

Lecciones Aprendidas

Las lecciones aprendidas son experiencias positivas o negativas que se han generado de la implementación de las acciones de adaptación, cuyo objetivo ha sido diversificar y fortalecer los medios de sustento y fuentes de ingreso de las comunidades pesqueras de Huacho, Vegueta y Carquin (zona piloto Huacho) y Cabo Blanco, El Ñuro y Los Órganos (zona piloto Máncora).

Las lecciones aprendidas involucran la identificación de (i) desafíos u obstáculos, (ii) buenas prácticas y (iii) oportunidades de mejora.

1. Fortalecimiento de la comercialización y desarrollo de condiciones para la certificación

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
Legal	Proceso de formalización. No se pueden tramitar permisos de pesca para las embarcaciones ante el cierre del SIFORPA, y sin ese requisito no es posible solicitar la habilitación sanitaria de la embarcación.	A pesar de las dificultades, se ha promovido el proceso de formalización. Se ha apoyado a la actualización a las MYPES ya formadas.	Promoción de las ventajas de la formalización, no solo para el pescador, sino también para el potencial comprador/consumidor.
Productivo	El mayor desafío, especialmente en la zona piloto de Huacho ha sido la disponibilidad del recurso para su comercialización.	Se han realizado esfuerzos para generar valor de los recursos que se hayan podido extraer.	Fortalecer la articulación con las actividades de control y vigilancia a cargo de las autoridades como la DIREPRO y DICAPI.
Técnicos	Las restricciones a causa de la COVID-19, no permiten un relacionamiento cercano, especialmente, frente a la falta de disponibilidad de espacios de reunión.	Para afrontar este reto, se ha realizado el esfuerzo de acompañar la participación de los asociados, priorizando las coordinaciones presenciales, atendiendo a los protocolos de ley, bajo una modalidad personalizada.	Los equipos de consultores deben asegurar un relacionamiento continuo con los actores del proceso, esto también involucra la observancia e internalización de las salvaguardas sociales.
	Dificultades en el uso de las herramientas tecnológicas que ha implementado el Proyecto.	Se ha promovido la asistencia técnica y el acompañamiento in situ de la consultora.	A nivel del sector producción se recomienda promover el uso de las TICs para su uso cotidiano por parte de los pescadores.

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
Organizacionales	El nivel de asociatividad para generar economías de escala es muy bajo ya que por lo general está centrado en el núcleo familiar, siendo esta situación una limitante para el desarrollo de emprendimientos orientados a mejorar la calidad de los productos que ofrecen.	Se ha logrado incorporar a las esposas y familiares de los pescadores en la conformación de la nueva MYPE creada a partir de los asociados de la OSPA SAN PEDRO de la caleta de Carquín, así como también seleccionar a una de las esposas de los asociados en el manejo de la herramienta del modelo de negocio.	Transversalizar el enfoque de género a partir del desarrollo de una Estrategia de Empoderamiento de las mujeres y jóvenes en las actividades del Proyecto.

2. Producción y comercialización de biofertilizantes a partir de residuos de la pesca artesanal

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
Legal	Proceso de formalización de las asociaciones. Para algunas mujeres era su primera experiencia de conformación, de ser parte de una persona jurídica.	El acompañamiento de formalización se ha complementado con capacitaciones en temas de asociatividad, organizacionales, tributarios. Se ha buscado el apoyo de familiares que hayan pasado por este proceso, por ejemplo, esposos o hijos que al ser pescadores y formar parte de una OSPA están más familiarizados con el proceso.	Alianzas con organizaciones e instituciones estatales que vienen trabajando capacitaciones respecto a asociatividad y temas organizacionales.
Productivo	Asegurar la materia prima para la producción del biofertilizante.	Se han establecido convenios con las OSPAs y los mercados locales para asegurar la disponibilidad de residuos pesqueros.	Seguimiento de los convenios suscritos.

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
Técnicos	En el lado comercial existe una preocupación por la colocación y venta del producto, siendo un requisito para la "competitividad" terminar el proceso de obtención del registro marcario del producto ya que actualmente no hay ficha técnica. La preocupación por el marketing es constante y podría señalarse como su principal preocupación ya que hay confianza en el rendimiento del producto, lo que no hay es compradores seguros.	El equipo consultor viene trabajando en la comercialización del producto por venta directa, para lo cual promueve que sean las mismas asociadas las que participen en la venta del biofertilizante.	Desarrollo de un plan de marketing y capacitación en comercialización a las asociadas.
Organizacionales	Esta actividad complementa las actividades que ya vienen desarrollando las mujeres en su día a día, por lo que puede llegar a ser una carga adicional.	Flexibilidad para participar en las capacitaciones y en las actividades de producción. Organización interna, establecimiento de obligaciones y responsabilidades.	Identificar el rol de las mujeres en la actividad de pesquera y acuicultura que permita visibilizar sus aportes a esta actividad.

3. Promoción del Turismo Sostenible

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
Legal	El principal reto en materia legal, más que observarse en los propios procesos y normativas aplicables, se vincula con la cultura de informalidad entre los proyectos productivos en campo, así como la falta de conocimiento sobre los beneficios vinculados con la formalización y los procesos requeridos.	En este contexto, para facilitar el cumplimiento de las actividades y alcanzar los objetivos, se ha trabajado de forma cercana con los emprendimientos beneficiarios para fortalecer la cultura de formalidad, explicar los procesos para incorporarse a las instancias correspondientes y acompañarles para completar cada parte del proceso.	Promoción de las ventajas de la formalización.
	La necesidad de formalizar las embarcaciones de los emprendimientos de pesca artesanal para contar con	Para abordar esta problemática, se ha promovido la articulación con la Capitanía de Puerto de	Promover la posibilidad de que las embarcaciones cuenten con licencias

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
	<p>una licencia de operación en turismo. Las autoridades no se encuentran otorgando licencias de usos mixtos y las embarcaciones solamente pueden contar con una licencia.</p>	<p>Huacho en coordinación con el IMARPE y personal de Profonanpe con el objetivo de explorar posibles alternativas para las actividades de formalización de embarcaciones para operar en materia de turismo.</p>	<p>mixtas (autorizadas para realizar la actividad de pesca y turismo). Implementar una ventanilla única para este trámite, lo que involucra la articulación entre el sector producción y el sector turismo.</p>
Productivo	<p>El turismo es un sector productivo que pertenece a la categoría de servicios, también conocida como una actividad terciaria. Los beneficiarios y emprendedores que pertenecen a grupos asociativos y comunitarios de pescadores cuentan con una mayor experiencia en el sector primario de extracción, que en general requiere una menor complejidad en materia administrativa y operativa.</p>	<p>Para abordar el proceso de incorporación o transformación de los beneficiarios hacia el sector de servicios, se implementaron diversos cursos para el fortalecimiento de capacidades técnicas y blandas, tanto para la dirección y administración de empresas, como para la operación y gestión de experiencias turísticas.</p>	<p>Encadenamiento productivo a través de acuerdos comerciales con distintos actores de la cadena de valor del turismo y actividades complementarias. Sin embargo, para conformar dichos acuerdos, es necesario que los emprendimientos apoyados hayan completado los procesos de formalización tanto en materia empresarial, como en su reconocimiento en el directorio nacional de empresas turísticas.</p>
Técnicos	<p>Las afectaciones por las restricciones de viajes generadas por la pandemia del COVID-19, han generado limitaciones en materia de la frecuencia de las actividades e intervenciones en campo.</p>	<p>Para afrontar este reto, ha sido necesario ajustar las actividades para aprovechar la comunicación y asesoría a través de medios digitales, tanto en materia de capacitación a través de plataformas digitales con metodologías sincrónicas y a sincrónicas, como en el acompañamiento técnico directo a los emprendimientos.</p>	<p>Desarrollo de herramientas de capacitación en plataformas digitales con metodologías sincrónicas y a sincrónicas y promoción de capacidades tecnológicas.</p>

Dimensión	Desafíos u obstáculos	Buenas prácticas	Oportunidades de mejora
Organizacionales	En cuanto a los aspectos organizativos de los emprendimientos beneficiarios, se observan dos retos principales, i) el primero vinculado con una limitada distinción entre las responsabilidades de cada miembro del equipo y; ii) el segundo relacionado con una limitada cultura empresarial.	Se ha promovido el establecimiento de acuerdos y la formulación de organigramas organizativos, así como un trabajo continuo para la adopción de una visión empresarial que trascienda los esquemas de apoyos tradicionales de las intervenciones de instituciones públicas y organizaciones de desarrollo.	Establecimiento de acuerdos y arreglos al interior de cada organización, lo que involucre una distribución paritaria de atributos, funciones y obligaciones.