

MANUAL PARA LA FACILITACIÓN DE PROCESOS FORMATIVOS EN LA CADENA DE VALOR DE LA PESCA ARTESANAL

Proyecto Humboldt II – UNDP-PER-00673



Curso de Capacitación en Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable con enfoque en Agregación de Valor

Por: **Simone Pisu** – Consultor

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2025. “Servicio de consultoría para el diseño de un programa de capacitación en seguridad e inocuidad alimentaria y pesca responsable con enfoque en la agregación de valor de la pesca artesanal en las localidades de Pisco, Marcona y Atico”. Plan de trabajo. Proyecto “Catalizando la Implementación de un Programa de Acción Estratégico para la Gestión Sostenible de los Recursos Marinos Vivos Compartidos en el Sistema de la Corriente de Humboldt, Proyecto Humboldt II”, Lima. 83 pp

Contenido

1.	Presentación.....	4
2.	Propósito del Manual.....	5
3.	Enfoque Pedagógico.....	6
3.1.	Principios de la Andragogía	6
3.2.	Principios del SAS2 aplicados al curso	8
4.	Rol del Facilitador/a	11
4.1.	Características andragógicas	11
4.2.	Competencias clave	11
4.3.	Rol del facilitador/a en el curso.....	13
5.	Contenidos del Programa.....	15
	Módulo 1: Sostenibilidad y comprensión de la cadena de valor pesquera	16
	Ficha de Resumen del Módulo.....	16
	Resumen del módulo	17
	Apertura del módulo	18
	Descubriendo todo lo que el mar nos da y cómo cuidarlo	21
	Concepto de sostenibilidad y su aplicación a la pesca artesanal.....	24
	Artes de pesca: selectividad y sostenibilidad.....	27
	Medidas de gestión para el uso sostenible de los recursos marinos y su conservación.....	30
	Identificación de actores, roles y relaciones en la cadena de valor.	33
	Retos y oportunidades en la cadena pesquera artesanal	36
	Producto 1: comprendiendo el valor de nuestros recursos	38
	Módulo 2: Buenas prácticas de manipulación, conservación y procesamiento.	39
	Ficha de Resumen del Módulo.....	39
	Resumen del módulo	40
	Apertura del módulo	41
	Higiene y manipulación a bordo: uso del hielo, fisiología del pescado, tiempos críticos	42
	Buenas prácticas en estiba, descarga de productos hidrobiológicos, transporte, conservación, tareas previas en DPA.	45
	Prácticas diferenciadas para recursos bentónicos.....	48
	Trazabilidad	50
	Uso de manuales técnicos de SANIPES, SPDA y otros referentes	52
	Producto 2: del cuidado del recurso al valor del producto	55
	Módulo 3. Agregación de valor, comercialización y emprendimientos pesqueros.....	56
	Ficha de Resumen del Módulo.....	56
	Resumen del modulo	57
	Emprendimiento e innovación en la cadena de valor de la pesca artesanal	58
	Herramientas de formulación de ideas de negocio: FODA y CANVAS.....	64
	Gestión financiera básica para la pesca artesanal	71
	De la idea a la acción: dar el paso hacia la formalización	74
	Producto 3: del aprendizaje a la acción — construyendo nuestro modelo de negocio.....	77
	Indicadores de logro del curso	79
	Guía para el cierre del curso.....	80
6.	Facilitando el cambio hacia una economía azul.....	81
7.	Bibliografía	82
8.	Anexos.....	83

1. Presentación

Esta guía está dirigida a quienes cumplan el rol de **facilitación del aprendizaje** en la ejecución del programa de capacitación en **Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable con enfoque en la agregación de valor**, elaborado en el marco del **Proyecto Humboldt II – “Catalizando la implementación de un Programa de Acción Estratégico para la gestión sostenible de los recursos marinos vivos compartidos en el Sistema de la Corriente de Humboldt” (UNDP-PER-00673)**.

El manual es complementario al **Manual del Agente de la Cadena Valor**, así como a las presentaciones y materiales de apoyo diseñados para cada sesión del programa de capacitación, que está orientado a pescadores y pescadoras artesanales, así como a actores vinculados a la cadena de valor en las localidades de **Pisco, Marcona y Atico**.

El programa contempla tres módulos principales que abordan los ámbitos de:

1. **Sostenibilidad y comprensión de la cadena de valor pesquera,**
2. **Buenas prácticas en manipulación, conservación y procesamiento, y**
3. **Formalización, agregación de valor y comercialización.**

Estos módulos buscan fortalecer capacidades técnicas, promover la pesca responsable y asegurar la inocuidad de los productos hidrobiológicos, respondiendo a las brechas detectadas en el diagnóstico previo y alineándose con los objetivos de mejorar la seguridad alimentaria y la competitividad de la pesca artesanal.

La capacitación se desarrolla bajo un enfoque de aprendizaje de adultos (andragogía), priorizando la participación activa, la reflexión colectiva y la aplicación práctica de los contenidos. Se emplean metodologías de facilitación de procesos grupales, dinámicas participativas y herramientas de análisis social (SAS2), asegurando que los aprendizajes se conecten con la experiencia y los saberes locales de los participantes.

En esta guía, siguiendo lo planteado por **Knowles (1980, s.f.; Sánchez, 2015)**, no se utiliza el concepto de “profesor” o “docente”, sino el de **facilitador/a del aprendizaje**, entendiendo que su rol es acompañar y dinamizar el proceso formativo más que transmitir conocimiento de manera unidireccional. Asimismo, en relación con la evaluación, se adopta el concepto de **evaluación auténtica** (Condemarín, 2000; Brooks, 1993), que se centra en valorar las competencias de los participantes en situaciones reales y significativas, vinculadas directamente con su práctica cotidiana en la pesca artesanal.

De esta forma, el presente manual constituye una herramienta metodológica que orienta al facilitador/a en la preparación, conducción y evaluación de las sesiones de capacitación, promoviendo un proceso de aprendizaje **significativo, inclusivo y sostenible**, en beneficio de la gestión responsable de los recursos pesqueros y la mejora de la calidad de vida de las comunidades costeras de la corriente de Humboldt.

2. Propósito del Manual

Este manual ha sido creado para **acompañar a quienes facilitan el aprendizaje** en el curso de capacitación en **Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable con enfoque en la agregación de valor**.

Su propósito es brindar una **guía práctica y sencilla**, que ayude a preparar, conducir y cerrar cada sesión de manera clara, participativa y adaptada a la realidad de los pescadores y pescadoras artesanales y agentes de la cadena de valor en general. Más que un conjunto de instrucciones, este manual busca ser una **herramienta de apoyo** para que el facilitador encuentre ideas, recursos y orientaciones que le permitan:

- Crear un ambiente de **confianza y respeto**, donde todos se sientan cómodos para aprender y compartir.
- Reconocer y aprovechar los **saberes previos** de los participantes como punto de partida para el aprendizaje.
- Dinamizar los encuentros con actividades prácticas, juegos, preguntas y ejercicios que inviten a la **reflexión y a la acción**.
- Promover la **colaboración y el trabajo en grupo**, facilitando que cada persona aporte desde su experiencia.
- Asegurar que los temas de seguridad alimentaria, inocuidad y pesca responsable se conecten con la vida diaria y las necesidades locales.

El manual también busca **inspirar al facilitador/a** a convertirse en un acompañante del proceso de aprendizaje, más que en un transmisor de conocimientos. Su papel será ayudar a que los participantes descubran juntos nuevas formas de mejorar sus prácticas, cuidar mejor los recursos marinos y obtener un mayor valor de su trabajo.

En pocas palabras, este manual quiere servir como un **compañero de ruta** que facilite la tarea de enseñar y aprender, y que contribuya a que el curso se convierta en una experiencia **motivadora, práctica y transformadora** para todos y todas.

3. Enfoque Pedagógico

3.1. Principios de la Andragogía

La andragogía, entendida como el arte y la ciencia de facilitar el aprendizaje en personas adultas, es la base pedagógica de este programa de capacitación. A diferencia de la educación tradicional, que suele ser jerárquica y centrada en la figura del profesor, la andragogía pone en el centro al participante como sujeto activo, portador de saberes, experiencias y capacidades. El facilitador/a acompaña y dinamiza el proceso, generando un ambiente de confianza donde se aprende en comunidad.

En el marco del curso de capacitación en **Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable**, los principios andragógicos se traducen en cuatro ejes fundamentales: **aprender haciendo, participación activa, aprendizaje significativo y orientación a la acción**.

Aprender haciendo

El aprendizaje en adultos es más efectivo cuando se construye desde la práctica concreta y no desde la mera transmisión teórica. Los pescadores y pescadoras, al igual que los actores de la cadena de valor, aprenden mejor cuando pueden experimentar, observar y aplicar directamente lo aprendido.

- En este curso, cada concepto técnico (como la cadena de frío, el uso correcto del hielo o el fileteado higiénico) se vincula con **ejercicios prácticos** que permiten comprobar en el momento cómo impactan en la calidad e inocuidad del producto.
- “Aprender haciendo” significa también **aprender equivocándose**, validando los errores como parte del proceso y generando espacios de ensayo y mejora.
- Las sesiones prácticas en desembarcaderos, embarcaciones o líneas de procesamiento permiten a los participantes integrar inmediatamente lo aprendido a su realidad laboral.

Participación activa

En la educación de adultos, **aprender es participar**. El conocimiento no se recibe pasivamente, sino que se construye en el diálogo, la interacción y el trabajo en grupo.

- Cada sesión se estructura con dinámicas que invitan a que todas las personas aporten desde su experiencia, promoviendo un **espacio horizontal y democrático** donde cada voz cuenta.
- Se fomenta la **co-creación de acuerdos y compromisos**, en lugar de imponer normas o contenidos.
- La participación activa también implica reconocer las diferencias en el grupo: hombres y mujeres, jóvenes y adultos mayores, armadores y tripulantes. La diversidad de miradas enriquece el aprendizaje colectivo.
- El facilitador/a estimula esta participación a través de preguntas abiertas, discusiones en grupos pequeños, juegos de rol y ejercicios prácticos.

Aprendizaje significativo

El aprendizaje significativo ocurre cuando los contenidos se conectan con la vida real, con las necesidades concretas y con los saberes previos de las personas. No se trata de acumular información, sino de **dar sentido a lo aprendido**.

- En este curso, cada tema (como las normas sanitarias o la formalización para acceder a mercados) se relaciona con la experiencia cotidiana de los participantes.
- Los pescadores reconocen el valor del aprendizaje cuando este se traduce en **beneficios concretos**, como obtener mejor precio por un pescado de calidad, reducir pérdidas post-captura o acceder a nuevos mercados o algún título habilitante.
- El facilitador/aparte siempre de las preguntas del tipo: ¿cómo lo hacemos hoy?, ¿qué funciona y qué no?, ¿qué podríamos mejorar? Así, el nuevo conocimiento se integra de manera orgánica a lo que ya saben y hacen.
- El aprendizaje significativo también supone reconocer la dimensión cultural y emocional del trabajo pesquero: prácticas heredadas, identidad comunitaria y orgullo por el oficio.

Orientación a la acción

El aprendizaje de adultos se valida en la práctica, en la posibilidad de **hacer algo distinto después de la capacitación**. Cada sesión debe culminar en acuerdos, compromisos o productos concretos que sirvan como guía para la acción en la vida laboral.

- En el curso, la orientación a la acción se materializa en productos grupales como:
 - un **checklist de buenas prácticas a bordo**,
 - una **propuesta de mejora en la manipulación y conservación**,
 - o un **plan de negocio básico para un producto con valor agregado**.
- La acción no se limita al momento del curso: se busca que los compromisos asumidos por los participantes se extiendan a su práctica diaria, involucrando también a sus asociaciones y comunidades.
- El facilitador/a tiene la tarea de cerrar cada sesión con la pregunta clave: *¿qué cambiaremos a partir de mañana en nuestra práctica?*

Tabla 1. Principios andragógicos aplicados en el curso y su contribución al aprendizaje

Principio andragógico	Qué significa	Ejemplos aplicados en el curso	Beneficio esperado
Aprender haciendo	El aprendizaje se construye desde la práctica y la experiencia directa.	- Checklist en embarcación (hielo, limpieza, estiba). - Práctica de fileteado e higiene comparando resultados. - Demostración de técnica ikejime.	Validar en el momento cómo las buenas prácticas mejoran la calidad, inocuidad y valor del pescado.
Participación activa	El conocimiento se construye en diálogo, cada voz aporta desde su experiencia.	- Mapa de actores de la cadena de valor. - Role play de negociación comprador–vendedor. - Círculo de historias (errores y aciertos).	Fomentar confianza, horizontalidad y construcción colectiva de aprendizajes.
Aprendizaje significativo	Lo aprendido tiene sentido porque se conecta con la vida real y las necesidades concretas.	- Análisis de costos de no calidad. - Estudio de casos locales (caletas que mejoraron precios). - Conversatorio sobre consumo familiar y salud.	Reconocer que lo aprendido impacta en el trabajo, la economía familiar y la salud comunitaria.
Orientación a la acción	El aprendizaje se valida cuando genera compromisos y cambios prácticos.	- Producto grupal por módulo (checklist, propuesta, plan de negocio). - Cierre de sesión con compromisos personales. - Simulación de feria comercial (Demo Day).	Asegurar que el curso se traduzca en mejoras reales en la pesca, manipulación y comercialización.

3.2. Principios del SAS2 aplicados al curso

El **Sistema de Análisis Social (SAS2)** es un conjunto de herramientas participativas que permiten comprender mejor la realidad de un grupo y generar soluciones colectivas a problemas comunes. Se basa en el diálogo, la reflexión y la toma de decisiones compartidas, elementos centrales en un curso dirigido a adultos que viven la pesca artesanal en su día a día.

Aplicar los principios de SAS2 en este programa significa que el facilitador/a no solo transmite información técnica, sino que **crea las condiciones para que los participantes analicen juntos sus retos y construyan acuerdos prácticos** para mejorar la seguridad e inocuidad alimentaria y la pesca responsable.

Corresponde a un modelo de innovación social basado en el socio-constructivismo, e incluye un set de técnicas y herramientas que promueven el análisis social colaborativo integrando la investigación-acción, explorando los factores culturales y los sistemas de conocimiento y aprendizaje para aplicar un enfoque de manejo de procesos a las actividades de un proyecto. El SAS pone énfasis en la necesidad de que los actores desarrollen un diálogo efectivo para lograr posibles soluciones, facilitar su implementación y la toma de decisiones. Corresponde a la iniciativa mas avanzada que existe a nivel mundial, siendo particularmente relevante para proyectos que incluyen la participación de múltiples actores. Las técnicas y herramientas del SAS2 abordan los aspectos sociales de los problemas de desarrollo. Las mismas proporcionan instrucciones paso a paso sobre la forma de evaluar los problemas, las partes, sus perfiles, sus posiciones y las proyecciones o soluciones que se convierten en parte de los planes y actividades de un proyecto.

Los cuatro principios más relevantes son: **escucha activa y diálogo horizontal, preguntas potentes, mapeo participativo y construcción colectiva de soluciones.**

Escucha activa y diálogo horizontal

La escucha activa y el diálogo horizontal son la base del SAS2. Implican que el facilitador/a se coloca al mismo nivel que los participantes, sin imponer juicios ni respuestas.

- **Qué significa:** atender con interés genuino lo que cada persona dice, mostrar respeto y abrir espacio para que todos sean escuchados.
- **Cómo se aplica en el curso:**
 - Dinámica de apertura con ronda de experiencias sobre “cómo conservamos el pescado hoy en día”.
 - Uso de técnicas de comunicación como parafrasear (“si entendí bien, lo que planteas es...”).
 - Validar todas las voces, incluso aquellas menos visibles (mujeres, jóvenes, tripulantes).
- **Resultado esperado:** un clima de confianza donde todos participan sin temor a equivocarse.

Preguntas potentes que invitan a reflexionar

El SAS2 se nutre de preguntas abiertas que despiertan la reflexión colectiva y permiten identificar tanto problemas como oportunidades.

- **Qué significa:** preguntas que no buscan una respuesta “correcta”, sino explorar perspectivas, generar debate y promover aprendizajes.
- **Ejemplos de preguntas para este curso:**
 - ¿Qué hacemos bien hoy en la manipulación del pescado que deberíamos reforzar?

- ¿Qué prácticas actuales generan pérdidas de calidad y cómo podríamos cambiarlas?
- Si pensáramos en el futuro, ¿cómo imaginamos nuestra pesca en 10 años?
- ¿Qué aliados podrían ayudarnos a dar valor agregado a nuestros productos?
- **Resultado esperado:** que los participantes piensen críticamente sobre su realidad y encuentren pistas de mejora a partir de sus propias experiencias.

Mapeo participativo (mapa de actores y cadena de valor)

El mapeo participativo permite a los grupos visualizar la complejidad de su entorno y reconocer la interdependencia entre distintos actores de la cadena pesquera.

- **Qué significa:** usar herramientas gráficas para identificar actores, relaciones, fuerzas que impulsan o frenan cambios.
- **Cómo se aplica en el curso:**
 - Elaboración de un **mapa de actores de la cadena de valor**, donde se colocan pescadores, armadores, comerciantes, restaurantes, consumidores, instituciones públicas.
 - Construcción de un **campo de fuerzas** para identificar qué factores facilitan o dificultan la aplicación de buenas prácticas de inocuidad.
 - Uso de tarjetas o íconos para representar a cada actor, facilitando la comprensión incluso de quienes tienen menor nivel de alfabetización.
- **Resultado esperado:** mayor conciencia de que la inocuidad y la pesca responsable no dependen solo de la embarcación, sino de toda una red de actores que requieren colaboración.

Construcción colectiva de soluciones

El fin último del SAS2 es que los participantes no se queden en el diagnóstico, sino que generen propuestas viables para transformar su realidad.

- **Qué significa:** llegar a acuerdos prácticos mediante el análisis compartido de problemas, causas y alternativas de solución.
- **Cómo se aplica en el curso:**
 - Después de identificar problemas en la manipulación a bordo, el grupo diseña un **checklist de buenas prácticas** adaptado a su caleta.
 - En el módulo de valor agregado, los equipos construyen un **plan CANVAS básico** para un producto pesquero local.
 - En la sesión final, los grupos presentan sus propuestas en un **“Demo Day”**, recibiendo retroalimentación de sus pares.
- **Resultado esperado:** compromisos claros de acción que nacen del propio grupo, no de recomendaciones externas, lo que aumenta la apropiación y la sostenibilidad.

Tabla 2. Principios SAS2 aplicados en el curso y su contribución al aprendizaje participativo

Principio SAS2	Aplicación práctica en el curso	Resultado esperado
Escucha activa y diálogo horizontal	- Ronda de experiencias sobre cómo se conserva el pescado. - Parafraseo y confirmación de lo dicho por los participantes. - Inclusión de voces menos visibles (mujeres, jóvenes).	Generar confianza y participación equitativa; todos aportan sin temor a equivocarse.
Preguntas potentes que invitan a reflexionar	- ¿Qué hacemos bien hoy en la manipulación del pescado? - ¿Qué prácticas generan pérdidas de calidad? - ¿Cómo imaginamos nuestra pesca en 10 años? - ¿Qué aliados pueden ayudarnos a dar valor agregado?	Estimular pensamiento crítico y descubrir oportunidades de mejora desde la experiencia colectiva.
Mapeo participativo (mapa de actores y cadena de valor)	- Elaboración de un mapa de actores de la cadena pesquera. - Campo de fuerzas para identificar barreras y facilitadores. - Uso de tarjetas o íconos para representar actores.	Visibilizar interdependencias y responsabilidades compartidas en la cadena de valor.
Construcción colectiva de soluciones	- Diseño grupal de un checklist de buenas prácticas adaptado a la caleta. - Elaboración de un plan CANVAS para un producto con valor agregado. - Presentación de propuestas en un Demo Day.	Definir compromisos claros de acción, apropiados por los participantes, que refuercen sostenibilidad y seguridad alimentaria.

4. Rol del Facilitador/a

El facilitador o facilitadora es la pieza clave para que el programa de capacitación en **Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable con enfoque en la agregación de valor** cumpla sus objetivos. No se trata de un profesor que dicta contenidos, sino de un **agente de cambio** que acompaña, dinamiza y orienta los procesos de aprendizaje desde la experiencia de los propios participantes.

Su rol se enmarca en una relación **horizontal, inclusiva y participativa**, donde cada pescador/a aporta sus conocimientos y prácticas para construir colectivamente soluciones aplicables a su realidad.

4.1. Características andragógicas

Siguiendo a Knowles, Rogers y Tough, el facilitador/a del aprendizaje andragógico se distingue por su capacidad de crear espacios de confianza y libertad, en los que los adultos aprenden mejor cuando participan activamente y ven el valor práctico de lo que incorporan.

- **Genera un ambiente de confianza y libertad**
 - Establece reglas claras y consensuadas con el grupo.
 - Promueve un clima de respeto donde el error es aceptado como parte del aprendizaje.
 - Permite que surjan aportes no planificados si enriquecen la experiencia.
- **Reconoce y moviliza los saberes de los participantes**
 - Parte siempre de la experiencia local y de las prácticas cotidianas.
 - Valida tanto el conocimiento técnico como el conocimiento tradicional.
 - Integra las respuestas y aportes en dinámicas colectivas, visibilizando que todos saben y todos enseñan.
- **Escucha activa y promueve el diálogo**
 - Parafrasea y confirma comprensión para asegurar que todas las voces sean escuchadas.
 - Evita cerrar discusiones rápidamente, dando espacio a la reflexión colectiva.
 - Utiliza preguntas abiertas que invitan a compartir experiencias y soluciones.
- **Acompaña con empatía, respeto y entusiasmo**
 - Reconoce los estados de ánimo y adapta las dinámicas cuando es necesario.
 - Motiva al grupo con energía positiva y celebrando logros pequeños y grandes.
 - Usa un lenguaje cercano, claro y sencillo.

Tip para la facilitación:

Aprovecha siempre lo que el grupo ya sabe y hace. Cada participante trae experiencias únicas que enriquecen la capacitación. No des más valor al conocimiento teórico que al práctico: ambos son importantes. Recuerda que tu tarea no es imponer una sola manera de ver las cosas, sino mostrar que cada mirada suma para comprender mejor los temas.

4.2. Competencias clave

El desempeño del facilitador/a en el curso de Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable con enfoque en agregación de valor se potencia cuando logra integrar los principios de la andragogía con las competencias clave de su rol. Knowles (1980), y Sánchez (2015), nos recuerdan que los adultos aprenden mejor en entornos donde se sienten respetados, valorados y comprometidos activamente con el proceso.

En este marco, la pericia del facilitador/a se refleja en su capacidad para diseñar procesos de aprendizaje que sean al mismo tiempo significativos y prácticos. Esto implica no limitarse a transmitir contenidos técnicos, sino seleccionar dinámicas y metodologías que conecten con la realidad de la pesca artesanal. La teoría se vuelve más poderosa cuando se lleva al terreno de la práctica: un checklist aplicado en la embarcación, un role play de negociación en la venta del pescado o una simulación de trazabilidad desde el desembarque hasta el mercado.

El facilitador/a debe ser capaz de percibir las necesidades, expectativas y estados de ánimo de los participantes, ajustando el ritmo y el tono de la sesión según la energía del grupo. Además, debe asegurar que todos tengan la oportunidad de participar, con especial atención a mujeres y jóvenes, cuyas voces a veces son menos escuchadas.

Esta capacidad de “leer al grupo” y de incluir activamente la diversidad fortalece la confianza y la cohesión del proceso formativo.

El entusiasmo es la energía que moviliza. Inspirar con actitud positiva y compromiso visible permite que los contenidos se vivan con mayor motivación. El lenguaje, la voz y los gestos del facilitador/a transmiten esa pasión por el aprendizaje, ayudando a mantener la atención y el interés. Más aún, cuando cada tema se conecta con beneficios concretos —mejores precios para el pescado, mayor calidad del producto, seguridad alimentaria en la familia—, los participantes perciben que lo que aprenden es realmente valioso y aplicable a su vida diaria.

Finalmente, la claridad asegura que el mensaje llegue a todos. Comunicar de manera sencilla, adaptada al nivel educativo y cultural del grupo, es clave para no generar barreras. Verificar de manera constante la comprensión, pedir que un participante resuma en sus propias palabras o utilizar ejemplos locales facilitan la apropiación del conocimiento. Explicar con casos reales, situaciones cotidianas o comparaciones simples convierte los conceptos técnicos en aprendizajes accesibles y útiles.

En síntesis, cuando el facilitador/a combina pericia, escucha activa, entusiasmo y claridad, crea un entorno donde se cumple lo que Knowles planteaba: los adultos aprenden porque se sienten motivados, porque participan activamente y porque lo aprendido tiene un sentido práctico para su vida. Estas competencias no sólo fortalecen el curso, sino que hacen posible que la capacitación se traduzca en cambios reales en la pesca artesanal, en la inocuidad alimentaria y en el bienestar de las comunidades costeras.

Tabla 3. Competencias clave del facilitador/a y aspectos que fortalecen su desempeño

Competencia	Aspectos que fortalecen el desempeño
Pericia	• Diseñar procesos de aprendizaje significativos y prácticos. • Seleccionar dinámicas y metodologías apropiadas al grupo. • Relacionar siempre la teoría con la práctica diaria de la pesca artesanal.
Escucha activa	• Percibir necesidades, expectativas y estados de ánimo. • Ajustar los tiempos y el tono en función de la energía del grupo. • Asegurar que todos, en especial mujeres y jóvenes, tengan espacio para participar.
Entusiasmo	• Inspirar con energía positiva y compromiso visible. • Transmitir motivación a través del lenguaje, la voz y el cuerpo. • Conectar cada tema con los beneficios concretos para la vida del participante (mejores precios, mayor calidad, seguridad alimentaria para la familia).
Claridad	• Comunicar mensajes comprensibles y adaptados al nivel del grupo. • Verificar permanentemente la comprensión de los contenidos. • Usar ejemplos locales, situaciones reales y comparaciones simples.

4.3. Rol del facilitador/a en el curso

El facilitador/a es la persona encargada de que el proceso de aprendizaje se viva como una experiencia activa, participativa y transformadora. A diferencia de la figura tradicional del profesor, el facilitador no impone contenidos ni se coloca como única fuente de saber; su tarea es acompañar a los participantes, reconocer sus conocimientos previos y guiarlos hacia la construcción colectiva de soluciones aplicables a la vida real.

En el marco del curso de Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable con enfoque en la agregación de valor, este rol resulta aún más relevante: la capacitación busca no solo transmitir conocimientos técnicos, sino cambiar prácticas cotidianas en la manipulación, conservación y comercialización de los productos pesqueros. Por ello, el facilitador/a debe actuar como motivador, mediador y dinamizador, asegurando que los aprendizajes tengan impacto directo en la calidad de vida de las comunidades pesqueras.

Funciones principales del facilitador/a

Tabla 4. Funciones principales del facilitador/a y su aplicación práctica en el curso

Función	Qué implica	Ejemplos prácticos en el curso
Movilizar conocimientos disponibles	Rescatar experiencias previas y valorar todos los saberes por igual.	Iniciar cada sesión preguntando: '¿cómo conservamos el pescado hoy?'. Registrar las respuestas y compararlas con estándares de inocuidad.
Estimular el trabajo grupal	Promover dinámicas inclusivas que aseguren la participación de todos.	Organizar role play de comprador-vendedor o checklist grupales.
Dinamizar la interacción	Mantener el interés y resolver tensiones o cansancio.	Introducir pausas activas o cambiar de dinámica ante conflictos.
Favorecer la construcción colectiva de soluciones	Guiar al grupo hacia acuerdos prácticos.	Usar árbol de problemas o campo de fuerzas para llegar a compromisos.
Moderar con respeto y promover la reflexión	Ser mediador imparcial, nunca juez o dueño de la verdad.	Escuchar todas las voces y fomentar pensamiento crítico.

La importancia de las reglas compartidas

Para que las sesiones funcionen, es fundamental que el grupo tenga reglas claras. El facilitador/a no debe imponerlas, sino construirlas junto con los participantes, lo cual genera mayor compromiso y legitimidad. Algunas reglas básicas recomendadas son:

Tabla 5. Reglas compartidas del grupo y su sentido en la facilitación

Regla	Sentido
Solo una persona habla a la vez	Evita interrupciones y asegura que todas las voces sean escuchadas.
Intervenciones breves y pertinentes	Mantiene el foco en el tema central.
Toda opinión es válida	Refuerza el respeto y la horizontalidad.
Todo conocimiento es valioso	Reconoce la experiencia como fuente legítima de saber.
Todos son expertos	La práctica pesquera otorga autoridad tanto como un título.
Celulares apagados o en silencio	Evita distracciones.
Evitar conversaciones paralelas	Garantiza que toda la información sea compartida con el grupo.
Compromiso con la puntualidad	Respeto al tiempo propio y ajeno.

En contextos complejos, el facilitador/a puede incluso pedir explícitamente la autoridad para moderar. Una frase sencilla puede ser: 'En este proceso de aprendizaje yo asumiré la facilitación. ¿Me autorizan a moderar y guiar nuestro trabajo para que logremos los objetivos comunes?'

Tips para la facilitación

- Antes de empezar: revisa con el grupo las reglas acordadas y tenlas siempre visibles.
- Durante la sesión: comienza desde la experiencia de los participantes; evita largas exposiciones.
- Lenguaje: usa ejemplos locales y cotidianos, adaptados al nivel del grupo.
- Dinámica: si notas cansancio, cambia el ritmo con un juego breve o una pausa activa.
- Escucha activa: repite lo que alguien dice para asegurar comprensión y mostrar que fue escuchado.
- Neutralidad: evita imponer soluciones; guía al grupo a que encuentre sus propias respuestas.
- Cierre: termina cada sesión con un resumen colectivo y la pregunta clave: '¿qué cambiaremos a partir de mañana?'

5. Contenidos del Programa

Esta sección presenta los módulos formativos que integran el programa de capacitación en **Seguridad Alimentaria, Inocuidad Alimentaria y Pesca Responsable**, elaborado en el marco del Proyecto Humboldt II. El programa ha sido diseñado para fortalecer las capacidades técnicas y prácticas de las personas que participan en la pesca artesanal y en los distintos eslabones de su cadena de valor, promoviendo la sostenibilidad, la inocuidad y el valor agregado de los productos hidrobiológicos.

El manual se organiza en **tres módulos complementarios**, que combinan conocimientos teóricos, ejercicios prácticos y actividades participativas adaptadas a la realidad local. Cada módulo busca mejorar las prácticas cotidianas, fomentar la sostenibilidad de los recursos marinos y generar valor en el trabajo pesquero artesanal, a través de metodologías andragógicas que priorizan el aprendizaje colectivo y la aplicación práctica.

Los módulos que se desarrollan a continuación son:

- **Módulo 1. Sostenibilidad y cadena de valor pesquera:** aborda los conceptos de sostenibilidad, servicios ecosistémicos y los distintos roles dentro de la cadena de valor, destacando la importancia del trabajo conjunto para cuidar el mar y asegurar su aprovechamiento responsable.
- **Módulo 2. Buenas prácticas en manipulación, conservación y procesamiento:** presenta orientaciones prácticas sobre el manejo del pescado desde su captura hasta la venta, promoviendo la higiene, la inocuidad y la calidad del producto.
- **Módulo 3. Formalización, agregación de valor y comercialización:** reúne contenidos orientados al desarrollo de emprendimientos sostenibles, la incorporación de valor agregado y el acceso a mejores mercados, fortaleciendo la sostenibilidad económica y la profesionalización de las familias pesqueras.

Módulo 1: Sostenibilidad y comprensión de la cadena de valor pesquera

Ficha de Resumen del Módulo

Tabla 6. Ficha resumen del Módulo 1: Sostenibilidad, servicios ecosistémicos y pesca responsable.

Objetivo	Facilitar que los agentes de la cadena de valor reconozcan la importancia de la sostenibilidad en la pesca artesanal y comprendan de forma integral los eslabones de la cadena de valor.	
Duración estimada	10 horas (ajustable según grupo).	
Número de participantes	25 personas	
Contenido	● Concepto de sostenibilidad y su aplicación a la pesca artesanal. ● Servicios ecosistémicos marinos y su relación con la actividad pesquera. ● Identificación de actores, roles y relaciones en la cadena de valor. ● Principales retos y oportunidades en la cadena pesquera artesanal. ● Artes de pesca: selectividad, sostenibilidad, vedas y normativa vigente. ● Medidas de gestión para el uso sostenible de los recursos marinos y su conservación.	
Insumos	● Cartulinas grandes o papelógrafos. ● Rotuladores de colores. ● Post-its o tarjetas. ● Cinta masking tape. ● Fichas o tarjetas con roles (pescador, acopiador, procesador, comerciante, transportista, etc.). ● Proyector y laptop. ● Imágenes impresas o digitales de ecosistemas y recursos marinos. ● Hojas A4 y bolígrafos.	● Esquemas impresos de Mapa de Empatía y Cadena de Valor. ● Imágenes de recursos pesqueros (pota, erizo, mariscos, peces, etc.). ● Marcadores y plumones. ● Pizarra (opcional). ● Guía de la persona que facilita con preguntas detonadoras. ● Cronómetro o reloj visible. ● Kits básicos de apoyo (clips, tijeras). ● Cámara o celular para registro fotográfico.
Resultados esperados	Los agentes de la cadena de valor identifican y explican los componentes y actores de la cadena de valor de su recurso, reconociendo su relevancia, principales desafíos y oportunidades de mejora. Asimismo, logran comprender la cadena de valor como un sistema integral en el que cada actor cumple un rol específico e interdependiente.	
Indicador de evaluación	Presentación grupal con análisis de la cadena de valor y descripción del recurso.	
Dinámicas	Rompehielo inicial, mapa de empatía, mural colectivo, ejercicios visuales, construcción de esquema de cadena de valor, identificación de retos y oportunidades, estaciones de aprendizaje por artes de pesca, semáforo del arte, mural de reglas, socialización de casos y cierre reflexivo.	
Preguntas - Entrada	¿Cómo están? ¿Qué tal todo? ¿Cómo va la pesca?	
Preguntas – Inicio	¿Qué significa para ustedes la sostenibilidad? ¿Qué prácticas hacen para asegurar que mañana también haya pescado?	
Preguntas – Diagnóstico	¿Qué beneficios del mar son más importantes para ustedes y sus familias? ¿Qué problemas enfrentan en la cadena de valor? ¿Dónde sienten que se pierde valor en su trabajo?	
Preguntas – Propuestas de mejora	¿Qué oportunidades podemos aprovechar si trabajamos juntos? ¿Cómo podemos mejorar nuestras artes de pesca o nuestras prácticas?	
Preguntas – Cierre	¿Qué aprendimos hoy sobre nuestra pesca y el mar? ¿Qué acciones concretas podemos aplicar desde mañana?	

Resumen del módulo

Este módulo busca que los agentes de la cadena de valor reconozcan la importancia de la sostenibilidad en la pesca artesanal y comprendan de manera integral los eslabones de la cadena de valor. No se trata de dar una clase teórica, sino de generar un espacio participativo en el que las personas que participan del curso puedan reflexionar, compartir sus vivencias y construir colectivamente aprendizajes que sirvan para mejorar su práctica diaria.

La persona que facilita conducirá la jornada a través de dinámicas sencillas y cercanas: un rompehielo y mapa de empatía para generar confianza y escuchar las experiencias del grupo; murales colectivos y ejercicios visuales para identificar los tres pilares de la sostenibilidad y los servicios ecosistémicos o beneficios que brinda el mar; un análisis participativo de la cadena de valor, donde los agentes se organizan por roles y reconocen interdependencias; y actividades que invitan a pensar en los retos y oportunidades de la pesca artesanal.

Uno de los momentos centrales será el juego de la pesca, una dinámica participativa lúdica que permitirá a los grupos analizar de manera crítica la selectividad, sostenibilidad e impacto de sus herramientas de captura, las principales medidas de gestión, resaltando la importancia de respetar tallas mínimas, vedas y acuerdos comunitarios como inversiones para asegurar el futuro de la pesca artesanal.

La metodología aplicada combina la experiencia de los agentes de la cadena de valor con conceptos clave, usando preguntas detonadoras, debates guiados y herramientas visuales. Se privilegia el aprendizaje andragógico, reconociendo que las personas adultas aprenden mejor cuando parten de su realidad, cuando se sienten escuchados y cuando lo aprendido tiene aplicación inmediata en su vida y su trabajo.

Al finalizar el módulo, los agentes identifican y explican los componentes y actores de la cadena de valor de su recurso, reconociendo su relevancia, principales desafíos y oportunidades de mejora. Asimismo, comprenden la cadena de valor como un sistema integral en el que cada actor cumple un rol específico e interdependiente, y fortalecen su conciencia sobre cómo sus prácticas pueden contribuir a una pesca más justa, competitiva y sostenible.

Apertura del módulo

Primer espacio de acercamiento

Al iniciar la sesión, la persona que facilita debe propiciar un ambiente de confianza y apertura. El primer paso es presentarse de manera sencilla, explicando brevemente quién es, cuál será su rol y el objetivo del curso del agente responsable de la cadena de valor de la pesca artesanal.. Puede utilizar frases cercanas y motivadoras, como:

“Voy a acompañarles en este proceso de aprendizaje. No se trata de clases tradicionales, sino de un espacio para conversar, compartir experiencias y aprender juntos cómo hacer nuestro trabajo en la cadena de valor de la pesca artesanal de manera más sostenible y con mejores resultados”.

Mientras se presenta, escribe su nombre en una cinta adhesiva (masking tape) y la coloca en su pecho. Luego invita a las personas participantes a hacer lo mismo: escribir su nombre y colocarlo en un lugar visible. Esta acción, sencilla pero simbólica, ayuda a romper el hielo, fomentar el reconocimiento mutuo y crear un ambiente horizontal, donde todas las voces tienen el mismo valor. Antes de entrar en el vivo de la sesión el facilitador como visto mostrará y validará con el grupo de personas participantes alguna reglas para el desarrollo del taller.

Después de presentarse, la persona que facilita lanza algunas **preguntas rompe hielo** para conocer mejor al grupo y generar conexión:

- ¿Cómo están? ¿Qué tal todo? ¿Cómo va la pesca en estos días?
- ¿Cuántos años llevan dedicándose a la pesca u otra actividad relacionada con el mar?
- ¿Qué es lo que más les gusta de su oficio?
- ¿Qué es lo más difícil de su día a día en la pesca?

El objetivo no es que todos contesten, sino que se genere un clima de confianza donde las personas se sientan escuchadas.

Luego de las preguntas iniciales, la persona que facilita plantea **reglas simples de convivencia**, como: respeto, participación y escucha activa. Puede hacerlo de manera colaborativa, preguntando: “¿Qué acuerdos necesitamos para trabajar bien juntos hoy?”

Esto permite que el grupo sienta que también construye las reglas.

Dinámica inicial

El mapa de empatía es una herramienta que ayuda a ponerse en los zapatos de los demás, para entender mejor cómo piensan, qué sienten y qué les preocupa. En este caso, se adapta para comprender las vivencias de los pescadores y otros actores de la cadena de valor.

Cómo explicarlo al grupo: La persona que facilita puede decir: “Vamos a hacer un ejercicio para ponernos en los zapatos de otros pescadores o transportistas, etc. Queremos entender qué sentimos, qué escuchamos, qué vemos y qué esperamos en nuestra actividad. Con esto vamos a descubrir las cosas que nos ayudan y también las que nos ponen barreras.”

Desarrollo

La persona que facilita guía la actividad de manera colectiva, invitando a todas las personas que participan a reflexionar en plenaria. En un papelógrafo grande, dibuja el esquema del mapa de empatía dividido en seis secciones: Piensa y siente, Ve, Escucha, Dice y hace, Esfuerzos, Resultados,

Resultados esperados

A medida que formula las preguntas al grupo, anota las respuestas directamente en la cartulina, utilizando palabras clave, frases o símbolos que representen las ideas expresadas por las personas que participan .

Preguntas detonadoras

- ¿Qué piensan y sienten cuando salen a faenar?
- ¿Qué ven en su entorno que influye en su trabajo?
- ¿Qué escuchan de compañeros, familias o compradores?
- ¿Qué hacen y qué dicen en relación con su actividad?
- ¿Qué esfuerzos hacen para mejorar su faena?
- ¿Qué resultados esperan de su esfuerzo diario?

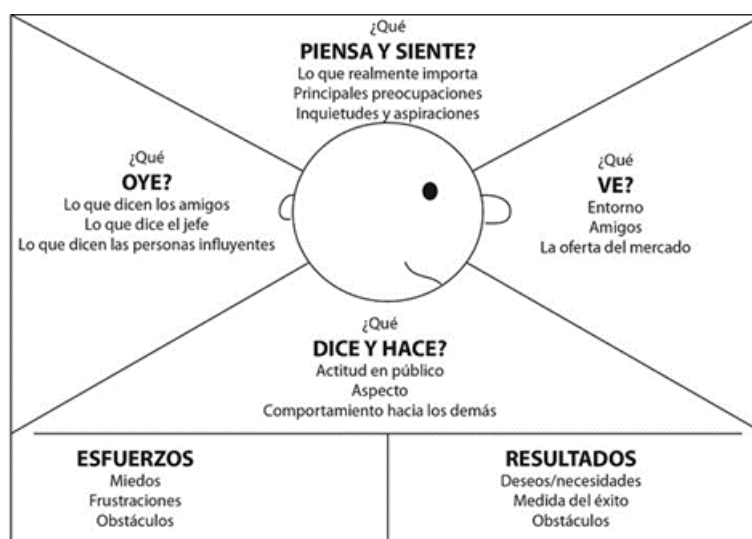


Figura 1. Esquema de la aplicación de la técnica denominada Mapa de empatía. Fuente adaptado de Gray et al. (2010).

La persona que facilita promueve la participación de todas las personas, asegurándose de recoger distintas voces —pescadores, procesadores, comerciantes, transportistas, etc.— y mantiene el diálogo abierto, conectando las ideas entre secciones. También puede invitar a algunos participantes a pasar al frente para escribir o dibujar elementos representativos.

Al finalizar, se obtiene un mural colectivo que refleja las percepciones, motivaciones y desafíos del grupo frente a su actividad pesquera. Este ejercicio visual y participativo permite comprender mejor la realidad de los actores de la cadena y servirá como base para las dinámicas siguientes del módulo, donde se profundizará en sostenibilidad, servicios ecosistémicos y cadena de valor.

Tip para la facilitación

Si el grupo está tímido, use ejemplos locales para romper el hielo:

- Algunos pescadores dicen que lo más duro es no saber si habrá buen precio cuando llegan a puerto.
- Comentar algún tipo de información de actualidad para mostrar que sabemos acerca del entorno: “he visto que el precio de la pota está a 2.3 soles”
- “Otros comentan que lo que más disfrutan es salir al mar al amanecer porque sienten libertad.”

Esto da pie a que los demás se animen a compartir sus propias vivencias.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita debe cerrar diciendo algo como: “Lo que hicimos hoy fue mirarnos como grupo y reconocer que compartimos alegrías, dificultades y sueños. Este mapa es como un espejo de nuestra realidad pesquera. Con él vamos a poder entender mejor qué cosas necesitamos cambiar para tener una pesca más sostenible y que nos dé beneficios a todos.”

Tabla 7. Distribución de tiempos – Apertura del Módulo 1

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Primer espacio de acercamiento	10 min	Presentación de la persona que facilita y participantes. Creación de un ambiente de confianza y establecimiento de acuerdos de convivencia.
Dinámica inicial: Mapa de empatía	40 min	Ejercicio colectivo en plenaria para identificar percepciones, sentimientos y desafíos de los actores de la cadena de valor pesquera.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión grupal sobre los hallazgos del mapa de empatía y conexión con los siguientes temas del módulo.
Duración total estimada	1 h	Incluye transiciones y breves pausas.

Descubriendo todo lo que el mar nos da y cómo cuidarlo

Dinámica inicial

La persona que facilita introduce el tema con una frase sencilla: ¿Qué beneficios recibimos del mar y cuáles son los más importantes para ustedes?

Preguntas detonadoras

- ¿Qué beneficios del mar son los más importantes para ustedes y sus familias?
- ¿Qué perderíamos si estos servicios se deterioran?
- ¿Cómo impacta la salud del mar en la calidad y abundancia del pescado que capturamos?
- ¿Qué relación ven entre estos servicios y la sostenibilidad de la pesca artesanal?

Ejercicio visual

¿Han escuchado anteriormente el concepto de ‘servicios ecosistémicos’?

Para facilitar la interiorización del concepto la persona que facilita explica que un servicio ecosistémico es todo aquel beneficio que el mar nos brinda y que mejora nuestra vida. Algunos son muy visibles, como el pescado que comemos, pero otros pasan desapercibidos, como que el mar regule el clima o que una playa limpia atraiga turistas.

La persona que facilita proyecta o muestra 4–5 imágenes: un cardumen de peces, un manglar, una playa limpia, una ballena, turistas disfrutando del mar.

Se invita al grupo a comentar libremente: “¿Qué ven en la imagen? ¿Qué beneficios identifican?”

La persona que facilita anota en un papelote todas las respuestas y las conecta con los cuatro tipos de servicios ecosistémicos.

- **De provisión** (pescado, mariscos, algas).
- **De regulación** (control del clima, captura de carbono, protección frente a tormentas).
- **Culturales** (turismo, tradiciones, identidad local).
- **De soporte** (hábitats como manglares, arrecifes y playas para reproducción).

Construcción colectiva

La persona que facilita retoma las palabras clave escritas en la cartulina y propone construir juntos una definición.

“Con todo lo que hemos dicho, ¿cómo podríamos definir entre todos qué son los servicios ecosistémicos del mar?”

Anota las frases que propongan las personas que participan y ayúdales a sintetizarlas en una definición común, breve y clara, que quedará expuesta durante todo el módulo (por ejemplo: “Los servicios ecosistémicos son todos los beneficios que el mar nos brinda, alimentos, protección, belleza, cultura y vida, y que debemos cuidar para asegurar nuestra pesca y bienestar.”)

Tip para la facilitación

Relee la definición en voz alta, pide ajustes y asegúrate de que todos se sientan representados. Esa definición será el punto de partida para la exposición teórica siguiente.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica brevemente, en palabras simples, los cuatro tipos de servicios ecosistémicos:

- **De provisión:** lo que el mar nos da directamente, como pescado, mariscos o algas.
- **De regulación:** funciones que mantienen el equilibrio natural, como el control del clima, la captura de carbono o la protección frente a tormentas.
- **Culturales:** beneficios no materiales, como el turismo, la recreación, las fiestas ligadas al mar o el orgullo de ser pescador.
- **De soporte:** procesos que sostienen la vida, como los manglares que sirven de criadero, los arrecifes que protegen especies, o las playas donde anidan las tortugas.

Dinámica participativa

1. El grupo se divide en pequeños equipos.
2. Cada equipo recibe dos tarjetas:
 - Una para escribir qué servicios ecosistémicos están más amenazados en su zona (ejemplo: contaminación que afecta playas, sobrepesca que reduce peces, tala de manglares).
 - Otra para escribir qué prácticas a lo largo de la cadena de la pesca artesanal ayudan a proteger esos servicios (ejemplo: liberar tortugas atrapadas, mantener limpias las playas, respetar vedas).
3. Se pegan todas las tarjetas en dos columnas: *Servicios en riesgo* y *Prácticas que los protegen*.
4. Durante la facilitación la persona guía una discusión para comparar ambas columnas y resaltar cómo las acciones locales influyen directamente en la salud del mar.

Tip para la facilitación

Cuando las personas que participan den ejemplos muy generales, ayúdales a aterrizarlos:

- Si alguien dice “*el mar nos da trabajo*”, pregúntale: “Podría ser más específico, ¿*En qué parte de la cadena está ese beneficio: en la captura, en la venta, ¿en el turismo?*”
- Si dicen “*el mar regula el clima*”, puedes explicar: “*Por eso cuando el mar se calienta, como en El Niño, cambian nuestras pesquerías*”.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita debe concluir con una idea que conecte todo lo discutido: “El bienestar de nuestras familias y comunidades depende de la salud del mar. Al cuidar los servicios ecosistémicos, no sólo protegemos la biodiversidad, también aseguramos el futuro de nuestra pesca y de las próximas generaciones.”

Mensaje clave: La pesca artesanal depende de ecosistemas marinos saludables. Proteger los servicios ecosistémicos significa proteger el sustento, la cultura y el futuro de nuestras comunidades costeras.

Tabla 8. Distribución de tiempos – Bloque “Descubriendo todo lo que el mar nos da y cómo cuidarlo”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial	30 min	Introducción participativa sobre los beneficios que el mar ofrece, a través de preguntas detonadoras que preparan al grupo para el tema de los servicios ecosistémicos.
Exposición de conceptos clave	30 min	Explicación didáctica de los cuatro tipos de servicios ecosistémicos (provisión, regulación, culturales y de soporte), con ejemplos locales y aplicación práctica.
Dinámica participativa	30 min	Trabajo grupal para identificar servicios ecosistémicos en riesgo y prácticas que ayudan a protegerlos, comparando los resultados en plenaria.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Síntesis y reflexión sobre la relación entre la salud del mar, el bienestar comunitario y la sostenibilidad de la pesca artesanal.
Duración total estimada	1 hora 40 min	Incluye transiciones y breves pausas.

Concepto de sostenibilidad y su aplicación a la pesca artesanal.

Dinámica inicial

Para abrir el tema, la persona que facilita plantea una pregunta sencilla y directa al grupo:

- Que entienden por sostenibilidad
- ¿Qué significa para ustedes sostenibilidad en la pesca?”
- ¿Qué creen que asegura que mañana también haya pescado para nuestras familias?”

Es importante aclarar que no hay respuestas correctas o incorrectas. Lo que se busca es recoger las vivencias y percepciones de cada persona. A veces un pescador dirá: *“que siempre haya pescado”*, otra persona hablará de *“cuidar el mar”* y alguien más mencionará *“tener un ingreso seguro”*. Todas esas respuestas son valiosas porque muestran la experiencia real de quienes viven de la pesca.

Tip para la facilitación:

Escucha con atención las palabras clave que aparezcan, por ejemplo, *“cuidar”*, *“mantener”*, *“trabajo”*, *“futuro”*, *“ingresos”*, y anótalas en una cartulina o pizarra visible.

Construcción colectiva

Usando las palabras que el grupo mencionó, la persona que facilita propone elaborar una definición conjunta: *“Con lo que hemos dicho, ¿cómo podríamos definir juntos qué es la sostenibilidad en la pesca artesanal?”*

La persona que facilita escribe las frases que surjan y ayuda a sintetizarlas en una versión consensuada. *Ejemplo resultado colectivo:* *“La sostenibilidad es cuidar el mar, asegurar trabajo e ingresos justos y mantener la unión en nuestra comunidad para que la pesca siga dando vida hoy y mañana.”*

Esta definición se dejará visible durante todo el módulo como referencia para los siguientes temas.

Ejercicio visual

La persona que facilita prepara previamente tres cartulinas grandes con los títulos *Ambiental*, *Social* y *Económico*. A cada participante le entrega tres post-its de distintos colores (verde, azul y naranja).

Se explica al grupo: *“Cada color representa un pilar de la sostenibilidad. El verde es para el cuidado del mar y los recursos, el azul es para el ingreso y lo económico, y el naranja es para la comunidad y lo social. Piensen en una práctica de su día a día que se relacione con cada pilar y escríbanla en el papelito. No tiene que ser técnico, solo escriban lo que hacen o lo que quisieran hacer.”*

Tip para la facilitación

Si notas que las personas que participan escriben poco, ayúdales con ejemplos locales:

- Ambiental: *“respetar la veda del erizo en Marcona”*.

- Social: “incluir a las mujeres en la asociación de pescadores”.
- Económico: “vender pescado fileteado para obtener mejor precio”.

Estos ejemplos cercanos motivan y permiten que todos puedan aportar desde su experiencia.

Reflexión colectiva

Cuando todos tengan sus post-its, se invita a que pasen a pegarlos en la cartulina correspondiente. Mientras lo hacen, pueden leer en voz alta lo que escribieron. Esto genera un clima de confianza y permite que cada voz sea escuchada.

La persona que facilita organiza los aportes, agrupando los que se repiten. Por ejemplo, si varias personas escribieron “*respetar tallas mínimas*”, se colocan juntos para mostrar que es una preocupación común. Luego se abre la conversación con preguntas detonadoras:

- ¿Qué prácticas aparecen más en nuestro mural?
- ¿Qué cosas casi no aparecieron?
- ¿Qué creen que no se ha mencionado y que es sumamente importante para alcanzar la sostenibilidad en la cadena de valor?
- ¿Qué nos dice eso de nuestra comunidad pesquera?

De esta manera, el mural se convierte en un espejo colectivo de las prioridades, vacíos y coincidencias del grupo.

Preguntas detonadoras adicionales

- ¿Cómo cuidamos el mar para que sigamos viviendo de los productos marinos?
- ¿Qué ejemplos de prácticas sostenibles ya aplican en su comunidad?
- ¿Qué pasa cuando no se respetan vedas o tallas mínimas?

Cierre

La persona que facilita retoma la definición colectiva escrita al inicio y la relaciona con los aportes del mural:

“Lo que acabamos de construir muestra que la sostenibilidad no es solo cuidar el mar, sino cuidar también a quienes viven de él y al futuro de nuestras familias.”

Con esta base, se puede pasar naturalmente a la exposición teórica sobre sostenibilidad y su aplicación a la pesca artesanal.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica brevemente:

- **Sostenibilidad:** usar hoy los recursos sin acabar con ellos, pensando en que nuestros hijos y nietos también pesquen mañana. La sostenibilidad es la capacidad de satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras. En la pesca artesanal, esto significa asegurar que los recursos marinos se aprovechen de manera responsable, integrando las dimensiones ambiental, social y económica.

- **Tres pilares:**
 - Ambiental: cuidar el mar y respetar tallas y vedas.
 - Social: trabajo justo, inclusión de mujeres y jóvenes, seguridad para la familia.
 - Económico: ingresos dignos y estables, mejor precio con calidad.
- **Pesca sostenible:** equilibrio entre los tres pilares. Si uno falla, todo el sistema se tambalea.

La persona que facilita puede usar una imagen sencilla de un banco de tres patas. Si una pata falta, el banco se cae. Así mismo, si uno de los tres pilares no se cumple, no hay sostenibilidad real.

Cierre y lecciones aprendidas

Para cerrar, la persona que facilita debe resaltar que la sostenibilidad no es un concepto lejano ni complicado. Es lo que asegura que el mar siga vivo, que las comunidades pesqueras sean fuertes y que las familias tengan un ingreso justo. La sostenibilidad no es una medalla en el pecho y si un proceso de mejora continua hecho de pequeñas acciones diarias.

Mensaje clave: La pesca sostenible significa mantener vivo el mar, fortalecer la comunidad y asegurar ingresos justos. Si falta uno de los tres pilares, la sostenibilidad se rompe.

Tabla 9. Distribución de tiempos – Bloque “Concepto de sostenibilidad y su aplicación a la pesca artesanal”

Sección	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial	35 min	Actividad participativa para explorar qué significa la sostenibilidad en la pesca artesanal. Incluye diálogo abierto, construcción colectiva de una definición y ejercicio visual sobre los tres pilares (ambiental, social y económico).
Exposición de conceptos clave	30 min	Explicación didáctica de la sostenibilidad y sus tres pilares. Se utilizan ejemplos locales y la analogía del banco de tres patas para mostrar la interdependencia entre ambiente, comunidad e ingresos.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre cómo la sostenibilidad garantiza el futuro del mar y de las comunidades pesqueras, destacando que se construye con acciones cotidianas y colectivas.
Duración total estimada	1 h 15 min	Incluye transiciones y participación grupal.

Artes de pesca: selectividad y sostenibilidad

Dinámica inicial

La persona que facilita explica:

“En el mar existen muchas formas de pescar, algunas más selectivas y sostenibles que otras. En este juego vamos a simular la pesca con diferentes ‘artes’ para descubrir qué pasa cuando todos pescamos al mismo tiempo, pero con distintas herramientas.”

Aclara que el objetivo no es ganar, sino observar las diferencias en lo que cada quien logra capturar y reflexionar sobre qué representa cada arte.

Instrucciones del juego

1. Se colocan todos los “peces” o dulces sobre la mesa (“el mar”).
2. Se distribuyen los utensilios entre las personas que participan , asegurando variedad (unos con cucharas, otros con pinzas, palitos o incluso solo las manos).
3. La persona que facilita dice: “Tienen 20 segundos para pescar todo lo que puedan. ¡Pero recuerden: no se vale empujar ni sacar con la mano si no les toca!”
4. Se da la señal de inicio y se cronometra el tiempo.

Cada participante cuenta lo que logró pescar.

La persona que facilita registra en una tabla visible:

Tabla 9. Registro del juego de simulación: comparación de artes de pesca y resultados

Utensilio (arte)	Tipo de arte representado	Nº de peces capturados	Observaciones
Cuchara/colador	Arrastre o red de cerco (poco selectiva)		
Palitos/pinzas	Línea, anzuelo o nasa (selectiva)		
Mano	Recolección manual		

La persona que facilita conduce una conversación grupal con preguntas detonadoras:

- ¿Como se sintieron?
- ¿Que pudieron notar en el proceso?
- ¿Quién pescó más? ¿Y quién pescó menos?
- ¿Qué tipo de “arte de pesca” creen que representaba cada utensilio?
- ¿Cuál creen que causa más impacto al ecosistema?
- ¿Qué pasaría si todos usáramos solo cucharas (arrastre)?
- ¿Y si todos usáramos pinzas o anzuelo (más selectivo)?

Una vez terminada esta primera reflexión se invita a las personas participantes a observar que cuanto quedó en el piso (mar) y que acciones se pueden tomar para evitar que se agoten. Este momento gatillará la introducción del uso de medidas de gestión como cuotas, tallas mínimas, cierre de acceso etc.

En base a estas reglas se concederá otra “temporada de pesca” al terminar la cual se volverá a reflexionar sobre la importancia de las medidas adoptadas.

- ¿Qué relación ven entre este juego y las tallas mínimas, las vedas o la pesca responsable?

Luego de la reflexión, la persona que facilita escribe en una cartulina las palabras clave que surgieron: cuidado, equilibrio, selectividad, futuro, talla mínima, responsabilidad, etc. Propone construir una definición común: “¿Cómo podríamos definir juntos qué es una pesca selectiva y sostenible?”

Ejemplo de definición colectiva: “Una pesca selectiva y sostenible es aquella que usa artes adecuadas para capturar solo lo necesario, respetando tallas mínimas, vedas y el equilibrio del ecosistema, para que siempre haya pescado mañana.”

Exposición de conceptos clave

- **Selectividad:** es la capacidad que tiene un arte de pesca para escoger lo que captura. Puede ser interespecífica (cuando logra atrapar solo la especie objetivo y no otras) o intraespecífica (cuando atrapa solo tallas adecuadas dentro de la misma especie). A mayor selectividad, menos desperdicio y menos daño al ecosistema.
- **Índice de Sostenibilidad Ecosistémica (ISE):** desarrollado por Salazar (2020), es una clasificación que, con ayuda de expertos, puntúa los artes de pesca del 1 al 5 según su relación con el ambiente.
 - 1 significa que el arte es desfavorable al ecosistema.
 - 5 significa que es amigable con el ambiente.
 - El ISE toma en cuenta la selectividad, la captura incidental, el impacto sobre el ecosistema y cómo se opera el arte.
- **Calidad:** cuando se usan artes más selectivos y se manipula bien el pescado, se logra un producto de mejor calidad y, por lo tanto, un mejor precio en el mercado.
- **Buenas prácticas transversales:** revisar los artes antes de usarlos, reducir el tiempo de calado, usar pesos o luces adecuadas, liberar especies protegidas y registrar las capturas.
- **Normativa vigente:** PRODUCE y SANIPES establecen tallas mínimas, vedas y reglas de inocuidad que todos debemos respetar. Cumplirlas no solo es obligatorio, también asegura que podamos seguir pescando en el futuro.

Dinámica participativa

El objetivo es que las personas que participan analicen distintos artes y propongan acciones de mejora.

1. **Preparación:**

La persona que facilita prepara 4–6 estaciones, cada una dedicada a un arte de pesca (trasmallo, cortina, anzuelo, potera, buceo). En cada estación hay un papelote con las preguntas guía y un semáforo dibujado.

2. **Trabajo en grupos:**

Los equipos rotan por las estaciones y discuten:

- ¿Qué lo hace más o menos selectivo?
- ¿Qué impactos puede causar en el recurso o ecosistema?
- ¿Qué buenas prácticas podemos aplicar mañana mismo?

En el semáforo, asignan un color al arte (verde, amarillo o rojo), justificando con:

- Nivel de selectividad.
- Impacto ambiental.
- Cumplimiento de normativa (tallas mínimas, vedas).
- También escriben tres acciones de mejora: inmediata, a 30 días y a 90 días.

3. **Síntesis colectiva:** La persona que facilita junta los resultados de las estaciones en una tabla general con la calificación y propuestas de mejora de cada arte. Se comparten en plenario, comparando coincidencias y diferencias.

Preguntas detonadoras

- ¿Qué artes consideran más sostenibles en su zona y por qué?
- ¿Qué consecuencias trae usar artes poco selectivos?
- ¿Qué mejoras pueden aplicar desde su próxima faena?
- ¿Cómo influye respetar tallas mínimas y vedas en el futuro de la pesca?

Tip para la facilitación

Si notas que los pescadores tienden a defender su propio arte sin reconocer problemas, invítalos a ponerse en el lugar de otros actores: “Si fueras comerciante, ¿qué esperarías del pescador? ¿Y si fueras consumidor, qué exigirías de la pesca?”

Ese cambio de perspectiva ayuda a reconocer la importancia de aplicar mejoras.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita cierra resaltando que: “Nuestros artes de pesca son herramientas valiosas. Bien usados, nos ayudan a capturar de manera responsable y a obtener mejores precios. Mal usados, dañan el recurso y el ecosistema. La clave está en elegir bien, cumplir las normas y mejorar las prácticas.”

Mensaje clave: El arte de pesca que usamos hoy define el mar que tendremos mañana. Un arte más selectivo y sostenible significa más pescado, mejor calidad y un futuro seguro para nuestras comunidades.

Tabla 10. Distribución de tiempos – Bloque “Artes de pesca: selectividad y sostenibilidad”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	45 min	Juego de simulación sobre la pesca con diferentes “artes” (cucharas, pinzas, palitos, manos) para analizar la selectividad.
Exposición de conceptos clave	20 min	Explicación guiada sobre selectividad, índice de sostenibilidad ecosistémica (ISE), buenas prácticas, calidad del producto y normativa vigente. Se utilizan ejemplos locales y recursos visuales.
Dinámica participativa	30 min	Trabajo por estaciones: los grupos analizan distintos artes de pesca (trasmallo, potera, anzuelo, buceo, etc.), los califican según su selectividad e impacto ambiental mediante un semáforo y proponen acciones de mejora a corto y mediano plazo.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre la importancia de usar artes selectivos y sostenibles.
Duración total estimada	1 h 45 min	Incluye pausas breves y transición entre actividades.

Medidas de gestión para el uso sostenible de los recursos marinos y su conservación.

Dinámica inicial

La persona que facilita abre el tema con una pregunta sencilla que todos pueden responder: “¿Qué reglas o acuerdos conocen que existen para cuidar el mar y los recursos? ¿Cómo influyen en su trabajo diario como pescadores y pescadoras?”

Se anima a las personas que participan a contar ejemplos de su propia experiencia: cumplir vedas, respetar tallas mínimas, acuerdos internos de las asociaciones o medidas que han visto en otras caletas.

Divide al grupo en equipos pequeños (3–5 personas).

Entrega a cada grupo tres tarjetas con los títulos:

-  Reglas que ya cumplimos.
-  Reglas que nos cuesta cumplir.
-  Reglas que deberíamos tener en nuestra comunidad.

Cada grupo conversa y escribe 2 o 3 ejemplos por tarjeta.

Ejemplo:

- “Respetar la veda del pulpo” (ya cumplimos)
- “Usar solo artes permitidas” (nos cuesta cumplir)
- “Prohibir plásticos en la faena” (deberíamos tener).

Luego, cada grupo pega sus tarjetas en el mural general con tres columnas.

La persona que facilita agrupa las respuestas similares para mostrar patrones.

Análisis colectivo y diálogo

El grupo observa el mural completo y reflexiona sobre lo que ve.

La persona que facilita guía la conversación con preguntas detonadoras:

- ¿Qué ganamos cuando respetamos vedas y tallas mínimas?
- ¿Qué pasa cuando no se cumplen estas medidas?
- ¿Qué reglas se sienten más lejanas o difíciles de aplicar en la pesca artesanal?

¿Qué medidas comunitarias podrían complementar las oficiales?

Tip para la facilitación:

Si alguien dice “otros no cumplen”, usa la reflexión: “A veces escuchamos que algunas reglas se cumplen más que otras. ¿Qué creen que ayudaría a que más personas las respeten? ¿Qué podríamos hacer como grupo o comunidad para fortalecer su cumplimiento?”

Cierre

La persona que facilita resume los acuerdos y aprendizajes clave, destacando los mensajes comunes:

- Las reglas existen para asegurar que siempre haya pesca mañana.

- Cumplirlas mejora la reputación, el valor del producto y la confianza del mercado.
- Las comunidades pueden crear sus propias normas para reforzar las oficiales.

Opcional: El grupo puede escoger una o dos reglas que deseen fortalecer en su comunidad y escribirlas en una cartulina titulada “Compromisos para cuidar el mar”.

Tip para la facilitación:

Deja el mural expuesto durante el resto del módulo para conectar esta reflexión con los temas de pesca responsable, formalización y buenas prácticas comunitarias.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica brevemente las principales medidas de gestión:

- **Tallas mínimas de captura:** aseguran que los peces y mariscos tengan oportunidad de reproducirse al menos una vez antes de ser capturados. Respetarlas evita la sobreexplotación.
- **Vedas biológicas:** son temporadas de cierre donde no se puede capturar una especie porque está en plena reproducción. Ejemplo: la veda del pulpo en Marcona o la veda del mero en el norte.
- **Áreas de reserva y zonas de no pesca:** protegen lugares críticos como manglares, arrecifes o playas donde anidan tortugas, permitiendo que los ecosistemas se regeneren.
- **Normativa vigente (PRODUCE / SANIPES):** regula qué artes se pueden usar, qué tallas se deben respetar y cómo garantizar la inocuidad del pescado.
- **Acuerdos comunitarios:** son reglas creadas por las mismas organizaciones de pescadores, como las vedas internas o la vigilancia comunal. A veces resultan más efectivas porque nacen de la propia práctica local.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita debe cerrar la sesión reforzando la importancia de cumplir estas medidas: “El mar no es infinito. Si no lo cuidamos, los recursos se agotan y nuestras familias pierden sustento. Las medidas de gestión —vedas, tallas mínimas, trazabilidad y acuerdos comunitarios— son herramientas para asegurar que hoy podamos pescar, y también lo hagan nuestros hijos y nietos mañana.”

Mensaje clave: Cumplir y fortalecer las medidas de gestión no es una imposición externa, es una inversión en el futuro de la pesca artesanal y en la seguridad alimentaria de nuestras comunidades.

Tabla 11. Distribución de tiempos – Bloque “Medidas de gestión para el uso sostenible de los recursos marinos y su conservación”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	40 min	Actividad grupal “Reglas que cuidan el mar”. Las personas que participan identifican normas existentes, dificultades para cumplirlas y nuevas reglas comunitarias.
Exposición de conceptos clave	25 min	Explicación guiada sobre las principales medidas de gestión pesquera: tallas mínimas, vedas, áreas de reserva, normativa vigente y acuerdos comunitarios.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Síntesis participativa de los acuerdos y aprendizajes del grupo. Se refuerza la importancia de las medidas de gestión como inversión en el futuro de la pesca artesanal.
Duración total estimada	1 h 15 min	Incluye transiciones y tiempo de discusión grupal.

Identificación de actores, roles y relaciones en la cadena de valor.

Dinámica inicial

La persona que facilita abre el tema con una frase sencilla que conecta con la experiencia de los pescadores: “La pesca artesanal no termina cuando recogemos la red o sacamos el anzuelo. Desde antes de salir a faenar hasta que el pescado llega a la mesa del consumidor, hay un conjunto de actividades, actores y relaciones que forman la cadena de valor. Comprender cómo funciona esta cadena, y dónde están sus puntos fuertes y débiles, es clave para encontrar oportunidades de mejora.”

- Las personas que participan se sientan uno detrás de otro, formando una fila (como una cadena).
- Cada persona tiene una hoja pegada en la espalda con masking tape.
- El último de la fila recibe un dibujo sencillo (por ejemplo, un pez, un anzuelo o una ola).
- Su tarea es dibujar ese símbolo en la espalda del compañero de adelante.
- Cada persona repite lo que cree haber sentido en su espalda, dibujándolo en la del siguiente, hasta llegar al primero.
- Al final, el primero dibuja en una hoja lo que recibió, y el grupo compara el dibujo original con el final.

La persona que facilita pregunta:

- ¿Se parece el dibujo final al inicial?
- ¿Qué cambió en el camino?
- ¿Por qué creen que pasó eso?
- ¿Qué nos enseña este ejercicio sobre el trabajo en cadena?

Tip para la facilitación

Evita dar una conclusión cerrada. Escucha las interpretaciones del grupo y rescata las ideas clave: comunicación, coordinación, pérdida o ganancia de información, confianza, colaboración.

Construcción colectiva

A partir de lo que las personas que participan digan, la persona que facilita puede guiar la conversación:

Así como el dibujo cambió de forma al pasar de persona en persona, también en la pesca el valor del producto puede cambiar a lo largo de la cadena: puede perder calidad o ganar valor, según cómo nos comuniquemos y coordinemos. A eso le llamamos cadena de valor pesquera.

La cadena de valor pesquera es el conjunto de actividades, personas y relaciones que hacen posible que el pescado llegue del mar al consumidor, manteniendo o mejorando su valor en cada paso.

Se explica que la cadena tiene tres grandes momentos: pre-faena, faena y post-faena. Cada eslabón aporta valor, pero también enfrenta retos como la falta de coordinación, problemas de higiene, manipulación deficiente, transporte sin cadena de frío y baja trazabilidad.

Caracterización de la cadena de valor

Dinámica grupal en la que las personas que participan se organizan según su rol (pescadores, acopiadores, procesadores, comerciantes, etc.) para graficar de forma conjunta las interacciones, flujos y puntos críticos de la cadena.

Con tarjetas o fichas se construye colectivamente un esquema visual de la cadena de valor, mostrando cómo se conectan los actores y cuáles son los puntos críticos de interacción. Esta actividad constituye un análisis participativo de la cadena de valor. Su diseño permite, por un lado, mejorar la comprensión mediante el uso de herramientas visuales que fomentan el pensamiento creativo; por otro, mantener una visión amplia de la cadena en su conjunto, considerando las relaciones, canales y roles desde diversas perspectivas. Finalmente, en una sola representación gráfica es posible visualizar todos los elementos de la cadena y los actores involucrados, lo que facilita un análisis estratégico compartido.

Preparación:

La persona que facilita prepara tarjetas con los roles principales: pescadores, acopiadores, procesadores, comerciantes, transportistas. También coloca un papelote grande en la pared que servirá como lienzo de la cadena.

Desarrollo:

Se pide a las personas que participan que se ubiquen físicamente en el salón según el rol que cumplen en la cadena. Una vez en su lugar, cada grupo conversa brevemente y responde:

- ¿Cuál es mi responsabilidad en la cadena de valor?
- ¿De qué actores dependo para poder trabajar?
- ¿Qué problemas enfrento en este eslabón?
- ¿Qué buenas prácticas ya aplico o podría aplicar?

Mientras responden, van colocando sus tarjetas en el papelote, conectando los roles con flechas que representen los flujos de:

- **Producto:** qué se entrega y a quién.
- **Información:** qué datos se comparten entre actores.
- **Dinero:** cómo circula el valor.

Se les pide además que marquen los puntos críticos que reconocen en la práctica: higiene, cadena de frío, precios, coordinación, trazabilidad. Una vez completado, se identifican y marcan los puntos críticos: higiene, hielo, cadena de frío, precios, coordinación. La persona que facilita recoge las fichas y arma un esquema colectivo que represente la cadena completa. Es importante resaltar cómo, en un solo gráfico, se puede ver toda la ruta del pescado y la interdependencia de los actores.

Preguntas detonadoras

- ¿Quiénes participan realmente en la ruta del pescado desde el mar hasta la mesa?
- ¿Qué relaciones son más fuertes o débiles en la cadena?
- ¿Dónde se pierde valor y por qué?
- ¿Qué oportunidades aparecen si los actores se coordinan mejor?

Tip para la facilitación

Invita a que los pescadores se pongan en el lugar de otros actores de la cadena. Por ejemplo, pregúntales: “Si fueras comerciante, ¿qué esperarías del pescador? ¿Y si fueras transportista, qué te pedirías a ti mismo como pescador?” Este ejercicio de “cambiarse de sombrero” ayuda a que comprendan la importancia de la coordinación y la confianza entre eslabones.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica brevemente:

- Cadena de valor pesquera: todas las actividades y relaciones que permiten que el pescado llegue desde el mar hasta el consumidor.
- Eslabones clave:
 - Pre-faena: preparación, provisión de insumos, hielo, combustible.
 - Faena: la captura en sí misma.
 - Post-faena: desembarque, transporte, procesamiento, venta y consumo.
- Interdependencia: lo que ocurre en un eslabón impacta a los demás. Ejemplo: si se rompe la cadena de frío en el transporte, el producto pierde valor, aunque haya sido bien capturado.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita guía la discusión con una pregunta central: “¿Qué aprendimos al ver nuestra cadena representada en un solo esquema?”

Se resalta que la cadena es un sistema interdependiente: lo que ocurre en un eslabón afecta la calidad, el precio y la sostenibilidad de todos los demás.

La cadena de valor es tan fuerte como su eslabón más débil. Fortalecer las relaciones entre actores y aplicar buenas prácticas en cada etapa no solo mejora la calidad del producto y los ingresos de los pescadores, sino que construye una cadena más justa, competitiva y sostenible.

Tabla 12. Distribución de tiempos – Bloque “Identificación de actores, roles y relaciones en la cadena de valor”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	60 min	Ejercicio de “la posta del dibujo” para ilustrar cómo la comunicación y la coordinación influyen en la cadena. A partir de la reflexión grupal se construye una definición colectiva de cadena de valor pesquera. Luego, dinámica grupal de caracterización.
Exposición de conceptos clave	25 min	Explicación didáctica sobre los tres momentos de la cadena (pre-faena, faena y post-faena), los actores que intervienen y la importancia de la interdependencia.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre la importancia de fortalecer los vínculos y la comunicación entre los distintos actores.
Duración total estimada	1 h 35 min	Incluye transiciones y breve discusión plenaria.

Retos y oportunidades en la cadena pesquera artesanal

Dinámica inicial

La persona que facilita abre con una idea que conecta con la experiencia de todos: “Cada actor de la pesca artesanal enfrenta dificultades en su día a día, pero también tiene oportunidades de mejora. Reconocer estos retos y, al mismo tiempo, las oportunidades que tenemos, nos ayuda a fortalecer la cadena de valor y avanzar hacia una pesca más sostenible, competitiva y justa.”

Se enfatiza que los desafíos no son problemas aislados de un solo pescador, sino que afectan a toda la cadena. Y que, así como hay dificultades, también existen caminos para superarlas.

La persona que facilita divide al grupo en dos equipos: uno trabajará los **retos** y otro las **oportunidades**.

Cada equipo recibe tarjetas y escribe ejemplos concretos de su comunidad. Por ejemplo:

- Reto: “no tenemos suficiente hielo en el desembarcadero”.
- Oportunidad: “podemos vender directo en ferias locales”.

Luego se arma un mural con dos columnas: *Retos y Oportunidades*. Una vez pegadas las tarjetas, se invita al grupo a analizar juntos:

- ¿Qué oportunidades responden a qué retos?
- ¿Qué retos reconocen más en su día a día?
- ¿Qué oportunidades están más cerca de nuestra realidad?

El objetivo es que los propios participantes vean cómo un reto puede transformarse en oportunidad si se toman decisiones colectivas.

Preguntas detonadoras

- ¿Qué oportunidades podrían aprovechar ya, con lo que tienen a la mano?
- ¿Qué cambios serían posibles si hubiera más coordinación entre actores de la cadena?

Tip para la facilitación:

Cuando el grupo solo se enfoque en los problemas, anima la conversación hacia las soluciones con frases como: “Está claro que este reto nos afecta. Ahora pensemos: ¿qué oportunidad puede ayudarnos a enfrentarlo? ¿Qué ejemplo conocen de otra comunidad que ya lo esté haciendo?”

De esa manera, la dinámica no se queda en la queja, sino que impulsa la creatividad colectiva.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica brevemente, con ejemplos cercanos, los **retos principales** de la pesca artesanal en el Perú:

- **Informalidad extendida:** gran parte de las embarcaciones y pescadores no cuentan con permisos o carné vigentes, lo que limita acceso a mercados y beneficios.

- **Deficiencias de infraestructura:** muchos desembarcaderos no tienen servicios adecuados de higiene, frío o acopio, lo que genera pérdidas poscaptura.
- **Falta de trazabilidad e inocuidad:** sin registros claros, es difícil asegurar calidad y confianza en el producto, lo que cierra puertas a mercados diferenciados.
- **Brechas de género:** las mujeres cumplen un rol clave en el procesamiento y la comercialización, pero con frecuencia no acceden a beneficios, formación ni representación.
- **Dependencia de intermediarios:** los pescadores suelen vender a acopiadores con poco poder de negociación, lo que reduce sus márgenes de ganancia.

Luego presenta las **oportunidades más importantes:**

- **Pesca responsable y certificaciones:** respetar tallas mínimas, vedas y normas sanitarias puede abrir mercados más exigentes y rentables.
- **Fortalecimiento de asociaciones y cooperativas:** trabajar en colectivo mejora la capacidad de negociación, permite compartir infraestructura y acceder a créditos.
- **Procesamiento y valor agregado:** conservas, filetes al vacío o empanizados son formas de ganar más con el mismo recurso.
- **Acceso a mercados diferenciados:** trazabilidad y calidad pueden conectar a los pescadores con supermercados, restaurantes y exportaciones.
- **Inclusión de mujeres y jóvenes:** integrarlos de manera activa fortalece la innovación, la diversificación y la continuidad de la pesca artesanal.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita cierra resaltando que: “ Los retos de la pesca artesanal son grandes, pero también lo son sus oportunidades. Si enfrentamos la informalidad, mejoramos la infraestructura, aplicamos trazabilidad y fortalecemos nuestras organizaciones, podremos construir una cadena de valor más competitiva, justa y sostenible para todos.”

Mensaje clave: Reconocer los retos es el primer paso para transformarlos en oportunidades. La pesca artesanal puede convertirse en un motor de desarrollo sostenible si se fortalece cada eslabón de la cadena.

Tabla 13. Distribución de tiempos – Bloque “Retos y oportunidades en la cadena pesquera artesanal”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	40 min	Actividad grupal en la que las personas que participan identifican los principales retos y oportunidades de la pesca artesanal.
Exposición de conceptos clave	20 min	Presentación guiada sobre los retos estructurales de la pesca artesanal y las oportunidades para fortalecer la cadena.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre cómo transformar los retos en oportunidades reales.
Duración total estimada	1 h 10 min	Incluye transiciones, lectura del mural y participación grupal.

Producto 1: comprendiendo el valor de nuestros recursos

Propósito:

Consolidar los aprendizajes del Módulo 1 a través de un trabajo grupal que integre los conceptos de sostenibilidad, servicios ecosistémicos y cadena de valor pesquera, aplicándolos a un recurso marino concreto.

Desarrollo:

Al finalizar el módulo, las personas participantes se dividen en cinco grupos de cinco. A cada grupo se le asigna de forma aleatoria un recurso pesquero (por ejemplo: pota, erizo, mariscos, peces, conchas, etc.). Durante el ejercicio, cada grupo prepara una presentación corta (máximo 10 minutos) donde deberán responder colectivamente a las siguientes preguntas orientadoras:

- ¿Cuál es la importancia ecológica, social y económica de este recurso para su comunidad?
- ¿Qué amenazas enfrenta actualmente este recurso?
- ¿Qué oportunidades de agregación de valor identifican?
- ¿Qué ideas de transformación o comercialización podrían fortalecer su aprovechamiento sostenible?

La persona que facilita debe promover que los grupos utilicen cartulinas, dibujos o esquemas sencillos para explicar sus ideas y que todas las personas del grupo participen en la exposición. No se busca una respuesta “correcta”, sino que las personas que participan apliquen los conceptos aprendidos durante el módulo, sostenibilidad, servicios ecosistémicos y cadena de valor, a la realidad concreta de un recurso pesquero.

Evaluación y cierre colectivo: Cada grupo presenta su trabajo al plenario. La persona que facilita guía la reflexión final con preguntas como:

- ¿Qué tienen en común los distintos recursos?
- ¿Qué factores hacen que un recurso sea más o menos sostenible?

Mensaje de cierre: “Este ejercicio nos muestra que cada recurso del mar tiene su propia historia y su propio valor. Cuando entendemos sus conexiones ecológicas, sociales y económicas, podemos pensar en formas más sostenibles y justas de aprovecharlo. Este es el primer paso para pasar, en el siguiente módulo, de comprender la sostenibilidad a aplicarla en la práctica: cuidando la calidad, la manipulación y la conservación de nuestros productos.”

Módulo 2: Buenas prácticas de manipulación, conservación y procesamiento.

Ficha de Resumen del Módulo

Tabla 14. Ficha resumen del Módulo 2: buenas prácticas de manipulación, conservación y procesamiento.

Objetivo	Fortalecer capacidades técnicas para garantizar la calidad e inocuidad del producto pesquero a lo largo de la cadena.	
Duración estimada	15 horas (ajustable según grupo).	
Número de participantes	25 personas	
Contenido	- Higiene y manipulación a bordo: uso del hielo y mantenimiento de la cadena de frío, fisiología del pescado, tiempos críticos. - Buenas prácticas en estiba, descarga de productos hidrobiológicos, transporte, conservación, - tareas previas en DPA. - Prácticas diferenciadas para recursos bentónicos - Uso de manuales técnicos de SANIPES, SPDA y otros referentes. - Conceptos de trazabilidad - Diseño e implementación de infraestructura sanitaria modular.	
Insumos	- Aula o sala equipada con proyector y pizarra/acrílica - Papelógrafos o cartulinas y plumones - Hojas A4, lapiceros y clipboards para trabajo en campo - Checklist ilustrado (impreso para cada participante) - Embarcación formalmente matriculada y equipada - Hielo en cantidad suficiente para prácticas - Cajas plásticas, baldes y contenedores limpios - Equipos de protección personal (guantes, mandiles, botas) - Termómetros digitales para control de temperatura	- Equipos de corte y procesamiento (cuchillos, tablas de corte) - Recursos hidrobiológicos para prácticas (pescado fresco, erizo, pota) - Material de embalaje (bolsas plásticas, film, empaques de demostración) - Manuales técnicos de SANIPES, SPDA y otros referentes - Cámara o celular para registro de evidencias - Agua corriente o recipientes para simulación de limpieza - Equipo para demostración de técnica ikejime (cuchillos específicos) - Kits de limpieza y desinfección de superficies (detergente autorizado, desinfectante, paños)
Resultados esperados	Las personas que participan aplican correctamente técnicas de manipulación y conservación, y proponen mejoras factibles para su recurso.	
Indicador de evaluación	Propuesta grupal documentada y demostración práctica de técnicas de conservación.	
Dinámicas	Prácticas in situ a bordo, Práctica de desembarque y transporte en el DPA, Simulación de sala de procesamiento, Ejercicio comparativo de buenas y malas prácticas, Análisis de manuales técnicos en equipos.	
Preguntas - Entrada	¿Cómo están? ¿Qué tal estuvo la faena en estos días? ¿Qué hacen normalmente para conservar su pescado cuando están a bordo?	
Preguntas – Inicio	¿Cómo reconocen ustedes si un pescado está fresco? ¿Qué prácticas usan para mantenerlo así desde la captura hasta el muelle?	
Preguntas – Diagnóstico	¿Qué problemas enfrentan en la conservación o transporte de su producto? ¿Han perdido ventas o recibido menos pago por problemas de calidad?	
Preguntas – Propuestas de mejora	¿Qué cambios sencillos podrían aplicar mañana mismo en su bote, en el muelle o en la sala de procesamiento? ¿Qué acuerdos comunitarios ayudarían a que todos aseguren mejor calidad?	
Preguntas – Cierre	¿Qué aprendimos hoy sobre cómo cuidar nuestro producto? ¿Qué compromisos se llevan para aplicar en su próxima faena?	

Resumen del módulo

Este módulo tiene como propósito fortalecer las capacidades de los pescadores y actores de la cadena para que puedan asegurar la calidad e inocuidad del producto pesquero desde la captura hasta el procesamiento. No se trata de dar una clase teórica, sino de trabajar aprendiendo haciendo, con prácticas en embarcación, desembarcadero y sala de procesamiento.

La persona que facilita debe guiar a las personas que participan con un enfoque cercano y participativo, reconociendo la experiencia que cada uno trae. El módulo se organiza en bloques que avanzan de manera secuencial: primero la higiene y manipulación a bordo, luego el desembarque y transporte, y finalmente el procesamiento, el trabajo con recursos bentónicos, la aplicación de manuales técnicos y la trazabilidad como cierre.

El corazón del módulo son las prácticas in situ. A bordo, las personas que participan revisan condiciones de higiene y practican el uso correcto del hielo, el estibado y técnicas de sacrificio como *ikejime*. En el DPA, observan y comparan descargas correctas e incorrectas, miden temperaturas con termómetros digitales y reflexionan sobre cómo mantener la cadena de frío. En la sala de procesamiento, simulan la recepción de producto, llenado de registros, corte, fileteado, limpieza de erizo y obtención de anillos de pota, comparando procesos adecuados con deficientes.

La persona que facilita debe insistir en que la calidad se define en cada paso: un pescado puede pescarse bien, pero si se rompe la cadena de frío en el muelle, si se transporta sin hielo o si se filetea en superficies sucias, se pierde valor y se pierde confianza del comprador. Por eso, cada bloque busca reforzar la idea de que la manipulación y conservación son una inversión que asegura mejores precios y abre oportunidades de mercado.

Se trabajará también con recursos bentónicos, resaltando que son más delicados y requieren cuidados especiales, y con manuales técnicos de SANIPES y SPDA, que serán “traducidos” colectivamente para aplicarlos en lenguaje sencillo. El módulo cierra con el tema de trazabilidad, mostrando cómo registrar la información básica de cada lote da confianza al comprador y permite diferenciarse en el mercado.

La metodología es eminentemente andragógica y participativa: ejercicios prácticos, comparaciones visuales, uso de checklists, preguntas detonadoras y reflexión colectiva. El rol de la persona que facilita no es corregir o imponer, sino guiar, preguntar y mostrar ejemplos que motiven a la mejora.

Al finalizar el módulo, las personas que participan aplican correctamente técnicas de manipulación y conservación en los diferentes escenarios (a bordo, desembarque, procesamiento), reconocen las prácticas diferenciadas para bentónicos, comprenden el uso de manuales técnicos y proponen mejoras factibles para su propio contexto. Asimismo, logran comprender la trazabilidad como un proceso sencillo que agrega valor, transparencia y confianza a la pesca artesanal.

Apertura del módulo

Primer espacio de acercamiento

Al iniciar la sesión, La persona que facilita se presenta de forma sencilla, explicando su rol y el objetivo del módulo. Puede usar frases como: “Hoy no vamos a hablar solo de pesca, sino de cómo lograr que lo que sacamos del mar llegue con la mejor calidad al comprador. La idea no es darles una clase, sino compartir y practicar juntos cómo manipular, conservar y procesar mejor nuestros recursos para que valgan más y den más confianza.”

En lugar de las preguntas del Módulo 1, aquí se usan rompehielos ligados al producto y la venta:

- ¿Cómo reconocen ustedes si un pescado está fresco?
- ¿Qué hacen normalmente para que su pescado llegue en buen estado al muelle?
- ¿Alguna vez un comprador les ha devuelto o pagado menos por un producto? ¿Qué pasó?
- ¿Qué creen que paga más el mercado: el volumen o la calidad?

El objetivo no es que todos respondan, sino abrir conversación y que el grupo empiece a pensar en la importancia de la manipulación y conservación.

Luego, la persona que facilita propone las reglas de convivencia, pero puede adaptarlas al tema del módulo con un guiño andragógico. Por ejemplo: “Así como cuidamos el pescado para que llegue fresco, cuidemos también el ambiente del taller: respeto, participación y escucha activa. ¿Qué otros acuerdos creen que necesitamos para trabajar bien hoy?”

De esta manera, el espacio de apertura no solo genera confianza, sino que introduce de inmediato el tema central del módulo: la calidad y frescura del producto pesquero.

Higiene y manipulación a bordo: uso del hielo, fisiología del pescado, tiempos críticos

Dinámica inicial

La persona que facilita inicia con una pregunta sencilla, conectada con la práctica cotidiana: “¿Qué creen que hace que un pescado llegue fresco al mercado? ¿Es suficiente con haberlo capturado bien, o influye lo que hacemos desde el primer minuto a bordo?”

Se espera que las personas que participan comenten experiencias: cuando han perdido producto por falta de hielo, cuando han visto pescado bien presentado que se vende mejor, o cuando han tenido problemas porque se rompió la cadena de frío en el camino. Esta reflexión abre el tema central: la calidad no depende solo de pescar, sino de cómo se conserva el producto desde el inicio hasta el final.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica en palabras simples:

- Higiene a bordo: mantener limpias las superficies, cajas, baldes y artes de pesca evita la contaminación del pescado. Incluso pequeñas partículas de suciedad o contacto con combustible pueden arruinar el producto.
- Fisiología del pescado: a diferencia de otros animales, el pescado se descompone muy rápido porque:
 - Su carne tiene mucha agua y enzimas que aceleran la descomposición.
 - Las bacterias se multiplican más rápido si la temperatura sube.
 - Los peces pequeños o con piel delicada son más sensibles a golpes y manipulación brusca.
- La **cadena de frío** es el conjunto de cuidados que aseguran que el pescado permanezca siempre a baja temperatura, desde el momento de la captura hasta que llega al consumidor. Si en algún punto se rompe esa cadena, aunque sea por poco tiempo, el pescado pierde frescura, acorta su vida útil y baja su precio en el mercado.
- Uso del hielo: el hielo mantiene la temperatura por debajo de 4 °C, lo que retarda el deterioro. Se debe usar suficiente cantidad (relación 1:1 con el pescado), colocar en capas (pescado – hielo – pescado – hielo) y reponerlo si se derrite.
- Tiempos críticos: cada minuto que pasa sin refrigeración el pescado pierde calidad. Desde la captura hasta que entra en contacto con hielo limpio y en cantidad suficiente no deberían pasar más de 30 minutos.

Práctica in situ

La práctica se realiza en una embarcación formalmente matriculada y equipada. El objetivo es que las personas que participan reconozcan, revisen y apliquen las buenas prácticas de higiene y manipulación a bordo.

La persona que facilita reparte un checklist ilustrado y pide al grupo que lo use como guía de observación del bote. Se explica que no es una lista de inspección rígida, sino una herramienta de autoevaluación: “Vamos a mirar juntos el bote como si fuera la primera vez. ¿Está listo para garantizar la calidad de la pesca, o hay cosas que podemos mejorar?”

Desarrollo de la práctica:

Primero, se revisan las condiciones de higiene del bote: cubierta limpia, cajas desinfectadas, sin restos de combustible o basura. Las personas que participan identifican qué tanto se cumple y qué problemas suelen enfrentar en su realidad. Luego, se demuestra el uso correcto del hielo: cómo cargarlo, colocarlo en capas, reponerlo cuando se derrite y cubrir completamente el pescado. Se hace la comparación entre un pescado bien enfriado y uno que no lo fue a tiempo, resaltando diferencias en textura, olor y brillo.

El grupo practica también las técnicas de estibado: colocar el pescado en cajas plásticas limpias, evitando golpes o aplastamientos, y nunca en contacto directo con el piso de la embarcación. Se señala que separar especies o tallas ayuda a conservar mejor la calidad.

Finalmente, se realiza una demostración de métodos de sacrificio. La persona que facilita muestra la técnica *ikejime* y otras prácticas de desangrado rápido, explicando cómo mejoran el sabor y la textura. Las personas que participan observan y luego replican el procedimiento bajo supervisión.

Preguntas detonadoras

- ¿Qué cosas de este checklist ya se cumplen en su embarcación?
- ¿Qué cambios podrían hacer desde mañana sin necesidad de gran inversión?
- ¿Qué diferencia notan entre un pescado sacrificado y enfriado de inmediato, frente a uno que no recibe este manejo?

Tip para la facilitación:

Evite señalar prácticas incorrectas de forma negativa. En su lugar, formule preguntas que inviten a la reflexión: “Si tuvieran que enseñar a un joven pescador cómo conservar el pescado, ¿qué le recomendarían primero?”

Este enfoque motiva al grupo desde el orgullo y la experiencia acumulada.

Reflexión y cierre

La persona que facilita cierra la práctica con una síntesis: “El pescado empieza a perder valor desde el primer minuto en que no está bien cuidado. Mantener la higiene, usar hielo suficiente y garantizar la cadena de frío no es un lujo, es una inversión: asegura frescura, da confianza al comprador y significa más ingreso para nuestras familias.”

Tabla 15. Distribución de tiempos – Bloque “Higiene y manipulación a bordo: uso del hielo, fisiología del pescado y tiempos críticos”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	25 min	Conversatorio abierto para reflexionar sobre qué determina la frescura del pescado y cómo las prácticas a bordo influyen en su calidad.
Exposición de conceptos clave	25 min	Explicación guiada sobre higiene a bordo, fisiología del pescado, uso del hielo, cadena de frío y tiempos críticos.
Práctica in situ	4 horas	Ejercicio práctico en embarcación matriculada o simulada. Las personas que participan aplican un checklist ilustrado para evaluar condiciones de higiene, manipulación y conservación
Reflexión y cierre	10 min	Discusión final sobre los beneficios de mantener la cadena de frío y la higiene desde la faena.
Duración total estimada	5 horas	Incluye preparación del espacio, traslados cortos y tiempo de observación práctica.

Buenas prácticas en estiba, descarga de productos hidrobiológicos, transporte, conservación, tareas previas en DPA.

Dinámica inicial

La persona que facilita abre con una pregunta sencilla que conecte la experiencia en puerto con la frescura del producto: “¿De qué depende que el pescado que llega al muelle mantenga la misma calidad que tenía en el mar?”

Las personas que participan comentan lo que suelen ver: descargas rápidas o descuidadas, uso de cajas limpias o sucias, presencia o ausencia de hielo en transporte, etc. Esto sirve para resaltar que la calidad no termina en la embarcación, sino que sigue en el muelle, el transporte y la sala de procesamiento.

Exposición de conceptos clave

- **Estiba y descarga:** el pescado debe descargarse con cuidado, evitando golpes y contacto con superficies sucias. Se usan cajas o baldes plásticos lavados, no sacos ni recipientes oxidados.
- **Conservación en el DPA:** antes de descargar, el área debe estar limpia, con agua potable disponible y recipientes desinfectados. El pescado debe colocarse en cajas con hielo suficiente para mantener la temperatura ≤ 4 °C.
- **Transporte:** la cadena de frío debe mantenerse de manera continua. Se recomienda cubrir el pescado con hielo y evitar exposiciones prolongadas al sol.
- **Procesamiento:** los primeros pasos (recepción, lavado, desangrado) son determinantes para el producto final. La trazabilidad se inicia aquí, con registros básicos de procedencia, especie y fecha.
- **Inocuidad:** no basta con que el pescado “se vea bien”; debe ser seguro para el consumo. Un pescado mal manipulado puede portar bacterias que no siempre son visibles.

Práctica in situ 1

Esta práctica se realiza en un desembarcadero pesquero artesanal (DPA) autorizado.

Desarrollo de la práctica:

La persona que facilita invita a observar cómo se realiza la descarga. Con un checklist ilustrado, los equipos evalúan si el pescado toca superficies sucias, si las cajas están limpias y si se mantiene cubierto con hielo. Luego, con termómetros digitales, miden la temperatura de distintos lotes: un pescado recién descargado, otro que estuvo más tiempo expuesto al sol.

El contraste entre ambos productos genera discusión inmediata. La persona que facilita pregunta: “¿Por qué un pescado puede verse bien externamente, pero no ser apto para consumo o venta?”

Se enfatiza que la temperatura es el mejor indicador de frescura e inocuidad. Finalmente, los grupos proponen mejoras sencillas que podrían aplicar en su propio DPA o transporte local: más cajas limpias, reposición de hielo, cubrir las cargas, usar mallas o lonas para sombra.

Practica in situ 2

La tercera práctica se desarrolla en una **sala de procesamiento o área acondicionada**. Aquí se integran las nociones de valor agregado.

Desarrollo:

- Se simula un proceso de recepción: llenar un formato básico de trazabilidad, registrar especie, fecha y procedencia.
- Las personas que participan realizan ejercicios de lavado, descamado, fileteado y empaque, comparando resultados entre un manejo correcto y uno deficiente.
- Se introducen técnicas específicas para distintos recursos: fileteado de pescado (con y sin piel), obtención de anillos de pota, limpieza de erizo.
- Se trabaja el concepto de maduración del pescado, explicando cómo mejora la textura y sabor si se manipula adecuadamente.
- Finalmente, se discute cómo un producto bien procesado puede tener mayor precio y acceso a mercados diferenciados.

Pregunta detonadora:

- ¿Qué mejora en la sala haría que su producto sea más confiable para el comprador?

Tip para la facilitación:

Enfatizar la comparación entre buenas y malas prácticas. Mostrar dos productos en paralelo (ej. filete limpio vs. filete mal hecho, caja con hielo vs. caja sin hielo) genera más impacto que cualquier explicación teórica.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita concluye resaltando que la calidad del pescado depende de una cadena de cuidados: “El esfuerzo del pescador no puede perderse por un mal desembarque o un mal fileteado. Cada paso cuenta: la estiba, la descarga, el transporte y el procesamiento son eslabones que aseguran que el pescado llegue fresco, seguro y con valor agregado al consumidor.”

Mensaje clave: Cuidar el producto después de la faena garantiza mejores precios, acceso a mercados y confianza del consumidor.

Tabla 16. Distribución de tiempos – Bloque “Buenas prácticas en estiba, descarga, transporte y conservación en DPA”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	20 min	Conversatorio grupal sobre la relación entre las prácticas en el muelle y la calidad final del pescado.
Exposición de conceptos clave	30 min	Explicación guiada sobre higiene y conservación durante la descarga, transporte y procesamiento. Incluye temas de inocuidad, trazabilidad y responsabilidades dentro del DPA.
Práctica in situ 1: Estiba, descarga y transporte en DPA	2 horas	Observación y aplicación del checklist en un DPA autorizado. Los equipos evalúan la limpieza de cajas, manejo del hielo y temperatura del producto con termómetros digitales.
Práctica in situ 2: Procesamiento y valor agregado	2 horas	Ejercicio práctico en sala de procesamiento o área acondicionada: lavado, fileteado, empaque y registro básico de trazabilidad.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre la importancia de cuidar el producto después de la faena.
Duración total estimada	5 horas	Incluye transiciones entre áreas de práctica, preparación de materiales y discusión grupal.

Prácticas diferenciadas para recursos bentónicos

Dinámica inicial

La persona que facilita inicia con una pregunta cercana: “¿Qué pasa cuando manipulamos conchas, erizos o pulpos igual que si fueran pescado? ¿Creen que todos los recursos responden igual al hielo, al sol o a los golpes?”

Se busca que las personas que participan reconozcan que los recursos bentónicos son más delicados y que requieren cuidados distintos para mantener su calidad y valor.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica que los **recursos bentónicos** (conchas, erizos, pulpos, entre otros) tienen características particulares que los hacen más frágiles:

- **Sensibilidad a la manipulación:** golpes, presión o exposición directa al sol deterioran rápidamente su carne o, en el caso de moluscos vivos, los matan antes de tiempo.
- **Almacenamiento y hielo:** La embarcación pesquera artesanal debe contar con sistemas de preservación que aseguran el enfriamiento rápido de los recursos, y debe encontrarse a temperaturas cercanas a la fusión del hielo (máx. 4°C). El/la responsable de la embarcación debe verificar que el hielo sea elaborado con agua limpia y rastreable, y que haya sido entregado por proveedores controlados. Para demostrar la inocuidad y calidad del hielo, el/la responsable de la embarcación debe contar con el informe de análisis microbiológico del agua con que se fabricó el hielo.
- **Supervivencia de productos vivos:** en bivalvos como conchas negras o conchas de abanico, el objetivo es que lleguen vivos al mercado. Eso requiere transporte en cajas limpias, con humedad adecuada y sin cambios bruscos de temperatura.
- **Higiene y equipos:** las cajas deben ser plásticas, lavadas y desinfectadas antes de usarse; jamás sacos o contenedores oxidados. El personal debe usar guantes impermeables, mandiles y botas exclusivas de trabajo para evitar contaminación.
- **Control de contaminantes:** se debe evitar contacto con combustible, lubricantes, humo u otros compuestos tóxicos, porque los bentónicos absorben contaminantes fácilmente.

Práctica en clase

La persona que facilita organiza a las personas que participan en equipos y entrega un lote pequeño de bentónicos (ej. erizos, pulpos o conchas) junto con cajas plásticas limpias, hielo y algunos materiales inadecuados (sacos, cajas sucias).

Desarrollo de la práctica:

1. Cada equipo recibe la tarea de simular cómo manipularía y conservaría sus bentónicos para llevarlos al mercado.
2. Luego, comparan sus métodos con los criterios de los manuales: temperatura, tipo de caja, contacto con agua limpia, manipulación cuidadosa.
3. La persona que facilita muestra ejemplos concretos:
 - **Mal manejo:** erizos apilados en saco de harina expuestos al sol.

- **Buen manejo:** erizos en cajas plásticas limpias, con hielo alrededor y sin contacto directo con agua sucia.
4. Se hace una demostración práctica de cómo preparar una caja para conchas vivas, simulando humedad controlada y ventilación adecuada.

Preguntas detonadoras

- ¿Qué prácticas usamos normalmente con los bentónicos?
- ¿Qué riesgos tiene manipularlos como si fueran pescado común?
- ¿Cómo aseguramos que lleguen vivos o frescos al comprador?
- ¿Qué cambios sencillos podemos aplicar ya mismo en embarcación o muelle?

Tip para la facilitación:

Usar siempre la comparación entre “lo que se hace normalmente” y “lo que recomiendan los manuales”. El contraste visual entre un recurso mal manipulado y uno bien conservado genera gran impacto y facilita la reflexión colectiva.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita concluye resaltando que los bentónicos requieren prácticas diferenciadas porque son más frágiles y sensibles.

“El mismo mar nos da distintos recursos, pero no todos se cuidan igual. Los bentónicos necesitan más delicadeza: cajas limpias, hielo adecuado y manos cuidadosas. Ese esfuerzo se traduce en más confianza del comprador y mejores ingresos para ustedes.”

Mensaje clave: Los recursos bentónicos son delicados: cuidarlos con prácticas diferenciadas asegura frescura, valor en el mercado y prestigio de la comunidad pesquera.

Tabla 17. Distribución de tiempos – Bloque “Prácticas diferenciadas para recursos bentónicos”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	10 min	Conversatorio introductorio sobre las diferencias entre manipular pescado y recursos bentónicos (conchas, erizos, pulpos). Las personas que participan comparten experiencias sobre pérdidas o deterioro de producto.
Exposición de conceptos clave	25 min	Explicación técnica sobre las particularidades biológicas y de manipulación de los bentónicos: sensibilidad, uso de hielo, higiene, transporte y control de contaminantes. Se incluyen datos de SANIPES (2023) y ejemplos visuales.
Práctica en clase	45 min	Ejercicio grupal de simulación: los equipos manipulan y conservan lotes de bentónicos utilizando materiales adecuados e inadecuados. Se comparan resultados y se demuestra el manejo correcto (temperatura, cajas plásticas, humedad y ventilación controlada).
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión colectiva sobre la importancia de aplicar prácticas diferenciadas según el tipo de recurso. Se refuerza el mensaje: cuidar los bentónicos con delicadeza asegura frescura, valor y prestigio del producto artesanal.
Duración total estimada	1 h 30 min	Incluye transiciones, demostración práctica y discusión grupal.

Trazabilidad

Dinámica inicial

La persona que facilita inicia con una pregunta sencilla: “ Cuando un comprador o un restaurante nos pide pescado, ¿qué quiere saber? ¿Solo el precio y la especie, o también de dónde viene y cómo fue manipulado?”

La idea es que las personas que participan reconozcan que hoy en día los mercados no solo buscan volumen, sino **confianza**: de dónde salió el pescado, cómo se manipuló y si es seguro para el consumo.

Exposición de conceptos clave

- **Trazabilidad:** es la capacidad de seguir el recorrido del producto desde su captura hasta el consumidor final. En pesca artesanal, empieza con anotar datos básicos: especie, fecha, lugar de captura, peso y destino.
- **Documentación mínima:** incluye certificados de procedencia, declaraciones de extracción y registros básicos en hojas o formatos sencillos. Estos documentos son la base de la trazabilidad.
- **Etiquetado y certificaciones:** colocar información clara en cajas o empaques (ejemplo: especie, fecha, procedencia) facilita el acceso a mercados formales. Las certificaciones (SANIPES, ecoetiquetas) abren puertas a compradores que pagan más por un producto confiable.
- **Herramientas digitales:** aplicaciones como *TrazApp* de SANIPES o experiencias de plataformas digitales en otros países (ej. Abalobi, Lota Digital) permiten que incluso pequeños pescadores muestren a los consumidores de dónde viene su producto.

Practica en clase

La persona que facilita divide al grupo en equipos y les pide que construyan la ruta de un lote de pescado desde el mar hasta el consumidor.

Desarrollo:

1. Cada equipo recibe tarjetas con etapas: captura, desembarque, transporte, procesamiento, venta.
2. Deben anotar en cada etapa qué datos mínimos deberían registrarse (ejemplo: fecha, especie, peso, temperatura, destino).
3. La persona que facilita les muestra cómo esa información se transforma en una **ficha simple de trazabilidad (ver Anexo 1)**
4. Finalmente, los equipos presentan cómo garantizarían que ese lote llegue al mercado con confianza.

Preguntas detonadoras

- ¿Qué información básica podemos registrar en la faena sin que sea complicado?
- ¿Cómo ayudaría la trazabilidad a mejorar el precio de venta?

- ¿Qué pasaría si un cliente detecta un problema en el pescado y no podemos demostrar de dónde salió?
- ¿Cómo podemos usar la trazabilidad para diferenciarnos frente a intermediarios o grandes empresas?

Tip para la facilitación:

Usar un ejemplo real cercano: “Imaginen que un restaurante de Piura les pide pescado y quiere estar seguro de que fue bien manipulado. ¿Qué datos le mostrarían para ganar su confianza?”

La persona que facilita puede incluso llevar una caja con un etiquetado de prueba para mostrar cómo la información clara aumenta la credibilidad.

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita concluye señalando que la trazabilidad no es una carga burocrática, sino una herramienta de competitividad: “Si sabemos registrar y mostrar el camino de nuestro pescado, ganamos confianza, abrimos mercados y aseguramos que nuestro trabajo tenga más valor. La trazabilidad es nuestra carta de presentación ante el comprador.”

Mensaje clave: La trazabilidad convierte la pesca artesanal en una actividad más confiable, segura y competitiva. Documentar el origen y las buenas prácticas no solo cumple la norma, también mejora el precio y el prestigio de la comunidad.

Tabla 18. Distribución de tiempos – Bloque “Trazabilidad”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	20 min	Conversatorio inicial para reflexionar sobre qué información buscan los compradores (precio, especie, origen, manipulación) y por qué la trazabilidad genera confianza en los mercados.
Exposición de conceptos clave	30 min	Explicación técnica sobre trazabilidad: su importancia, documentación mínima, etiquetado, certificaciones y herramientas digitales (como TrazApp y plataformas internacionales). Se refuerza con ejemplos locales y datos de SANIPES.
Práctica en clase	1 hora	Ejercicio grupal para construir la ruta de un lote de pescado desde la captura hasta el consumidor. Cada equipo identifica datos que debe registrar en cada etapa (captura, desembarque, transporte, procesamiento y venta) y diseña una ficha de trazabilidad en papel o formato digital.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre cómo la trazabilidad fortalece la confianza, el valor y la competitividad de la pesca artesanal. Se destaca que registrar información básica es una práctica sencilla con alto impacto.
Duración total estimada	2 horas	Incluye transiciones, discusión plenaria y presentación de equipos.

Uso de manuales técnicos de SANIPES, SPDA y otros referentes

Dinámica inicial

La persona que facilita abre con una pregunta sencilla que invite a reconocer la utilidad de estos documentos: “¿Alguna vez han visto un manual o guía de SANIPES o SPDA? ¿Qué tan fácil o difícil les resultó entenderlo y aplicarlo en su trabajo diario?”

Se espera que algunos participantes digan que nunca los han leído, otros que los conocen “de vista”, y unos pocos que los aplican. Esto abre la puerta a mostrar que los manuales no son papeles lejanos, sino herramientas prácticas que pueden ayudarles a mejorar calidad y acceder a mejores mercados.

Exposición de conceptos clave

La persona que facilita explica de forma sencilla qué son y para qué sirven estos manuales:

“Los manuales técnicos elaborados por SANIPES y la SPDA recogen las normas sanitarias, los procedimientos y las buenas prácticas que deben aplicarse en cada etapa de la pesca artesanal. Sirven como guías para garantizar la inocuidad de los productos, mantener la calidad desde la captura hasta la venta, y cumplir con los requisitos de formalización sanitaria.”

A continuación, se presentan los principales manuales y guías de referencia utilizados en la pesca artesanal del Perú:

- Guía de Buenas Prácticas Sanitarias Pesqueras (SANIPES): orientada a fortalecer las capacidades de pescadores, armadores y tripulaciones para asegurar la inocuidad de los productos hidrobiológicos. Incluye temas como peligros biológicos, químicos y físicos; trazabilidad y calidad del pescado; uso del hielo; higiene personal; control de plagas y aplicación de la normativa sanitaria.
- Manual de Buenas Prácticas de Manipulación y Preservación a Bordo (SPDA): proporciona lineamientos técnicos y prácticos para garantizar condiciones higiénico-sanitarias adecuadas en la manipulación y preservación del pescado a bordo, contribuyendo al cumplimiento de la normativa pesquera y sanitaria.
- Manual de Higiene y Saneamiento para Embarcación Pesquera (SPDA): detalla procedimientos para la limpieza y desinfección de bodegas, manejo de residuos, control de plagas, higiene del personal y formatos de registro sanitario requeridos por SANIPES.
- Manual de Higiene y Saneamiento para Embarcación Pesquera – Recursos Invertebrados Marinos Bentónicos (SPDA): ofrece pautas específicas para embarcaciones que extraen recursos bentónicos como pulpos, conchas o erizos, orientando sobre el control de temperatura, agua limpia, residuos y trazabilidad.
- Manual de Buenas Prácticas de Manipulación y Preservación a Bordo – Recursos Invertebrados Marinos Bentónicos (SPDA): presenta los requisitos técnicos para asegurar la preservación y manipulación adecuada de invertebrados marinos, promoviendo la mejora de la calidad y el cumplimiento de la normativa sanitaria.

Estos documentos son de libre acceso y pueden encontrarse en los portales de SANIPES y SPDA, además de estar disponibles en formato impreso en las capacitaciones y oficinas de las organizaciones pesqueras.

La persona que facilita puede mostrar algunos ejemplos impresos o digitales de los manuales y resaltar sus secciones más útiles, como los diagramas de limpieza, fichas de control o listas de verificación (“checklists”).

Practica en clase

La persona que facilita divide al grupo en equipos pequeños y entrega a cada uno una sección corta de un manual (ejemplo: uso del hielo, higiene personal, fileteado).

Desarrollo de la práctica:

1. Cada equipo lee la sección asignada y traduce el texto técnico a palabras simples, como si se lo explicaran a un joven aprendiz o a un compañero.
2. Escriben en papelógrafo su versión “traducida”, usando dibujos o esquemas si lo desean.
3. En plenaria, cada equipo comparte su versión. La persona que facilita complementa con los puntos clave del manual, resaltando que lo importante es aplicarlo en la práctica, no memorizarlo.

Preguntas detonadoras

- ¿Qué parte de este manual es más fácil de aplicar en su faena diaria?
- ¿Qué cosas les parecen más difíciles o poco realistas?
- ¿Cómo podríamos simplificar estos manuales para que todos los pescadores puedan usarlos?

Tip para la facilitación:

Hay que recordar que los adultos aprenden mejor cuando ven la utilidad inmediata. En lugar de leer el manual de forma extensa, use fragmentos cortos, casos reales y ejemplos visuales. Puede decir: “El manual es como una receta. No necesitamos sabernos todo de memoria, pero sí los pasos clave para que el producto salga bien.”

Cierre y lecciones aprendidas

La persona que facilita concluye con un mensaje de confianza: “Los manuales de SANIPES, SPDA o FAO no son papeles para guardar en un cajón. Son herramientas que nos ayudan a cuidar la calidad, proteger la salud de los consumidores y abrir mercados que pagan mejor. Mientras más los usemos y adaptemos a nuestra realidad, más fuerte será nuestra cadena de valor.”

Mensaje clave: Los manuales técnicos son aliados, no trabas. Usarlos correctamente facilita cumplir normas, asegurar inocuidad y mejorar oportunidades comerciales.

Tabla 19. Distribución de tiempos – Bloque “Uso de manuales técnicos de SANIPES, SPDA y otros referentes”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa	20 min	Conversatorio para reconocer la familiaridad del grupo con los manuales de SANIPES y SPDA. Se busca identificar percepciones sobre su utilidad, comprensión y aplicación en la práctica diaria.
Exposición de conceptos clave	30 min	Presentación guiada sobre la función de los manuales técnicos y su relación con la inocuidad, la calidad y la formalización sanitaria.
Práctica en clase	30 min	Ejercicio grupal de interpretación aplicada: cada equipo analiza una sección del manual (uso del hielo, higiene personal, fileteado) y la traduce a lenguaje simple y visual.
Cierre y lecciones aprendidas	10 min	Reflexión final sobre la importancia de usar los manuales como herramientas prácticas y no como requisitos burocráticos.
Duración total estimada	1 hora 30 min	Incluye transición entre actividades, exposición grupal y retroalimentación de la persona que facilita

Producto 2: del cuidado del recurso al valor del producto

Propósito:

Consolidar los aprendizajes del Módulo 2 a través de una propuesta grupal que relacione las buenas prácticas de manipulación y conservación con la agregación de valor y la mejora del producto pesquero artesanal. Este ejercicio marca la transición hacia el Módulo 3, donde se abordarán estrategias de transformación, comercialización y emprendimiento.

Desarrollo:

Cada grupo retoma el recurso trabajado en el **Producto 1** y reflexiona sobre las mejoras posibles en su manipulación, conservación o procesamiento, con el objetivo de **incrementar su calidad y valor en el mercado**.

Durante el ejercicio, los grupos deben **diseñar una propuesta de mejora técnica o de proceso**, explicando su **impacto en la calidad, inocuidad y tipo de producto que podría desarrollarse** a partir de dicha mejora.

Disponen de **20 minutos** para el trabajo grupal y **10 minutos** para la presentación de resultados. La persona que facilita puede orientar la reflexión con las siguientes preguntas:

- ¿Qué prácticas actuales afectan la calidad del recurso?
- ¿Qué mejora concreta podrían aplicar (uso de hielo, manipulación, selección, empaque, etc.)?
- ¿Qué efecto tendría esta mejora en la frescura, presentación o valor del producto?
- ¿Qué producto nuevo o valor agregado podría desarrollarse gracias a esta mejora?
- ¿Qué actores de la cadena de valor se verían involucrados?

Durante la presentación, se sugiere que los grupos utilicen **materiales visuales simples** (cartulinas, esquemas, dibujos o fichas) para ilustrar su propuesta y mostrar el proceso de mejora paso a paso.

Evaluación y cierre colectivo:

Cada grupo expone su propuesta ante el plenario.

La persona que facilita guía una breve reflexión con preguntas como:

- ¿Qué mejoras son factibles de implementar en su realidad local?
- ¿Qué aprendizajes del Módulo 2 se reflejan en estas propuestas?
- ¿Cómo se conecta la mejora técnica con una posible oportunidad de negocio o valor agregado?

Este producto busca vincular la calidad y el manejo responsable del recurso con su potencial de transformación y comercialización, preparando el terreno para el Módulo 3, centrado en la agregación de valor, emprendimiento y formalización.

Módulo 3. Agregación de valor, comercialización y emprendimientos pesqueros

Ficha de Resumen del Módulo

Tabla 20. Ficha resumen del Módulo 3: Agregación de valor, comercialización y emprendimientos pesqueros.

Objetivo	Desarrollar competencias para formular ideas de negocio viables y sostenibles con productos pesqueros.	
Duración estimada	15 horas (ajustable según grupo).	
Número de participantes	25 personas	
Contenido	● Emprendimiento e innovación en la cadena de valor de la pesca artesanal ● Conceptos clave: valor agregado, identidad de producto, diferenciación. ● Herramientas de formulación de ideas de negocio: CANVAS, FODA. ● Cálculo de costos, márgenes y precios. ● Marketing digital básico para productos del mar. ● Requisitos de formalización y acceso a financiamiento.	
Insumos	● Aula o sala equipada con proyector, pizarra acrílica o papelógrafos ● Cartulinas grandes y papelógrafos para elaboración de CANVAS y FODA ● Plumones, rotuladores y post-its de colores (para mapear ideas, clientes, recursos, etc.) ● Fichas impresas de los 9 bloques del Modelo CANVAS ● Fichas o formatos para ejercicios de análisis FODA y campo de fuerza ● Hojas A4 y bolígrafos para trabajo individual y grupal ● Cámara o celular para registro fotográfico y de presentaciones grupales	● Material de apoyo gráfico: ejemplos de CANVAS, FODA y casos de negocio adaptados a pesca artesanal ● Calculadoras básicas (para ejercicios de márgenes, costos y precios) ● Ejemplos impresos de etiquetado, empaques y presentaciones de productos pesqueros con valor agregado ● Acceso a internet (opcional) para mostrar casos de marketing digital de productos pesqueros ● Mesas o espacios tipo feria/pitch para la presentación final de los grupos (Demo Day)
Resultados esperados	Las personas que participan formulan un plan de negocio básico utilizando el lienzo CANVAS para un producto pesquero con valor agregado, identificando su viabilidad técnica y económica.	
Indicador de evaluación	Presentación de Plan de Negocio en el Demo Day.	
Dinámicas	● Conversatorio inicial sobre “qué significa hacer negocio”. ● Ejercicio de los 9 puntos (innovación y pensamiento creativo). ● Diseño grupal de ideas de negocio y análisis de Campos de Fuerza. ● Aplicación práctica del FODA y CANVAS. ● Simulación de costos y flujo financiero básico. ● Reflexión guiada sobre formalización y tipos de empresa.	
Preguntas – Inicio	¿Qué significa hacer negocio? ¿Qué diferencia hay entre vender pescado y tener un negocio?	
Preguntas – Diagnóstico	¿Dónde se pierden oportunidades de valor en la cadena? ¿Qué negocios han sido exitosos?	
Preguntas – Propuestas de mejora	¿Qué especie no aprovechamos bien? ¿Cómo darle más valor a lo que vendemos?	
Preguntas – CANVAS	¿Qué valor único ofrecemos? ¿Quién nos compra? ¿Qué aliados necesitamos? ¿Cuánto cuesta y cuánto ganamos?	
Preguntas – Cierre	¿Qué significa emprender en pesca ahora? ¿Qué compromiso asumen?	

Resumen del módulo

Este módulo invita a las personas de la cadena de valor pesquera a mirar su trabajo desde la perspectiva del emprendimiento responsable y la innovación aplicada al mar. Más que abordar teoría empresarial, busca aprender a construir negocios sostenibles, con identidad pesquera, que integren valor económico, bienestar social y cuidado ambiental.

El punto de partida es una reflexión colectiva en torno a la pregunta: “¿Qué significa para ustedes hacer o tener un negocio?”. A partir de las respuestas, se construye una definición compartida de emprender en el contexto pesquero: generar ingresos, empleo, orgullo, seguridad alimentaria y respeto por el entorno marino.

Con esta base, la persona que facilita introduce la innovación como una mejora que genera valor. Innovar no siempre es inventar algo nuevo, sino hacer mejor lo existente, adaptándose a los cambios del mercado, los recursos o las exigencias sanitarias. Se analizan los principales tipos de innovación en la pesca artesanal: de producto, proceso, servicio, modelo de negocio, organizacional y social, todas orientadas a fortalecer la sostenibilidad y la cohesión comunitaria.

El módulo combina dinámicas participativas y experiencias vivenciales —murales de percepción, mapas de cadena de valor y lluvias de ideas— que permiten visualizar desafíos y oportunidades reales. Cada grupo identifica una oportunidad y diseña una idea de negocio con valor agregado, usando el lienzo CANVAS adaptado a la realidad pesquera. El aprendizaje avanza hacia la gestión económica básica como herramienta práctica para administrar el negocio: cálculo de costos, márgenes y rentabilidad, uso del libro de caja, inventario y estado financiero simplificado. Se comprende que la formalización no es un trámite, sino un paso para acceder a mercados, mejorar precios y generar confianza. Durante todo el módulo, la persona que facilita guía, escucha y promueve la reflexión mediante ejemplos reales y aprendizaje práctico.

Al cierre, las personas participantes habrán desarrollado una idea de negocio viable y una nueva mirada sobre su oficio: la de quienes innovan, se formalizan y emprenden con visión de futuro. Comprenden que la innovación es una necesidad para sostener la pesca artesanal, cuidar el mar y abrir oportunidades de mercado, concluyendo con compromisos hacia la profesionalización y la mejora continua.

Emprendimiento e innovación en la cadena de valor de la pesca artesanal

Dinámica inicial

Cada módulo comienza retomando brevemente los principales aprendizajes del módulo anterior, para ayudar a las personas participantes conectar los nuevos contenidos con sus experiencias previas. Una vez hecho este repaso, se abre la sesión del módulo correspondiente con una actividad introductoria que permita activar conocimientos, intereses y percepciones.

En este caso, el módulo se inicia con una conversación disparadora en torno a la pregunta:

¿Qué significa para ustedes hacer o tener un negocio?

La persona que facilita invita a las personas participantes a responder libremente, aclarando que no existe una “respuesta correcta”, sino distintas formas de entender lo que implica emprender o manejar un negocio. Se busca que las respuestas reflejen sus vivencias cotidianas y su propia relación con la pesca o con otras actividades económicas en su comunidad.

A medida que las personas van compartiendo sus ideas, la persona que facilita las anima a escribirlas en tarjetas o directamente sobre cartulinas de colores. Luego, se colocan todas las respuestas en la pared o pizarra, de manera que el grupo pueda observar el conjunto y reconocer coincidencias, diferencias o matices entre las percepciones expresadas. Con la guía de la persona que facilita se va construyendo de forma colectiva una definición compartida de lo que significa “hacer negocio”, combinando los aportes de todas y todos.

Durante el diálogo, se pueden utilizar preguntas de apoyo para enriquecer la reflexión:

- ¿Qué diferencia hay entre vender pescado y hacer un negocio?
- ¿El negocio es solo ganar dinero o también implica otras cosas, como confianza, calidad, sostenibilidad o bienestar de la familia?
- ¿Quiénes en su comunidad consideran que “hacen negocio” y por qué?

Esta dinámica tiene como propósito conectar los significados personales de las personas que participan con los conceptos formales que se abordarán más adelante en el bloque. Al finalizar, se espera haber construido una **definición colectiva y ampliada de “hacer negocio”**, que integre lo económico con lo social y lo cultural, sentando así las bases para introducir los conceptos de emprendimiento e innovación en la cadena de valor pesquera.

Exposición de conceptos clave: emprender

Después de construir de manera colectiva la idea de qué significa “hacer negocio”, la persona que facilita invita al grupo a profundizar en cómo este concepto se aplica dentro de la pesca artesanal.

¿Qué significa hacer negocio en la pesca artesanal?

Hacer negocio no es solamente vender un producto o ganar dinero rápido. En nuestro contexto, hacer negocio significa construir una actividad que, además de darte ingresos y una utilidad positiva, te dé estabilidad, orgullo y bienestar a ti, a tu familia y a tu comunidad.

Un negocio bien planteado busca siempre tener un margen positivo: que lo que entra (ingresos) sea mayor a lo que sale (costos y gastos). Ese margen es lo que asegura que puedas reinvertir, crecer y sostener tu trabajo en el tiempo.

Pero en la pesca artesanal, hacer negocio también significa generar oportunidades para otros: crear empleo digno para compañeros, fortalecer asociaciones, dar valor al esfuerzo colectivo y multiplicar beneficios en la comunidad.

Y todo esto debe hacerse con respeto al océano y al ambiente, porque son nuestra base de vida. No hay negocio posible si agotamos los recursos o contaminamos el mar. La economía azul nos invita a pensar que cada emprendimiento debe cuidar la sostenibilidad: pescar de manera responsable, innovar para agregar valor y ofrecer productos inocuos y de calidad, que lleguen al mercado con trazabilidad y confianza.

En pocas palabras: Hacer negocio en la pesca artesanal es generar ingresos con utilidad positiva, dar trabajo y beneficios a la comunidad, y hacerlo siempre en armonía con el mar y el ambiente que nos sostiene.

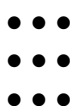
Una vez que el grupo haya construido un concepto compartido de lo que significa “hacer negocio”, la persona que facilita invitará a vincular esta reflexión con los desafíos concretos de la cadena de valor pesquera. Desde allí, se introducirá el concepto de **innovación**, entendido como la capacidad de responder creativamente a un entorno cambiante: adaptarse, mejorar procesos, crear alianzas y buscar nuevas formas de agregar valor sin perder la esencia artesanal ni el compromiso con la sostenibilidad.

Dinámica participativa

Para abrir el tema de la innovación, la persona que facilita iniciará con la dinámica de los 9 puntos. Este ejercicio sencillo y entretenido ayuda a las personas a reconocer cómo muchas veces pensamos con límites invisibles y cómo se abren nuevas posibilidades cuando nos atrevemos a salir de la caja. A veces creemos que las cosas solo pueden hacerse de una manera; este ejercicio nos enseña que, para resolver problemas, hay que atreverse a mirar desde otra perspectiva.

Ejercicio de los 9 puntos

En una hoja, dibuja 9 puntos formando un cuadrado de 3×3 , así:



Reto: unir los 9 puntos con solo **4 líneas rectas**, sin levantar el lápiz del papel y sin pasar dos veces por la misma línea.

Objetivo

Invitar a las personas que participan a cuestionar sus esquemas habituales de pensamiento y abrirse a la innovación.

Materiales

- Papel y lápiz para cada participante.
- Pizarra o papelote para hacer el ejercicio colectivo.

Instrucciones paso a paso

1. Dibuje en la pizarra (o muestre en una lámina) los 9 puntos en forma de cuadrado 3×3 .
2. Explique la regla: “Su tarea es unir estos 9 puntos usando solo 4 líneas rectas, sin levantar el lápiz y sin repetir trazos”.

3. Dé unos minutos para que cada persona intente resolverlo en su hoja.
4. Pase entre los grupos y observe: la mayoría intentará quedarse dentro del cuadrado.
5. Luego muestre la solución, destacando que las líneas salen del marco de los puntos.

Cierre y reflexión (preguntas disparadoras)

- ¿Por qué casi todos intentamos quedarnos dentro del cuadrado?
- ¿Qué significa “salir del marco” en nuestro trabajo diario?
- ¿Cómo se relaciona este ejercicio con innovar en la pesca, en la transformación o en la venta de nuestros productos?
- ¿Qué supuestos teníamos al inicio y cómo cambiaron cuando nos dimos permiso para trazar otros caminos?

Mensaje clave

La innovación empieza cuando nos atrevemos a romper esquemas y mirar más allá de lo evidente. Así como en este juego, en nuestros negocios pesqueros muchas veces necesitamos salirnos de lo acostumbrado: pensar en nuevas formas de vender, de organizarnos o de dar valor a nuestros productos. Innovar significa atreverse a cruzar límites que antes parecían fijos, sin importar el juicio externo.

Exposición de conceptos clave: Innovación

Después del ejercicio de los nueve puntos, el grupo habrá experimentado cómo muchas veces los límites están en nuestra forma de pensar y no en la realidad misma. A partir de esa vivencia, La persona que facilita introduce el tema de la **innovación**, explicando que innovar significa mirar los problemas desde otro ángulo y atreverse a probar caminos nuevos para mejorar lo que hacemos cada día en la pesca, el procesamiento o la comercialización.

Antes de entrar en los conceptos, se propone una breve **dinámica de preguntas detonadoras**, que permita rescatar experiencias locales y conectar la teoría con la práctica:

Dinámica de preguntas detonadoras

La persona que facilita invita al grupo a recordar casos o prácticas innovadoras que conozcan en su entorno. A través de un diálogo abierto, formula algunas preguntas que ayuden a visibilizar la creatividad y las soluciones que ya existen en las comunidades:

- ¿Conocen en su comunidad alguna práctica o negocio que consideren innovador?
- ¿Qué lo hace diferente de lo que había antes?
- ¿De qué manera resolvió un problema o creó una oportunidad?
- ¿Qué aprendizajes podemos tomar de esa experiencia para nuestra propia realidad?

Este intercambio permite reconocer que **la innovación no siempre viene de fuera**: muchas veces se origina en las propias experiencias locales, en la capacidad de adaptación de los pescadores, procesadores o comerciantes frente a los desafíos cotidianos.

A partir de lo compartido, la persona que facilita enlaza la conversación con los retos concretos de la cadena de valor pesquera y explica que **innovar es encontrar nuevas formas de enfrentar un entorno cambiante**, manteniendo la sostenibilidad y la identidad del oficio artesanal.

Luego presenta los principales **tipos de innovación**, utilizando ejemplos cercanos y fácilmente reconocibles:

- **Innovación en producto:** nuevas presentaciones o transformaciones del recurso, como filetes al vacío, hamburguesas o conservas.
- **Innovación en proceso o servicio:** mejoras en la manipulación, el uso del frío, la higiene o la logística de entrega.
- **Innovación en modelo de negocio:** formas diferentes de comercializar, como la venta directa, las suscripciones semanales o el uso de plataformas digitales.
- **Innovación organizacional o de gestión:** nuevas formas de trabajo colaborativo, asociaciones o cooperativas que fortalecen la capacidad de negociación y la calidad del producto.
- **Innovación social:** iniciativas que generan empleo local, fortalecen a la comunidad y contribuyen a la seguridad alimentaria.

La persona que facilita puede cerrar este segmento destacando que innovar no siempre significa invertir grandes recursos, sino aprender a mirar con otros ojos, aprovechar lo que ya se tiene y hacerlo mejor. Innovar en la pesca artesanal es construir el cambio desde la experiencia, la creatividad y el compromiso con el mar y la comunidad.

Dinámica participativa

Para consolidar los aprendizajes sobre emprendimiento e innovación, las personas que participan trabajarán en grupos para diseñar una **idea de negocio** inspirada en las oportunidades reales que identifican en su localidad. El propósito es conectar los conceptos abordados con las posibilidades concretas de la cadena de valor pesquera.

Cada grupo contará con **15 minutos** para desarrollar su propuesta en un papelógrafo, de forma breve y clara. Se recomienda que la idea integre explícitamente tres componentes esenciales:

- **Inocuidad y seguridad alimentaria,**
- **Pesca responsable,** y
- **Agregación de valor** a los productos pesqueros.

Al finalizar, cada grupo elegirá una persona portavoz que presentará al plenario la justificación de su idea, explicando por qué la considera viable e innovadora.

Tras las exposiciones, el grupo realizará una **validación participativa** de las propuestas, analizando de manera conjunta los factores que podrían favorecer su implementación y aquellos que podrían dificultarla.

Para guiar esta parte, la persona que facilita aplicará la técnica denominada **Campos de Fuerza** (Chevalier & Buckles, 2013), una herramienta participativa que permite visualizar los **factores impulsores** y los **factores limitantes** de un proyecto. En un esquema simple, se ubican los elementos que ayudan o fortalecen de un lado, y los que obstaculizan o frenan del otro. Esta representación colectiva ayuda a identificar qué aspectos deben potenciarse y cuáles deben transformarse para asegurar el éxito de la iniciativa.

Tabla 21. Preguntas para validar la idea de negocio

Pregunta	Propósito
¿Resuelve una necesidad real?	Garantiza que tenga mercado.
¿Es viable con mis recursos actuales?	Evita sobrecargar al pescador.
¿Genera valor agregado?	Asegura mejores precios y márgenes.
¿Es responsable con el mar y la comunidad?	Garantiza sostenibilidad y aceptación social.

Tips para la facilitación

El objetivo de este ejercicio no es evaluar a los grupos, sino acompañarlos en una autoevaluación constructiva de sus ideas. Se recomienda:

- Leer cada pregunta en voz alta y solicitar ejemplos de la experiencia local.
- Pedir que escriban respuestas y discutan en grupos pequeños antes de compartir con el plenario.
- Reforzar la idea de que no existen respuestas correctas o incorrectas, sino aprendizajes que ayudan a madurar la propuesta.

Este ejercicio final permite que las personas que participan vinculen la innovación con la realidad de su territorio, fortaleciendo sus capacidades para emprender de manera sostenible y consciente. Es el paso que conecta la reflexión con la acción, y cierra el bloque con una mirada práctica y motivadora hacia la mejora continua.

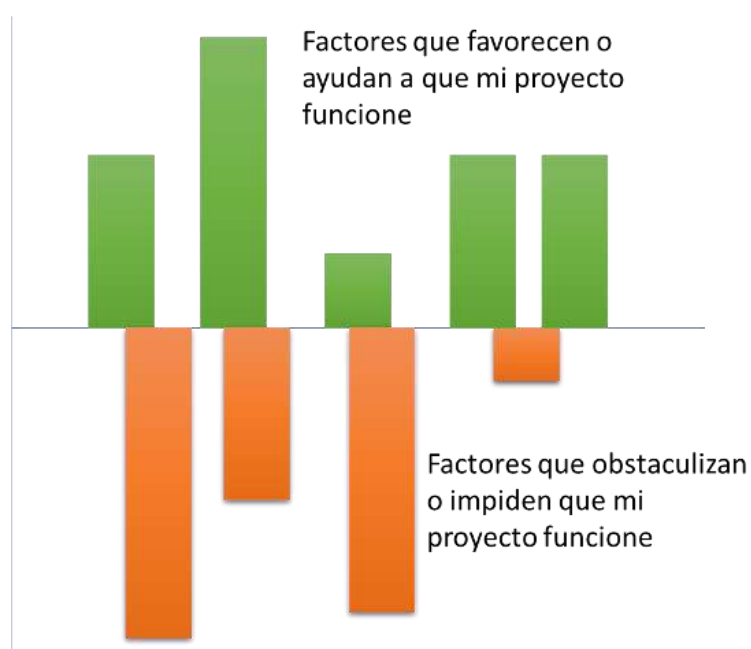


Figura 2. Representación gráfica de la técnica Campos de Fuerza.

Cierre y lecciones aprendidas

El bloque culmina con una invitación a mirar el emprendimiento no solo como una fuente de ingresos, sino como una oportunidad de transformación personal, colectiva y ambiental. A través de las dinámicas y ejercicios realizados, las personas que participan habrán reconocido que emprender implica organizarse, innovar y crear valor sin perder de vista la sostenibilidad del mar que sustenta su trabajo.

Innovar no siempre significa inventar algo completamente nuevo, sino **atreverse a hacer las cosas de manera diferente y mejor**, adaptando los conocimientos locales a los nuevos desafíos. Cada mejora —en la manipulación del producto, en la forma de vender o en la manera de trabajar juntos— suma valor a la cadena pesquera artesanal y fortalece la identidad de quienes la hacen posible.

El aprendizaje central de este bloque es que el emprendimiento responsable y la innovación sostenible son caminos complementarios: ambos permiten generar bienestar económico, fortalecer la comunidad y proteger el océano. El siguiente bloque profundizará en cómo convertir estas ideas en valor tangible, a través de la calidad, la identidad del producto y la diferenciación en el mercado.

Tabla 22. Distribución de tiempos – Bloque 1 “Emprendimiento e innovación en la cadena de valor de la pesca artesanal”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial participativa: “¿Qué significa hacer negocio?”	30 min	Conversación disparadora sobre el significado de “hacer negocio”. Las personas participantes construyen colectivamente una definición compartida a partir de sus experiencias.
Exposición de conceptos clave: Emprendimiento	30 min	Explicación sobre el concepto de negocio sostenible en la pesca artesanal: generación de ingresos, empleo digno y equilibrio ambiental.
Dinámica participativa: Ejercicio de los 9 puntos	45 min	Actividad práctica para estimular el pensamiento creativo y abrir el tema de la innovación.
Exposición de conceptos clave: Innovación	30 min	Desarrollo del concepto de innovación y sus tipos: en producto, proceso, modelo de negocio, gestión e innovación social.
Dinámica participativa: Diseño de idea de negocio y Campos de Fuerza	45 min	Trabajo en grupos para proponer una idea de negocio pesquero local que integre inocuidad, pesca responsable y valor agregado. Se aplica la técnica de Campos de Fuerza para analizar factores impulsores y limitantes.
Cierre y lecciones aprendidas	15 min	Reflexión final sobre el emprendimiento como herramienta de transformación económica y social.
Duración total estimada	3 h 30 min	Incluye transiciones, presentaciones grupales y discusión plenaria.

Herramientas de formulación de ideas de negocio: FODA y CANVAS

Después de reflexionar sobre qué significa hacer negocio, de conocer ejemplos de innovación en la pesca artesanal y de haber diseñado ideas de negocio en el bloque anterior, llega el momento de pasar del sueño a la acción.

En este bloque, las personas que participan aprenderán a organizar y analizar sus ideas para convertirlas en propuestas viables y sostenibles. Aquí ya no se trata solo de imaginar, sino de dar forma al modelo de negocio: ¿cómo funcionará en la práctica?, ¿qué recursos necesitamos?, ¿qué pasos debemos seguir para que sea sostenible?, ¿qué valor real ofreceremos a nuestros clientes y a la comunidad?

Para ello se aplicarán dos herramientas prácticas y visuales: el análisis FODA, que permite comprender las condiciones actuales del entorno, y el modelo CANVAS, que ayuda a estructurar de manera sencilla y participativa un plan estratégico de negocio.

Dinámica inicial

La persona que facilita retomará los resultados del ejercicio anterior (Campos de Fuerza) y, con apoyo del grupo, identificará las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas vinculadas a las ideas de negocio que surgieron.

El análisis FODA permite organizar la información de manera estructurada, reconociendo los factores internos (fortalezas y debilidades) y los factores externos (oportunidades y amenazas) que influyen en cada propuesta.

Este ejercicio se desarrolla en cuatro pasos sencillos:

1. Dibujar una matriz FODA en papelógrafo o pizarra.
2. Completarla colectivamente, a partir de lo identificado en el Campo de Fuerzas.
3. Analizar cómo las fortalezas pueden aprovechar las oportunidades y cómo las debilidades pueden enfrentarse mediante estrategias concretas.
4. Concluir con una breve priorización: ¿cuáles son los factores más críticos para el éxito de la idea de negocio?

A partir de este análisis, cada grupo podrá identificar iniciativas de agregación de valor viables en su contexto, que luego serán transformadas en un modelo de negocio participativo mediante el uso de la herramienta CANVAS.

Exposición de conceptos clave

Después de identificar fortalezas, oportunidades y posibles líneas de acción a partir del análisis FODA, llega el momento de dar forma concreta a las ideas. Aquí entra en juego una herramienta muy práctica, visual y participativa: el Modelo de Negocio CANVAS.

El CANVAS es una metodología que permite diseñar y entender cómo funciona un negocio de manera simple y estructurada. Se organiza en bloques que muestran de forma integrada cómo una organización crea, entrega y captura valor. En el contexto de la pesca artesanal y la agregación de valor, el CANVAS ayuda a que los pescadores, pescadoras y emprendedores pasen de una idea general a un plan de acción concreto.

Para este proceso se utilizará una versión ampliada del modelo, adaptada al enfoque de pesca responsable y sostenibilidad, que incorpora dos bloques adicionales: *impacto ambiental* e *impacto social*. De esta manera, el modelo se trabajará con 12 bloques en total, permitiendo

visualizar no solo el funcionamiento económico del negocio, sino también su contribución a la comunidad y al medio marino.

Modelo CANVAS ampliado para la pesca responsable

1. Segmentos de clientes y usuarios

Un negocio no puede existir sin clientes claros. El primer paso es identificar quién compra y quién usa el producto, ya que no siempre son los mismos. En el sector pesquero, por ejemplo, los clientes pueden ser restaurantes que adquieren pescado fresco, mientras que los usuarios finales son los comensales que lo consumen. Cuanto más específico sea el segmento (edad, ubicación, preferencias), más fácil será diseñar un modelo de negocio ajustado a sus necesidades.

- ¿Quiénes son nuestros clientes?
- *Ejemplo:* familias locales que buscan pescado fresco, restaurantes que exigen calidad e inocuidad, supermercados interesados en productos con valor agregado.

2. Propuesta de valor

La propuesta de valor es el corazón del CANVAS. Responde a la pregunta: ¿qué problema resolvemos y qué beneficio ofrecemos? No se trata solo de vender pescado, sino de ofrecer un producto con atributos diferenciados: inocuidad garantizada, trazabilidad, frescura, practicidad (porciones listas) o sostenibilidad (pesca responsable).

- ¿Qué problema resolvemos y qué beneficios ofrecemos?
- *Ejemplo:* filetes de pescado al vacío, seguros e higiénicos, listos para cocinar; hamburguesas de pescado nutritivas para comedores escolares.

3. Canales de comunicación y distribución

Define cómo llega el producto al cliente. Puede ser a través de ferias locales, restaurantes, supermercados, venta directa en caleta o incluso vía digital (WhatsApp Business o apps de delivery). Los canales deben ser accesibles, confiables y garantizar la conservación y entrega oportuna.

- ¿Cómo hacemos llegar nuestro producto al cliente?
- *Ejemplo:* venta directa en el desembarcadero, tiendas locales, aplicaciones de delivery o ferias.

4. Relación con clientes y usuarios

Explica cómo se construye y mantiene la relación con el cliente: atención personalizada, promociones, degustaciones, fidelización o comunicación digital. La clave es que la relación sea cercana y genere confianza.

- ¿Cómo mantenemos el vínculo con quienes compran?
- *Ejemplo:* atención personalizada, pedidos por WhatsApp, degustaciones en puntos de venta.

5. Flujo de ingresos

Describe de dónde proviene el dinero. Puede ser de la venta directa de pescado fresco, de productos con valor agregado (hamburguesas, filetes al vacío), de suscripciones o incluso de servicios (talleres, turismo vivencial). Este bloque permite planificar la sostenibilidad económica del negocio.

- ¿De dónde provienen los ingresos?
- *Ejemplo:* venta de productos en fresco y con valor agregado, combos familiares, suscripciones semanales de pescado.

6. Recursos clave

Todo negocio necesita recursos materiales, humanos, financieros e intelectuales. Identificarlos permite reconocer con qué se cuenta y qué falta conseguir.

- ¿Qué necesitamos para que el negocio funcione?
- *Ejemplo:* cadena de frío, equipos de fileteado, empaques adecuados, permisos sanitarios.

7. Actividades clave

Son las tareas indispensables para que el negocio funcione: captura con buenas prácticas, manipulación higiénica, almacenamiento en frío, fileteado, control de calidad, marketing y distribución.

- ¿Qué debemos hacer bien para cumplir con nuestra propuesta de valor?
- *Ejemplo:* manipulación higiénica del pescado, control de temperatura, empaquetado al vacío, marketing digital.

8. Aliados clave

Ningún emprendimiento funciona de manera aislada. Los aliados pueden ser proveedores, instituciones públicas, asociaciones, ONGs, universidades o restaurantes aliados.

- ¿Con quién debemos aliarnos para fortalecer el negocio?
- *Ejemplo:* proveedores de hielo y empaques, asociaciones de pescadores, SANIPES, restaurantes aliados.

9. Personas

El negocio depende de su equipo humano. Este bloque invita a reflexionar sobre cómo equilibrar la vida laboral, organizar el trabajo y garantizar motivación y reconocimiento. Un emprendimiento sostenible también cuida a su gente.

10. Estructura de costos

Detalla los principales gastos: compra de pescado, hielo, empaques, transporte, energía, permisos o mano de obra. Distinguir entre costos fijos y variables ayuda a definir la rentabilidad y planificar precios justos.

- ¿Cuáles son los principales costos del negocio?

- *Ejemplo:* compra de insumos, hielo, empaque, transporte, mano de obra, permisos, energía.

11. Impacto medioambiental

Cada actividad pesquera genera impactos. Este bloque busca reconocerlos y gestionarlos: uso responsable de artes de pesca, disposición de residuos, ahorro energético o reducción de plásticos. El objetivo es maximizar los impactos positivos y minimizar los negativos.

12. Impacto social

Evalúa el aporte del negocio a la comunidad: generación de empleo digno, contribución a la seguridad alimentaria, fortalecimiento de la identidad pesquera. Un modelo de negocio sostenible considera tanto la rentabilidad como el bienestar social.

Beneficios del uso del modelo CANVAS

El uso del modelo CANVAS ofrece múltiples ventajas para los emprendedores y organizaciones pesqueras:

1. **Mejora la comprensión.**
Utiliza herramientas visuales que facilitan el aprendizaje y promueven el pensamiento creativo de las personas que elaboran el lienzo.
2. **Amplía los puntos de enfoque.**
Permite mantener una visión constante del negocio desde diferentes perspectivas: comercial, de mercado, logística y distribución.
3. **Favorece el análisis estratégico.**
En una sola hoja se pueden visualizar todos los elementos esenciales del modelo, facilitando la toma de decisiones y la priorización de acciones.

Cómo facilitar el uso del CANVAS en el curso

La persona que facilita desempeña un rol clave para que la herramienta sea comprendida y aplicada de manera práctica. Algunas recomendaciones para su uso durante el taller son:

- Explicar cada bloque con ejemplos simples y cercanos a la realidad local.
- Trabajar el CANVAS por fases: primero Segmentos, Propuesta de valor y Canales; luego Recursos, Actividades y Socios; y finalmente Costos e Ingresos.
- Usar plantillas grandes en papelógrafo o pizarra, con tarjetas adhesivas que permitan mover ideas libremente.
- Conectar el CANVAS con los principios de inocuidad y pesca responsable: cada propuesta debe incluir prácticas de higiene, conservación y sostenibilidad como parte central del valor ofrecido.
- Asegurar que cada grupo culmine el bloque con un CANVAS básico, coherente y realista, que sirva como hoja de ruta inicial para su emprendimiento.



Figura 3. Lienzo ocupado en el modelo Canvas que considera 9 aspectos principales que involucran el negocio. Fuente: (Iñaki Heras, Garaituz, UPV-EHU, s.f.).

Tabla 23 . Bloques del modelo CANVAS adaptado a la pesca responsable.

Bloque	Preguntas clave	Ejemplos en pesca responsable
Segmentos de clientes y usuarios	¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Cómo los describo?	Restaurantes, familias urbanas, comedores escolares
Propuesta de valor	¿Qué problema resuelvo? ¿Qué beneficio ofrezco?	Filetes inocuos al vacío; hamburguesas nutritivas de pescado
Canales	¿Cómo entrego mi producto al cliente?	Caleta, ferias, WhatsApp Business, supermercados
Flujo de ingresos	¿De dónde proviene el dinero?	Venta directa, productos con valor agregado, suscripciones semanales
Relación con clientes	¿Cómo construyo y mantengo la relación?	Atención personalizada, promociones, redes sociales
Recursos clave	¿Qué necesito para funcionar?	Hielo, equipos de frío, marca, permisos sanitarios
Actividades clave	¿Qué debo hacer bien?	Captura responsable, fileteo, empaque, distribución
Aliados clave	¿Quién me apoya o complementa?	SANIPES, asociaciones de pescadores, proveedores de empaque
Personas	¿Cómo cuido y organizo a mi equipo?	Roles claros, balance vida–trabajo, motivación
Estructura de costos	¿Cuáles son mis principales gastos?	Insumos, mano de obra, transporte, permisos
Impacto medioambiental	¿Qué efectos tengo sobre el entorno?	Menor uso de plásticos, descarte responsable
Impacto social	¿Qué efectos género en la comunidad?	Empleo digno, seguridad alimentaria, cohesión social

Reflexión y cierre

El bloque concluye reforzando la importancia de pasar de la idea a la acción mediante herramientas que permitan planificar y dar sostenibilidad a los emprendimientos pesqueros.

A través del FODA, las personas que participan reconocieron sus recursos, capacidades y desafíos, comprendiendo que todo negocio debe partir de una lectura realista del contexto. Con el modelo CANVAS, aprendieron a estructurar de forma visual y participativa los elementos clave de su propuesta, integrando la inocuidad, la pesca responsable y la sostenibilidad ambiental y social como ejes centrales del modelo de negocio.

La lección principal es que emprender con éxito implica organización, visión y coherencia: conocer el entorno, valorar lo que se tiene y planificar con propósito. Estas herramientas se convierten en una guía práctica para seguir fortaleciendo ideas que generen valor, empleo y bienestar en armonía con el mar.

Tabla 24. Distribución de tiempos – Bloque 2 “Herramientas de formulación de ideas de negocio: FODA y CANVAS”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Dinámica inicial: Análisis FODA participativo	1.5 h	A partir del ejercicio anterior (Campos de Fuerza), los grupos identifican fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas vinculadas a sus ideas de negocio.
Exposición de conceptos clave	1 h	Introducción al modelo CANVAS como herramienta visual para estructurar ideas de negocio.
Práctica guiada: Elaboración del CANVAS por grupos	1.5 h	Cada grupo desarrolla su propio CANVAS en papelógrafo, completando los 12 bloques del modelo con apoyo de la persona que facilita.
Reflexión y cierre del bloque	0.5 h	Discusión final sobre los aprendizajes del uso de FODA y CANVAS.
Duración total del bloque	4.5 horas	Equilibrio entre explicación teórica y aplicación práctica participativa.

Gestión financiera básica para la pesca artesanal

En la pesca artesanal, el esfuerzo de cada día no termina en el mar ni en la pescadería. Tan importante como capturar, manipular o vender bien el producto, es llevar orden en las cuentas. Muchas veces, la falta de registros claros hace que los ingresos “se escapen como agua entre las manos”: no sabemos cuánto gastamos, cuánto ganamos realmente ni si el negocio está creciendo.

Por eso, este bloque aborda la gestión financiera básica, pensada para pescadores, transformadores, comerciantes y pescaderos. No se trata de volvernos contadores, sino de aprender a usar herramientas simples que ayuden a tomar decisiones con mayor seguridad.

La gestión financiera es el conjunto de prácticas que permiten administrar de manera ordenada los recursos económicos de un emprendimiento: registrar, planificar y analizar ingresos y egresos para asegurar sostenibilidad en el tiempo.

En la pesca artesanal, donde los márgenes son estrechos y los riesgos altos (variabilidad del recurso, clima, mercado), la gestión financiera permite:

- Evitar pérdidas invisibles.
- Establecer precios justos.
- Asegurar rentabilidad y sostenibilidad.
- Generar confianza entre clientes, asociaciones y entidades financieras.

Este bloque presenta herramientas sencillas adaptadas al contexto pesquero artesanal: presupuesto, libro de caja, inventario, costeo, márgenes y precios, punto de equilibrio y un estado financiero simplificado, todas fundamentales para fortalecer la gobernanza económica de las organizaciones pesqueras.

Exposición de conceptos clave

1. Presupuesto: planear antes de gastar

El presupuesto es una de las herramientas más importantes en la gestión financiera. Significa anticipar: planificar antes de gastar. Permite organizar los ingresos y gastos esperados en un periodo determinado, una faena, semana, mes o año, y comparar luego lo planeado con lo que realmente ocurrió.

- Ingresos: ventas de pescado fresco, filetes, hamburguesas, conservas, etc.
Gastos: combustible, hielo, jornales, empaques, transporte, permisos, mantenimiento, entre otros.
- Ventaja: al comparar lo presupuestado con lo real, se pueden identificar fugas de dinero y ajustar decisiones futuras.
- Ejercicio en clase: cada grupo elabora un presupuesto simple de una faena o jornada de venta, incluyendo ingresos estimados y gastos previstos. Luego se comentan los resultados y aprendizajes.

2. Libro de caja: el registro del día a día

El libro de caja es una herramienta sencilla pero poderosa. Se trata de un cuaderno o formato donde se anotan todas las entradas y salidas de dinero día por día.

- Entradas: ventas, pagos recibidos, transferencias.

- Salidas: gastos en combustible, hielo, jornales, bolsas, almuerzo de tripulación, etc.
- Ventaja: evita mezclar dinero personal con el del negocio y permite saber siempre cuánto efectivo hay disponible. Además, cuando se trabaja en grupo o asociación, el libro de caja promueve transparencia y confianza, fortaleciendo la organización.
- Ejercicio en clase: llenar un modelo de libro de caja con ejemplos reales de ingresos y egresos.

3. Inventarios: saber qué tenemos

El inventario es un registro ordenado de productos, insumos y materiales disponibles. Permite anticiparse a pérdidas, planificar compras y asegurar que siempre haya producto para atender la demanda.

- Para pescadores: registrar kilos capturados, vendidos y conservados.
- Para transformadores o asociaciones: incluir también stock de productos con valor agregado (filetes, conservas, hamburguesas) e insumos (hielo, empaques, sal, condimentos).
- Ventaja: evita pérdidas, permite planificar compras y garantizar continuidad en la producción.
- Ejercicio en clase: elaborar un pequeño inventario de productos o insumos que cada grupo utiliza en su actividad.

4. Estado financiero simplificado

El estado financiero simplificado es como una fotografía del negocio: muestra si se gana o se pierde dinero en un periodo (mes o trimestre). Resume los datos del libro de caja y permite analizar el desempeño económico.

- Ingresos totales: todo lo que se vendió.
- Costos y gastos: todos los recursos invertidos para producir y vender.
- Resultado: ingresos menos gastos (ganancia o pérdida).
- Ventaja: muestra la salud económica del negocio y permite decidir si subir precios, reducir gastos o diversificar productos.

Tabla 25. Ejemplo práctico – Estado financiero mensual de una asociación pesquera

Concepto	Monto (\$/.)
Ingresos	
Venta de pescado fresco (300 kg x \$/ 6)	1,800
Venta de hamburguesas (100 unid. x \$/ 8)	800
Total ingresos	2,600
Gastos	
Combustible	300
Hielo	100
Jornales	200
Empaques	100
Transporte	100
Mantenimiento embarcación	200
Total gastos	1,000
Resultado final	+ 1,600 (Ganancia)

5. Relación con la formalización

Llevar cuentas ordenadas también es un paso hacia la formalización. Estas herramientas facilitan:

- Presentar información clara ante bancos o programas de apoyo.
- Cumplir con obligaciones tributarias.
- Generar confianza frente a clientes y compradores institucionales.

Una gestión financiera básica fortalece la profesionalización del sector y abre puertas a nuevos mercados y financiamiento.

Reflexión y cierre

La gestión financiera básica no es un lujo, sino una herramienta esencial para cualquier emprendimiento pesquero. Un cuaderno bien usado, un presupuesto claro y un inventario al día pueden marcar la diferencia entre sobrevivir o hacer crecer un negocio sostenible y rentable.

Al finalizar este bloque, las personas que participan comprenden que manejar las cuentas con orden es una forma de cuidar su trabajo, su esfuerzo y el futuro de su comunidad. Saber cuánto se gasta, cuánto se gana y cómo se puede mejorar es también parte de la pesca responsable y del valor agregado que cada actor aporta a la cadena.

Tabla 26. Distribución de tiempos – Bloque 3 “Gestión financiera básica para la pesca artesanal”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Exposición de conceptos clave	1 h	Introducción a la importancia de la gestión financiera en la pesca artesanal. Se explican herramientas básicas como presupuesto, libro de caja, inventario y estado financiero simplificado, resaltando su utilidad para tomar decisiones informadas y fortalecer la formalización.
Ejercicio práctico integrado	3 h	Trabajo en grupos para aplicar los conceptos aprendidos mediante la elaboración de un presupuesto de faena, un registro básico de caja e inventario, y un estado financiero simplificado.
Reflexión y cierre:	0.5 h	Discusión final sobre cómo las herramientas financieras fortalecen la sostenibilidad, la transparencia y la confianza del sector pesquero artesanal.
Duración total del bloque	4.5 horas	Equilibrio entre exposición teórica y aplicación práctica participativa.

De la idea a la acción: dar el paso hacia la formalización

Una vez elaborado el modelo de negocio y definida la propuesta de valor, llega el momento más desafiante: **poner en marcha la idea**. Aquí no solo se trata de soñar, sino de responder a preguntas prácticas:

- ¿Cómo vamos a financiar la puesta en marcha?
- ¿Qué tipo de empresa queremos constituir?
- ¿Cómo vamos a organizarnos para que el negocio sea sostenible en el tiempo?

En este bloque, la persona que facilita acompañará a las personas que participan en la reflexión sobre la **formalización** como parte natural del crecimiento de sus emprendimientos. La meta es desmitificar los temores asociados a este proceso y reconocerlo como un paso necesario hacia la consolidación y el acceso a nuevas oportunidades.

Exposición de conceptos clave

Es común que, al hablar de formalización, surjan temores o resistencias. Muchos pescadores y emprendedores recuerdan experiencias difíciles relacionadas con impuestos o trámites. Sin embargo, la realidad es que la formalización abre más puertas de las que cierra.

Formalizarse no significa solo “pagar impuestos”, sino acceder a beneficios concretos que fortalecen el negocio y la estabilidad familiar.

Estar formalizado permite:

- **Acceso a nuevos mercados:** supermercados, hoteles, restaurantes y programas sociales solo compran a empresas registradas.
- **Confianza y credibilidad:** los clientes confían más cuando el negocio cuenta con RUC, factura y trazabilidad.
- **Protección personal:** separar los bienes familiares de los del negocio, reduciendo riesgos innecesarios.
- **Acceso a créditos y programas de apoyo:** bancos, cajas municipales y programas estatales como “Mi Empresa” o “Compras a MYPERÚ” priorizan negocios formales.
- **Asociatividad y crecimiento:** las cooperativas y asociaciones formalizadas tienen mayor poder de negociación y mejor acceso a financiamiento.

En palabras simples, la formalización es como construir cimientos firmes para el negocio: puede requerir esfuerzo al inicio, pero brinda estabilidad, seguridad y oportunidades a largo plazo.

Reflexión guiada

La persona que facilita puede promover una conversación abierta a partir de preguntas disparadoras que inviten a conectar la formalización con la experiencia personal y comunitaria:

- ¿Qué oportunidades de mercado podrías aprovechar si tu negocio estuviera formalizado?
- ¿Qué beneficios personales y familiares ganarías al separar tu economía de la del negocio?
- ¿Conoces experiencias positivas de compañeros o asociaciones que sí se formalizaron?

Estas preguntas permiten reconocer que formalizarse no significa dejar de ser pescador artesanal o transformador, sino dar un paso hacia la profesionalización: convertirse en un agente de la cadena de valor capaz de competir, generar confianza y mostrar orgullo por su trabajo.

Formalización y normativa básica

La persona que facilita puede introducir brevemente los aspectos esenciales del proceso de formalización, enfatizando que no se trata solo de trámites, sino de una estrategia para fortalecer el emprendimiento.

¿Por qué formalizarse?

Formalizarse significa pasar de la informalidad a la legalidad, con ventajas claras:

- Protege el patrimonio personal y separa los bienes familiares de los del negocio.
- Abre el acceso a nuevos mercados (supermercados, hoteles, restaurantes, exportaciones).
- Permite participar en licitaciones y venderle al Estado.
- Facilita acceder a créditos y servicios financieros.
- Posibilita asociarse con otras empresas y fortalecer la fuerza comercial.
- Da acceso a regímenes tributarios simplificados adecuados al tamaño del negocio.

En resumen, la formalización es la llave para crecer, generar confianza y asegurar la sostenibilidad de la actividad pesquera.

Ejercicio aplicado (opcional)

La persona que facilita puede invitar a las personas que participan a reflexionar individual o grupalmente sobre su propio caso:

1. Identificar qué pasos les faltarían para formalizar su emprendimiento.
2. Reconocer qué beneficios concretos obtendrían al hacerlo.
3. Establecer un pequeño compromiso personal o grupal para avanzar hacia ese objetivo.

Tabla 27. Formas jurídicas para pequeños negocios

Tipo de empresa	Características	Beneficios principales	Obligaciones principales
Persona Natural con Negocio	Registro en SUNAT con RUC a nombre propio. Puede acogerse al RUS.	✓ Trámite sencillo y rápido. ✓ Bajo costo de formalización. ✓ Ideal para pequeños negocios familiares.	⚠ Responsabilidad ilimitada (se responde con bienes personales). ⚠ Declaraciones en SUNAT. ⚠ Solo puede emitir boletas (no facturas).
EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada)	Un solo propietario. Patrimonio separado.	✓ Responsabilidad limitada al aporte. ✓ Puede emitir facturas. ✓ Reconocimiento empresarial.	⚠ Escritura pública e inscripción en SUNARP. ⚠ Declaraciones tributarias. ⚠ Libros contables según régimen.
SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada)	De 2 a 20 socios. Capital dividido en participaciones.	✓ Responsabilidad limitada. ✓ Flexibilidad en administración. ✓ Ideal para asociaciones de pescadores o grupos familiares.	⚠ Escritura pública y SUNARP. ⚠ Declarar impuestos. ⚠ Llevar libros contables.

SAC (Sociedad Anónima Cerrada)	Hasta 20 accionistas. No cotiza en bolsa.	✓ Formalidad y escalabilidad. ✓ Puede atraer inversionistas. ✓ Mayor confianza en el mercado.	△ Junta de accionistas. △ Libros societarios y contables. △ Obligaciones tributarias completas.
SA (Sociedad Anónima)	Puede tener gran número de accionistas.	✓ Facilita grandes inversiones. ✓ Reconocimiento amplio. ✓ Acceso a mercados más complejos.	△ Mayor formalidad y costos de gestión. △ Auditorías, reportes. △ Libros y registros obligatorios.
Cooperativa	Organización colectiva de al menos 25 socios. Creación: asamblea, estatuto, SUNARP y SUNAT.	✓ Mayor poder de negociación. ✓ Acceso a apoyo estatal y financiamiento. ✓ Reparto equitativo de beneficios. ✓ Ideal para asociaciones de pescadores artesanales.	△ Asamblea y gestión democrática. △ Registros en SUNARP y SUNAT. △ Cumplimiento de normas contables y reportes ante autoridades.

Reflexión y cierre

La formalización no es el final del camino, sino el inicio de una etapa más sólida y profesional en la vida de los emprendimientos pesqueros. Permite acceder a mejores mercados, generar confianza y asegurar beneficios para las familias y comunidades.

El bloque invita a mirar la formalización como una herramienta de empoderamiento y sostenibilidad, que convierte al pescador o pescadora artesanal en un verdadero agente de cambio dentro de la cadena de valor.

Tabla 28. Distribución de tiempos – Bloque 4 “De la idea a la acción: dar el paso hacia la formalización”

Sección / Actividad	Duración estimada	Descripción / Observaciones
Exposición de conceptos clave: Formalización y beneficios	1 h	Explicación sobre qué significa formalizar un negocio y cómo este proceso fortalece la sostenibilidad económica y social.
Ejercicio participativo: Mi camino hacia la formalización	1 h	A través de una reflexión guiada, las personas que participan identifican qué pasos les faltan para formalizar su negocio o asociación.
Exposición de conceptos clave: Formas jurídicas para pequeños negocios	0.5 h	Presentación práctica de las principales formas jurídicas aplicables al sector pesquero artesanal: Persona Natural con Negocio, EIRL, SRL, SAC, SA y Cooperativas.
Reflexión y cierre	0.5 h	La persona que facilita guía la conclusión resaltando que la formalización no es el final del proceso, sino el inicio de una etapa más sólida y profesional.
Duración total del bloque	2.5 horas	

Producto 3: del aprendizaje a la acción — construyendo nuestro modelo de negocio

Propósito:

Integrar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso mediante la elaboración y presentación de un modelo de negocio tipo CANVAS que refleje la comprensión de la cadena de valor, las buenas prácticas de manipulación y conservación, y las oportunidades de comercialización y emprendimiento sostenible.

Este producto marca el cierre del programa de capacitación y busca fortalecer la capacidad de las personas participantes para transformar ideas en propuestas concretas de negocio.

Desarrollo:

Los grupos conformados durante los módulos anteriores elaboran una propuesta de negocio o emprendimiento pesquero artesanal, basada en el recurso trabajado en los Productos 1 y 2.

El trabajo se organiza en dos fases:

1. Diseño del modelo CANVAS (trabajo grupal guiado)

Cada grupo completa su lienzo de modelo de negocio, considerando los siguientes bloques:

- Propuesta de valor: ¿Qué necesidad resuelve el producto o servicio? ¿Por qué es diferente o más sostenible?
- Segmento de clientes: ¿A quién va dirigido? (mercado local, restaurantes, turistas, compradores mayoristas, etc.)
- Canales de venta: ¿Cómo llegará el producto a sus clientes? (venta directa, redes sociales, ferias, intermediarios, etc.)
- Relación con los clientes: ¿Cómo se mantendrá el vínculo o fidelización?
- Recursos clave: ¿Qué necesita el grupo para poner en marcha el negocio? (equipos, local, permisos, socios, capital, conocimiento).
- Actividades clave: ¿Qué tareas o procesos son esenciales? (captura, conservación, procesamiento, empaque, distribución, marketing).
- Socios o aliados clave: ¿Qué actores o instituciones pueden apoyar el negocio? (asociaciones, municipalidades, SANIPES, FONDEPES, cooperantes).
- Estructura de costos: Principales gastos o inversiones necesarias.
- Fuentes de ingresos: Cómo generará ganancias el negocio.

La persona que facilita acompaña el proceso brindando orientación técnica, ejemplos y plantillas impresas del Lienzo CANVAS adaptado a negocios pesqueros artesanales.

2. Presentación en “Demo Day” o feria interna de cierre

Cada grupo presenta su modelo de negocio en un formato libre (póster, cartel o exposición oral). Se recomienda preparar una feria interna o “Demo Day”, donde los grupos expongan sus propuestas ante el resto de participantes y, de ser posible, ante representantes de instituciones locales, municipalidades o proyectos aliados. El objetivo es compartir aprendizajes, visibilizar ideas viables y reconocer el esfuerzo colectivo.

Evaluación y cierre colectivo:

La persona que facilita promueve una reflexión final con preguntas como:

- ¿Qué aprendimos sobre el valor de la organización y el trabajo en equipo?

- ¿Qué elementos del modelo pueden aplicarse en sus actividades reales?
- ¿Qué alianzas o apoyos serían necesarios para hacer realidad estas ideas?

Se sugiere cerrar con una breve ceremonia simbólica de reconocimiento o entrega de certificados, destacando el compromiso de las personas participantes con una pesca artesanal sostenible, responsable y con valor agregado.

Indicadores de logro del curso

Los indicadores de logro permiten evaluar los resultados alcanzados por las personas participantes a lo largo del proceso formativo, de manera cualitativa y participativa. En este curso, la evaluación no se realiza mediante exámenes escritos, sino a través de los **productos desarrollados en cada módulo**, los cuales evidencian la aplicación práctica de los conocimientos y habilidades adquiridos.

Cada módulo incluye un producto grupal que refleja el progreso en la comprensión de la cadena de valor pesquera, la adopción de buenas prácticas en manipulación y conservación, y la capacidad de formular propuestas de valor y modelos de negocio sostenibles.

Los indicadores que se presentan a continuación orientan a la persona facilitadora para observar y registrar los principales aprendizajes logrados por las y los participantes, asegurando la coherencia entre los objetivos del curso, los contenidos abordados y las competencias desarrolladas.

Tabla 29. Indicadores de logro por módulo del curso

Módulo	Producto	Evidencia esperada	Indicadores de logro
Módulo 1. Sostenibilidad y cadena de valor pesquera	Producto 1: Presentación grupal con análisis de la cadena de valor y descripción del recurso.	Exposición grupal acompañada de esquemas o gráficos que muestren la estructura de la cadena de valor y la relación del recurso trabajado.	• Identifica correctamente los eslabones, actores y flujos de la cadena de valor pesquera. • Describe de forma clara el recurso pesquero, su origen, uso y problemática local. • Explica con ejemplos concretos cómo se genera valor en cada etapa. • Demuestra trabajo colaborativo y comprensión del enfoque de sostenibilidad.
Módulo 2. Buenas prácticas en manipulación, conservación y procesamiento	Producto 2: Propuesta grupal de mejora en la manipulación y conservación del recurso, acompañada de una demostración práctica.	Documento o exposición breve con la propuesta de mejora y una demostración práctica del procedimiento.	• Identifica de manera precisa las deficiencias o riesgos en las prácticas actuales de manejo del recurso. • Propone una mejora técnica viable que contribuya a la calidad, inocuidad o presentación del producto. • Aplica correctamente las buenas prácticas aprendidas durante el módulo. • Explica el impacto esperado de la mejora en términos de calidad y valor comercial. • Evidencia participación activa y dominio técnico durante la demostración práctica.
Módulo 3. Agregación de valor, comercialización y emprendimiento pesquero	Producto 3: Presentación de un modelo de negocio CANVAS en el Demo Day.	Presentación grupal del modelo CANVAS completo durante la feria interna o Demo Day.	• Desarrolla un modelo CANVAS completo e internamente coherente (propuesta de valor, clientes, canales, recursos, costos e ingresos). • Formula una propuesta de negocio viable y contextualizada al entorno local. • Presenta con claridad, orden y capacidad de argumentación en el Demo Day. • Integra los conceptos de sostenibilidad y valor agregado en la propuesta. • Demuestra creatividad, trabajo en equipo y apropiación de los contenidos del curso.

Guía para el cierre del curso

El cierre del curso representa un momento clave para consolidar los aprendizajes y reconocer el esfuerzo de las personas participantes. No se trata solo de concluir las sesiones, sino de generar un espacio de reflexión colectiva, reconocimiento y proyección hacia el futuro.

La persona que facilita debe iniciar este momento recordando brevemente el recorrido realizado a lo largo de los tres módulos y resaltando que la evaluación del curso se ha realizado a través de los productos elaborados en cada etapa, los cuales evidencian el avance y la apropiación de conocimientos sobre sostenibilidad, buenas prácticas y agregación de valor en la pesca artesanal.

A continuación, se puede organizar un **círculo de cierre** donde cada participante comparta, en pocas palabras, lo que se lleva del curso, aquello que dejará atrás y lo que propone mejorar o aplicar en su entorno. Esta dinámica sencilla permite valorar la experiencia de cada persona, fortalecer el sentido de comunidad y dar un cierre emocional al proceso.

Posteriormente, la persona que facilita puede invitar al grupo a construir colectivamente un **mural de cierre**, donde cada participante escriba una frase corta o palabra que represente su compromiso con la sostenibilidad, la calidad del producto o el trabajo conjunto en la pesca artesanal. Este mural puede quedar expuesto en el aula o espacio de capacitación como testimonio simbólico del aprendizaje compartido.

El cierre debe incluir también la **entrega formal de certificados**, en una breve ceremonia que reconozca la participación activa y el esfuerzo de cada persona. Se recomienda mantener un tono cercano y participativo, agradeciendo a las instituciones aliadas, al equipo técnico y al grupo por su dedicación y apertura durante el proceso.

Antes de finalizar, la persona que facilita debe registrar los comentarios más relevantes del grupo —reflexiones, propuestas o testimonios— para incorporarlos en el informe final del curso. También se recomienda realizar un pequeño registro fotográfico o audiovisual del cierre, incluyendo imágenes del mural, las presentaciones y la entrega de certificados, como evidencia del proceso y memoria de la experiencia.

Este momento final debe transmitir un mensaje de continuidad: que los aprendizajes alcanzados son un punto de partida para seguir fortaleciendo prácticas responsables, colaborativas y sostenibles dentro de la cadena de valor pesquera artesanal.

6. Facilitando el cambio hacia una economía azul

Facilitar no es enseñar, es acompañar procesos de transformación. La persona que facilita cumple un rol esencial como catalizadora del aprendizaje, el diálogo y la acción colectiva. En el contexto de la pesca artesanal, su tarea va mucho más allá de transmitir conocimientos técnicos: implica activar capacidades, despertar conciencia y fortalecer la confianza de hombres y mujeres que viven del mar.

El facilitador o la facilitadora es un puente entre saberes tradicionales y nuevas herramientas. Escucha, observa y guía sin imponer; crea espacios donde las voces locales se reconocen, se valoran y se articulan en torno a objetivos comunes. Su trabajo contribuye a que cada pescador, pescadora o transformador se vea como protagonista de su propio desarrollo, con capacidad de innovar, mejorar su entorno y liderar cambios sostenibles.

En este camino, la facilitación se convierte en un acto de responsabilidad colectiva hacia el futuro azul: un futuro donde las cadenas de valor pesqueras sean más justas, sostenibles e inclusivas; donde la calidad, la trazabilidad y la formalización sean oportunidades de crecimiento; y donde la innovación sirva no solo para generar ingresos, sino también para proteger el océano y la vida que depende de él.

Ser facilitador o facilitadora en este proceso es, por tanto, un compromiso con la dignificación del oficio pesquero, con la transmisión de saberes y con la construcción de comunidades costeras resilientes. Cada taller, cada diálogo y cada práctica son semillas que fortalecen una pesca artesanal responsable, innovadora y con futuro.

El aprendizaje no termina aquí: cada facilitador sigue aprendiendo con cada grupo, con cada comunidad y con cada historia. Porque facilitar es, ante todo, aprender junto a otros para transformar juntos el presente en un mañana más azul, más justo y más sostenible.

7. Bibliografía

- Brooks, J. G. a. B., 1993. In Search of Understanding: The Case for Constructivist Classrooms. Alexandría: Association for Supervision and Curriculum Development.
- Chevalier, J. & Buckles, D., 2011. Guía para la investigación, la evaluación y planificación participativa. Módulo 4: Para conocer a los actores. [En línea] Available at: <http://www.cesso.cl/documentos>
- Chevalier, J. & Buckles, D., 2013. Participatory Action Research. Theory and methods for engaged inquiry. Primera Edición ed. New York: Routledge.
- Knowles, M., s.f. Andragogía: el aprendizaje de adultos. México: Iberoamericana.
- Knowles, M. S., 1980. The modern practice of adult education: From pedagogy to andragogy. s.l.: Englewoods Cliff, NJ. Cambridge Adult Education.
- Tapia, C. H., 2012. Manual del Facilitador. Base para la Facilitación de Procesos Grupales. Coquimbo, Chile: s.n.

8. Anexos

Anexo 1. Ficha modelo de trazabilidad del producto pesquero artesanal.

Etapa de la cadena	Datos a registrar	Ejemplo	Responsable del registro
1. Captura	Fecha y hora de captura	10/10/2025 – 06:00 h	Patrón o armador
	Nombre del patrón o embarcación	Embarcación “Mar Azul”	
	Zona de pesca (coordenadas o referencia)	Zorritos – 03°40’S, 80°20’W	
	Especie y cantidad capturada	Perico (Coryphaena hippurus), 150 kg	
	Método de pesca utilizado	Caña y anzuelo	
2. Desembarque	Fecha y hora	10/10/2025 – 11:00 h	Tripulación / Estibador
	Condición del producto (temperatura, aspecto)	Temp. 4 °C, aspecto brillante	
	Cantidad desembarcada	145 kg en cajas plásticas	
	Punto de desembarque (DPA o caleta)	DPA San Andrés	
3. Transporte	Medio de transporte	Camioneta isotérmica	Transportista
	Destino	Planta Pesquera “Marcona Fish”	
	Tiempo de traslado	2 h 30 min	
	Temperatura de transporte	Temp. 5 °C	
4. Procesamiento / Almacenamiento	Tipo de proceso (fileteado, eviscerado, empaque)	Fileteado y empacado al vacío	Planta o procesador
	Fecha y responsable	10/10/2025	
	Condiciones sanitarias y temperatura	Temp. 4 °C	
5. Comercialización / Venta	Cliente o destino final	Restaurante “El Pulpo Feliz”	Comercializador / Vendedor
	Tipo de presentación	Filete de perico 300 g	
	Número de lote o código interno	Lote MP-101025	
	Fecha de entrega	11/10/2025	