escala.

## Trazabilidad<sup>1/</sup>

Más allá del registro de capturas, **no existe un mayor seguimiento de la información del producto por embarcación artesanal** desde su desembarque hasta el punto final de venta.

Esfuerzos por mejorar la trazabilidad del sector



Estudio de trazabilidad para la pesquería de perico (WWF)



Aplicativo móvil de trazabilidad (WWF, SFT)



Capacitaciones en trazabilidad manual (PNIPA y WWF)

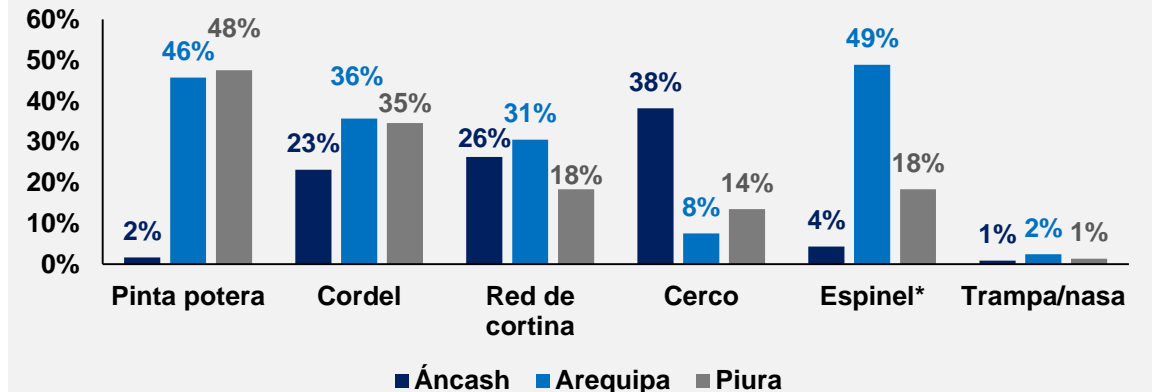


<sup>1/</sup>**Sabías que:** los sistemas de trazabilidad reducen los costos por la distribución de los recursos hidrobiológicos y aseguran su venta a valores iguales o por encima a los observados en el mercado.

## Selectividad<sup>2/</sup>

En las tres regiones seleccionadas, **los aparejos de pesca más usados permiten la selectividad de los recursos extraídos**. Sin embargo, falta que se **extienda su uso** y que se realicen **capacitaciones**.

Principales artes de pesca utilizados en las regiones seleccionadas, 2012 (como % del total de embarcaciones por región)



\* Incluye espindel de altura y espindel de profundidad

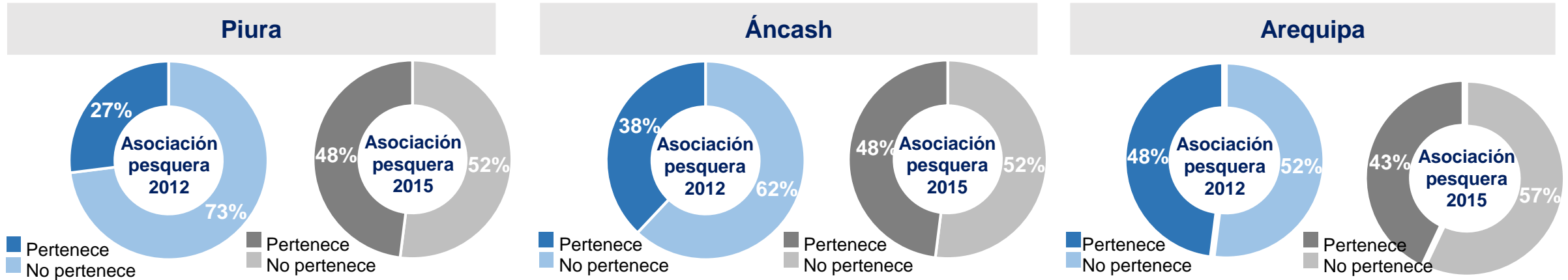
Fuente: CENPAR

<sup>2/</sup>**Sabías que:** la selectividad pesquera permite prevenir: (i) la captura de juveniles, (ii) la depredación de los recursos hidrobiológicos, (iii) la captura incidental y (iv) la captura de peces reproductores.

# Resultados: diagnóstico de demanda (viii)

Dimensión de asociatividad y comercialización: los beneficios por asociarse son poco valorados o desconocidos por parte de los pescadores.

## Participación de pescadores en asociaciones pesqueras en las regiones seleccionadas, 2012 y 2015 (como % del total de pescadores en las regiones seleccionadas)



Fuente: CENPAR y ENEPA-III

### Motivaciones identificadas por los pescadores para participar en alguna forma de organización pesquera\*



Mayor facilidad para realizar los procesos de **formalización** y evitar la incidencia de sanciones



Mayor respaldo y apoyo económico (por ejemplo, apoyo en gastos de salud)



Mayor posibilidad de obtener **financiamiento formal** (por ejemplo, por parte del PNIPA)



Transmitir **opiniones colectivas** a las diferentes instituciones públicas o privadas

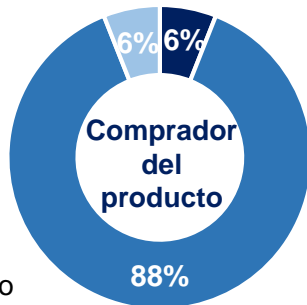
\* Incluye: OSPA, cooperativa, gremio, asociación, etc.

# Resultados: diagnóstico de demanda (ix)

**Dimensión de asociatividad y comercialización:** los pescadores no cuentan con los recursos para realizar actividades de **distribución o comercialización\*** de sus productos, por lo que limitan su rol a la extracción.

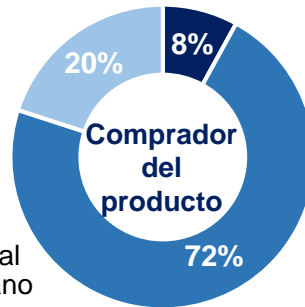
**Principal comprador de los productos extraídos por los pescadores artesanales en las regiones seleccionadas, 2015**  
(como % del total de pescadores en las regiones seleccionadas)

## Piura



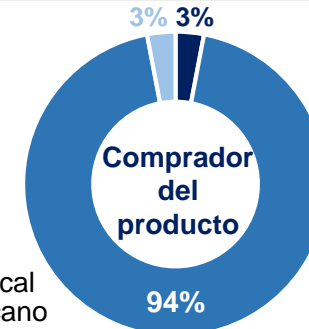
■ Mayorista local  
■ Público cercano  
■ Otros

## Áncash



■ Mayorista local  
■ Público cercano  
■ Otros

## Arequipa



■ Mayorista local  
■ Público cercano  
■ Otros

**\*Sabías que:** más del 80% de pescadores artesanales venden el pescado a mayoristas en el mismo desembarcadero, al no contar con los medios de transporte para acceder a otros mercados.

Fuente: ENEPA-III

## Principales limitantes identificadas por los pescadores para comercializar sus productos

- Falta de infraestructura** de procesamiento y preservación en puntos de desembarque
- Desconocimiento de** potenciales mercados de destino final
- Falta de adecuados** medios de transporte
- Competencia con** productos para CHD de Chile y Ecuador
- Competencia con** productos para CHD del sector industrial
- Bajo acceso a créditos** y sobre dependencia a comerciantes / facturadores

## Motivos identificados por los pescadores para depender del comerciante / facturador



\* Principalmente para el caso de facturadores.

# Resultados: diagnóstico de demanda (x)

**Dimensión de mitigación de riesgos de financiamiento:** la falta de garantías, el reducido historial crediticio y los bajos y variables ingresos por realizar la actividad dificultan el acceso de los pescadores a financiamiento.

## Los pescadores artesanales no poseen mitigantes de riesgo



Aproximadamente, **6 de cada 10 pescadores** en las regiones seleccionadas **no cuentan con vivienda propia**



Cerca de **8 de cada 10 embarcaciones** en las regiones seleccionadas **no están registradas en SUNARP**



**8 de cada 10 pescadores** en las regiones seleccionadas **no se dedican a otra actividad económica**



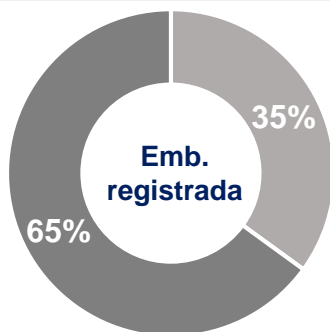
**8 de cada 10 pescadores** en las regiones seleccionadas **perciben ingresos menores a S/ 2 mil**

## Embarcaciones inscritas en registros públicos y pescadores artesanales con vivienda propia en las regiones seleccionadas, 2015 (como % del total de pescadores y de embarcaciones en las regiones seleccionadas)

### Piura

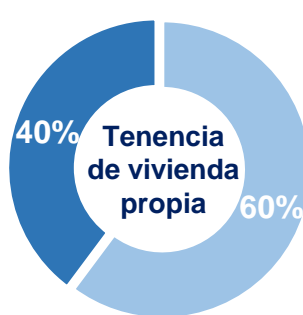


Tiene  
No tiene



Sí  
No

### Áncash

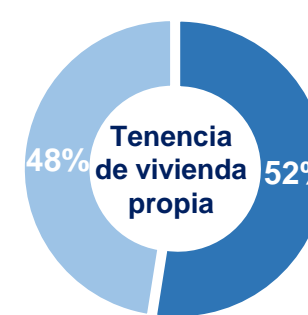


Tiene  
No tiene

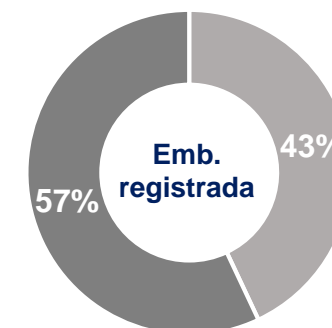


Sí  
No

### Arequipa



Tiene  
No tiene



Sí  
No

# Resultados: diagnóstico de demanda (xi)

**Dimensión de mitigación de riesgos de financiamiento:** la falta de conocimientos en temas financieros y contables no permite que los pescadores diferencien los tipos de financiamiento y los costos de la informalidad.

## Algunas razones por las cuales los pescadores prefieren recibir financiamiento de fuentes informales



### Habilitación financiera inmediata

La habilitación financiera que realizan los agentes informales puede ser:

- 1 Por adelantado
- 2 Contra entrega del recurso extraído\*
- 3 Como máximo un par de días después de la compra de los recursos extraídos (o a final de semana)

**\*Sabías que:** organizaciones en Áncash señalaron que los restaurantes compran determinadas especies y un bajo volumen, por lo que prefieren la venta al comerciante para evitar merma.



### Relación de confianza establecida

Flexibilidad en el pago de préstamos a prestamistas informales



No se exige requisito alguno para acceder al financiamiento\*\*

Se brinda “apoyo financiero” en temas no relacionados con la faena (salud, gastos del hogar, entre otros)

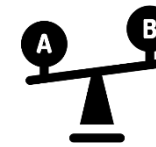


**\*\*Sabías que:** la mayor parte de pescadores solicita créditos de consumo debido a que no son capaces de cumplir con los requisitos mínimos exigidos por las entidades del sistema financiero.



### Débil cultura financiera y desconocimiento de los costos de la informalidad

Bajo o nulo conocimiento en temas contables\*\*\*



Desconocimiento de nociones financieras para evaluar los costos del financiamiento brindado por los agentes informales

**\*\*\*Sabías que:** algunos pescadores entrevistados afirmaron que no necesitaban conocer sobre las finanzas de su actividad porque siempre contaban con el apoyo del agente informal.



# Resultados: diagnóstico de demanda (xii)

**Dimensión de manejo ambiental sostenible:** existe un déficit de certificación sanitaria (tanto en embarcaciones como en puntos de desembarque) y de conocimientos sobre sostenibilidad ambiental.

En las regiones seleccionadas:



1

8 de cada 10 pescadores no han recibido capacitación sobre el proceso de adquisición del Protocolo Técnico de Habilitación Sanitaria

2

6 de cada 10 pescadores no han sido capacitados en buenas prácticas de manejo pesquero\*



3

9 de cada 10 pescadores no tienen conocimientos sobre sostenibilidad ambiental

4

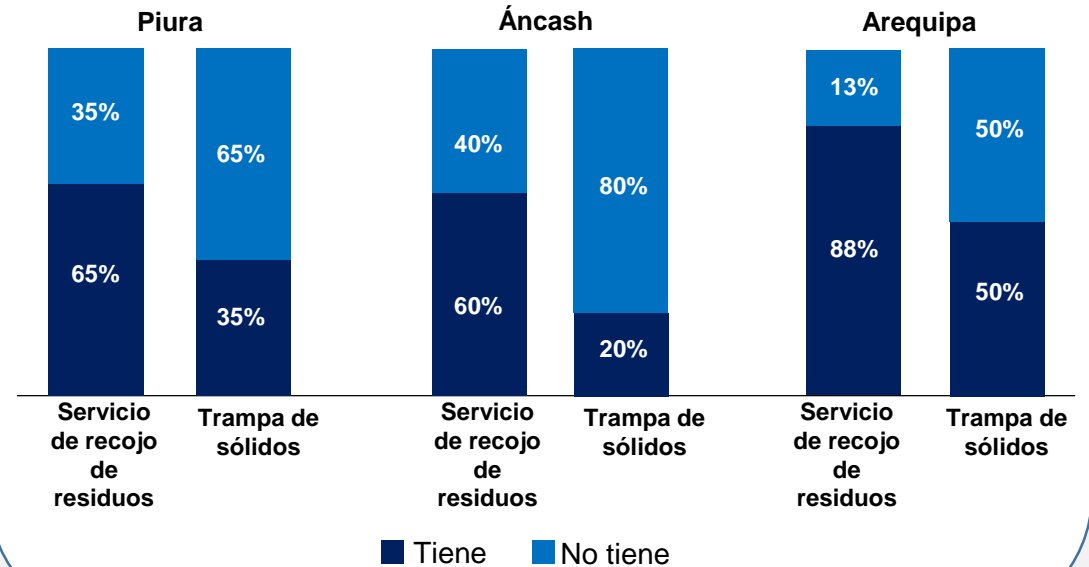
8 de cada 10 embarcaciones no cuentan con el Protocolo Técnico de Habilitación Sanitaria



\* **Sabías que:** las malas prácticas de manipuleo (a bordo y en los puntos de desembarque) reducen el valor de venta de los productos, lo cual incentiva una mayor extracción de los recursos por parte de las embarcaciones para mantener sus niveles de ingresos.

Las condiciones en las que se encuentran los puntos de desembarque impiden que los pescadores ofrezcan un mejor tratamiento a los recursos hidrobiológicos extraídos y, por ende, que los vendan a un mejor precio. Por ejemplo, más del 50% de los puntos de desembarque no tienen servicios para el recojo de residuos.

Perú: indicadores ambientales en puntos de desembarques para la pesca artesanal en las regiones seleccionadas, 2012  
(como % de los puntos de desembarque en las regiones seleccionadas)

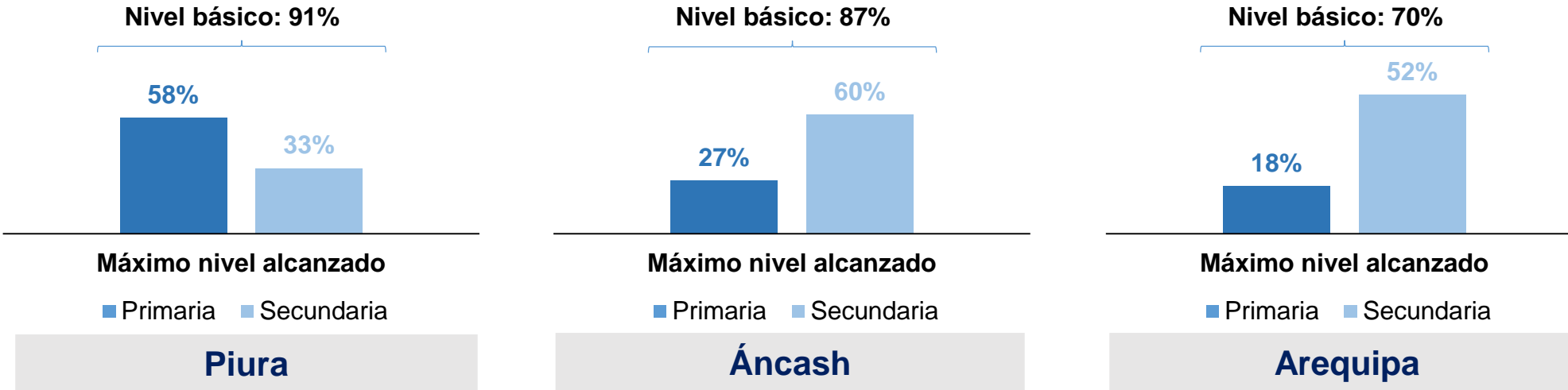


Fuente: CENPAR

# Resultados: diagnóstico de demanda (xiii)

**Dimensión de capital social y humano:** en las regiones seleccionadas, más de la mitad de los pescadores artesanales han alcanzado un nivel de estudios básico y tienen más de 5 años de experiencia en el sector\*.

## Máximo nivel educativo alcanzado por los pescadores artesanales en las regiones seleccionadas, 2015 (como % del total de pescadores en las regiones seleccionadas)




**\*Sabías que:** más del 70% de pescadores artesanales embarcados cuenta con más de 5 años de experiencia.

### Consecuencias del bajo nivel educativo de los pescadores



**Falta de visión de largo plazo**  
Búsqueda de financiamiento solo para el desarrollo de la faena y poca capacidad de ahorro e interés de reinversión.



**Baja capacidad de emprendimiento**  
Temor a tomar financiamiento, pues esto implicaría mayores niveles de endeudamiento.



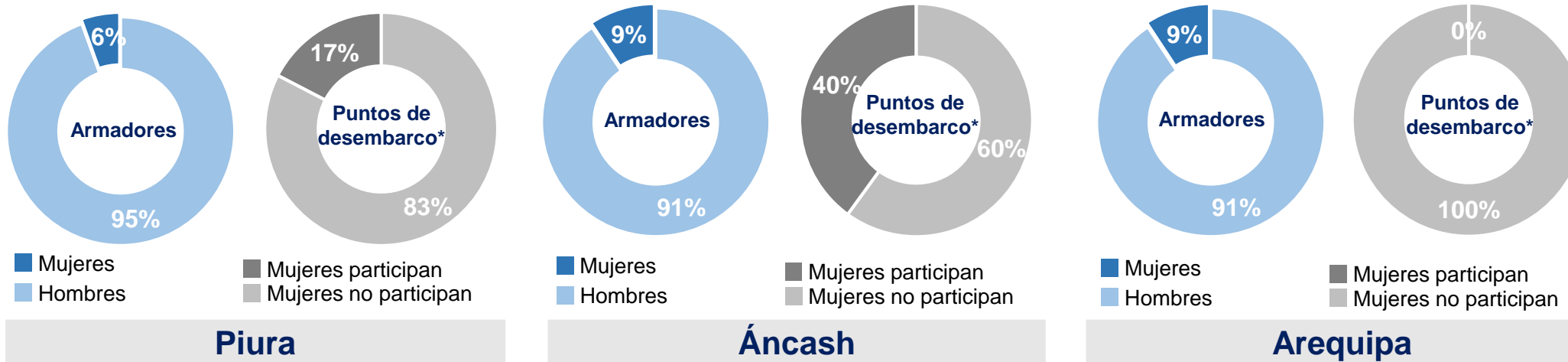
**Sobre dependencia al apoyo de fuentes informales**  
Bajos ingresos debido a los menores precios obtenidos por los productos y a los costos del financiamiento informal.

# Resultados: diagnóstico de demanda (xiv)

**Dimensión de capital social y humano:** en general, la participación de las mujeres<sup>1/</sup> y los jóvenes<sup>2/</sup> en el sector se concentra principalmente en los eslabones de manipuleo y procesamiento, y comercialización.

## Participación de mujeres en la cadena productiva de la pesca artesanal en las regiones seleccionadas

(como % del total armadores y puntos de desembarco en las regiones seleccionadas)

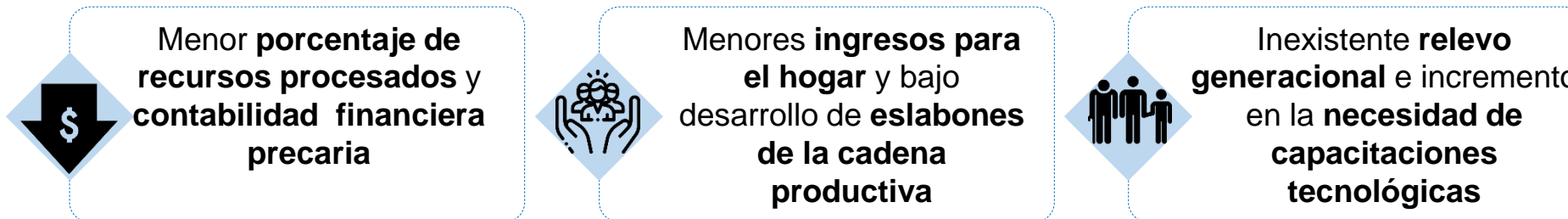


**1/Sabías que:** En los desembarcaderos, las mujeres se encargan del procesamiento de los recursos extraídos (p.e. lavado y fileteo) y de la contabilidad de las empresas

Fuente: CENPAR y ENEPA-III

\* Según Mendoza (2015), en el eslabón de manipuleo y procesamiento, el 22% de mujeres se encargan del procesamiento primario, 11% en el procesamiento secundario y 40% en la comercialización

## Consecuencias de la baja participación de mujeres y jóvenes en la cadena de valor



**2/Sabías que:** entre el 70% y 80% de pescadores artesanales embarcados en las regiones seleccionadas tiene entre 30 y 60 años y menos del 7% son jóvenes (entre 18 y 29 años)

# Resultados: diagnóstico de demanda (xv)

A partir del trabajo de campo realizado, **se han identificado diferentes necesidades** que deben ser atendidas en las actividades de pesca artesanal y de menor escala en las regiones seleccionadas.



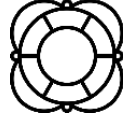
## Formalización

### Personas jurídicas

Capacitación para la obtención y financiamiento del permiso de pesca**	Capacitación para la obtención de RUC**
Capacitación para la obtención y financiamiento de Protocolo Técnico de Habilitación Sanitaria*/**	Capacitación para el registro de bienes inmuebles en SUNARP
Certificado de aprobación de planos de la embarcación	Certificado de arqueo de naves

### Personas naturales

Carné de pescador	Carné de buzo	Libreta de embarque
-------------------	---------------	---------------------



## Seguridad y habitabilidad

Equipo de radio comunicación (p.e. Radiobaliza o VHF): **adquisición y capacitación\*\***

Equipo de salvamento p.e. Extintor, botiquín, salvavidas, etc.): **adquisición y capacitación\*\***

Equipos de navegación (GPS, o cualquier otro equipo de seguimiento satelital) : **adquisición y capacitación\*\***

Traje de buceo

Adquisición de caja de herramientas para reparación de embarcaciones

Adquisición de seguros de vida, salud y pensiones.



## Capacidad de extracción y reducción de costos

Sistemas de refrigeración (p.e. bodegas insuladas, cajas isotérmicas, entre otras)

Renovación de aparejos de pesca (principalmente espinel, red de cortina y pinta)\*

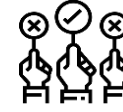
Sistemas de propulsión eléctricos: **adquisición y capacitación para reparación\*/\*\***

Sistemas de propulsión a diésel: **adquisición y capacitación para reparación\*\***

Sistema de refrigeración eléctrica a bordo: **adquisición y capacitación para reparación\*\***

Capacitación en insulación de bodegas\*\*

Embarcaciones con plástico reforzado en fibra de vidrio: **adquisición y capacitación para uso\*\***



## Trazabilidad y selectividad

Implementación de sistemas de trazabilidad electrónica

Aparejos para pesca selectiva: **adquisición y capacitación\*/\*\***

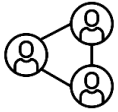
Capacitación sobre sistemas de trazabilidad manuales y electrónicos\*\*

\* Incluido en la dimensión de manejo ambiental sostenible.

\*\* Incluido en la dimensión de capital social y humano.

# Resultados: diagnóstico de demanda (xvi)

A partir del trabajo de campo realizado, **se han identificado diferentes necesidades** que deben ser atendidas en las actividades de pesca artesanal y de menor escala en las regiones seleccionadas.



## Comercialización y asociatividad

Capacitación para identificar canales de comercialización disponibles en la región\*\*

Capacitación para la mejor organización de las OSPAS y comercialización en conjunto\*\*

Contar con máquinas de refrigerado o congelado

Acceso a infraestructura, bienes y equipos para el procesamiento primario de recursos hidrobiológicos.

Disposición de un medio de transporte (camión, cámara isotérmica, etc)



## Mitigación de riesgo financiero

Capacitación sobre análisis financiero de oportunidades de endeudamiento e inversión\*\*

Capacitación en contabilidad y finanzas\*\*



## Capital social y humano

Fortalecer la participación de mujeres y jóvenes en los diferentes eslabones de la cadena productiva

Todas las capacitaciones que se puedan brindar en las distintas dimensiones que fortalezcan el capital humano



## Manejo ambiental sostenible

Capacitación para la obtención y financiamiento de Protocolo Técnico de Habilitación Sanitaria\*\*

Infraestructura de desembarque que cumpla con los estándares establecidos por SANIPES

Capacitación sobre normas sanitarias y manipuleo a bordo de los recursos extraídos\*\*


Capacitación en manejo y gestión ambiental de pesquerías\*\*

\* Incluido en la dimensión de manejo ambiental sostenible.


\*\* Incluido en la dimensión de capital social y humano.

# Resultados: diagnóstico de demanda (xvii)


Existen diferentes **barreras y limitaciones** para desarrollar las oportunidades de inversión que desean atender los pescadores artesanales y de menor escala.

**1**  Fuerte **dependencia a agentes informales** (habilitadores, intermediarios, etc)


La dependencia hacia agentes informales se explica por el **apoyo financiero, comercial o de insumos sin requisitos** (por ejemplo, permiso de pesca), **de manera inmediata**.

**4**  Reducida **visión empresarial**


La **actividad de pesca artesanal** es principalmente **de subsistencia\***, por lo que hay **poco interés en invertir** en proyectos con potenciales beneficios en el mediano/largo plazo.

**2**  **Volatilidad de ingresos y poca capacidad de ahorro**


La volatilidad de ingresos y el poco ahorro se explica por los **efectos climatológicos**, la **disponibilidad relativa de los recursos** y las **temporadas de pesca**.

**5**  Reducida **cultura financiera** (conocimiento de contabilidad básica o capacidad de ahorro)


Los **escasos conocimientos de los pescadores en temas contables o financieros** limitan su capacidad para elegir entre fuentes de financiamiento y proyectos a implementar.

**3**  Poca **confianza en el sistema financiero**

Según los entrevistados, las **altas tasas de interés del financiamiento** y la **falta de flexibilidad en el pago de la deuda** desincentivan su participación en el sistema financiero.

**6**  Restricciones de la **normativa vigente** (tributaria y legal)

Hay **pocos incentivos para implementar mejoras tecnológicas en las embarcaciones**, pues esto podría incrementar el pago de impuestos y/o de derechos de pesca.

**7**  **Falta de garantías** (reales y mobiliarias)

La **baja inscripción de bienes en SUNARP** (por ejemplo, las embarcaciones) limita la tenencia de garantías como respaldo financiero y, el acceso al crédito.

\* El 67% de pescadores a nivel nacional indica que se dedica a la actividad pesquera principalmente por necesidad económica (CENPAR, 2012).



# Diagnóstico de la demanda de financiamiento del sector de pesca artesanal y de menor escala en el Perú



**Proyecto:  
Peru Coastal Fisheries Challenge Fund Initiative**



**Junio, 2019**