

Resolución Ministerial

N° 343 -2018-PRODUCE

Lima, 15 AGO. 2018



VISTOS: El Memorando N° 664-2018-PRODUCE/DVPA-PN/AP de la Coordinación Ejecutiva del Programa Nacional "A Comer Pescado" que contiene el Informe N° 053-2018-PRODUCE/DVP-PN/ACP-UGEE de la Unidad de Gestión Estratégica y Evaluación del Programa Nacional "A Comer Pescado"; el Memorando N° 762-2018-PRODUCE/OGPPM de la Oficina General de Planeamiento, Presupuesto y Modernización que contiene el Informe N° 142-2018-PRODUCE/OGPPM-OPM; el Memorando N° 01161-2018-PRODUCE/DGPAPPA de la Dirección General de Políticas y Análisis Regulatorio en Pesca y Acuicultura que contiene los Informes N°s. 220-2018-PRODUCE/DGPAPPA-DPO y 42-2018-PRODUCE/DSE; y,



CONSIDERANDO:

Que, el artículo 32 del Decreto Ley N° 25977, Ley General de Pesca establece que el Estado propicia el desarrollo de la actividad pesquera artesanal, así como la transferencia de tecnología y la capacitación de los pescadores artesanales, otorgando los incentivos y beneficios previstos en las pertinentes disposiciones legales;

Que, mediante el artículo 2 del Decreto Legislativo N° 1195, Decreto Legislativo que aprueba la Ley General de Acuicultura se declara de interés nacional la promoción y el fomento del desarrollo de la acuicultura sostenible como actividad económica que coadyuva a la diversificación productiva y la competitividad, en armonía con la preservación del ambiente, la conservación de la biodiversidad y la sanidad e inocuidad de los recursos y productos hidrobiológicos, destacándose su importancia en la obtención de productos de calidad para la alimentación y la industria, la generación de empleo, de ingreso y de cadenas productivas, entre otros beneficios;

Que, con Decreto Supremo N° 007-2012-PRODUCE se crea el Programa Nacional "A Comer Pescado" con el objeto de contribuir al fomento de mercados para el desarrollo de la actividad pesquera de consumo humano directo; su objetivo general consiste en fomentar, consolidar y expandir los mercados internos para el consumo final de productos derivados de los recursos hidrobiológicos de los ámbitos marítimo y continental del país;

Que, mediante Decreto Supremo N° 016-2017-PRODUCE se modifica el artículo 12 del citado Decreto Supremo N° 07-2012-PRODUCE con el cual se amplía el plazo de vigencia del Programa Nacional "A Comer Pescado" hasta el 31 de diciembre de 2022;





Que, la Única Disposición Complementaria Final del Decreto Supremo N° 016-2017-PRODUCE establece que el Ministerio de la Producción se encuentra facultado para dictar las disposiciones complementarias que resulten necesarias para continuar con la ejecución y evaluación del Programa Nacional "A Comer Pescado" con la finalidad de optimizar sus intervenciones para hacerlas sostenibles;



Que, el numeral 4.2 del artículo 4 del Decreto Supremo N° 07-2012-PRODUCE señala como uno de los objetivos específicos del Programa Nacional "A Comer Pescado" fomentar la mejora económica de las actividades de la pesca artesanal y la acuicultura de menor escala, articulando dichas actividades con el impulso a la demanda y, fomentando la iniciativa para la asociatividad privada buscando el desarrollo de nuevas variedades de productos de alta calidad;



Que, el literal b) del numeral 2.2.1.1 del Manual de Operaciones del Programa Nacional "A Comer Pescado", aprobado por Resolución Ministerial N° 361-2013-PRODUCE establece que la Coordinación Ejecutiva tiene como función proponer al Despacho Viceministerial de Pesca y Acuicultura y aprobar, cuando corresponda, entre otros, estrategias;

Que, con la Resolución Ministerial N° 172-2016-PRODUCE se aprueba el Plan de Implementación del Programa Nacional "A Comer Pescado" el cual establece entre sus Estrategias de Intervención al "Fortalecimiento de la red de distribución y comercialización", cuyo objetivo consiste en aportar al desarrollo y fortalecimiento de una red de distribución y comercialización de los productos hidrobiológicos a nivel nacional, apuntando a que éstos lleguen a una mayor cantidad de mercados locales a nivel nacional;



Que, asimismo, el referido Plan de Implementación señala como otra Estrategia de Intervención al "Fomento de la Producción pesquera para el Consumo Humano Directo - CHD", estrategia que consiste en incentivar a los productores, principalmente artesanales y acuicultores, para que destinen una mayor cantidad de su producción al mercado de CHD, así como facilitar este proceso;



Que, de acuerdo a lo expuesto, a efectos que el Programa Nacional "A Comer Pescado" ejecute las Estrategias de Intervención mencionadas en los considerandos precedentes es necesario aprobar e implementar la Estrategia de Intervención para el Desarrollo Comercial de Emprendimientos Pesqueros y Acuícolas 2018 - 2022 "De la Red a la Mesa" Hacia la sostenibilidad y el desarrollo, cuyo objetivo general es incrementar la participación de pescadores artesanales y productores acuícolas en la venta directa de sus productos hidrobiológicos en el mercado local, regional, inter regional o nacional, incluyendo mejoras organizativas, propuestas de valor, desarrollo de marcas, cobertura y reconocimiento del mercado y el desarrollo de negocios sostenibles;





Resolución Ministerial

De conformidad con el Decreto Ley N° 25977, Ley General de Pesca; el Decreto Legislativo N° 1047, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción y modificatorias; el Decreto Legislativo N° 1195, Decreto Legislativo que aprueba la Ley General de Acuicultura; el Decreto Supremo N° 007-2012-PRODUCE y modificatoria que crea el Programa Nacional "A Comer Pescado" y la Resolución Ministerial N° 361-2013-PRODUCE, Aprueban Manual de Operaciones del Programa Nacional "A Comer Pescado";

SE RESUELVE:

Artículo 1.- Aprobar la Estrategia de Intervención para el Desarrollo Comercial de Emprendimientos Pesqueros y Acuícolas 2018 - 2022 "De la Red a la Mesa" Hacia la sostenibilidad y el desarrollo, que como Anexo forma parte integrante de la presente Resolución.

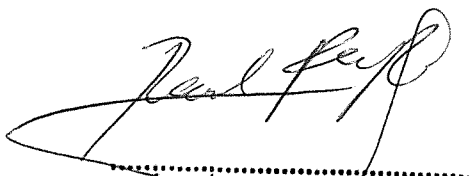
Artículo 2.- Disponer que el Programa Nacional "A Comer Pescado" se encargue de monitorear y efectuar el seguimiento de la implementación de la Estrategia de Intervención aprobada en el artículo precedente.

Artículo 3.- Disponer que el Programa Nacional "A Comer Pescado" formule y apruebe los instrumentos operativos para el adecuado seguimiento y reporte sobre los resultados de la implementación de la Estrategia de Intervención para el Desarrollo Comercial de Emprendimientos Pesqueros y Acuícolas 2018 - 2022 "De la Red a la Mesa" Hacia la sostenibilidad y el desarrollo.

Artículo 4.- La implementación de la Estrategia de Intervención para el Desarrollo Comercial de Emprendimientos Pesqueros y Acuícolas 2018 - 2022 "De la Red a la Mesa" Hacia la sostenibilidad y el desarrollo, se ejecutará con cargo al presupuesto del Programa Nacional "A Comer Pescado", aprobado anualmente.

Artículo 5.- Disponer la publicación de la presente Resolución y su Anexo en el Portal Institucional del Ministerio de la Producción (www.produce.gob.pe) y en el Portal Institucional del Programa Nacional "A Comer Pescado" (www.acomerpescado.gob.pe), el mismo día de la publicación de la presente norma en el Diario Oficial El Peruano.

Regístrese, comuníquese y publíquese.


RAÚL PÉREZ-REYES ESPEJO
Ministro de la Producción





PERÚ

Ministerio
de la Producción



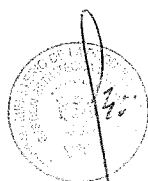
ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN PARA EL DESARROLLO COMERCIAL DE EMPRENDIMIENTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS 2018 - 2022



“DE LA RED A LA MESA”
Hacia la sostenibilidad y el desarrollo



2018





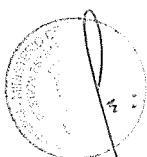
PERÚ

Ministerio
de la Producción



Contenido

1.	Introducción.....	3
2.	Marco Legal	5
3.	Justificación.....	5
4.	Diagnóstico.....	8
4.1.	Situación general de la pesca artesanal y acuicultura	8
4.2.	Identificación de necesidades y definición del problema	10
4.3.	Causas del problema identificado	11
4.4.	Árbol de objetivos.....	11
5.	Alcance	12
6.	Principios	12
7.	Objetivos.....	12
7.1.	Objetivo General	12
7.2.	Objetivos Específicos	13
8.	Vinculación con el PESEM y PEI del PRODUCE	13
9.	Enfoque.....	14
10.	Criterios de priorización de las zonas de intervención	15
11.	Componentes.....	15
11.1.	Modelos empresariales y asociativos para los negocios de pescadores artesanales y productores acuícolas y generación de competencias comerciales.	15
11.2.	Asistencia técnica y acompañamiento en los procesos de desarrollo de valor, formalización, comercialización, gestión de canales de venta, modelos de trazabilidad y fortalecimiento de la cadena productiva para los pescadores artesanales y productores acuícolas.	17
11.3.	Promoción de productos hidrobiológicos y acciones de articulación comercial en canales privados y públicos.....	23
12.	Etapas del proceso para la sostenibilidad	25
13.	Periodo de intervención.....	26
14.	Indicadores por componente	26
15.	Plataforma de coordinación interinstitucional	27
16.	Monitoreo y seguimiento	28
17.	Financiamiento	28
18.	Alianzas para la implementación de la Estrategia.....	28
19.	Sobre el Reconocimiento “De la Red a la Mesa”	29



1. Introducción

El Perú es un importante país pesquero a nivel mundial y el sector pesquero y acuícola es un elemento estratégico para la economía del Perú, principalmente por ser la más importante fuente generadora de divisas¹. Se destaca particularmente la importancia de la pesquería marítima y, en menor grado, la pesca continental y la acuicultura, siendo que la producción pesquera y acuícola en el año 2014, alcanzó aproximadamente las 3,7 millones de toneladas (FAO 2016²), de las cuales la pesca de captura representó el 97% y la acuicultura apenas el 3% en volumen.

Asimismo, se debe señalar que la pesquería peruana está tradicionalmente sustentada en los recursos pesqueros marinos pelágicos³, principalmente en la anchoveta (*Engraulis ringens*) y en otros recursos como el jurel (*Trachurus murphyi*), bonito (*Sarda chiliensis chiliensis*) y caballa (*Scomber japonicus peruanus*); aunque en años recientes se ha incrementado la participación en la captura de otros recursos como pota (*Dosidicus gigas*), dorado o perico (*Coryphaena hippurus*) entre otros⁴. Por parte de la acuicultura, las principales especies producidas son el langostino (*Litopenaeus vannamei*), concha de abanico (*Argopecten purpuratus*), trucha (*Oncorhynchus mykiss*), tilapia (*Oreochromis niloticus*), entre otros⁵.

La pesca y la acuicultura presentan, en general, algunos problemas en los eslabones comerciales que no permiten que sus cadenas productivas puedan consolidarse apropiadamente. El proceso tradicional de comercialización de productos hidrobiológicos provenientes de la pesca artesanal se inicia con la compra de pescado, moluscos, crustáceos u otros productos desde "playa" (lugar de desembarque: caleta o puerto, con o sin infraestructura), para venderlos generalmente a nivel de mayorista-minorista o mayorista-mayorista, en diferentes mercados (mercados mayoristas pesqueros de los principales lugares del país, plantas de procesamiento, compradores institucionales, etc.).

En muchos casos, el enlace para el acceso al mercado de los pescadores artesanales es el intermediario comerciante, el cual genera sobrecostos y pérdidas en la cadena de valor, afectando los ingresos del pescador artesanal. Estas limitaciones en la comercialización directa de productos hidrobiológicos por parte de los pescadores artesanales son causadas principalmente por la informalidad empresarial, desconocimiento del mercado, la dificultad para adoptar modelos asociativos empresariales, la dependencia económica al intermediario comerciante o mayorista⁶.

La forma de comercialización en la acuicultura es muy similar, siendo que la comercialización en la mayoría de productores se realiza en el centro de producción acuícola, lugar donde van intermediarios comerciantes y acopiadores quienes son los que tienen el contacto directo con mayoristas, minoristas y canales comerciales y compran el producto a "pie de granja" a precios muy inferiores a los encontrados en los mercados. Esto se debe a las escasas capacidades para la producción, comercialización, gestión y organización de empresas acuícolas con

¹ Guía de negocios e Inversión en el Perú 2016/2017 (junio 2016), Ministerio de Relaciones Exteriores y PROINVERSION

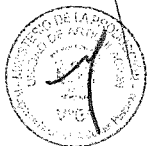
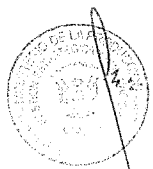
² FAO, 2016, Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura 2016 – Contribución a la seguridad alimentaria y la nutrición para todos, Roma, 224 pp.

³ Se denomina especies pelágicas a las que viven en aguas medias o cerca de la superficie. Estas limitan al máximo su contacto con el fondo marino o la costa.

⁴ Plan de Implementación del Programa Nacional A Comer Pescado, aprobado mediante Resolución Ministerial N° 172-2016-PRODUCE.

⁵ Plan Nacional de Desarrollo Acuícola 2010 -2021 aprobado con Decreto Supremo N° 001-2010-PRODUCE.

⁶ Adaptado del PP 095 "Fortalecimiento de la Pesca Artesanal" del Ministerio de la Producción.



enfoque de cadenas productivas y la ausencia de servicios que faciliten a los productores la comercialización directa⁷.

Es en ese sentido, con la finalidad de facilitar el acceso y articulación comercial directa del pescador artesanal y productor acuícola con el mercado, el Programa Nacional “A Comer Pescado”, dentro del marco de sus competencias, y con el propósito de atender los problemas identificados, consideró la necesidad de proponer la Estrategia de Intervención para el Desarrollo Comercial de Emprendimientos Pesqueros y Acuícolas 2018 - 2022, denominado “*De la Red a la Mesa*” Hacia la sostenibilidad y el desarrollo, en adelante Estrategia de Intervención “*De la Red a la Mesa*” el cual busca posicionar a los principales actores de la cadena (pescador artesanal y productor acuícola) en los mercados internos y propone componentes enfocados al fortalecimiento organizacional, acompañamiento en la generación y mejora de capacidades y competencias comerciales y empresariales del pescador artesanal y productor acuícola, teniendo en cuenta que estos son el soporte en la sostenibilidad de la relación con canales comerciales diversos.

A través de la Estrategia se proponen acciones vinculadas al desarrollo de la propuesta de valor de los productos pesqueros y acuícolas, la generación y desarrollo de conexiones comerciales y la promoción de los productos en diferentes espacios comerciales para el posicionamiento de los productos y la generación de marcas en el marco de la Estrategia de Intervención “*De la Red a la Mesa*”; además, del desarrollo de herramientas de soporte para apoyar los procesos de comercialización y negociación entre pescador artesanal/productor acuícola con los canales comerciales aliados del Programa Nacional “A Comer Pescado” - PNACP.

De igual modo, se establece el proceso y tiempo de transferencia hacia grupos directamente beneficiarios de la Estrategia de Intervención “*De la Red a la Mesa*” dividido en tres etapas: i) Inicio, ii) Desarrollo y iii) Consolidación; un seguimiento permanente y un monitoreo ex-post para asegurar que los procesos empresariales y comerciales sean sostenibles y efectivos en el tiempo y puedan ir incorporando a nuevos grupos beneficiarios.

Finalmente, se han generado indicadores que permitirán evaluar la Estrategia de Intervención “*De la Red a la Mesa*” y verificar que la intervención ha podido contribuir con el desarrollo empresarial de los pescadores artesanales y acuicultores, incrementar su participación en la comercialización directa de sus productos en canales privados e institucionales, conllevando además a la generación de negocios sostenibles, el desarrollo local territorial y la mejora de la calidad de vida de los beneficiarios.



⁷ Adaptado del PP 094 “Ordenamiento y desarrollo de la acuicultura” del Ministerio de la Producción.

2. Marco Legal

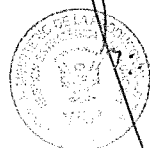
- Constitución Política del Perú.
- Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo.
- Decreto Legislativo N° 1195, Ley General de Acuicultura.
- Decreto Ley N° 25977, Ley General de Pesca.
- Decreto Supremo N° 054-2011-PCM, que aprueba el Plan Estratégico de Desarrollo Nacional - PLAN BICENTENARIO: El Perú hacia el 2021.
- Decreto Supremo N° 007-2012-PRODUCE, que crea el Programa Nacional "A Comer Pescado", modificado mediante Decreto Supremo N° 016-2017-PRODUCE.
- Resolución Ministerial N° 361-2013-PRODUCE, que aprueba el Manual de Operaciones del Programa Nacional "A Comer Pescado".
- Resolución Ministerial N° 172-2016-PRODUCE, que aprueba el Plan de Implementación del Programa Nacional "A Comer Pescado".
- Resolución Ministerial N° 354-2017-PRODUCE, que aprueba el Plan Estratégico Sectorial Multianual - PESEM 2017-2021 del Sector Producción.
- Resolución Ministerial N° 636-2017-PRODUCE, que aprueba el Plan Estratégico Institucional – PEI 2018-2021 del Ministerio de la Producción.

3. Justificación

El PNACP creado a través del Decreto Supremo 007-2012-PRODUCE y modificado por el Decreto Supremo N° 016-2017-PRODUCE, tiene como finalidad contribuir al incremento del consumo de productos hidrobiológicos en todo el país, con especial énfasis en las zonas de menor consumo articulando la demanda con la oferta de productos para Consumo Humano Directo - CHD.

El artículo 2 del mencionado Decreto Supremo señala que el objetivo general del Programa es fomentar, consolidar y expandir los mercados internos de productos derivados de los recursos hidrobiológicos de los ámbitos marítimo y continental del país, destinados al CHD. Además, en el artículo 4 se indican los objetivos específicos, los cuales son:

- Contribuir al desarrollo de hábitos de consumo de la población que coadyuven a la inclusión permanente de una mayor proporción de recursos derivados de la actividad pesquera nacional en la canasta familiar, fomentando la disponibilidad y acceso a los productos y brindando información, como herramienta de promoción, sobre los excelentes atributos alimenticios de los mismos.
- Fomentar la mejora económica de las actividades de la pesca artesanal y la acuicultura de menor escala, articulando dichas actividades con el impulso a la demanda y, fomentando la iniciativa para la asociatividad privada buscando el desarrollo de nuevas variedades de productos de alta calidad.
- Fomentar la apertura de líneas de negocio, incluyendo la consolidación de cadenas de distribución, en el sector pesquero nacional general, con orientación al consumo humano directo, con la finalidad de asegurar la disponibilidad en tiempo y forma de los productos con potencial éxito comercial en los mercados de consumo final.



Asimismo, a través de la Resolución Ministerial N° 172-2016-PRODUCE se aprueba el Plan de Implementación del PNACP, el cual identificó como un problema el *"Bajo nivel de articulación entre la oferta y la demanda de productos pesqueros y acuícolas para el Consumo Humano Directo"*, teniendo como causas i) *Baja demanda de productos pesqueros para consumo humano directo*, ii) *Baja articulación de pescadores artesanales y acuicultores con mercados regionales y* iii) *Limitada disponibilidad de productos pesqueros para el CHD*.

De igual modo, el objetivo central se definió como: *"Desarrollar los mercados internos para el consumo final de productos derivados de productos hidrobiológicos de los ámbitos marinos y continentales del país"* y como medios el *"i) Incremento de la demanda de productos pesqueros, ii) Fortalecimiento de los vínculos de pescadores artesanales y acuicultores con los mercados regionales y iii) Disponibilidad de productos pesqueros para el consumo humano directo en mercados locales"*.

Entre las estrategias de intervención establecidas para la implementación PNACP se define la Estrategia *"Fortalecimiento de la red de distribución y comercialización"* que tiene por objetivo aportar al desarrollo y fortalecimiento de una red de distribución y comercialización de los productos hidrobiológicos a nivel nacional y la Estrategia *"Fomento de la producción pesquera para el Consumo Humano Directo (CHD)"*, la cual tiene por objeto incentivar que los productores, principalmente artesanales y acuicultores, destinen una mayor cantidad de su producción al mercado de CHD, así como facilitar este proceso.

El PNACP cuenta con objetivos específicos diversos entre los cuales se establece el Objetivo Estratégico *"Fomentar la mejora económica de las actividades de la pesca artesanal y la acuicultura de menor escala, articulando dichas actividades con el impulso de la demanda, y fomentando la iniciativa para la asociatividad privada buscando el desarrollo de nuevas variedades de productos de alta calidad"*, siendo que el mismo puede convertirse en un aliciente importante para favorecer la constitución de empresas o modelos asociativos con enfoque de mercado, favoreciendo la formalización empresarial.

Las estrategias de intervención y los objetivos específicos señalados se encuentran alineados a los objetivos estratégicos, acciones estratégicas, indicadores y metas que propone el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) 2017 - 2021 del Sector Producción, aprobado con la Resolución Ministerial N° 354-2017-PRODUCE, el cual establece el siguiente objetivo estratégico a ser alcanzado al 2021:

- **"Mejorar la cadena de valor de los productos hidrobiológicos".**

De igual modo, el referido objetivo estratégico considera las siguientes acciones estratégicas:

- Promover la formalización de la actividad pesquera artesanal y acuícola.
- Mejorar el nivel de cumplimiento de los estándares de sanidad e inocuidad de los productos de origen pesquero y acuícola.
- Promover el acceso al financiamiento de las unidades económicas de la pesca artesanal y acuicultura.
- Promover la innovación en la pesca y la acuicultura.
- Promover el comercio interno de productos hidrobiológicos.



- Fortalecer el ordenamiento de la pesca y acuicultura haciendo uso sostenible de los recursos hidrobiológicos.
- Promover el desarrollo sostenible de la acuicultura.

Es en este marco de la política sectorial que, con el propósito de facilitar los servicios de desarrollo empresarial y comercial de productos hidrobiológicos, durante el año 2016, el PNACP efectuó la identificación de asociaciones de pescadores artesanales y productores acuícolas con potencial de mercado con intereses legítimos en comercializar directamente en los diferentes canales comerciales existentes.

Sin embargo, de acuerdo a los informes de resultados de identificación, se evidenció que, por sus propias condiciones, resulta necesario asistir y acompañar su proceso de formalización de modelos empresariales, fortalecer sus capacidades empresariales y comerciales, propiciar la presentación e introducción de productos en los canales comerciales, desarrollar estrategias comerciales; además, fomentar la colocación de la oferta en un mayor número de mercados regionales y nacionales.⁸

En ese marco, se pudo acompañar a las asociaciones de pescadores artesanales y productores acuícolas identificados en el proceso de conexión e introducción para la comercialización directa de sus productos dirigidos especialmente a hoteles y restaurantes, así como en la obtención de intenciones de compra con autoservicios. Los productos que pudieron articularse fueron:

- El erizo rojo (*Loxechinus albus*) de la zona de Atico – Arequipa.
- El erizo rojo y pulpo (*Octopus mimus*) de la zona de Marcona – Ica.
- Trucha arco iris (*Oncorhynchus mykiss*) entera eviscerada y filetes frescos refrigerados de Concepción – Junín y,
- Gamitana (*Colossoma macropomum*) entera de Satipo – Junín.

Los resultados de estas acciones en 2016 fueron alentadores puesto que se lograron concretar ventas o colocaciones directas a restaurantes por un volumen ascendente a 490 kilos entre las especies trucha, gamitana y pulpo principalmente, así como 19 539 unidades entre erizo rojo y concha navaja, todo ello con un valor ascendente a S/. 94 mil soles en beneficio de los pescadores artesanales y acuicultores. En el año 2017, los pescadores artesanales y productores acuícolas tuvieron una venta directa a restaurantes y autoservicios por un volumen de 13 toneladas por un valor de S/. 376 mil soles, destacándose a las especies atún aleta amarilla, pulpo, erizo rojo, lapas, barquillos, truchas, gamitana, entre otros.

De forma paralela a dichas acciones, se realizó el fortalecimiento de capacidades a los productores acuícolas y pescadores artesanales enfocados en el fortalecimiento de sus capacidades para la gestión comercial, de buenas prácticas y mejora de la gestión organizativa, dichas acciones fueron desarrolladas en Puno (lagunillas), Junín (Satipo), San Martín (Tarapoto), Ayacucho (Huamanga) y Piura (Cabo Blanco y el Nuro), beneficiando a 852 personas entre productores acuícolas y pescadores artesanales y un trabajo directo de formalización y fortalecimiento empresarial con 276 pescadores artesanales y acuicultores.

Por ello, sobre la base de lo descrito, con la finalidad de añadir valor y sostenibilidad a los procesos de articulación comercial a través de la conexión e

⁸ Informes N°s. 036, 045, 059 y 065-2016-PRODUCE/DVP-PN/ACP-UA

introducción de los productos hidrobiológicos en nuevos canales de comercialización, se plantea la necesidad de proponer una Estrategia de Intervención para el Desarrollo Comercial de emprendimientos Pesqueros y Acuícolas, que pueda ser aplicada a los diversos grupos de interés, a fin de procurar su inserción en el mercado local, regional, inter regional o nacional según corresponda, incluyendo las mejoras organizativas de pescadores y acuicultores, el desarrollo de marcas, una mayor cobertura y reconocimiento del mercado y el desarrollo de negocios sostenibles.

4. Diagnóstico

4.1. Situación general de la pesca artesanal y acuicultura

La pesca artesanal en el Perú es una actividad que contribuye con la provisión de productos hidrobiológicos frescos y refrigerados destinados al mercado interno. Las personas que participan en esta actividad son pescadores artesanales embarcados y no embarcados, en muchos casos de bajos ingresos y nivel educativo precario, aunque algunos de ellos cuentan con estudios superiores, según el 1er CENPAR (2012). En general la pesca artesanal es un oficio de tradición familiar y sus actores se incorporan en ella desde su juventud.

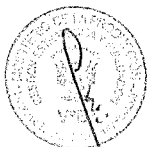
Las capturas de la pesca artesanal son variables, según el IMARPE. Se ha identificado 270 especies de valor comercial que son objeto de captura. Una de las características principales de la pesca artesanal es la estacionalidad, debida a factores climatológicos, oceanográficos y a otros fenómenos naturales que son causas de vulnerabilidad de este sector. Los productos de la pesca artesanal se clasifican de la siguiente manera:

- 1er grupo: 80% conformado por especies de consumo popular como jurel, caballa, bonito, lorna, merluza, lisa, pejerrey, chiri, camotillo, cabinza, pota, choro.
- 2do grupo: 15% que agrupa a la cabrilla, pintadilla, cojinova, chita, tollos (tiburones).
- 3er grupo: 5% integrado por especies como el lenguado, corvina, ojo de uva, congrio, robalo, chanque, langostino, entre otros; orientado a consumidores de estrato económico medio alto y alto.

Las características más importantes de la pesca artesanal radican, principalmente, en la diversidad de artes y métodos de extracción, especies, tipo de flota, áreas de pesca entre otros, así como la informalidad que genera la falta de cumplimiento de normas, inobservancia en la aplicación de buenas prácticas, desinterés por incorporarse a cadenas productivas, desarrollo empresarial y asociatividad inexistentes o muy incipientes. Además, se ha identificado diversos problemas en la comercialización generados por la dependencia económica con el comerciante o mayorista, precios bajos en playa o puerto, reducida demanda en playa, carencia de infraestructura básica, desconocimiento de mercados, ausencia de recursos, baja calidad de los recursos ofrecidos, imposibilidad de acceso a créditos, informalidad, entre otros⁹.

Todos estos aspectos limitan el desarrollo de la cadena productiva y la participación del pescador artesanal en la comercialización directa de sus productos. Por otro lado, la acuicultura es una actividad aún emergente y en

⁹ Adaptado del diagnóstico del PP 095 "Fortalecimiento de la Pesca Artesanal" del Ministerio de la Producción.



proceso de desarrollo en el país, siendo que las principales especies cultivadas, según la orientación del mercado, son las siguientes:

- Para la exportación: concha de abanico, langostino, tilapia, trucha, algas y paiche.
- Para el mercado interno: trucha, paco, gamitana, paiche, tilapia, lenguado, camarón gigante, conchas de abanico, langostinos, boquichico, carpa¹⁰.

En esta actividad participan productores acuícolas que cuentan con centros de producción con diversos niveles de desarrollo, siendo que los principales son pequeñas y medianas empresas que desarrollan la actividad con fines comerciales y enfoque de mercado (45%), así como por acuicultores de comunidades campesinas y nativas que desarrollan la actividad como un medio de subsistencia y que contribuye con su seguridad alimentaria (47%). Otros realizan la actividad para repoblamiento, con fines de conservación y seguridad alimentaria (5%) y, solo el 3% desarrolla la actividad con un adecuado componente tecnológico y volúmenes de producción de acuerdo al requerimiento de los mercados tanto internos como externos.

Se debe señalar que los acuicultores del nivel de subsistencia se desarrollan sobre la base del autoempleo, sea éste practicado de forma exclusiva o complementaria, y en condiciones de carencia de uno o más recursos que impiden su auto sostenibilidad productiva y la cobertura de la canasta básica familiar. Los recursos que pueden limitar la actividad son referidos a tecnología, recursos naturales, administración, mercado, capital, insumos y servicios para la cadena productiva de la acuicultura. De igual modo, la acuicultura de menor escala ahora denominada Acuicultura de Micro y Pequeña Empresa - AMYPE se practica con orientación comercial, que genera empleo remunerado, tiene algún nivel de tecnificación y no supera los límites definidos para las Micro y Pequeña Empresas - MYPES.

Se reconoce que esta actividad es limitada en su desarrollo por uno o más recursos, por lo que requiere instrumentos para mejorar su competitividad y asegurar su sostenibilidad en cuanto a aspectos de calidad e inocuidad del producto, marco regulatorio ambiental, acceso al crédito, innovación tecnológica, habilidades empresariales, personal técnico calificado, eficiencia logística y acceso a la información de mercado. En líneas generales los problemas que deben ser atendidos para apoyar el desarrollo, expansión y competitividad de la acuicultura son los siguientes:

- Escasas capacidades para la producción, comercialización, gestión y organización de empresas acuícolas con enfoque de cadenas productivas.
- Escasa disponibilidad nacional de insumos para la acuicultura (semilla de buena calidad y alimentos de calidad con costos adecuados) y alta dependencia de semilla importada.
- Escaso desarrollo de paquetes tecnológicos en las diversas áreas que comprende la acuicultura, orientados al fortalecimiento de las cadenas productivas y al desarrollo de la acuicultura de especies con perspectivas de mercado y condiciones de convertirse en industrias.
- Escasa información acerca de la demanda de productos de la acuicultura a nivel nacional e internacional.

¹⁰ Plan Nacional de Desarrollo Acuícola 2010 – 2021.



- Riesgo asociado a la sanidad e inocuidad de los productos provenientes de la actividad de acuicultura, por el inadecuado manejo sanitario de las granjas acuícolas y posible introducción de agentes patógenos que pueden afectar la calidad de los organismos acuáticos y la inocuidad del producto para el consumo humano directo.
- Riesgo ambiental asociado a la producción acuícola.
- Limitado fomento de la inversión privada a escala industrial en acuicultura, así como del ordenamiento y administración de dicha actividad.

Estos problemas limitan el aprovechamiento de los recursos hídricos e hidrobiológicos para la producción acuícola y, en consecuencia, la competitividad, productividad y niveles de producción de la acuicultura peruana.¹¹

4.2. Identificación de necesidades y definición del problema

Para la identificación de necesidades de los pescadores artesanales y productores acuícolas, la Unidad de Articulación (UA) del PNACP realizó, durante el año 2016, un trabajo de campo en diversas caletas y zonas de producción acuícola en las cuales se identificó necesidades comunes entre pescadores artesanales y productores acuícolas, concluyéndose lo siguiente:

- Escaso conocimiento del mercado local, regional, inter regional y nacional.
- Alta informalidad empresarial y escasa asociatividad comercial.
- Limitada aplicación de buenas prácticas pesqueras y acuícolas.
- Limitado conocimiento acerca de la gestión ambiental y sanitaria de la pesca y acuicultura.
- Limitado conocimiento en la implementación de programas de producción.
- Limitado conocimiento de las normas aplicables a la pesca y acuicultura.
- Limitado conocimiento de la estructura de costos y negociación.
- Escaso contacto directo con compradores finales.
- Escaso conocimiento del valor de imagen de sus productos.
- Escaso conocimiento de *marketing* y estrategias de comercialización.
- Escaso conocimiento de la cadena logística de comercialización.

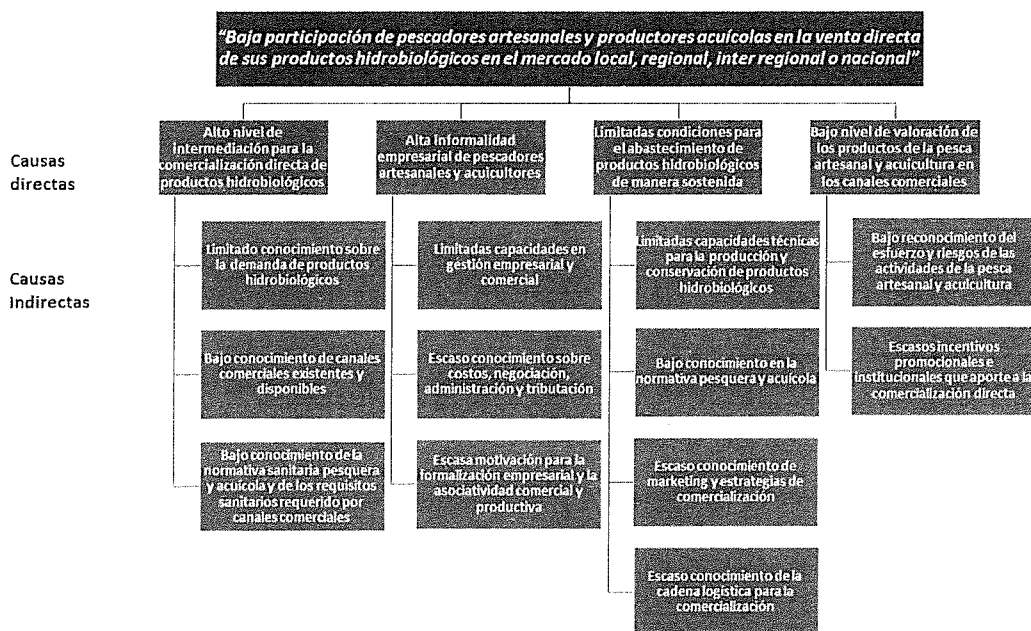
Es importante señalar que estas necesidades y problemática concuerdan con los diagnósticos realizados en el Plan Nacional de Desarrollo Acuícola 2010 - 2021, el Programa Presupuestal 094 "Ordenamiento y Desarrollo de la Acuicultura" y el Programa Presupuestal 094 "Fortalecimiento de la Pesca Artesanal". En ese sentido, la definición del problema orientado al eslabón comercial de la pesca artesanal y la acuicultura es el siguiente:

"Baja participación de pescadores artesanales y productores acuícolas en la venta directa de sus productos hidrobiológicos en el mercado local, regional, inter regional o nacional".

¹¹ Adaptado del diagnóstico del PP 094 "Ordenamiento y desarrollo de la Acuicultura" del Ministerio de la Producción

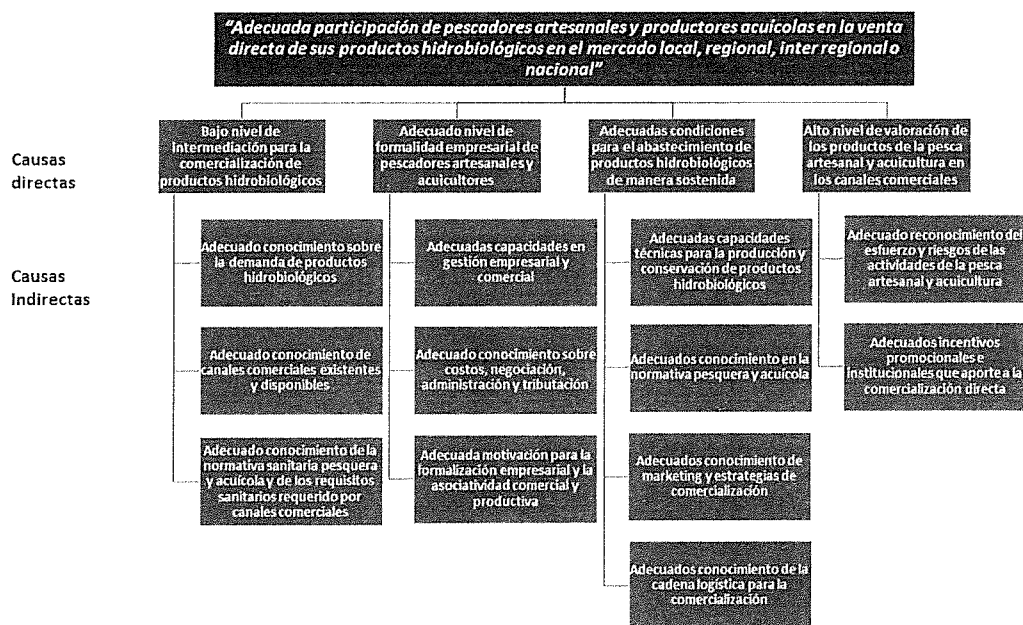
4.3. Causas del problema identificado

Árbol de Problemas



4.4. Árbol de objetivos

Sobre la base de las causas del árbol de problemas, se plantea el siguiente:



Para resolver los problemas de desarrollo comercial y empresarial es que se propone la implementación de la Estrategia de Intervención "De la Red a la Mesa".

5. Alcance

La Estrategia de Intervención “De la Red a la Mesa”, en todos sus componentes y etapas, se desarrolla en el ámbito del Programa Nacional “A Comer Pescado” del Ministerio de la Producción, dentro del marco de sus competencias y sus criterios de focalización y priorización.

6. Principios

La Estrategia de Intervención considera los siguientes principios para su desarrollo:

- **Sostenibilidad de la pesca y la acuicultura.** La pesca artesanal y la acuicultura se desarrollan en un marco de aprovechamiento sostenible de las especies pesqueras y acuícolas, considerando la salud de los ambientes acuáticos y con pleno cumplimiento de la normativa pesquera y acuícola.
- **Consumo responsable de los productos hidrobiológicos.** La demanda de los canales comerciales y el consumidor final observa escrupulosamente el marco normativo de la pesca y la acuicultura (respeto a tallas mínimas y vedas) y el de salud alimentaria (aspectos sanitarios).
- **Provisión de productos sanos e inocuos.** Los actores de la pesca artesanal y la acuicultura, proveen al mercado de productos hidrobiológicos en sus diferentes presentaciones, en observancia plena con la normativa sanitaria vigente.
- **Visión de autogestión de los actores de la pesca artesanal y la acuicultura.** La gestión de los diversos emprendimientos de la pesca artesanal y de la acuicultura deben alcanzar umbrales de autonomía y sostenibilidad.
- **Reconocimiento y valoración del esfuerzo del pescador artesanal y el acuicultor.** Los diversos canales comerciales, el consumidor final y el Estado, reconocen los riesgos y los esfuerzos asumidos por el pescador artesanal y productor acuícola que ofrece sus productos directamente al mercado.
- **Contribución al desarrollo local y territorial.** La prosperidad que genera la pesca artesanal y la acuicultura contribuye con el establecimiento de actividades conexas que, a su vez, generan beneficios colaterales en sus ámbitos de influencia.

7. Objetivos

7.1. Objetivo General

Incrementar la participación de pescadores artesanales y productores acuícolas en la comercialización directa de sus productos hidrobiológicos en el mercado local, regional, inter regional o nacional.



7.2. Objetivos Específicos

- Generar y fortalecer los modelos empresariales y asociativos de los negocios de pescadores artesanales y productores acuícolas.
- Fortalecer y desarrollar capacidades y competencias para la gestión empresarial y comercial de productos hidrobiológicos de origen de la pesca artesanal y de la acuicultura.
- Impulsar la comercialización directa y sostenible, el desarrollo de valor, la gestión de canales de venta, promoción y posicionamiento de los productos de la pesca artesanal y de la acuicultura.

Se debe señalar que los objetivos de la Estrategia *"De la Red a la Mesa"* se enmarcan en el Objetivo Específico *"Fomentar la mejora económica de las actividades de la pesca artesanal y la acuicultura de menor escala, articulando dichas actividades con el impulso de la demanda, y fomentando la iniciativa para la asociatividad privada buscando el desarrollo de nuevas variedades de productos de alta calidad"* del Plan de Implementación del PNACP.

8. Vinculación con el PESEM y PEI del PRODUCE

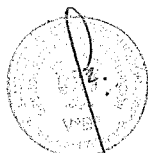
El Cuadro N° 01 muestra la vinculación y asociación del objetivo general de la Estrategia de Intervención *"De la Red a la Mesa"* con el objetivo estratégico y las diferentes acciones estratégicas del Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) 2017 - 2021 del Ministerio de la Producción, aprobado mediante la Resolución Ministerial N° 354-2017-PRODUCE.

Cuadro N° 01. Vinculación de objetivos del PESEM y *"De la Red a la Mesa"*

Objetivo Estratégico PESEM 2017 - 2021	Acción Estratégica	Objetivo general de <i>"De la Red a la Mesa"</i>
Mejorar la cadena de valor de los productos hidrobiológicos	Promover la formalización de la actividad pesquera artesanal y acuícola.	Incrementar la participación de pescadores artesanales y productores acuícolas en la venta directa de sus productos hidrobiológicos en los mercados local, regional, inter regional o nacional.
	Mejorar el nivel de cumplimiento de los estándares de sanidad e inocuidad de los productos de origen pesquero y acuícola.	
	Promover el comercio interno de productos hidrobiológicos.	
	Fortalecer el ordenamiento de la pesca y acuicultura haciendo uso sostenible de los recursos hidrobiológicos.	
	Promover el desarrollo sostenible de la acuicultura.	

Elaboración: PNACP

Asimismo, en el Cuadro N° 02 se muestra la asociación del objetivo general de la Estrategia con los diferentes objetivos estratégicos institucionales definidos en el Plan Estratégico Institucional (PEI) 2018 - 2020 del Ministerio de la Producción, aprobado mediante Resolución Ministerial N° 636-2017-PRODUCE.



Cuadro N° 02. Vinculación de los OEI del PEI y “De la Red a la Mesa”

Objetivo estratégico Institucional (PEI 2018 – 2020)	Objetivo general de “De la Red a la Mesa”
Promover la formalización en el sector pesquero y acuícola. Incentivar la innovación en el sector pesquero y acuícola. Incrementar la producción para el consumo humano directo y acuícola a nivel nacional. Fortalecer el ordenamiento y uso sostenible de los recursos hidrobiológicos en el sector pesquero y acuícola. Mejorar el manejo productivo en el sector acuícola. Elaboración: PNACP	Incrementar la participación de pescadores artesanales y productores acuícolas en la venta directa de sus productos hidrobiológicos en los mercados local, regional, inter regional o nacional.

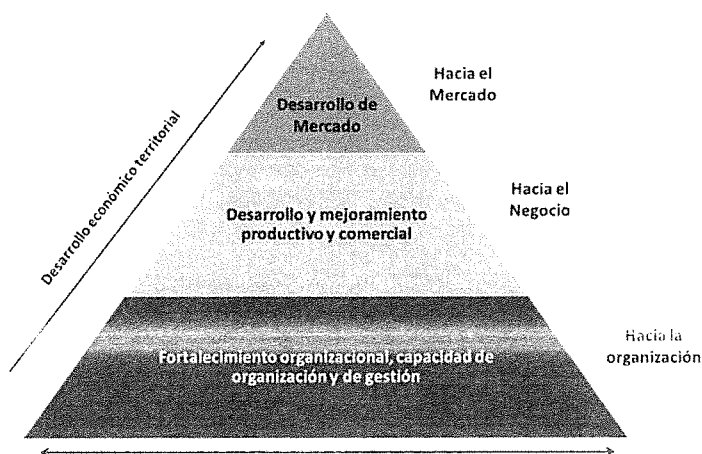
9. Enfoques

La Estrategia de Intervención “De la Red a la Mesa”, considera los siguientes enfoques:

- Hacia la organización: Creando o fortaleciendo los modelos asociativos y empresariales existentes.
- Hacia el negocio: Procurando articular iniciativas públicas y privadas para el desarrollo y mejoramiento productivo y teniendo una acción directa en favor del desarrollo y optimización de los procesos comerciales y productivos.
- Hacia el Mercado: Procurando la identificación y consolidación de canales comerciales, la promoción de los productos, la conexión directa, aportando a la sostenibilidad y el consumo responsable.

A partir de estos enfoques de intervención, se espera establecer una plataforma única de incentivos económicos y empresariales que contribuirán a la formalización del sector de la pesca artesanal, de la acuicultura AMYPE y a la sostenibilidad comercial de las empresas de los mismos, aportando además al desarrollo local y territorial de sus zonas de influencia.

Gráfico N° 01. Enfoque de la intervención



Elaboración: PNACP

10. Criterios de priorización de las zonas de intervención

Para definir las zonas de intervención se considera los criterios de priorización de las estrategias de “Fortalecimiento de la red de distribución y comercialización” y “Fomento de la producción pesquera para el Consumo Humano Directo (CHD)” previstas en el PNACP¹², que cuentan con características de conectividad, presencia de canales de comercialización, así como el potencial de fortalecimiento de la actividad pesquera y acuícola. Otros criterios principales y complementarios tomados en cuenta para la selección de zonas son:

Criterios principales:

- El nivel de asociatividad, organización e integración de pescadores artesanales y productores acuícolas.
- Aplicación de procedimientos adecuados para la manipulación y conservación de productos hidrobiológicos.
- Disposición y acceso a servicios de transporte.
- El número de pescadores y acuicultores formalizados sectorialmente.
- La predisposición de pescadores artesanales y productores acuícolas en incursionar en la comercialización directa, con intereses en mejorar sus procesos de gestión, desarrollo y articulación comercial.

Criterios complementarios

- Tipo de producto desembarcado o cosechado con potencial de inserción en canales comerciales privados o públicos.
- Contar con procesos de capacitación previa con otras entidades públicas o privadas (ONGs, empresas privadas, cooperación internacional) en la normatividad pesquera y acuícola, buenas prácticas, entre otras vinculadas.
- Respeto a las normas de ordenamiento pesquero y acuícola.
- Acceso a DPA y servicios básicos.
- Desembarques pesqueros o cosechas acuícolas.

Es importante señalar que la identificación e incorporación progresiva de nuevas zonas con actores y productos con potencial de articularse a los mercados locales, regionales, inter regionales y nacionales, en la Estrategia de Intervención “*De la Red a la Mesa*” es un proceso permanente que el PNACP gestionará con las diversas instituciones o dependencias sectoriales.

11. Componentes

Para poder llevar a cabo la Estrategia de Intervención se ha definido los siguientes componentes:

11.1. Modelos empresariales y asociativos para los negocios de pescadores artesanales y productores acuícolas y generación de competencias comerciales.

Mediante este componente se incentivará y brindará orientación y conocimientos a los pescadores artesanales y productores acuícolas acerca de la constitución de modelos empresariales que los mismos beneficiarios de la intervención prioricen

¹² Plan de Implementación del Programa.

formar o fortalecer, sean éstos MYPES, Cooperativas o Consorcios o, de ser el caso, fortalecer los ya existentes, que les permitan la conformación de sus propios comités de comercialización, producción y distribución.

De igual modo, se establece como posibles incentivos para la formalización empresarial lo siguiente:

- Consolidación de sus empresas.
- Desarrollo de su capacidad comercial y empresarial.
- Acceso y relacionamiento con nuevos canales comerciales.
- Mejores precios de comercialización de sus productos.
- Reconocimiento y valoración de los productos comercializados.
- Generación de marcas colectivas.
- Valoración de las zonas de extracción y de cultivo ante los mercados y el consumidor final.
- Valoración de la labor del pescador artesanal y productor acuícola en el cuidado, protección y producción sostenible de sus productos hidrobiológicos.
- Posibilidad de financiamiento de sus planes de negocio o proyectos hacia los diferentes fondos concursables.
- Incremento de sus ingresos.
- Mejorar de la calidad de vida en los hogares de pescadores artesanales y productores acuícolas.

Además, comprende el entendimiento de la cadena productiva de su zona, su interacción con ella, el conocimiento del modelo de negocio a adoptar u optimizar y de las acciones comerciales.

Las labores de capacitación consideran el desarrollo de talleres de entrada enfocados a impartir conocimientos relacionados con la gestión empresarial y modelos asociativos, así como la gestión comercial, por lo que se establecen módulos de capacitación que serán brindados y adecuados en función de las necesidades de la población objetivo. Para ello, se ha definido los siguientes módulos generales de capacitación, los que irán adaptándose y ajustándose a las necesidades de cada una de las zonas y grupos de intervención. Los módulos son:

Módulos de fortalecimiento de capacidades en gestión empresarial y modelos asociativos

- Identificación de habilidades, capacidades y competencias.
- Conformación de modelos asociativos y MYPES.
- Administración de negocios.
- Estructuras de costos y flujos de caja.
- Sistemas de gestión de la calidad
- Proyecciones de ventas y utilidades.

Módulos de fortalecimiento de capacidades en comercialización

- El pescado y la salud humana, como argumento comercial.
- Necesidades del mercado doméstico por canal.
- Mercadeo y estrategias de comercialización.
- Desarrollo de fichas técnicas de productos.
- Negociación.



- Definición de los canales de distribución.
- Modelos de trazabilidad aplicados a la pesca artesanal y la acuicultura.
- Cumplimiento de requisitos de acceso al mercado (hoteles, restaurantes, autoservicios, entre otros) y cumplimiento de la normativa sanitaria.
- Proceso de comercialización.

La implementación de los módulos será de forma participativa y con un enfoque constructivista, considerando estudios de caso por parte de los mismos pescadores artesanales y acuicultores, que sean ejemplos a seguir.

El desarrollo de los módulos se realizará con la participación del personal especializado del PNACP y en coordinación con las Direcciones o Gerencias Regionales de la Producción de los Gobiernos Regionales. Asimismo, cuando corresponda, podrá gestionarse la participación de otras instituciones vinculadas como INDECOPI, ITP, SANIPES, FONDEPES y PRODUCE, entre otras instituciones nacionales o regionales que puedan intervenir en los talleres de capacitación y acciones de asistencia buscando complementar los módulos de fortalecimiento de capacidades.

11.2. Asistencia técnica y acompañamiento en los procesos de desarrollo de valor, formalización, comercialización, gestión de canales de venta, modelos de trazabilidad y fortalecimiento de la cadena productiva para los pescadores artesanales y productores acuícolas.

El proceso de asistencia técnica y acompañamiento consiste en la evaluación a un grupo específico de pescadores artesanales o productores acuícolas acerca de un problema determinado que afecte su actividad. Se realizará acciones concretas para superar el problema o inconveniente identificado, así como para mejorar las prácticas o gestión de la actividad. El acompañamiento se realizará *in situ* (en el desembarcadero pesquero artesanal o el centro de producción acuícola de los beneficiarios).

Este proceso considera la generación y desarrollo de habilidades y competencias empresariales y comerciales a través de la técnica *aprendiendo - haciendo*, la cual refiere lo siguiente, según John Dewey (1999), David Kolb (1981) y de Mayer y Colvin (2008): *"...no adquirimos conocimientos asimilando información de manera pasiva; en cambio, aprendemos mejor experimentando de manera activa (aprender haciendo), reflexionando e interiorizando las enseñanzas derivadas de nuestra experiencia, fortaleciendo las respuestas correctas a problemas y situaciones de la vida"*.

Este componente contempla el levantamiento de información de base de los beneficiarios a través de indicadores que permiten medir resultados y realizar una evaluación ex-post. Sobre dicha base se brindará asistencia técnica y acompañamiento para contribuir a la adopción y aplicación de conocimientos mínimos para generar estructuras de costos, registros, formalización de empresas o modelos asociativos, gestión de comités de producción, distribución y comercialización, entre otros.

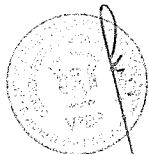
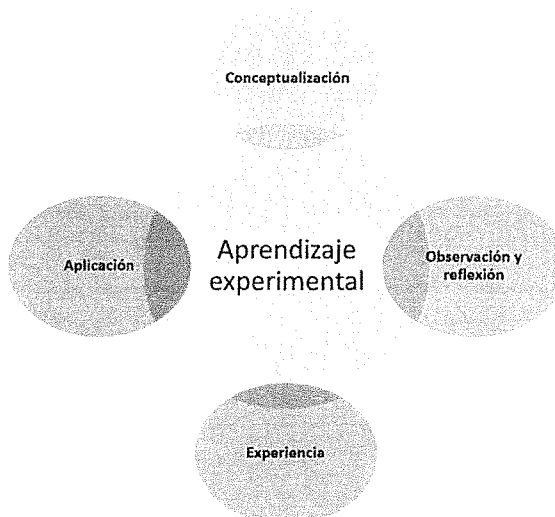


Gráfico N° 02. Esquema Modelo de la técnica “aprendiendo - haciendo”

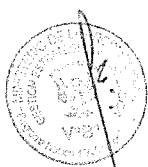


Elaboración: PNACP

En el Cuadro N° 03 se establece las dimensiones e indicadores base a ser determinados antes y después de la intervención, a fin de medir el cambio en los beneficiarios.

Cuadro N° 03. Dimensiones e indicadores base para la evaluación ex-post de los beneficiarios de la intervención.

Dimensión	Indicadores de base de beneficiarios	Fuente de información
Productiva para pescadores artesanales	- Tipo de embarcaciones (cuando corresponda).. - Capacidad de bodega (cuando corresponda) - Artes de pesca utilizados. - Especies capturadas (señalar especie y su arte de pesca). - Temporalidad de las especies capturadas (señalar periodos de extracción por especie). - Uso de hielo desde la extracción hasta el desembarque. - Volumen promedio de captura por viaje de pesca, según temporada.	Directamente del pescador. Observaciones directas.
Productiva para productores acuícolas	- Producción acuícola (toneladas por año). - Número de cosechas al año. - Especies cultivadas. - Tipo de infraestructura de cultivo. - Tiempo de cultivo (por especies y tamaño comercial de la especie acuícola). - Peso promedio de peces en la cosecha (pueden ser varios productos). - Prácticas de sanidad. - Tipo de alimentación.	Directamente del acuicultor. Observaciones directas.
Social y organizacional para pescadores artesanales y productores acuícolas	- Fuerza económicamente activa (N° de miembros que trabajan y edades). - Nivel educativo en la familia (señalar el máximo nivel alcanzado). - Tipo de organización social, productiva o empresarial (Asociación civil, cooperativa, consorcio, EIRL, SRLtda, SAC, SA, etc.). - Cuentan con RUC o RUS. - Cuentan y emiten facturas para la comercialización de productos hidrobiológicos. - La organización social, productiva o empresarial cuenta con comités o unidades para la comercialización y distribución.	Directamente del pescador/ acuicultor. Observaciones directas.

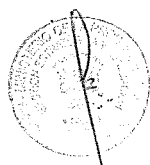


	- Número de mujeres que participan en la organización. - La OSPA está registrada (para pescadores artesanales). - Cuenta con la resolución de autorización o concesión vigente (para acuicultores).	
Económica y comercial para pescadores artesanales	- Estructura de costos para la extracción (insumos, mano de obra, etc.). - Costo de extracción por kilo. - Ingreso familiar (por semana/mes/año). - Mercado (en el DPA, mercados mayoristas locales, mercados minoristas locales, restaurantes locales o en otras regiones, supermercados locales o nacionales) por especies de ser el caso. - Tipo de presentación (fresco entero, fresco entero eviscerado, filetes frescos refrigerados, ahumado) por especie extraída. - Desarrollo de estrategias de comercialización. - Volumen de ventas por especie (semana/mes/año). - Uso de hielo y empaque para el transporte a los mercados. - Precio de venta por especie y presentación. - Lugar de procesamiento primario de ser el caso. - El lugar de procesamiento cuenta con habilitación sanitaria. - Frecuencia de venta. - Acceso a capital/crédito.	Directamente del pescador. Observaciones directas.
Económica y comercial para productores acuícolas	- Estructura de costos para el cultivo (insumos, mano de obra, etc.). - Costo de producción por kilo. - Ingreso familiar (por semana/mes/año). - Mercado (a pie de granja, mercados mayoristas locales, mercados minoristas locales, restaurantes locales o en otras regiones, supermercados locales o nacionales) por especie o producto de ser el caso. - Tipo de presentación (fresco entero, fresco entero eviscerado, filetes frescos refrigerados, ahumado) por especie cultivada. - Volumen de ventas por especie (semana/mes/año). - Uso de hielo y empaque para el transporte a los mercados. - Precio de venta por especie y presentación. - Lugar de procesamiento primario de ser el caso. - El lugar de procesamiento cuenta con habilitación sanitaria. - Frecuencia de venta. - Acceso a capital/crédito.	Directamente del acuicultor. Observaciones directas.

Elaboración: PNACP

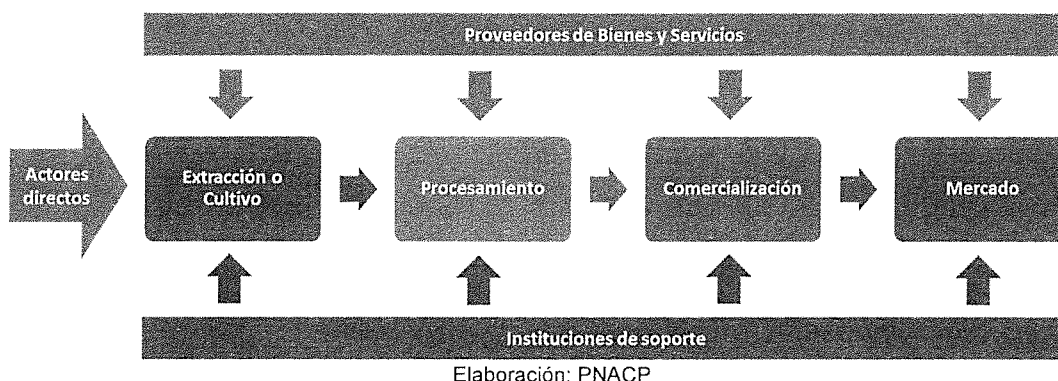
De igual modo, el proceso de asistencia técnica considera la identificación participativa de la cadena productiva de la pesca artesanal o la acuicultura en la zona de intervención y la definición de los actores claves por eslabón de la cadena, a fin de alcanzar un conocimiento pleno acerca del funcionamiento de la misma, la ausencia de algún eslabón y necesidades dentro de los existentes. Además, esta asistencia técnica considera la identificación y diferenciación de actores en cada eslabón con el propósito de propiciar la colaboración y generación de alianzas entre actores de la cadena productiva.

La identificación de actores claves consta de dos pasos básicos, i) *análisis por función de la cadena* y ii) *análisis dentro de cada eslabón funcional* (Diferenciación de actores). El primer paso busca identificar los participantes generales de la cadena por función (producción – manejo post cosecha – transformación – comercialización – prestación de servicios de apoyo), ubicarlos geográficamente y conseguir algunos datos sobre ellos. Este paso concluye con un listado de actores (personas, grupos, empresas, etc.) por función. Con base a esta información se revisa si hay diferencias críticas tecnológicas, sociales, económicas, agro ecológicas, etc., dentro de cada función para decidir si se puede



trabajar con grupos únicos o si hay necesidad de segmentar más los actores. La diferenciación de actores constituye el segundo paso para la identificación de actores. (CIAT, 2004)¹³.

Gráfico N° 03. Modelo de cadena productiva



Cuadro N° 04. Modelo de matriz de identificación de actores por función de la cadena

Funciones de la cadena identificada			
Extracción o Cultivo	Post cosecha y transformación	Comercialización	Mercado
Actor 1	Actor 1	Actor 1	Actor 1
Actor 2	Actor 2	Actor 2	Actor 2
Actor 3	Actor 3	Actor 3	Actor 3
Actor 4, etc.	Actor 4, etc.	Actor 4, etc.	Actor 4, etc.

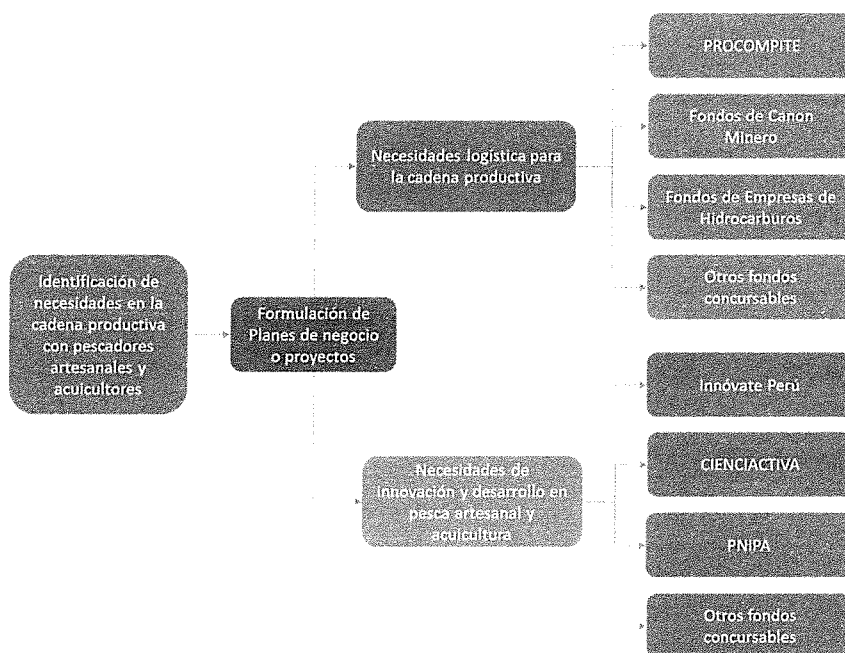
Fuente: CIAT 2004

Asimismo, en base al reconocimiento e identificación de las necesidades de innovación y desarrollo, de tecnologías en los procesos productivos o de facilidades y requerimientos logísticos para mejorar y ampliar los aspectos comerciales y de valor de productos hidrobiológicos en la cadena productiva, se brindará asistencia técnica y acompañamiento a los pescadores artesanales y productores acuícolas en la formulación de planes de negocio u otro tipo de proyecto, según corresponda, a fin que éstos puedan aplicar a los distintos fondos concursables según la necesidad priorizada.



¹³ Diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de Pequeña Escala – Manual de campo. CIAT, Setiembre 2004.

Gráfico N° 04. Rol articulador con los fondos concursables



Elaboración: PNACP

Por otro lado, se trabajará y acompañará directamente a los pescadores artesanales y productores acuícolas en el desarrollo de valor, definición del productos que van a ofrecer a un canal, la identificación de atributos que permitan la creación y desarrollo de concepto de marca colectiva (isotipo y logo), formulación del eslogan además de promover el registro de marca, el posterior desarrollo de material promocional, asistencia en comunicación a través de la web y redes sociales y la elaboración de fichas técnicas de sus productos.

De igual modo, considerando este proceso se desarrollará e implementará, con los mismos actores, las estrategias de comercialización mediante las técnicas de las 4 P del *Marketing* (Producto, Plaza, Precio, Promoción), definición de precios de venta de los productos de la pesca artesanal y de la acuicultura, según la zona, selección de canales y el relacionamiento con el canal comercial.

El desarrollo de la asistencia técnica y acompañamiento en estos aspectos será realizado por el equipo profesional de la Unidad de Articulación del PNACP y sus Gestores de Campo con competencias en desarrollo productivo que puedan acompañar de manera frecuente los procesos de empoderamiento en la mejora organizacional, el desarrollo empresarial y comercial de los beneficiarios, considerando siempre la información base tomada de los beneficiarios y acciones complementarias de seguimiento y monitoreo, a fin de asegurar que los conocimientos que se impartan sean aplicados correcta y metódicamente.

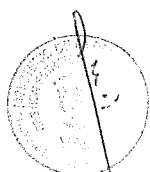
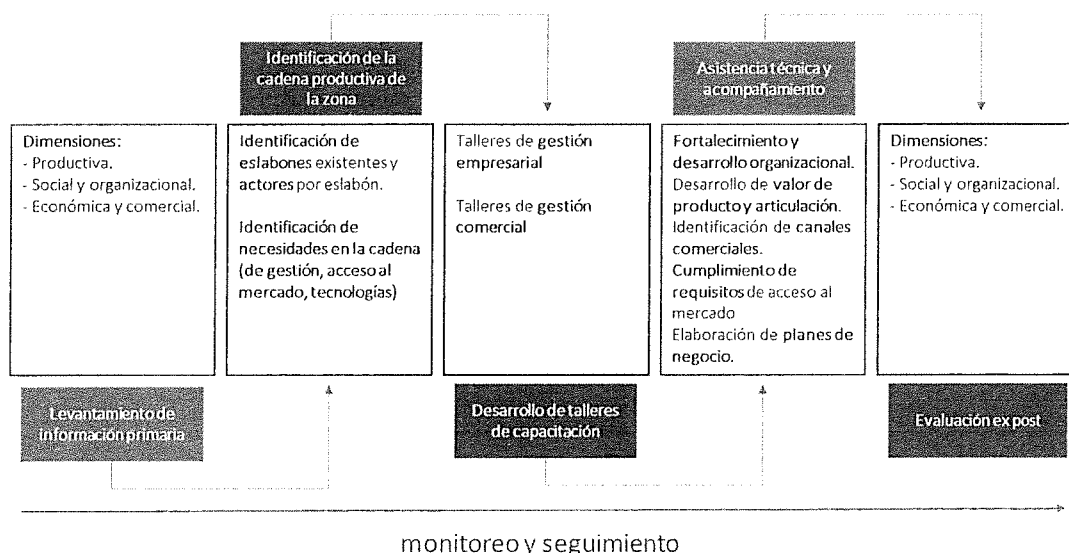


Gráfico N° 05. Esquema de intervención en campo



Elaboración: PNACP

De igual modo, se precisa que el proceso considera el acompañamiento en la presentación de productos, desarrollo de estrategias comerciales aplicadas al producto, orientación en negociación, preparación de muestras, elaboración de fichas técnicas de productos, elaboración de logos, marcas, empaques y etiquetas (de ser aplicable), registro de marca, desarrollo de modelos de trazabilidad, diseño de material promocional, cumplimiento de la norma sanitaria, entre otros.

Respecto a la trazabilidad, se definirán modelos que definan el conjunto de procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, a través de unas herramientas determinadas, los mismos que serán aplicados a la pesca artesanal y la acuicultura en las diversas zonas de intervención y productos que se promuevan para los mercados.

Un valor añadido a los productos pesqueros y acuícolas será la determinación de la vida útil de los productos hidrobiológicos que se promuevan, lo cual determina el periodo de comercialización de los mismos en diferentes presentaciones. Este estudio servirá para promocionar la calidad del producto, su frescura y favorece el periodo de comercialización.

Es importante señalar que una herramienta de soporte que se incluye en este componente es el análisis, diseño e implementación de un soporte informático de desarrollo comercial apoyado en una plataforma web y una aplicación móvil; el propósito de la referida plataforma virtual es permitir que el pescador artesanal o productor acuícola publique su producto y registre el precio de venta y zona de origen del mismo con datos de trazabilidad, a fin que éstos le puedan llegar a través de alertas mediante la misma aplicación a responsables de compras de restaurantes, cadenas de restaurantes, hoteles, supermercados, para que puedan tener contacto directo con el pescador artesanal o acuicultor, realicen una conexión comercial directa y concreten sus ventas, beneficiándose ambos actores en sus precios, tanto el establecimiento comercial como el pescador artesanal o acuicultor.

El beneficio adicional para los canales comerciales será que a través de la generación de códigos de barra bidimensional cuadrado, pueda contarse la "historia detrás de un plato", en donde se relate con imágenes, videos o figuras el esfuerzo realizado por el pescador artesanal y el productor acuícola para poder brindar el producto de primera mano a los canales comerciales, resaltando además, la frescura de los mismos y la información adicional de trazabilidad.

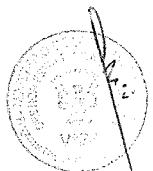
Finalmente, se espera establecer un trabajo articulado con las Direcciones Regionales de la Producción (DIREPRO) y las Gerenciales Regionales de la Producción (GEREPRO) de los Gobiernos Regionales, con las municipalidades provinciales y distritales, las Direcciones Generales de Pesca Artesanal y de Acuicultura del Ministerio de la Producción en actividades y objetivos comunes que contribuyan con el logro de objetivos institucionales permitiendo, de ser el caso, ampliar la cobertura del servicio y la colaboración de otras instituciones vinculadas en la cadena productiva como los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), los CITE pesqueros y acuícolas, FONDEPES, INACAL, INDECOPI, Universidades públicas o privadas, ONGs, entre otros. Esta colaboración y asistencia, permitirá que los pescadores artesanales y productores acuícolas incluyan o adopten mecanismos de trazabilidad, que permitirá que su producto pueda ser rastreado desde la extracción o cosecha hasta el lugar final de comercialización.

11.3. Promoción de productos hidrobiológicos y acciones de articulación comercial en canales privados y públicos

En esta etapa se buscará brindar apoyo a través de la comunicación estratégica en la promoción de sus productos y marcas generadas, además de desarrollar campañas de promoción y difusión de los productos pesqueros y acuícolas considerando el valor del producto, el origen, la calidad, el valor nutricional y los agentes que lo extraen o cultivan (organizaciones de pescadores artesanales, cooperativas, consorcios, micro empresas acuícolas familiares, comunidades campesinas, etc.).

Asimismo, incluye la difusión de videos de promoción de consumo de los productos hidrobiológicos que tengan los pescadores artesanales y productores acuícolas según su zona de extracción o producción, además de promover las marcas que pudieran generarse y productos en diversos eventos de promoción comercial que puedan identificarse como oportunidades de difusión de productos y marcas como son campañas en autoservicios, hoteles, restaurantes y en todo canal comercial posible, bajo el reconocimiento de la iniciativa "*De la Red a la Mesa - Por la sostenibilidad y el desarrollo*". Cabe señalar que el reconocimiento podrá otorgarse a pescadores artesanales y productores acuícolas, así como a los diferentes canales comerciales previo cumplimiento de requisitos que se definirán en el proceso de desarrollo del reconocimiento. En el proceso de implementación de la Estrategia se definirán los criterios para acceder al reconocimiento, enmarcados en los principios de "*De la Red a la Mesa*" y otros adicionales de ser el caso.

Asimismo, este componente comprende la promoción y gestión de reuniones de articulación comercial directa de pescadores artesanales y acuicultores con hoteles, restaurantes, catering, supermercados y todo canal comercial existente, con la asistencia de los especialistas del PNACP, tanto en sus zonas de origen como en el mercado de Lima, lo cual les permitirá atender el mercado regional y nacional. Cabe indicar que la articulación comercial comprende las tres acciones

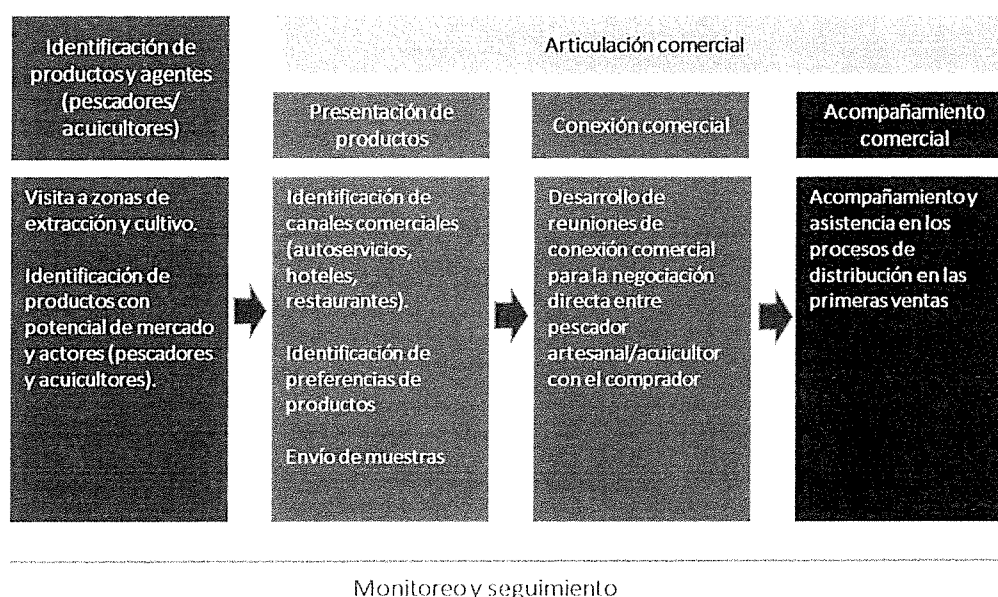


específicas siguientes: i) presentación de productos en canales comerciales priorizados, ii) generación de reuniones de conexión comercial y iii) acompañamiento comercial.

La articulación comercial, además, comprende el desarrollo de encuentros productivos que buscan fortalecer, desarrollar y generar, de mejor forma, una comercialización sostenible y negociación atractiva en el mercado local e inter-regional entre los pescadores y productores acuícolas beneficiarios con los canales comerciales locales.

Es importante indicar que otros aspectos de articulación comercial de mediano y largo plazo que se buscará a través de la Estrategia de Intervención "De la Red a la Mesa" es la inserción de los pescadores artesanales y productores acuícolas organizados empresarialmente hacia canales comerciales institucionales como universidades, escuelas, hospitales, el acceso hacia mecanismos de compras públicas, entre otros.

Gráfico N° 06. Proceso de articulación comercial



Elaboración: PNACP

Finalmente, se considera importante la sistematización de la experiencia a través de la elaboración de una publicación de todo el proceso de desarrollo comercial con pescadores artesanales y productores acuícolas y la difusión de resultados a través de un encuentro de la cadena productiva en la que participen pescadores artesanales, acuicultores, chef, restaurantes, autoservicios, autoridades de gobierno nacional y regional, ONGs, gremios empresariales y organismos de cooperación.

Se debe señalar que los componentes se implementarán mediante un proceso de transferencia definido para grupos beneficiarios dividido en etapas y el cual será flexible, adaptado a las condiciones de las zonas de intervención y el cual tendrá además espacios de retroalimentación con los mismos actores en el proceso de implementación de cada componente y actividad, a fin de generar el empoderamiento de la intervención por parte de los mismos.



El desarrollo de cada uno de los componentes puede trascender las etapas definidas según los procesos de adopción y aplicación de conocimientos; asimismo, los componentes implementados por etapas contribuyen en asegurar la trazabilidad de los productos de la pesca artesanal y de la acuicultura, permitiendo su posicionamiento y reconocimiento en los mercados nacionales.

12. Etapas del proceso para la sostenibilidad

En el Cuadro N° 06 se presenta y describe las etapas del proceso aplicado a los beneficiarios para alcanzar el umbral sostenibilidad y las actividades que se realizarían en las mismas.

Cuadro N° 06. Etapas y actividades del proceso de sostenibilidad empresarial y comercial

Objetivos	Etapas	Descripción	Actividades
Objetivo General Incrementar la participación de pescadores artesanales y productores acuícolas en la venta directa de sus productos hidrobiológicos en el mercado local, regional, inter regional o nacional, incluyendo mejoras organizativas, propuesta de valor, desarrollo de marcas, cobertura y reconocimiento del mercado y el desarrollo de negocios sostenibles. Objetivos Específicos Generar y fortalecer los modelos empresariales y asociativos de los negocios de pescadores artesanales y productores acuícolas. Fortalecer y desarrollar capacidades y competencias para la gestión empresarial y comercial de productos hidrobiológicos de origen de la pesca artesanal y de la acuicultura. Impulsar las conexiones comerciales directas sostenibles, el desarrollo de valor, la gestión de canales de venta y promoción de los productos de la pesca artesanal y de la acuicultura.	De inicio (06 meses)	Tiene como propósito, identificar la cadena productiva local de los productos hidrobiológicos, definir claramente a la población beneficiaria y establecer una línea de base de los mismos.	- Identificación de zonas a intervenir. - Identificación de la cadena productiva existente. - Presentación de la propuesta de intervención. - Definición de beneficiarios. - Levantamiento de información primaria.
	De desarrollo (12 meses)	Considera un permanente proceso de asistencia técnica y acompañamiento <i>in situ</i> para la generación o fortalecimiento de los diversos modelos empresariales por parte de los pescadores artesanales y productores acuícolas, su incursión en la negociación y la generación de diversas experiencias comercialización directa.	- Presentación de modelos empresariales y asociativos. - Acompañamiento y gestiones para la formalización de modelos empresariales (MYPES, Cooperativas o consorcios, según la necesidad de las bases). - Acompañamiento en la administración de la empresa. - Asistencia en costos, aspectos contables y tributarios. - Identificación de productos con demanda. - Identificación de canales comerciales públicos y privados. - Desarrollo de fichas técnicas y etiquetas. - Fichas de valor nutricional de productos promovidos. - Desarrollo de estrategias comerciales. - Estudios de vida útil de productos. - Definición y facilitación de los procesos de distribución. - Acompañamiento para el envío de muestras. - Promover reuniones comerciales directas. - Primeras experiencias comerciales en canales privados o públicos. - Participación y acompañamiento en encuentros productivos. - Dimensionamiento de los mercados locales. - Pasantías a canales comerciales y talleres de intercambio de experiencias. - Generación de videos promocionales de zonas, productos y actores de la pesca artesanal y la acuicultura. - Generación de una plataforma virtual de desarrollo comercial.

	De Consolidación (12 meses)	En esta etapa se evidenciará y consolidará el proceso de comercialización directa e independiente por parte de los pescadores artesanales y productores acuícolas, el intercambio de experiencias, el relacionamiento con canales comerciales, el posible acceso a financiamiento de planes de negocio, además de la generación de marcas colectivas, utilización de mecanismos de trazabilidad y adopción del reconocimiento de Calidad "De la Red a la Mesa"	- Asistencia y acompañamiento en formulación de planes de negocio. - Asistencia en el desarrollo de marcas colectivas. - Posicionamiento y promoción de marcas colectivas. - Desarrollo de estrategias comunicacionales. - Definición de modelos de trazabilidad. - Adopción de modelos de trazabilidad - Desarrollo e incorporación del reconocimiento "De la Red a la Mesa".
	Monitoreo Expost (06 meses)	Evaluación de indicadores de resultados, impacto y sostenibilidad de la actividad empresarial y comercial. Monitoreo y seguimiento de zonas en las cuales se ha intervenido para evaluar la sostenibilidad Sistematización, edición de informes de resultados y eventos de difusión de resultados.	

Elaboración: PNACP

13. Periodo de intervención

La Estrategia de Intervención "De la Red a la Mesa" tendrá un periodo de intervención del **2018 al 2022**¹⁴, sujeto a una evaluación por resultados y una medición intermedia para evaluar el logro de los principales indicadores y definición de nuevas estrategias.

Se debe señalar además que el periodo de acción de la referida Estrategia considera también el plazo del Plan Estratégico Sectorial Multianual 2017 – 2021 del Ministerio de la Producción, a fin de contribuir con el logro de los indicadores de resultados.

14. Indicadores por componente

En el Cuadro N° 07 se presenta los principales indicadores por componente, los cuales se emplearán para medir los resultados a obtener con la implementación de las acciones señaladas:

Cuadro N° 07. Indicadores por componente

Componente	Indicadores	Unidad de Medida	Descripción
Componente 1: Modelos empresariales y asociativos para los negocios de pescadores artesanales y productores acuícolas y generación de competencias comerciales	Número de modelos empresariales constituidos	Empresa constituida	Referido a las empresas MYPE, cooperativas o consorcios constituidos a partir de las asistencias técnicas realizadas.
	Número de modelos empresariales fortalecidos	Empresa fortalecida	Referido a las empresas MYPE, cooperativas o consorcios existentes fortalecidos en su gestión y operación a partir de las asistencias técnicas realizadas.
Componente 2: Asistencia técnica y acompañamiento en los procesos de desarrollo de valor, formalización, comercialización, gestión de canales de venta y fortalecimiento de la cadena productiva para los pescadores artesanales y productores acuícolas	Número de asistencias técnicas a pescadores artesanales	Asistencia técnica	Las asistencias técnicas son las visitas de campo y acompañamiento que se realizan a pescadores artesanales, las mismas que se acreditan con actas de asistencia técnica firmadas por el beneficiario y el gestor de campo.

¹⁴ De acuerdo al periodo de vigencia del PNACP establecido mediante el Decreto Supremo N° 007-2012-PRODUCE modificado por el Decreto Supremo N° 016-2017-PRODUCE.

	Número de asistencias técnicas a productores acuícolas	Asistencia técnica	Las asistencias técnicas son las visitas de campo y acompañamiento que se realizan a productores acuícolas, las mismas que se acreditan con actas de asistencia técnica firmadas por el beneficiario y el gestor de campo.
Componente 3: Promoción de productos hidrobiológicos y acciones de articulación comercial en canales privados y públicos	Productos hidrobiológicos comercializados en kilos	Kilos	Considera los productos hidrobiológicos de pescadores artesanales o productores acuícolas que se comercializan por kilos y que son colocados directamente en restaurantes, hoteles y autoservicios u otros canales comerciales.
	Valor de los productos comercializados	Soles	Considera el valor de las ventas directas de productos hidrobiológicos en restaurantes, hoteles y autoservicios u otros canales comerciales.
	Número de encuentros productivos	Encuentro productivo	Corresponde a los encuentros realizados entre pescadores artesanales y acuicultores beneficiarios con hoteles, restaurantes y autoservicios identificados en los departamentos priorizados y de la ciudad de Lima.

Elaboración: PNACP

Las metas se definirán de acuerdo a los presupuestos asignados al Programa Nacional "A Comer Pescado" y de acuerdo a los planes de trabajo u hojas de ruta con diferentes organismos y dependencias del Ministerio de la Producción para la implementación de "De la Red a la Mesa", los que se plasmarán, según corresponda, en los Planes Operativos Institucionales (POI) correspondientes.

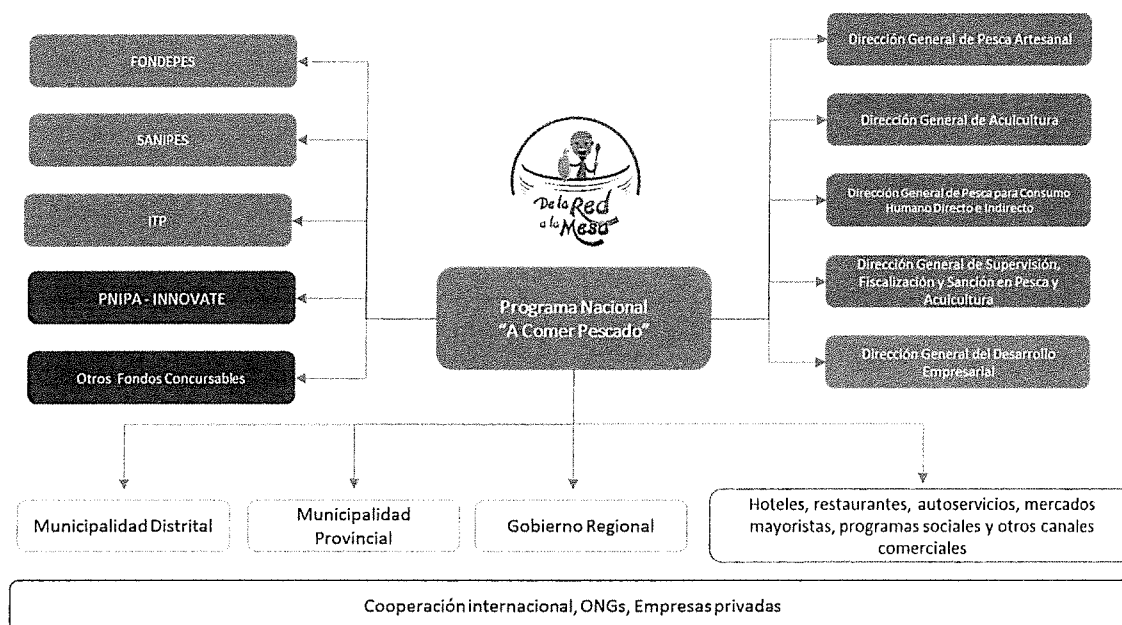
15. Plataforma de coordinación interinstitucional

Un mecanismo que facilitará la implementación de "*De la Red a la Mesa*" será la gestión y establecimiento de una plataforma de coordinación que permita la articulación con las diversas dependencias que brinden soporte en diferentes áreas y eslabones de la cadena productiva de la pesca artesanal y de la acuicultura. Con ellas se deberá establecer sinergias y generar una colaboración estrecha, con el propósito de definir líneas de acción entre las Direcciones, Organismos y Programas que gestionen las políticas sectoriales de pesca y acuicultura. Se podrá establecer planes de trabajo, definir compromisos y metas a cumplir de ser el caso, de forma conjunta.

Asimismo, dentro de esta articulación se considera la generación de trabajos conjuntos con canales comerciales gobiernos regionales y la gestión para la participación de ONGs y la cooperación internacional.



Gráfico N° 07. Modelo de plataforma de coordinación "De la Red a la Mesa"



Elaboración: PNACP

16. Monitoreo y seguimiento

Las acciones de monitoreo y seguimiento sobre la ejecución de la Estrategia de Intervención "De la Red a la Mesa" será realizada permanentemente por el PNACP y se llevará a cabo a través del registro continuo de la información asociada a los indicadores de la referida Estrategia, bajo la supervisión y acompañamiento de la Unidad de Gestión Estratégica y Evaluación del Programa - UGEE.

Los resultados serán reportados al Despacho Viceministerial de Pesca y Acuicultura con una frecuencia anual, a través de un informe de avances, los cuales serán acompañados además de informes de monitoreo mensuales, con información desagregada a nivel regional, cuando las bases de datos y los reportes nacionales lo permitan. La información requerida será recolectada a través de los registros de actividades de campo y procedimientos del monitoreo, seguimiento y evaluación establecidos en colaboración con la UGEE.

17. Financiamiento

La implementación de esta Estrategia de Intervención se ejecutará con cargo del Presupuesto Institucional del PNACP y otros recursos de fuentes públicas y/o privadas que podrían gestionarse para su ejecución.

18. Alianzas para la implementación de la Estrategia

Se ha considerado tener como aliados para la implementación a diversos organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación – FAO o el Centro para los Servicios de Información y Asesoramiento sobre la Comercialización de los Productos Pesqueros de América Latina y el

Caribe - INFOPESCA, así como diversas ONGs interesadas en apoyar la implementación de la Estrategia de Intervención en áreas y zonas comunes de trabajo.

Finalmente, dado que la intervención brinda apoyo y soporte a los eslabones finales de la cadena productiva de la pesca artesanal y la acuicultura, se generarán sinergias, hojas de ruta o planes de trabajo con otras dependencias y organismos del Ministerio de la Producción, Gobiernos Regionales u otras dependencias vinculadas, para el desarrollo de acciones conjuntas y complementarias.

19. Sobre el Reconocimiento “De la Red a la Mesa”

La Estrategia de Intervención “De la Red a la Mesa” considera en su proceso de implementación, el reconocimiento formal que hace el Ministerio de la Producción a pescadores artesanales, productores acuícolas y canales comerciales que participan activamente en la Estrategia de Intervención, a través del cual se resalta su participación y colaboración efectiva entre agentes en las actividades realizadas por el Programa Nacional “A Comer Pescado” para su incorporación al mercado.

Los criterios que se considerarán para otorgar el Reconocimiento a los participantes serán los siguientes:

- 1) Cumplimiento de las normas sanitarias y de operación del Sector Producción.
- 2) Formalización comercial y tributaria.
- 3) Aplicación de buenas prácticas pesqueras y acuícolas
- 4) Aplicar modelos de trazabilidad.
- 4) Otros criterios que se puedan establecer.

