



Formalización de la pesca en el Perú

Estudio de costo-beneficio 2024

Formalización de la pesca en el Perú

Estudio de costo-beneficio 2024

Edición: Sociedad Peruana de Derecho Ambiental
Textos: Abdul Trelles e Isabel Gonzáles
Comité editorial: Brenda Buchelli, Jessica Hidalgo y Yesenia Chumbe
Coordinación editorial: Jackeline Reyes y Pamela Loli
Corrección de estilo: Miguel Flores-Montúfar
Diseño y diagramación: Erick Saravia
Foto de portada: Diego del Rio / SPDA
Fotos interiores: Diego del Rio, Jackeline Reyes y Yuri Hooker / SPDA

Cita sugerida:

SPDA (2026). *Formalización de la pesca en el Perú. Estudio de costo – beneficio 2024.* Lima: SPDA.

Se prohíbe la venta total o parcial de esta publicación, sin embargo, se puede hacer uso de ella siempre y cuando se cite correctamente a los autores.

Sociedad Peruana de Derecho Ambiental

Av. Prolongación Arenales 437, San Isidro, Lima, Perú
Teléfono: (+51) 612 4700
www.spda.org.pe

Presidente: Jorge Caillaux

Directora ejecutiva: Isabel Calle

Directora del proyecto Por la Pesca: Jessica Hidalgo

Primera edición digital: enero 2026

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú
N° 2026-00329

ISBN digital: 978-612-5180-45-2

Esta publicación está disponible para su libre descarga en
www.spda.org.pe

Gobernanza Marina es un programa de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA) que busca mejorar la gobernanza para la gestión de las pesquerías y la conservación de ecosistemas marinos.

Este informe se realiza en el marco de la Alianza por la Pesca, integrada por The Nature Conservancy, Future of Fish, ProDelphinus, Sustainable Fisheries Partnership, WWF Perú, REDES-Sostenibilidad Pesquera y la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, y cuenta con el respaldo de la Fundación de la Familia Walton.

Índice

Siglas y acrónimos	7
Resumen ejecutivo	9
Introducción	14
1. Objetivo general y objetivos específicos	16
2. Antecedentes y contexto actual	17
2.1. Breve descripción de las pesquerías	17
2.1.1. Pota y perico	17
2.1.2. Pulpo y otros bentónicos	17
2.2. Evolución de la pesca artesanal	18
2.3. La formalización de la pesca artesanal	20
2.3.1. Pesquerías de pota y perico	20
2.3.2. Pesquerías de pulpo y otros bentónicos	22
3. Metodología del estudio	24
3.1. Alcance	24
3.2. Métodos e instrumentos	25
3.3. Muestreo y muestra	25
3.4. Procesamiento de la información y análisis	26
3.5. Limitaciones del estudio	27
4. Hallazgos	28
4.1. Sobre la pesca de pota y perico	29
4.1.1. Caracterización general de los armadores	29
4.1.2. Costos de operación	33
4.1.3. Comercialización e ingresos por venta	36

4.1.4.	El proceso de formalización pesquera	39
4.1.5.	Costos de la formalización	42
4.1.5.	Costos de la no formalización	51
4.1.6.	Beneficios económicos de la formalización	55
4.1.7.	Beneficios no económicos de la formalización	60
4.2.	Sobre la pesca de pulpo y bentónicos	65
4.2.1.	Caracterización general de los buzos de pulpo y bentónicos	65
4.2.2.	Costos de operación	67
4.2.3.	Comercialización e ingresos por venta	70
4.2.4.	El proceso de formalización de buzos	73
4.2.5.	Costos de la formalización	75
4.2.6.	Costos de la no formalización	80
4.2.7.	Beneficios económicos de la formalización	85
4.2.8.	Beneficios no económicos de la formalización	88
5.	Conclusiones	94
5.1.1.	Conclusiones sobre la pesquería de pota y perico	95
5.1.2.	Conclusiones sobre la pesquería de pulpo y bentónicos	98
6.	Recomendaciones	105
6.1.	Sobre la formalización en la pesca artesanal y cómo fortalecerla	105
6.2.	Sobre la metodología para mejorar el análisis de los beneficios	106

Bibliografía		102
Anexo 1	Instrumentos para la recopilación de información	104
Anexo 2	Universo y muestra del estudio	132
Anexo 3	Temas y códigos considerados para el procesamiento y análisis de la información	134
Anexo 4	Esquema de costos de operación para faenas de pota y perico	135
Anexo 5	Distribución de ingresos de una faena de pota. El caso de Alonso	137
Anexo 6	Proceso de tramitación de carné de buzo a través de Fospibay	138

Siglas y acrónimos

Calamasur	Comité para el Manejo Sustentable de Calamar Gigante
Dicapi	Dirección General de Capitanías y Guardacostas
Direpro	Dirección Regional de la Producción
DPA	Desembarcadero pesquero artesanal
DS	Decreto Supremo
FEMA	Fiscalía especializada en materia ambiental
Fondepes	Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero
Fospibay	Fondo Social del Proyecto Integral Bayóvar
Gerepro	Gerencia Nacional de Producción
Imarpe	Instituto del Mar del Perú
Pesca INDNR	Pesca ilegal, no declarada y no reglamentada
PNP	Policía Nacional del Perú
Produce	Ministerio de la Producción
Sanipes	Autoridad Nacional de Sanidad e Inocuidad en Pesca y Acuicultura
Sernanp	Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado
Siforpa	Sistema de Formación Pesquera Artesanal
TUPA	Texto Único de Procedimientos Administrativos
UIT	Unidad impositiva tributaria



Resumen ejecutivo

La formalización de la pesca artesanal en Perú ha sido un proceso complejo y desafiante. Se inició en 2006 con la prohibición tanto de construir nuevas embarcaciones como de aumentar la capacidad de las ya existentes. Esta medida tenía como objetivos frenar el crecimiento de la flota artesanal y promover la sostenibilidad.

En 2016, se introdujo el Sistema de Formalización Pesquera Artesanal (Siforpa I), con el propósito de formalizar las embarcaciones pesqueras artesanales cuyo volumen no excediera las 6,48 toneladas de arqueo bruto. Más adelante, ese mismo año, se creó el régimen de cooperativas, que buscaba fomentar la asociatividad entre los pescadores artesanales y la formalización de embarcaciones pesqueras de hasta 32,6 m³ de capacidad de bodega. Sin embargo, recién en 2018 se implementó este piloto de formalización, que permitió otorgar permisos de pesca a los socios de las cooperativas pesqueras.

El proceso de formalización ha atravesado distintos obstáculos. De un lado, las entidades estatales encargadas de la formalización a menudo carecen de coordinación y recursos, lo que provoca retrasos y confusión. Del otro, los pescadores se han resistido a estos cambios, debido a los tiempos requeridos para obtener los permisos, a los costos asociados con el proceso de formalización y a la falta de claridad sobre los requisitos necesarios para culminar dicho proceso.

En ese contexto, se implementó el proyecto Por la Pesca, que busca reducir significativamente la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada en cuatro pesquerías artesanales: en Perú, calamar gigante, perico y pulpo; en Ecuador, perico y atún.

Objetivo

Este estudio tiene por objetivo analizar los costos y beneficios (económicos y no económicos) de la formalización de embarcaciones pesqueras de pota y perico, así como de buzos extractores de pulpo y otros recursos bentónicos, de los departamentos de Piura y Lambayeque. Para ello, se plantearon tres tareas. Primero, se buscó conocer los costos que implica el proceso de formalización para los usuarios de recursos pesqueros. En segundo lugar, se identificaron los beneficios económicos y no económicos de dicha formalización en la cadena de valor de las pesquerías de pota, perico, pulpo y otros recursos bentónicos. Finalmente, se analizó la información compilada y se identificó si los agentes pesqueros formalizados perciben mejoras en su situación económica y en otras dimensiones no económicas.

Metodología

Para cumplir con los objetivos, se aplicaron encuestas, entrevistas y grupos focales. Estas técnicas permitieron recoger las opiniones, impresiones, experiencias y percepciones de 206 personas, entre ellas pescadores de pota y perico, así como buzos de recursos bentónicos, tanto formalizados como no formalizados. El estudio se desarrolló entre setiembre de 2024 y marzo de 2025, mientras que el trabajo de campo se realizó los dos últimos meses de 2024.

Resultados relevantes

Sobre la pesquería de pota y perico

1. Los armadores decidieron participar en el proceso de formalización tras un periodo de sensibilización, motivados principalmente por el deseo de trabajar sin exabruptos y evitar conflictos con las autoridades.
2. La formalización implicó un costo promedio de S/7200, con un mínimo de S/4537.5 y un máximo de S/13 025. Sin embargo, los datos cuantitativos y cualitativos evidenciaron casos atípicos, con costos que oscilaron entre S/26 700 y S/40 000. Esta variación refleja las diferencias entre los niveles iniciales de formalidad e informalidad de las embarcaciones, las características de las naves, los recursos disponibles para los armadores, así como las decisiones estratégicas que tomaron durante el proceso.
3. Los armadores experimentaron dificultades para completar los trámites de formalización debido a la escasa disponibilidad de tiempo propia de las exigencias de la actividad pesquera, la complejidad de los trámites y requisitos, los tiempos prolongados de espera y los altos costos del procedimiento. Ante estas barreras, algunos señalaron haber recurrido a prácticas irregulares con el fin de agilizar trámites u obtener los títulos habilitantes de forma directa.
4. Los armadores manifestaron opiniones encontradas sobre la razonabilidad de los costos de formalización en relación con sus beneficios. Por un lado, algunos estiman que los costos fueron excesivos, no solo por los requerimientos previstos en la normativa, sino también por los costos imprevistos, como la contratación de tramitadores y, en algunos casos, los pagos asociados con prácticas corruptas.
5. Por otro lado, otros armadores reconocieron los beneficios económicos que les produce la formalización, principalmente mediante el ahorro derivado de la eliminación de multas, decomisos y pagos indebidos. Respecto de este punto, los armadores han señalado que el mayor beneficio se relaciona con la reducción de sanciones y cobros irregulares por parte de ciertos representantes del Ministerio de la Producción (Produce), reportados como menos frecuentes pero más costosos que los realizados por algunos agentes de la Dirección General de Capitanías y Guardacostas (Dicapi). En contraste, las sanciones y pagos indebidos vinculados a agentes de Dicapi fueron reportados como más frecuentes, aunque de menor cuantía.
6. La formalización ha incrementado las oportunidades de los armadores para acceder directamente a los mercados, reducir costos de intermediación y obtener precios de planta sin distorsiones. Sin embargo, el impacto de estos beneficios se ve limitado por dos factores: por un lado, la oferta de acuerdos directos con plantas que cuenten con muelles propios es reducida; por otro, no todos los armadores disponen de los recursos para financiar la faena de pesca y requieren de intermediarios.
7. La formalización no ha logrado una mejora en los precios ofrecidos por el producto de origen formal en comparación con el de origen informal. Los principales obstáculos para ello son, por un lado, la falta de control efectivo sobre la extracción y la comercialización informales; por otro, los acuerdos indebidos con agentes del Estado.

8. La formalización ha capitalizado a los armadores a través de la dotación de títulos habilitantes. En las condiciones actuales, estos cuentan con valor de cambio y representan un activo en sí mismos.
9. Los armadores con perfil de armador-comerciante tienen mayores posibilidades de aprovechar los beneficios económicos de la formalización, lo que además genera un efecto multiplicador en los ingresos de sus tripulaciones.
10. La formalización ha contribuido a reducir el estrés laboral e incrementar la satisfacción, tranquilidad, confianza y seguridad de los pescadores al neutralizar la posibilidad de sanciones y malas experiencias con las autoridades del sector durante sus faenas cotidianas.
11. La formalización amplía las oportunidades de acceso a nuevas fuentes de financiamiento y asistencia tecnológica. Específicamente, los títulos habilitantes sirven como garantía en el sistema financiero, lo que facilita el acceso a crédito. Estos títulos, además, acreditan a los pescadores frente al Estado, y les brindan acceso a programas de asistencia tecnológica y financiera, como los ofrecidos por el Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (Fondepes).
12. La formalización garantiza la libertad de movimiento y el uso irrestricto de muelles a lo largo del territorio. Este beneficio incrementa las oportunidades de aprovechar la disponibilidad del recurso cuando migra y de acceder a los distintos mercados regionales sin temor a incurrir en costos asociados con la informalidad.
13. La formalización ha mejorado las condiciones de trabajo de los pescadores, pues los ha familiarizado con buenas prácticas de sanidad y seguridad en el trabajo, y les ha requerido implementar mejoras en sus embarcaciones. No obstante, aún está pendiente la formalización de los tripulantes.
14. La formalización representa una forma de reconocimiento oficial de los pescadores, lo que ha fortalecido su identidad y legitimidad como sujetos de derecho, y ha fomentado su participación en espacios de toma de decisiones a nivel nacional e internacional.

Sobre la pesquería de pulpo y bentónicos

15. Los buzos deben asumir gastos tanto en equipos como en la realización de faenas para la pesca de pulpo y recursos bentónicos. La compra de equipos puede representar un gasto, financiado por los propios buzos, de hasta S/6650 anuales. Los costos asociados con la faena varían entre S/15 y S/60 diarios en el caso de buzos a pulmón, y pueden alcanzar hasta S/6000 por faena para aquellos que utilizan compresora. Estas actividades se financian con recursos propios o mediante compradores que buscan a los buzos o son contactados por ellos.
16. La descarga de la pesca realizada por buzos formales y no formalizados se hace en muelle. Los buzos no suelen ser fiscalizados debido, sobre todo, a tres posibilidades: la pesca es mínima, la fiscalización se realiza en otras embarcaciones o ya se han establecido relaciones de confianza entre ambos actores. En general, los buzos perciben que las acciones de fiscalización son poco recurrentes. Cuando suceden, afectan principalmente a aquellos que trabajan con compresora en faenas extensas, y los costos por multas o pagos indebidos son asumidos por los armadores.

17. Se han identificado tres tipos de compradores de pulpo y bentónicos. La decisión de los buzos de venderles a unos u otros depende del volumen de pesca, la cercanía a los puntos de venta y el precio del producto.
18. Los buzos consideran que la formalización implica contar con el carné de buzo y el permiso de pesca para pescadores no embarcados. Aunque pueden realizar sus actividades de manera formal con solo uno de estos títulos habilitantes, comprenden que contar con ambos les otorga distintos derechos y beneficios.
19. Los buzos deciden formalizarse tras haber recibido una multa o sanción, o porque pueden hacerlo de manera gratuita y con asistencia. Durante el proceso de formalización, dejan de percibir ingresos por los días dedicados a la capacitación para obtener el carné de buzo. Por otro lado, el permiso de pesca para pescadores no embarcados es percibido como un proceso sencillo, aunque requiere apoyo externo. El trámite para obtener el carné de buzo puede tardar hasta 180 días, y el del permiso, hasta 360 días.
20. Hasta el momento, la formalización no ha generado una mejora en el precio de venta de sus productos. Sin embargo, tanto los buzos formalizados como los no formalizados mantienen la expectativa de que esta condición produzca un aumento en el precio. Para lograrlo, señalan que necesitan desarrollar capacidades y conocer mejor los potenciales mercados. En cambio, sí perciben mejoras gracias a la reducción de multas, pagos indebidos y pérdidas económicas por decomisos de la pesca o a la interrupción del día de trabajo.
21. Existe una percepción general de que la formalización ha traído beneficios no económicos. Entre ellos, destaca la posibilidad de acceder a nuevas fuentes de financiamiento, tanto públicas (Fondepes, por ejemplo) como privadas (especialmente a través de créditos). Los buzos también han percibido una mejora en sus condiciones de trabajo: las capacitaciones recibidas les han brindado mayor conocimiento sobre seguridad, y la formalización ha fortalecido su confianza y su disposición a exigir mejores condiciones laborales.
22. Entre los buzos a pulmón formalizados ha emergido una identidad propia que los diferencia de los buzos a compresora. Esta identidad no solo ha fomentado un discurso de unidad entre pares, sino también la posibilidad de demandar un mayor reconocimiento de su labor ante el Estado, diferenciarse legalmente de los buzos a compresora y reconocerse a sí mismos como actores importantes para el medio ambiente y la sostenibilidad de los recursos pesqueros.

Recomendaciones

Luego de presentar 50 hallazgos (31 para la pesquería de pota y perico y 19 para la pesquería de bentónicos) y conclusiones, el presente estudio ofrece una serie de recomendaciones divididas en dos ejes. Por un lado, están aquellas destinadas a mejorar la formalización y sus beneficios, como por ejemplo: incidir, mediante campañas de difusión, en beneficios económicos distintos al aumento de precio de los productos; fomentar la acreditación de tripulantes; fortalecer la fiscalización en desembarcaderos y plantas de procesamiento; y establecer mecanismos de vigilancia ciudadana entre pares. Por otro lado, están las recomendaciones sobre posibles mejoras en la metodología para el análisis de los beneficios. En este grupo se consideran, por ejemplo, proponer una definición del perfil del armador; mapear e identificar a los diferentes actores involucrados en la pesca, comercialización y fiscalización de pota y perico; e incluir en próximos estudios a buzos que se hayan formalizado sin la mediación de Por la Pesca, etc.



Introducción

El presente documento muestra los resultados del estudio sobre costos y beneficios de la formalización de la pesca en Perú como parte del proyecto Combatiendo la Pesca Ilegal, No Declarada y No Reglamentada (INDNR) en Perú y Ecuador (en adelante, Por la Pesca). Este proyecto es ejecutado por la Alianza Por la Pesca, con el apoyo de la Fundación de la Familia Walton y, hasta enero de 2025, de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Por la Pesca busca reducir significativamente la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada de calamar gigante, perico, pulpo y atún, cuatro de las pesquerías artesanales de importancia socioeconómica para las flotas nacionales de Perú y Ecuador.

Por la Pesca espera incentivar la formalización demostrando, con evidencias sólidas, sus beneficios en relación con los costos que representa. En ese contexto, este estudio tiene como objetivo general analizar los costos y beneficios (económicos y no económicos) de la formalización de embarcaciones pesqueras de pota y perico, así como de buzos extractores de recursos bentónicos, en las diferentes localidades costeras del Perú donde el proyecto realiza actividades de formalización.

El estudio se realizó utilizando una metodología mixta, mediante la cual se aplicaron instrumentos cualitativos y cuantitativos a agentes de pesca formalizados y no formalizados, entre ellos pescadores de pota y perico, y buzos extractores de recursos bentónicos. Este documento se organiza en seis secciones:

- La primera presenta los objetivos de este estudio.
- La segunda revisa los antecedentes de la formalización pesquera en el Perú, con énfasis en los procesos relacionados con la pesca de pota, perico y bentónicos.
- La tercera detalla la metodología utilizada, los lugares abarcados y la muestra, y explica el proceso de sistematización y análisis, así como los alcances del estudio.
- La cuarta sección muestra los hallazgos del estudio correspondientes a la pesquería de pota y perico, así como los hallazgos relacionados con la pesca de pulpo y bentónicos.
- La quinta presenta las conclusiones del estudio.
- La sexta ofrece las recomendaciones.

Con respecto a las secciones quinta y sexta, sobre los hallazgos, estos derivan del análisis de las entrevistas, grupos focales y encuestas aplicadas. Cada sección inicia con una caracterización de los actores, seguida por la descripción del recorrido del producto pesquero, para luego mostrar el análisis de los costos de la formalización y la no formalización, así como los beneficios económicos y no económicos.

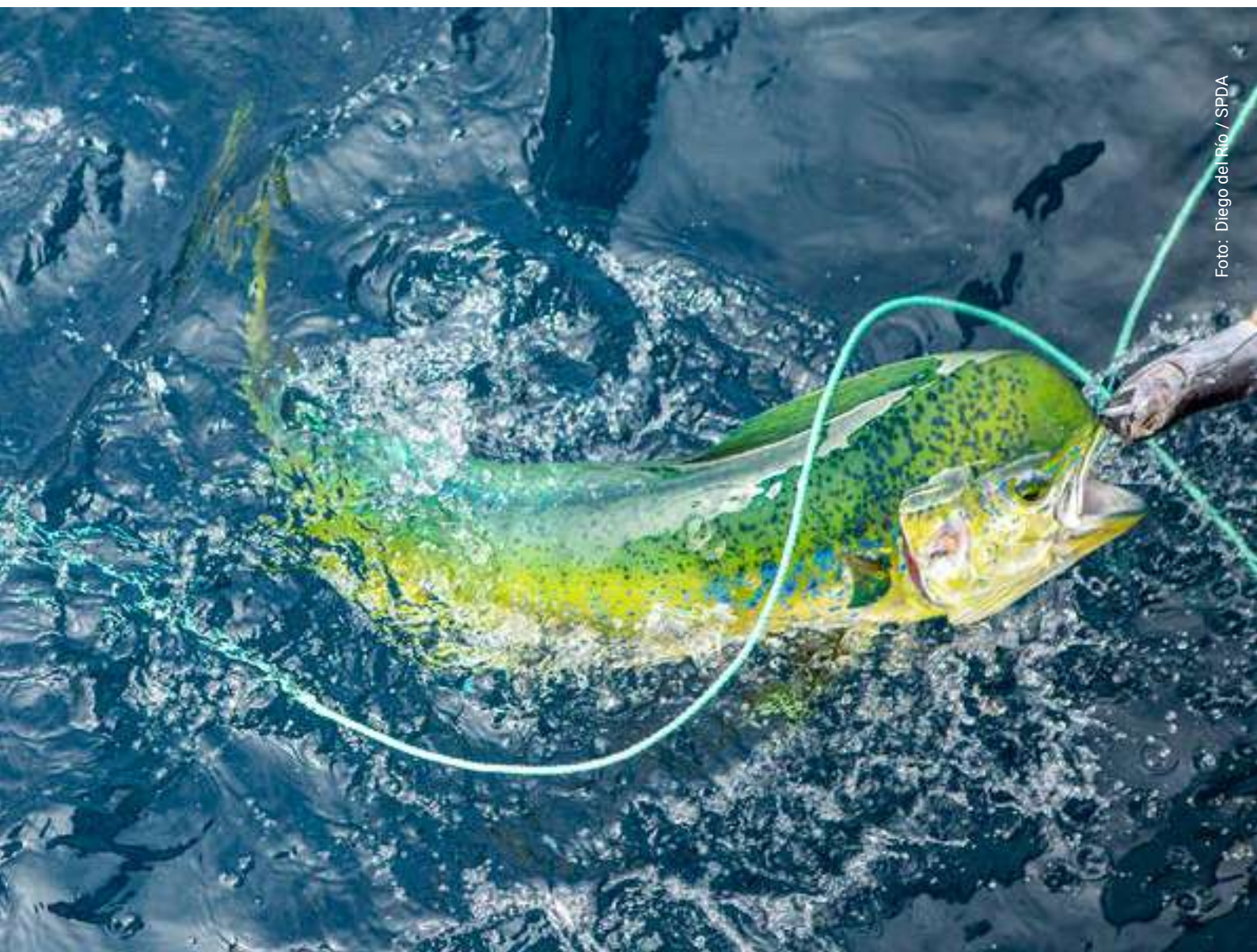


1. Objetivo general y objetivos específicos

El objetivo general de este estudio es **analizar los costos y beneficios (económicos y no económicos) de la formalización** de embarcaciones pesqueras de pota y perico, así como de buzos extractores de recursos bentónicos, en las diferentes localidades donde el proyecto realiza actividades de formalización.

Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Conocer los costos asociados al proceso de formalización para los usuarios de recursos pesqueros.
- Identificar los beneficios económicos y no económicos de la formalización para los agentes pesqueros en las cadenas de valor de las pesquerías de pota, perico y recursos bentónicos.
- Analizar la información recopilada e identificar si los agentes pesqueros formalizados perciben mejoras en su situación económica y en otras dimensiones.



2. Antecedentes y contexto actual

2.1. Sobre las pesquerías

2.1.1. Pota y perico

El calamar gigante o pota (*Dosidicus gigas*) es una especie de rápido crecimiento y alta fecundidad que habita el Pacífico Oriental. Actualmente, representa la segunda pesquería más importante del Perú, con un promedio anual de descargas de 456,84 toneladas métricas entre 2015 y 2023 y un récord de 621,9 toneladas métricas en el último año (Produce, s. f.). En condiciones normales, es posible encontrar pota a lo largo del año, sin embargo, el periodo de abundancia del recurso corresponde a los meses de verano, entre diciembre y julio. Por su parte, el perico (*Coryphaena hippurus*) es una especie pelágica altamente migratoria y de aguas cálidas. Sus desembarques anuales han mostrado variaciones importantes en los últimos años, con un promedio de 51,46 toneladas métricas entre 2019 y 2023 (Produce, 2025). La mayor presencia de esta especie ocurre entre los meses de octubre y abril, lo que explica, en parte, que este sea el periodo más productivo para la pesquería.

En los últimos años, los pescadores han enfrentado cambios en la disponibilidad y el acceso a estos recursos pesqueros. En el caso de la pota, los armadores reportan una disminución progresiva de la disponibilidad del recurso, que habría alcanzado una situación crítica de ausencia total desde el 2024. La información reportada por los armadores de la zona norte refrenda los reportes recientes de la Oficina de Estudios Económicos de Produce, que indican una disminución de 69,7% en los desembarques de pota y de 38,3% en los de perico entre 2023 y 2024 (Produce, 2025). En este contexto, las zonas de pesca se encuentran en puntos cada vez más distantes y las faenas son cada vez más extensas, lo que implica una inversión mayor de tiempo y dinero, y un incremento en el riesgo de pérdidas.

2.1.2. Pulpo y otros bentónicos

El pulpo es uno de los principales recursos bentónicos explotados por la pesca artesanal en la costa peruana (REDES Sostenibilidad Pesquera, 2023c). En las últimas décadas, su captura ha aumentado (Sauer et al., 2019). Por ejemplo, entre 2013 y 2019 se desembarcaron 22 000 toneladas de pulpo (REDES Sostenibilidad Pesquera, 2023c). Este recurso suele capturarse a través del buceo.

El buceo se centra en la pesca de peces, pulpo y otros recursos bentónicos para el autoconsumo y, sobre todo, el comercio. También es útil para otras actividades marinas, como la colecta de semilla para el cultivo de concha de abanico, el mantenimiento de instalaciones e infraestructuras, entre otras (REDES Sostenibilidad Pesquera, 2023a). En Perú, el buceo artesanal se practica de dos formas: a pulmón (apnea) y con compresora. Cada modalidad requiere el dominio de distintas técnicas de nado, buceo y pesca, así como el uso de herramientas específicas según la actividad a realizar.

Para el buceo con compresora, se necesita una embarcación, usualmente con motor fuera de borda, una compresora de aire y mangueras. Por su parte, los buzos deben utilizar trajes de buceo, máscara, guantes, aletas y arpones. Esta modalidad suele realizarse en grupos compuestos por los propios buzos, que realizan la extracción del recurso, y los tripulantes, encargados de asistir y cuidar a los buzos. Participan como mínimo dos personas (un tripulante y un buzo), aunque el promedio suele ser de tres a cuatro buzos y dos a tres tripulantes. La faena suele durar entre cinco y seis horas. Por su parte, el buceo a pulmón puede realizarse con o sin embarcación, según el lugar donde se realice la extracción. Si se trata de peñas o zonas de difícil acceso, más profundas o alejadas, los buzos van en grupos en una embarcación con motor fuera de borda. Si el acceso es más sencillo, como en playas o lugares cercanos, se trasladan en sus propias motos o contratan un vehículo. Las faenas requieren del uso de trajes de buceo, arpón, linterna, boya, aletas y capacho.

En Piura, la extracción de pulpo estuvo vedada hasta septiembre de 2023. Ese año, el Produce levantó la medida mediante la Resolución Ministerial 312-2023-PRODUCE y autorizó la extracción, el transporte, la comercialización, el almacenamiento y el procesamiento del recurso. Con el levantamiento de la veda, se estableció una cuota máxima de captura de 243,69 toneladas para Piura y Lambayeque y de 19,21 toneladas para la isla Lobos de Afuera. Además, según la misma norma, los buzos deben entregar un formato de desembarque para contribuir en el estudio del recurso.

La veda se levantó luego de varios pronunciamientos públicos realizados por buzos artesanales de Piura (SPDA, 2023). Influyó, además, un informe del Instituto del Mar del Perú (Imarpe), emitido en 2023, que recomendó levantar la veda de extracción del pulpo en los departamentos de Lambayeque y Piura. En 2024, el Produce estableció la cuota máxima en 740 toneladas en el ámbito de las islas Lobos de Afuera y Lobos de Tierra en Piura y Lambayeque, y mantuvo el peso mínimo de captura de 1 kg.

La temporada de pulpo coincide con la estación de verano. Normalmente, comienza hacia noviembre y diciembre, y concluye entre mayo y junio, con picos de pesca entre los meses de enero y marzo. El resto de los meses del año, la presencia de pulpo disminuye drásticamente y la pesca se complementa con recursos como cabrilla, cabrillón, mero, trambollo, chita, entre otros.

2.2. Evolución de la pesca artesanal

La pesca artesanal marítima en el Perú es una actividad histórica y tradicional de los pueblos costeros (Flores-Galindo, 1981), una importante fuente de empleo y alimentación para los sectores populares (Christensen et al., 2014), y una categoría extractiva que se encuentra sujeta a un régimen diferenciado según las normas oficiales. El Estado define a la pesca artesanal como aquella que se realiza sin embarcación, o bien con embarcaciones de hasta 32,6 m³ de capacidad de bodega y 15 m de eslora, en las que predomina el trabajo manual para la recolección del arte o aparejo de pesca, cuyo producto es destinado, preferentemente, al consumo humano directo.

En la práctica, esta actividad reúne a un grupo heterogéneo de pescadores que se diferencian según sus especies objetivo, técnicas de extracción, tipo de embarcación, capacidad de extracción, nivel de mecanización y mercados de destino (Espinosa, 2019). Incluye prácticas tan dispares como las siguientes: recolección de macroalgas; buceo a pulmón para la colecta de bentónicos; pesca con pinta, anzuelo, red de cortina, trampa o cerco; pesca desde la orilla o

a bordo de embarcaciones como balsas, caballitos de totora, botes o lanchas. Según Imarpe y Produce (2022), a lo largo del litoral peruano hay cerca de 55 000 pescadores artesanales en el ámbito marítimo, aunque estas cifras estarían subestimadas.

Durante el siglo XX, la pesca artesanal fue considerada una actividad refugio para poblaciones en situación de pobreza, con capacidad limitada de captura y bajo nivel de mecanización. Sin embargo, a partir del nuevo milenio, gracias a la promoción de la inversión privada y de las exportaciones, se fue transformando. Con la apertura de nuevos mercados internacionales y el incremento del consumo interno, aumentó la demanda de productos marinos destinados al consumo humano directo. Según Christensen et al. (2014), durante este periodo, la cadena productiva de la pesca artesanal fue una de las que más valor y empleo generó dentro del sector.

Las nuevas oportunidades económicas, a su vez, impulsaron un incremento explosivo del número, tamaño y nivel de mecanización de las embarcaciones artesanales. Entre 1991 y 2005, la flota creció en un promedio de 220 embarcaciones por año; mientras tanto, entre 2006 y 2010, el aumento fue de 1390 embarcaciones anuales (De la Puente et al., 2020), especialmente en naves más grandes y mecanizadas (Imarpe, 2018).

El cierre del acceso a las pesquerías artesanales se inició en 2006. Produce prohibió la construcción de embarcaciones artesanales con capacidad de bodega superior a 10 m³, así como el incremento de la capacidad en las ya operativas. La medida, inicialmente temporal, se extendió por cuatro años antes de declararse permanente e incluir también a embarcaciones con bodegas mayores a 5 m³. A ello le siguió el inicio de procesos extraordinarios de formalización como el Siforpa I, el Siforpa II y el régimen de cooperativas.



2.3. La formalización de la pesca artesanal

2.3.1. Pesquerías de pota y perico

El Sistema de Formalización Pesquera Artesanal (Siforpa I) se puso en marcha en 2016. Incluía embarcaciones cuyo volumen alcanzara hasta 6,48 de arqueo bruto. Su siguiente etapa, denominada Siforpa II, que inició en 2018, incluyó embarcaciones mayores a 6,48 de arqueo bruto que llegaran hasta los 32,6 m³ de capacidad de bodega¹. A este régimen se sumó el de las cooperativas pesqueras (DS 006-2016-PRODUCE), que buscó fortalecer la asociatividad a través del otorgamiento de permisos de pesca a agrupaciones de armadores con embarcaciones de hasta 32,6 m³ de capacidad de bodega.

Desde entonces, los procesos asociados con la extracción requirieron una serie de certificaciones y permisos de distintas oficinas estatales (Palacios, 2016). Ello abarca la adquisición de la matrícula, la habilitación sanitaria, la obtención del permiso de pesca y la certificación de la condición de pescador (carné de pescador o patente de buzo). De este modo, el acceso a la pesca artesanal se encuentra mediado por diversos funcionarios, con facultades para diseñar normas, otorgar permisos, o vigilar y sancionar infracciones. Estos funcionarios pertenecen a diversas instituciones, muchas de las cuales requieren de presupuesto para ejercer sus funciones y fortalecer sus capacidades operativas:

- Ministerio de la Producción (Produce)
- Instituto del Mar del Perú (Imarpe)
- Dirección General de Capitanías y Guardacostas (Dicapi)
- Autoridad Nacional de Sanidad e Inocuidad en Pesca y Acuicultura (Sanipes)
- Servicio Nacional de Áreas Nacionales Protegidas (Sernanp)
- Direcciones regionales de producción (Direpro)
- Policía Nacional del Perú (PNP)
- Fiscalías especializadas en materia ambiental (FEMA)

Estas instituciones, a su vez, siguen distintas orientaciones: investigación científica, gestión pesquera, protección ambiental, defensa del territorio y represión del delito. Todas pertenecen a diferentes sectores del Gobierno y cuentan con distintos niveles de recursos humanos y económicos.

Los procesos de formalización han enfrentado una serie de retos y retrasos. En el caso del Siforpa II, dirigido a la formalización de embarcaciones pesqueras mayores a 6,48 de arqueo bruto y hasta 32,6 m³ de capacidad de bodega, de las más de 4584, 2489 avanzaron con éxito, mientras que 2095 no cumplieron con los requisitos y plazos o fueron retiradas del proceso. Según el portal [Pesca Formal](#), de las 3404 embarcaciones aptas para formalizarse, 95% obtuvo certificado de matrícula, 87% el protocolo sanitario, y queda aún un pequeño porcentaje que, a pesar de ser apto², no ha obtenido su permiso.

¹ Con la última ampliación, el Siforpa II culminó en julio de 2023.

² El último reporte disponible corresponde a setiembre de 2024.

En el caso de la documentación de tripulantes y pescadores no embarcados, la Tercera Encuesta Estructural de la Pesquería Artesanal en el Litoral Peruano muestra que cerca del 30% de pescadores artesanales no contaba ni con carné de pescador ni con patente de buzo (Imarpe, 2018). Entre los principales obstáculos, se detectaron problemas de funcionamiento en las instancias de formalización (especialmente en los gobiernos regionales y en la Dicapi), falta de transversalización y claridad de requisitos, así como problemas logísticos y administrativos asociados a falta de recursos económicos y humanos.

También se observaron limitaciones en la participación de los pescadores en estos procesos, debido a factores como la obtención de los títulos habilitantes (demanda de tiempo en tierra y ciclos migratorios), la imposibilidad de cumplir con algunos prerequisites (nacionalidad, nivel de escolaridad), la falta de conocimiento sobre el procedimiento y la normativa, y los costos asociados a la formalización (Carrere, 2021).

La formalización: un pedido de las organizaciones de pesca

Los primeros intentos de formalización de las flotas de pota y perico se remontan a 2015, cuando algunas organizaciones de pescadores artesanales de Piura, ante los problemas recurrentes con Produce, iniciaron un proceso de diálogo con el Gobierno Regional para iniciar su regularización. Fruto de ello, en 2017, el Gobierno Regional de Piura comenzó la elaboración de un inventario de embarcaciones que debía resultar en la posterior emisión de permisos de pesca para los recursos de pota y perico. Sin embargo, este proceso quedó inconcluso por la puesta en marcha de iniciativas de formalización desde el Gobierno central.

La primera iniciativa de formalización dirigida específicamente a embarcaciones poteras y periqueras fue el régimen de cooperativas regido por el DS 006-2016-PRODUCE, que buscó fortalecer la formalización de la pesca artesanal mediante programas piloto, a través de los cuales se entregarían permisos de pesca temporales. Este inició el 14 de junio de 2016 y culminó el 30 de septiembre de 2024, tras múltiples extensiones. Si bien el programa piloto perdió vigencia en 2024, el cambio de permisos de pesca temporales a definitivos aún continúa en los gobiernos regionales sin un plazo definido. Otra iniciativa fue el Siforpa II (Decreto Legislativo 1392), que buscó facilitar la formalización de embarcaciones con arqueo bruto mayor a 6,48 y capacidad de bodega de hasta 32,6 m³, de manera individual, a través de un sistema simplificado. Este proceso entró en vigor el 5 de octubre de 2018 y estuvo vigente hasta el 31 de julio de 2023.

2.3.2. Pesquerías de pulpo y otros bentónicos

En cuanto a los buzos, para formalizarse deben tramitar su carné de buzo y su permiso de pesca. Este último dependerá del tipo de buceo que realizan: los buzos a pulmón requieren permiso de pesca para no embarcado, mientras que los buzos a compresora requieren permiso de pesca para su embarcación. Según la Guía para la formalización de la pesca artesanal, elaborada por la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA, 2023), para obtener el carné de buzo se deben seguir cinco pasos:

- Solicitar la documentación correspondiente ante la Dicapi
- Obtener el certificado como buzo artesanal
- Realizar los exámenes físicos
- Pagar el derecho de trámite
- Entregar la solicitud con todos los documentos requeridos

Todo este proceso, según el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA), tiene un costo de 0,986% de una unidad impositiva tributaria (UIT), equivalente aproximadamente a S/36.

Cada paso exige realizar distintas gestiones:

- El primero consiste en llenar fichas de datos y firmar una declaración jurada.
- Para el segundo paso, se debe llevar un curso en el Fondepes o en una entidad autorizada, el cual incluye conocimientos teóricos y exámenes prácticos de nado, buceo en apnea, respiración colectiva y buceo con compresora.
- El tercer paso requiere superar exámenes médicos que acrediten la condición de salud del postulante.
- El cuarto implica solicitar documentación en la Dicapi, pagar la tasa correspondiente en el Banco de la Nación y volver a la Dicapi para entregar el recibo de pago.
- Finalmente, en el quinto paso, se deben presentar los documentos solicitados en un folder manila.

El permiso de pesca para pescadores no embarcados se tramita ante las Direpro o ante el Produce, y consta de cuatro pasos:

- Solicitar la documentación
- Completar el formulario
- Pagar el derecho de trámite
- Entregar la solicitud

Aunque este trámite implica menos gestiones que el carné de buzo, es necesario llenar formularios con información personal, detallar la actividad que se realiza, las zonas de extracción, efectuar pagos y presentar documentos adicionales. Todas estas gestiones, además, deben realizarse en las sedes autorizadas por el gobierno regional, usualmente localizadas en las capitales regionales.

¿Cómo se formalizan los buzos artesanales?

Si son NO EMBARCADOS

Los buzos artesanales que practican el buceo a pulmón y a compresora, deben cumplir estos pasos para formalizarse:



PASO 1

Tramitar el permiso de pescador no embarcado ante la Direpro o Gerepro

Se necesita:

- Presentar la solicitud, de acuerdo al formulario de Direpro o Gerepro
- Tener RUC activo
- Realizar el pago de acuerdo a TUPA

PASO 2

Tramitar el carné de marineró ante la Dicapi

Se necesita:

- Presentar la solicitud, de acuerdo al formulario de la Dicapi
- Llevar y aprobar el curso MAM de la categoría correspondiente
- Pasar exámenes médicos, de acuerdo a la categoría (buzo a pulmón o a compresora)
- Presentar fotografías
- Realizar el pago de acuerdo a TUPA

Si son EMBARCADOS

- Si los buzos artesanales, a pulmón o a compresora, usan una embarcación para realizar sus faenas, necesitan solo el carné de marineró.
- Cabe resaltar que la embarcación debe contar con el permiso de pesca, el certificado de matrícula y el protocolo de habilitación sanitaria.



3. Metodología del estudio

Este es un estudio descriptivo, realizado entre septiembre de 2024 y marzo de 2025, con el apoyo de los socios del proyecto y un equipo consultor³. Se utilizaron métodos mixtos (cualitativos y cuantitativos), con el objetivo de triangular la información (abordar los mismos temas con diferentes métodos y fuentes) para reforzar la rigurosidad de los hallazgos y la solidez de las conclusiones. En el estudio, se compararon agentes de pesca formalizados con otros similares pero no formalizados, de modo que se pudieran identificar rasgos resaltantes en cada grupo.

3.1. Alcance

Este estudio se concentra en mostrar las experiencias, los costos y los beneficios (económicos y no económicos) de la formalización pesquera, específicamente de buzos de la pesquería de pulpo y otros bentónicos; y armadores y pescadores de las pesquerías de pota y perico de los departamentos de Piura y Lambayeque. La investigación se realizó en cuatro lugares: Sechura (Bayóvar, Parachique, Constante y Sechura), Paita (Paita, Yacila y La Tortuga), Talara (Los Órganos) y San José (Lambayeque). Se seleccionaron estos lugares considerando los siguientes criterios:

- Intervención del proyecto
- Presencia de pescadores y buzos en caletas cercanas
- Presencia de actores no formalizados
- Acceso a una red vial y facilidad de transporte

El estudio consideró como informantes clave a dos tipos de pescadores, tanto formalizados como no formalizados: por un lado, armadores dedicados a la pesca de pota y perico (propietarios de embarcaciones) y, por otro, buzos recolectores de bentónicos. Los informantes formalizados fueron seleccionados entre los beneficiarios del proyecto, lo que permitió recopilar información con mayor detalle y, gracias al vínculo previo, en un entorno de mayor confianza.

Cabe destacar que se identificaron solo cuatro casos de pescadores dedicados a la pesca de perico, por lo que los hallazgos sobre armadores se refieren principalmente a la pesquería de pota.

³ El trabajo de campo se realizó entre el 17 de noviembre y 1 de diciembre de 2024, y la visita a cada lugar duró entre cuatro y cinco días.

3.2. Métodos e instrumentos

Se combinaron métodos cuantitativos y cualitativos para la recolección de información. Los siguientes instrumentos fueron adecuados a cada tipo de informante:

- **Encuestas.** Se aplicaron a armadores y buzos formalizados en las zonas de intervención del proyecto tomando como base el trabajo previo de Future of Fish⁴, uno de los socios de Por la Pesca.
- **Entrevistas semiestructuradas.** Se entrevistó a buzos y armadores tanto formalizados como no formalizados.
- **Journey maps (viajes de usuario)**⁵. Se elaboraron con buzos y armadores, formalizados y no formalizados.
- **Grupos focales.** Se llevaron a cabo con buzos y armadores formalizados.
- **Revisión de información de gabinete.** Se incluyó información recopilada del estudio *Análisis costo-beneficio (ACB) de la formalización de armadores pesqueros en San José, Lambayeque*, elaborado por la SPDA, que sistematizó y analizó la información brindada por armadores de esa localidad.

Antes de iniciar el recojo de datos, se aplicó un protocolo ético y se solicitó permiso para registrar las grabaciones en audio. Los instrumentos de recolección de información se encuentran en el anexo 1.

3.3. Muestreo y muestra

El muestreo del presente estudio fue no probabilístico e intencional; es decir, se incluyó a las personas más disponibles, intentando deliberadamente mantener un balance en cuanto a la actividad pesquera, ubicación geográfica y otros aspectos.

La muestra para el estudio se estimó en 223 personas (111 armadores y 112 buzos), siguiendo las pautas descritas en el anexo 1. En total, se levantó la información de 204 personas (91% de la muestra prevista): 82 armadores formalizados, 14 armadores no formalizados, 94 buzos formalizados y 14 buzos no formalizados. La distribución de informantes según el instrumento aplicado se encuentra en la tabla 1.

La selección de los participantes del estudio se realizó de manera coordinada con el equipo de la SPDA y de los socios de Por la Pesca. Para llegar a los armadores y buzos no formalizados, se utilizó la técnica de bola de nieve: se solicitó a los entrevistados la referencia de personas conocidas que tuvieran el perfil requerido.

⁴ En 2023, el socio Future of Fish desarrolló una herramienta para analizar el costo-beneficio de la formalización de la pesca bentónica. Esta fue aplicada en una fase piloto antes de este estudio y sirvió de referente para este instrumento.

⁵ Instrumento diseñado para conocer los tiempos, herramientas y dificultades asociados a la faena de trabajo y al proceso de formalización.

El acceso a los armadores y buzos no formalizados resultó ser más difícil de lo esperado; por ello, se realizaron menos entrevistas de las programadas. En una localidad, algunos armadores formalizados mostraron resistencia y desconfianza a conversar sobre estos temas en grupos focales (presumiblemente por la exposición de datos sobre potenciales pagos indebidos). A esto se debe que se realizaran menos grupos focales y que estos se reemplazaran por entrevistas individuales a personas con características similares a las inicialmente elegidas.

Tabla 1
Número de participantes del estudio, según tipo de actor

Número de participantes				
Actor	Encuestas	Entrevistas	Grupos focales	Total
Armadores formalizados	69	8	4	82
Armadores no formalizados		14		14
Subtotal				96
Buzos formalizados	68	2	24	94
Buzos no formalizados		14		14
Subtotal				108
Total	138	38	28	204

3.4. Procesamiento de la información y análisis

Las entrevistas, grupos focales y journey maps fueron registrados en audio y posteriormente codificados. Todos los archivos se transcribieron de forma literal y los nombres de los participantes fueron anonimizados y reemplazados por un número. Las encuestas aplicadas a buzos y armadores se registraron mediante dos modalidades distintas. En el caso de los buzos, los datos fueron ingresados en línea a través de la plataforma gestionada por Future of Fish. Para los armadores, en cambio, la información se recopiló mediante formularios físicos, los cuales fueron luego sistematizados en una matriz de Excel. En total, se elaboraron diez de estas matrices, las cuales permitieron organizar, sintetizar y analizar la información recogida.

3.5. Limitaciones del estudio

La primera limitación observada fue el tiempo transcurrido desde el inicio del proceso de formalización. Debido a que los pescadores de pota y perico comenzaron a formalizar sus embarcaciones cinco o seis años antes de realizadas las entrevistas, recuerdan con mayor detalle los trámites más complejos, a diferencia de los más sencillos o breves. Por ello, para facilitar el recuento de sus experiencias, se indagó año por año a partir de paralelos con eventos nacionales, y se reconstruyó cada testimonio en el análisis.

Por otro lado, el estudio buscó incluir tanto a actores pesqueros formalizados como no formalizados. Sin embargo, durante el trabajo de campo se observó que algunos pescadores pertenecen a ambas categorías, ya que cuentan con una embarcación formal y otra no formalizada. Esta situación amplía la diversidad de experiencias e impresiones sobre la formalización pesquera, aspectos que se han intentado recoger en este estudio.

Finalmente, los estudios o actividades dirigidos a los actores de la pesca artesanal suelen enfrentarse a dos limitaciones recurrentes: por un lado, la dificultad para encontrar a los entrevistados, quienes, por sus faenas de pesca, están varios días o semanas en altamar; por otro, la dificultad para contactar con personas no formalizadas.



4. Hallazgos

A continuación se presentan 50 hallazgos, 31 para la pesquería de perico y pota y 19 correspondientes a la pesquería de bentónicos.

Tabla 2

*Procedencia de los participantes de los grupos focales y entrevistas por tipo de pesquería**

Departamento	Localidad	Pesquería de bentónicos (Buzos artesanales)		Pesquería de pota y perico (Armadores)	
		Formalizado	No Formalizado	Formalizado	No Formalizado
Piura	Parachique		6		3
	Bayóvar	7	4		
	Sechura	1	1		
	Constante				3
	Paíta	5	1	5	1
	Los Órganos	8	1		
	Yacila		1	7	7
	Talara	5			
Total		40		26	

**En las encuestas no se incluyó la pregunta "lugar de residencia, sino "lugar de trabajo". En el caso de los 70 armadores encuestados, se conoce que son de San José, Lambayeque, pero tienen distintas zonas de trabajo. En el caso de los 68 buzos, no se puede determinar.*

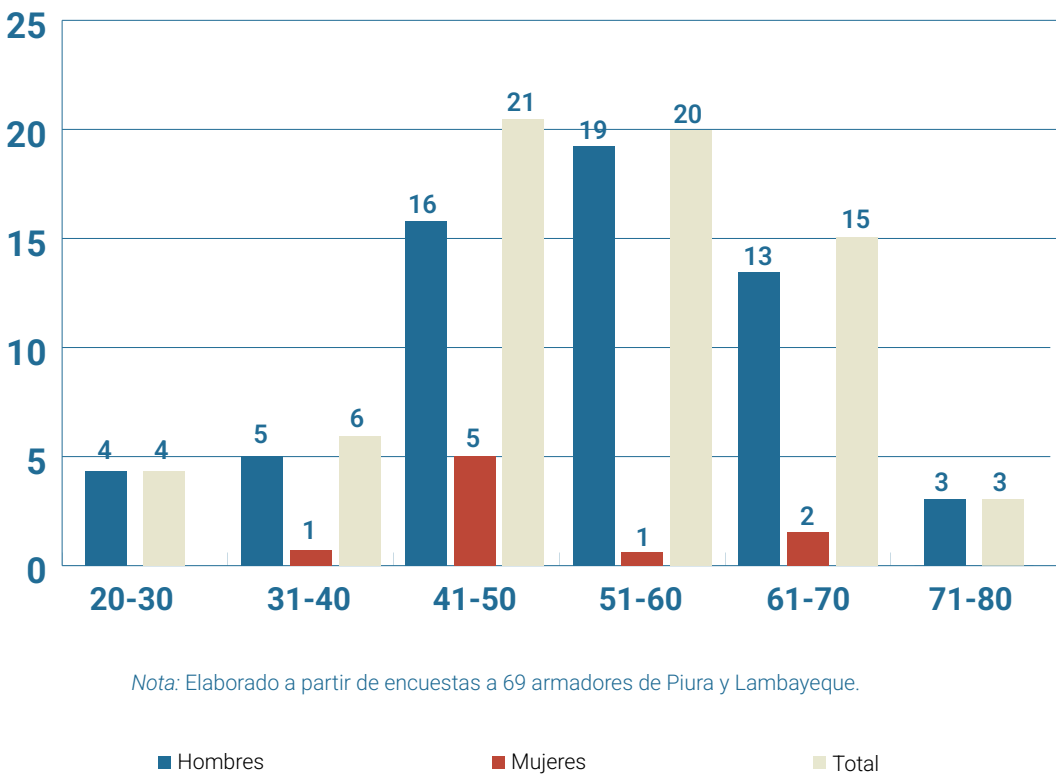
4.1. Sobre la pesquería de pota y perico⁶

4.1.1. Caracterización general de los armadores

En Lambayeque y Piura, se encuestó a 69 armadores dedicados a la pesca de pota y perico⁷. De ese total, 60 son hombres (87%) y solo 9 son mujeres (13%). Las edades de los participantes varían entre 23 y 73 años, y la mayoría (56 casos) se concentra en el rango entre 41 y 70 años. En contraste, solo 4 de ellos (5,79%) tienen entre 20 y 30 años, y 3 (4,34%) se encuentran entre los 71 y 80 años. Esta información se grafica en la figura 2.

Figura 2

Distribución por rango de edad y sexo

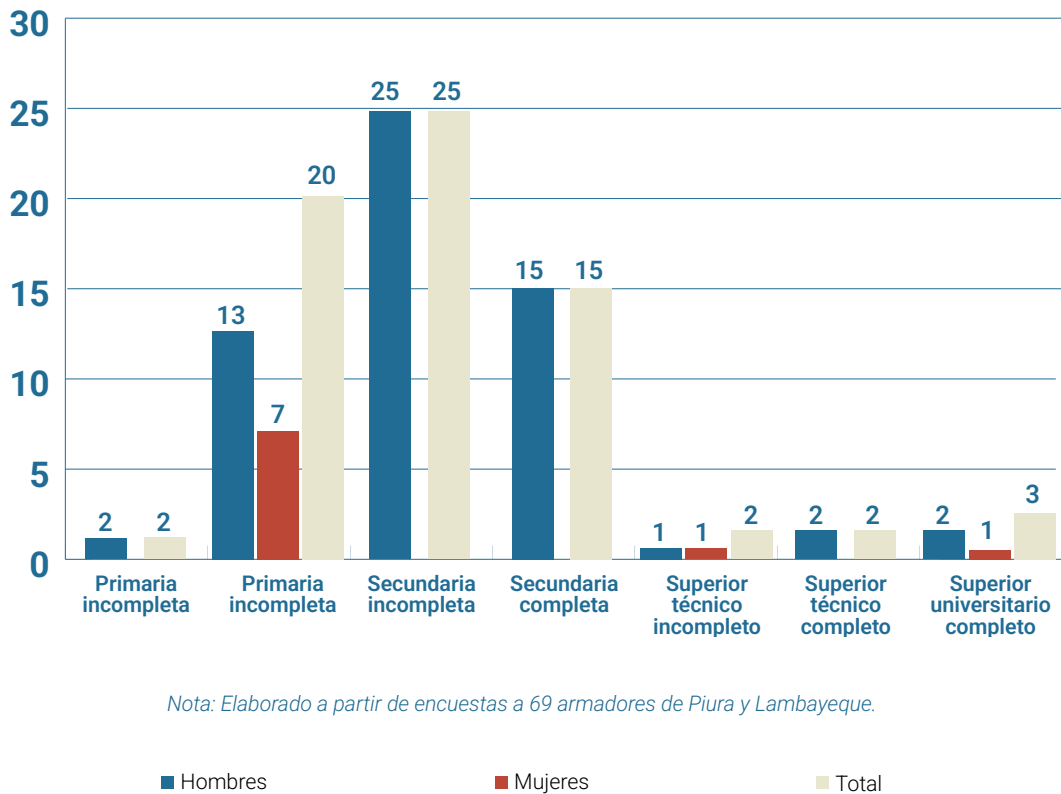


⁶ En la sección 4 se presentan y analizan los hallazgos del estudio, los cuales se derivan del análisis de las fuentes primarias, es decir, de las entrevistas, los grupos focales y las encuestas a los actores pesqueros.

⁷ El universo inicial constaba de 70 encuestados, pero uno de ellos decidió cortar la encuesta en el primer bloque de preguntas, por lo que su participación fue descartada para el análisis, y el universo se cerró en 69 armadores.

Respecto al nivel educativo de los armadores encuestados, la figura 3 muestra que 47 personas no completaron la educación básica regular (68,11%), dos cuentan con estudios superiores técnicos incompletos (2,89%), dos cuentan con estudios técnicos completos (2,89%) y tres con estudios universitarios completos (4,34%). Cabe señalar que, entre las nueve mujeres encuestadas, la distribución del nivel educativo se concentra en primaria completa (siete casos) y estudios superiores (un caso de estudios técnicos incompletos y otro de estudios universitarios completos).

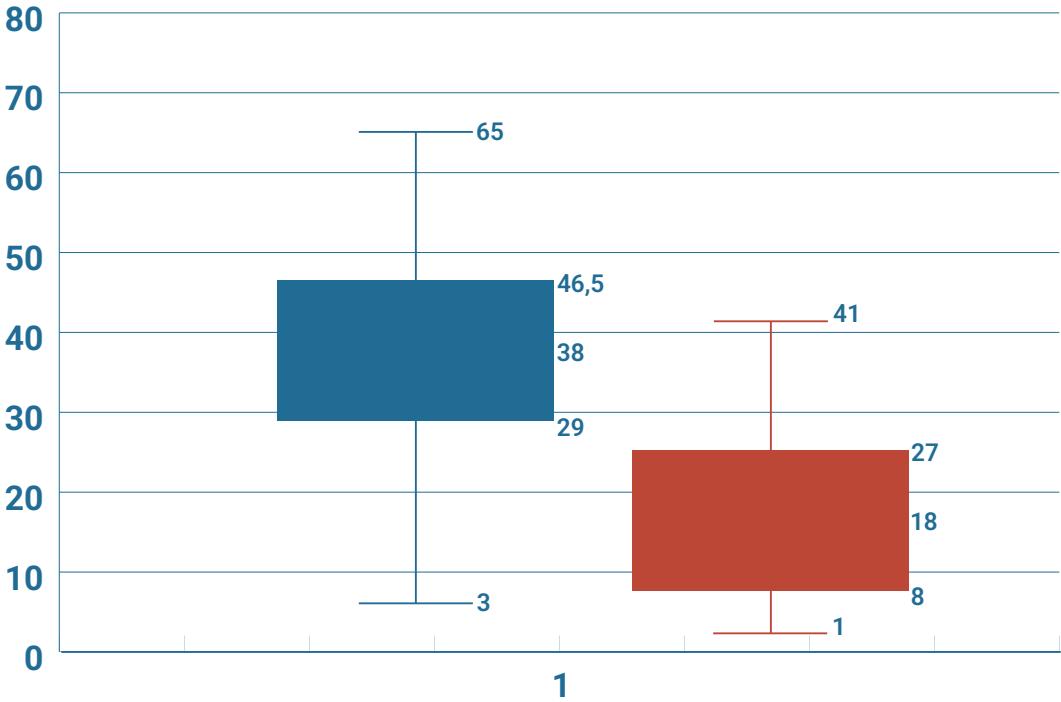
Figura 3
Nivel educativo por sexo



La figura 4 muestra información que permite comparar los años de experiencia de los participantes como pescadores en general y como armadores en particular. El segmento azul muestra que la mayoría de los armadores tiene entre 29 y 46,5 años de experiencia general en la pesca, mientras que el segmento naranja indica que su experiencia como armadores en particular se encuentra entre 8 y 27 años.

Figura 4

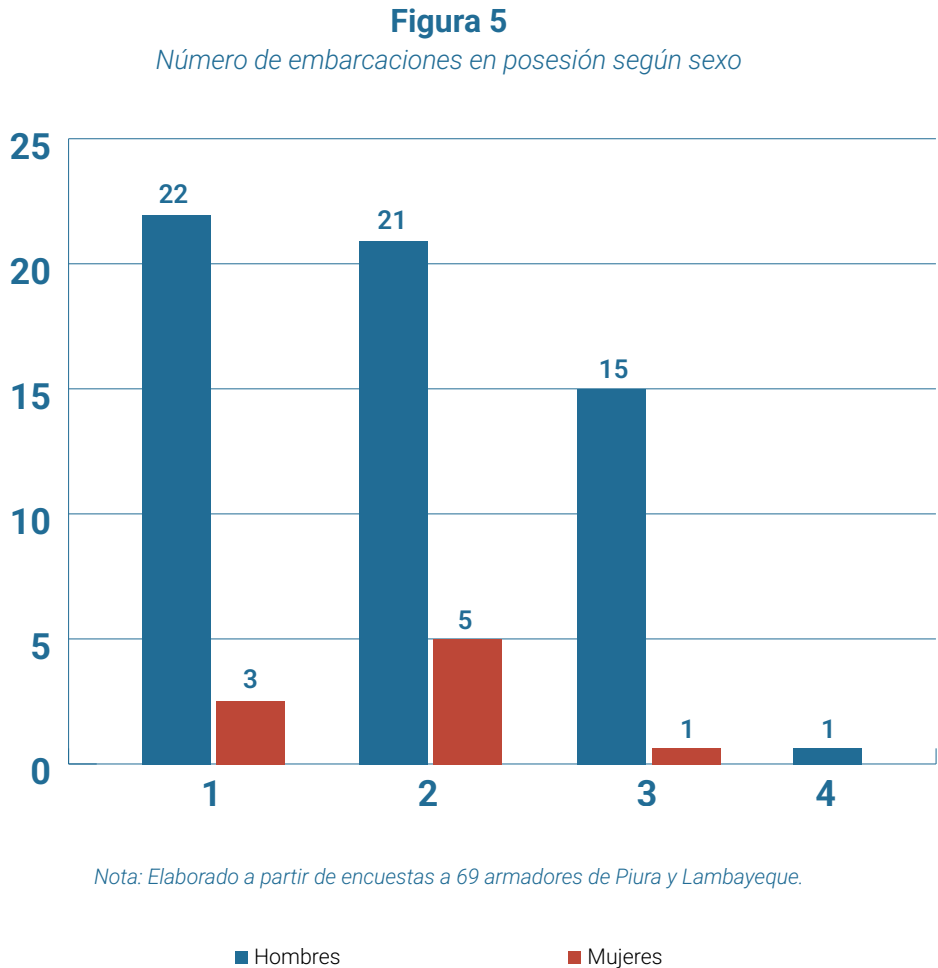
Años de experiencia como pescador en general vs. años de experiencia como armador



Nota: Elaborado a partir de encuestas a 69 armadores de Piura y Lambayeque.

■ Experiencia general en pesca en años ■ Experiencia como armador en años

La figura 5 muestra el número de embarcaciones que poseen los armadores según su sexo. La mayoría cuenta con una o dos embarcaciones, que en conjunto representan 73,91% del total. Por su parte, 16 personas declararon poseer tres embarcaciones (23,18%), mientras que solo una señaló tener cuatro⁹. Si se observa la distribución de embarcaciones por sexo, se advierte que 5 de las 9 mujeres tienen dos embarcaciones.



Finalmente, los encuestados⁹ reportaron que la capacidad de bodega de sus embarcaciones oscila entre 10 y 36 toneladas, y que la mayoría de estas se concentra en el rango de 16 a 20 toneladas. En promedio, la capacidad de bodega de las embarcaciones de los armadores es de 23,35 toneladas. Respecto al tipo de pesquería a la que se orientan principalmente, 50 personas se dedican exclusivamente a la pesca de pota (72,46%), mientras que 19 se dedican a la pesca de pota y perico (27,53%). No se encontraron casos de dedicación exclusiva a la pesca de perico.

⁹ Uno de los encuestados se negó a indicar la capacidad de su embarcación por considerarla información muy sensible.

4.1.2. Costos de operación

Hallazgo 1

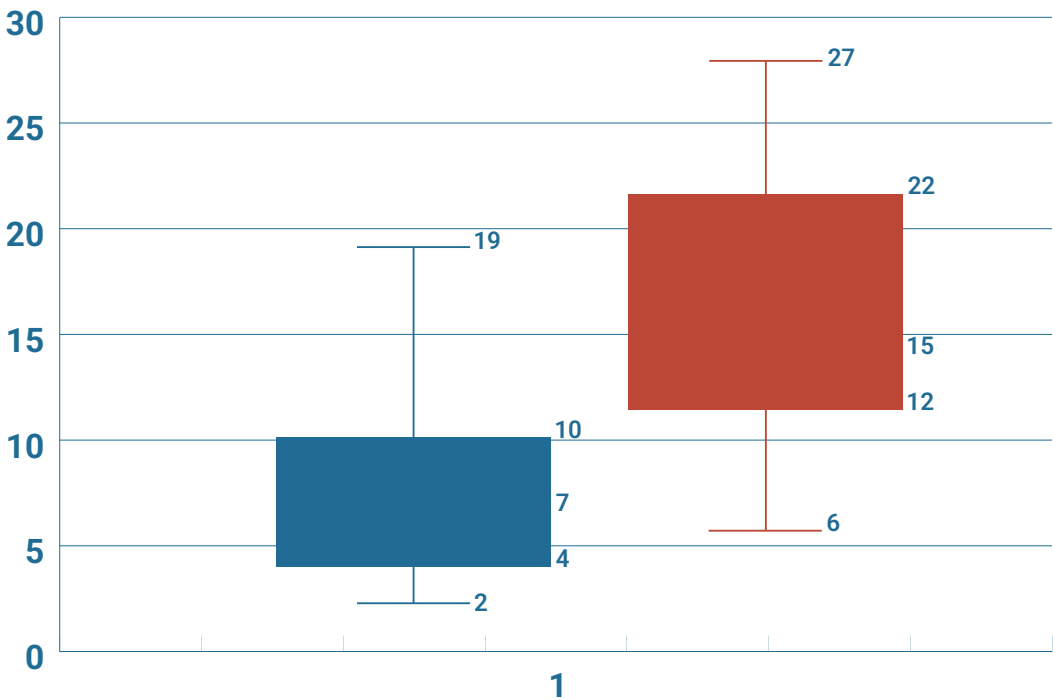


Los costos de las faenas de pota y perico implican altos montos de inversión, los cuales están sujetos a una gran variabilidad según factores como la capacidad de bodega de la embarcación, la proximidad de las zonas de pesca y descarga, la duración de las faenas y la fluctuación de los precios de los insumos.

La figura 6 muestra el número de días mínimos y máximos reportados por faena de pesca. Respecto a la duración mínima, la mayoría de los armadores reporta faenas de 4 a 10 días de trabajo (barra azul). En cuanto a la duración máxima, la mayoría reporta faenas de entre 12 y 22 días (barra naranja), con valores atípicos de 6 días como mínimo y 27 días como máximo.

Figura 6

Duraciones mínimas y máximas de las faenas de pesca según días



Nota: Elaborado a partir de encuestas a 69 armadores de Piura y Lambayeque.

■ Mínimo de días de trabajo por salida

■ Máximo de días de trabajo por salida

La información de las encuestas es consistente con lo reportado en las entrevistas. Los armadores entrevistados en Piura y Lambayeque señalaron que, en condiciones normales, la extracción de pota se realiza en faenas que se extienden de 5 a 7 días como mínimo y de 10 a 15 días como máximo. Por su parte, las de perico requieren de 20 a 22 días como mínimo y hasta 28 días como máximo. Tanto la distancia del viaje hacia las zonas de pesca de ambos productos como la duración de las faenas y los requerimientos específicos del recurso (especialmente el uso de carnada en la pesca de perico) generan una diferencia significativa en los costos de participar en estas pesquerías.

Teniendo en cuenta lo anterior, los armadores entrevistados reportaron que una faena de pota puede suponer una inversión mínima de S/8000, en un escenario de abundancia y fácil acceso al recurso, y una máxima de S/30 000, en un contexto de escasez y dispersión del recurso, con un promedio de S/19 000. En el caso del perico, el costo de la faena es más elevado: el mínimo reportado es S/40 000; el máximo, S/65 000, y el promedio, S/52 500.

Los principales costos reportados por los entrevistados pueden agruparse en los siguientes rubros: preparación y mantenimiento de la embarcación, implementos para la faena, adelantos para los tripulantes, pagos indebidos y costos de seguridad privada en el mar. Estos gastos varían según la capacidad de bodega de la embarcación, la proximidad de las zonas de pesca y descarga, y la fluctuación de los precios de los insumos pesqueros.

En el rubro de preparación y mantenimiento, se incluyen los costos asociados al mantenimiento de las embarcaciones y artes de pesca, entre los que destacan los servicios de pintado y reparación del bote, el cambio de aceite del motor y la reparación o reposición de materiales de pesca (muestras, anzuelos, cerdas, entre otros). Los implementos para la faena comprenden los costos de combustible, hielo para la conservación de la captura, víveres para los tripulantes (entre seis y siete en la mayoría de los casos) y carnada (solo en el caso específico del perico), los cuales varían según las dimensiones de la embarcación, así como el tiempo y la distancia recorrida hasta las zonas de pesca.

Asimismo, los armadores son responsables de adelantar pagos a los tripulantes con el fin de que sus familias puedan sostenerse durante su permanencia en el mar. Estos adelantos también varían según el tiempo estimado de la faena. A ello se suman los pagos indebidos, que incluyen desembolsos por trámites de autorizaciones (zarpes o actas de descarga) y pagos destinados a evadir sanciones, los cuales pueden ser fijos (por ejemplo, para la emisión de zarpes) o variables (por ejemplo, para evitar una multa durante un operativo de fiscalización).

Finalmente, cabe mencionar que, ante el incremento de la inseguridad en el mar a causa de la incursión de piratas o cataneros, los armadores han comenzado a incluir el pago de seguridad privada en sus operaciones. Con excepción de un porcentaje de pagos indebidos (como se verá más adelante), los costos de operación y rubros son los mismos para armadores formalizados y no formalizados.

Figura 7

Principales costos de operación agrupados en rubros



Para ambas pesquerías, los gastos más importantes se concentran en el rubro de implementos, especialmente en el combustible (el principal gasto operativo), la carnada (en el caso exclusivo del perico) y el hielo. En cuanto a los costos de servicios, el pago de adelantos a la tripulación constituye el componente más oneroso. Un dato importante a tener en cuenta es que el rubro de pagos indebidos representa una proporción ínfima dentro del esquema de costos de operación (menos de 1% en un caso registrado)¹⁰.

Hallazgo 2



Los armadores cubren sus costos de operación con ahorros propios, préstamos de entidades financieras o préstamos de comerciantes. El financiamiento a través del comerciante supone una relación de dependencia que obliga al pescador a vender el producto a su habilitador.

Los armadores entrevistados señalaron que pueden recurrir a distintas fuentes de financiamiento para cubrir sus costos de operación. En el mejor de los casos, recurren a ahorros propios o a préstamos de familiares. En segundo lugar, también pueden acudir a entidades financieras como bancos y cajas municipales, en caso de requerir efectivo; o al Fondapes, sobre todo cuando necesitan implementos y herramientas. En el peor de los casos, recurren a los comerciantes.

¹⁰ Ver anexo 4 para una ilustración detallada de los costos de operación para la pesca de pota y perico.

Si bien el financiamiento a través de los comerciantes o compradores puede ser conveniente por no requerir trámites ni requisitos más allá de la confianza personal, es considerado por los armadores un arreglo desigual e injusto, ya que comprometen la venta de su captura al comerciante, quien, en virtud de la necesidad del armador, puede imponer precios inferiores a los del mercado.

4.1.3. Comercialización e ingresos por venta

Hallazgo 3



Las plantas procesadoras son los principales compradores en términos de volúmenes de pesca, ya que se encargan de transformar los productos con fines de exportación. El mercado nacional, que distribuye el producto fresco para el consumo directo de la población local, ocupa el segundo lugar.

El desembarque y la comercialización de los productos suelen realizarse en desembarcaderos pesqueros artesanales (DPA); en muelles de manejo privado, cuando la venta se realiza de manera directa a una empresa procesadora, o en playas, especialmente cuando se busca evadir acciones de fiscalización.

La pota fresca que se descarga en muelles y playas tiene dos destinos principales. El primero son las plantas procesadoras, ubicadas principalmente en Paita, Piura y Sullana, encargadas de transformar y congelar el producto para su exportación, principalmente a China, Corea y España (Sueiro, 2024). El segundo destino es el mercado nacional, que incluye tanto los mercados locales de Sechura, Piura y Paita como a los regionales, entre ellos los mercados mayoristas de Chiclayo y Lima.

Estos dos destinos difieren en los volúmenes de compra y precios que ofrecen. Los armadores señalaron que, comúnmente, el mercado local o nacional ofrece mejores precios que las plantas procesadoras; sin embargo, tiene poca capacidad de demanda y mueve volúmenes relativamente pequeños de producto. Así, indicaron que vender al mercado local solo es rentable cuando la pota es escasa. Además, aunque las plantas procesadoras ofrecen precios más bajos que el mercado local, son las únicas que pueden absorber de manera constante grandes volúmenes de producto, lo que representa una demanda sostenida.



Hallazgo 4



Los armadores formalizados y no formalizados insertan su producto en los mercados nacionales e internacionales mediante compradores o comerciantes que acopian la producción para venderla en planta o a mercados mayoristas (quienes, en algunos casos, también fungen como habilitadores de las operaciones pesqueras); o a través de la venta directa, cuando los propios armadores además son comerciantes o forman parte de grupos familiares dedicados al transporte y comercio de recursos marinos. El perfil armador-comerciante fue más frecuente entre los armadores formalizados que entre los no formalizados.

Los armadores acceden a estos mercados mediante compradores o comerciantes que acopian la producción para venderla en planta o en mercados mayoristas, o bien mediante la venta directa, cuando también actúan como comerciantes o integran grupos familiares dedicados al transporte y comercio de productos marinos. Entre estos últimos se incluyen tanto a propietarios de cámaras frigoríficas como a quienes las alquilan para trasladar su captura en cada faena. Cabe resaltar que, entre los entrevistados, el perfil de armador-comerciante fue más común entre los formalizados que entre los no formalizados, en cuyo caso aún predomina, salvo contadas excepciones, el trabajo con intermediarios.

Según los armadores, los únicos requisitos para acceder al mercado internacional son los siguientes:

- Cumplir con los estándares de calidad e inocuidad del producto (específicamente, que esté fresco, completo, haya mantenido la cadena de frío y sea apto para el consumo humano)
- Contar con el acta de descarga otorgada por Produce a las embarcaciones autorizadas para pescar el recurso
- Tener certificado de procedencia

La obtención de estos dos últimos requisitos supone que la embarcación que realiza la captura cuente con todos los títulos habilitantes necesarios para operar. Sin embargo, existen diversas prácticas no sancionadas por la ley que permiten que los productos capturados por embarcaciones no formalizadas ingresen con facilidad a los mercados nacionales y de exportación.

Hallazgo 5



Los ingresos de los armadores y tripulantes, así como la rentabilidad de las operaciones pesqueras, dependen de los volúmenes de captura, el costo total de la faena, el precio ofrecido por el producto (sujeto a la oferta y demanda) y la posibilidad de prescindir de intermediarios (venta directa).

Los ingresos de los pescadores dependen directamente del precio de los insumos para la faena, el volumen de la captura y el precio de venta. En el caso de la pota, tras la venta del producto, se restan los gastos operativos, y el monto restante luego se distribuye en 60% para la tripulación y 40% para el armador. En el caso del perico, la proporción se invierte: 60% corresponde al armador y 40% a la tripulación. Esta última parte se reparte en dos porciones para el patrón, una y media para el motorista y una para cada tripulante (cuatro o cinco en total). La media parte restante se destina a cubrir gastos adicionales, como pasajes o el pago del cocinero. De la parte del armador, generalmente se descuenta un bono según el tonelaje de la captura que irá para el patrón, mientras que, de la parte de la tripulación, se deducen los adelantos¹¹.

4.1.4. El proceso de formalización pesquera

Hallazgo 6



La formalización requirió de un periodo inicial de estabilización y sensibilización de los armadores, orientado a que tomaran conciencia de su importancia y se animaran a participar en el proceso. Su principal motivación fue evitar problemas con las autoridades.

Los armadores entrevistados señalaron que el reconocimiento de la relevancia de la formalización no fue inmediato ni espontáneo, ya que inicialmente lo percibían como un proceso incierto, que posiblemente quedaría inconcluso y no acarrearía mayores consecuencias. Esta percepción se basaba en experiencias previas de ordenamiento pesquero que no se completaron o que no lograron restringir el acceso a los recursos pesqueros a quienes no estaban formalizados.

En estas circunstancias, la iniciativa de algunos líderes locales fue fundamental para informar a los armadores y motivarlos a participar en el proceso de formalización. Un caso destacado fue el de un exdirigente de la zona de Yacila, reconocido hasta la actualidad por su rol en la concientización, su liderazgo en gestiones complejas (como la tramitación del certificado de matrícula) y su esfuerzo por organizarlos para reducir costos y agilizar trámites. Superada la etapa inicial de escepticismo, muchos armadores optaron por iniciar su regularización. En general, señalaron haberse sentido motivados a participar por el deseo de trabajar tranquilos y evitar decomisos o sanciones.

¹¹ Ver anexo 5 para conocer un caso en detalle de la distribución de ingresos en una faena de pota.

Hallazgo 7



Los armadores experimentaron dificultades para completar su formalización debido a la falta de tiempo para realizar trámites, la alta complejidad de los procesos, los largos tiempos de espera para la obtención de títulos y los altos costos asociados, escenario que se vio agravado por la pandemia de COVID-19.

Los armadores señalaron haber experimentado una serie de dificultades para tramitar sus títulos habilitantes. Entre las principales se encuentran la falta de tiempo para realizar trámites, la alta complejidad de estos, los largos tiempos de espera para la obtención de títulos y los altos costos del proceso. Hay que considerar, además, que la formalización se vio afectada por la pandemia de COVID-19, sobre todo en el transcurso de 2020 y 2021. Este evento no solo golpeó la economía de los pescadores, sino que dificultó su capacidad de movimiento y el acceso a instituciones públicas.

Respecto al primer punto, señalaron no haber tenido suficiente tiempo para realizar los trámites necesarios debido a las exigencias del trabajo pesquero. La pesca de pota y perico requiere de largas ausencias, así como del desplazamiento a otros puertos, lo que no les permitía hacer seguimiento a sus trámites o coincidir con las autoridades cuando se programaban inspecciones. Algunos narraron que, durante la tramitación de sus certificados de matrícula, fueron notificados intempestivamente sobre la programación de las inspecciones mientras se encontraban en otros puertos. Otros señalaron que sus solicitudes ante la Direpro avanzaban solo gracias a su insistencia mediante consultas y visitas continuas a las oficinas.

Fuera de ello, algunos trámites resultaron muy dificultosos porque requerían conocimientos especializados sobre procesos administrativos, la elaboración de documentos técnicos y el manejo de contactos clave en las entidades emisoras de títulos habilitantes. En estas circunstancias, los armadores, de manera individual o a través de sus organizaciones, recurrieron a la contratación de tramitadores para que se encargaran de sus procesos. Sin embargo, la contratación de estos servicios no siempre garantizó la obtención exitosa de los títulos habilitantes. Incluso, muchos armadores fueron víctimas de estafas por parte de supuestos tramitadores que realizaron incorrectamente los trámites requeridos o que, simplemente, no realizaron ninguna gestión. Respecto a esto, indicaron haber buscado integrarse a las cooperativas de manera tardía, tras varios años de intentar avanzar en sus procesos de formalización de manera individual sin tener éxito.

Finalmente, si bien muchos de los requisitos de formalización no tenían costo, el cumplimiento de los prerequisites para la obtención de títulos habilitantes fue, en algunos casos, bastante oneroso. Respecto a este punto, los armadores señalaron que los trámites más costosos y difíciles se referían a los prerequisites para la tramitación del certificado de matrícula con la Dicapi, que requería la elaboración de planos, la obtención del certificado de arqueo y línea máxima, y el certificado de inclinación para embarcaciones con capacidad mayor a 20 toneladas. Estas y otras dificultades tuvieron como efecto el abandono de las iniciativas de formalización. Por ejemplo, de los 14 armadores no formalizados entrevistados, 12 señalaron haber iniciado el proceso de formalización y no haberlo terminado por una o varias de las dificultades descritas. Solo un armador de este grupo señaló no haberse formalizado por voluntad propia, al considerar

que la formalidad lo sometería al control del Estado y a arbitrariedades de las autoridades, sin ofrecerle, a cambio, ningún beneficio claro.

Los resultados de la encuesta muestran que 85% de los armadores (60 personas) inició su proceso de formalización a partir de 2018. En la mayoría de casos, la formalización tarda varios años en completarse. El 26% (18 personas) indicó haber invertido cinco años en alcanzar la formalización; al 7,46% (cinco personas) le tomó cuatro años; al 17,91% (12 personas), tres años; al 19,40% (13 personas), dos años; y al 17,91% (12 personas), un año. Cabe señalar que también se reportaron casos extremos que señalaron haberse tomado desde menos de un año hasta once años para alcanzar la formalidad.

Hallazgo 8



El proceso de formalización generó oportunidades para la emisión irregular de títulos habilitantes a embarcaciones inexistentes, lo que sobredimensiona actualmente el registro oficial de la flota artesanal de pota y perico.

De acuerdo con los armadores, uno de los efectos inesperados de la formalización fue la inflación artificial del registro nacional de embarcaciones pesqueras de pota y perico. Ello se debe a la proliferación de solicitudes de formalización de embarcaciones en ese momento inexistentes, que más adelante habrían obtenido matrículas y permisos por vías irregulares. Los armadores señalaron que personas no dedicadas directamente a la pesca, como empresarios, comerciantes ajenos al sector e incluso tramitadores, habrían aprovechado las campañas de formalización para obtener títulos habilitantes sin contar con embarcaciones operativas, con el fin de incursionar posteriormente en esta pesquería o con fines especulativos, como vender los títulos a armadores que no concluyeran el proceso. La ampliación periódica de los programas de formalización habría contribuido a prolongar esta dinámica a lo largo del tiempo. Así lo comentaba un actor clave:

“ Si no me equivoco, eran 954 embarcaciones que ya estaban mapeadas, que las había dejado la exdirectora Indira Fabián, que había hecho ese trabajo. Pero nosotros dijimos: “Con esos 900 podemos hacer patria”. Pero presentamos el proyecto y, al segundo día, el Estado sacó su Decreto Legislativo 1392, abriéndole la puerta a perro, gato, pericote, león, de todo. Entonces nos dejó a nosotros. Todo el mundo se inscribió. ¡Bravo, se están inscribiendo! Pero generan un malestar ahora. (...) Robaban los documentos. Se iban, tomaban una foto a un bote, y venían y le cambiaban los nombres, qué sé yo. Y decían: “Aquí está mi bote”. Yo no sé, yo no sé cómo han podido obtener la certificación de habilitación de operatividad. (...) Las cooperativas podrían haber sido, como te comentaba, entre las dos son 600 y ahorita dicen que tienen 1400. Imagínate, son 800 más, es más del 100% lo que tuvieron ellos. ”

Pescador formal 7, Paita



4.1.5. Costos de la formalización ¹²

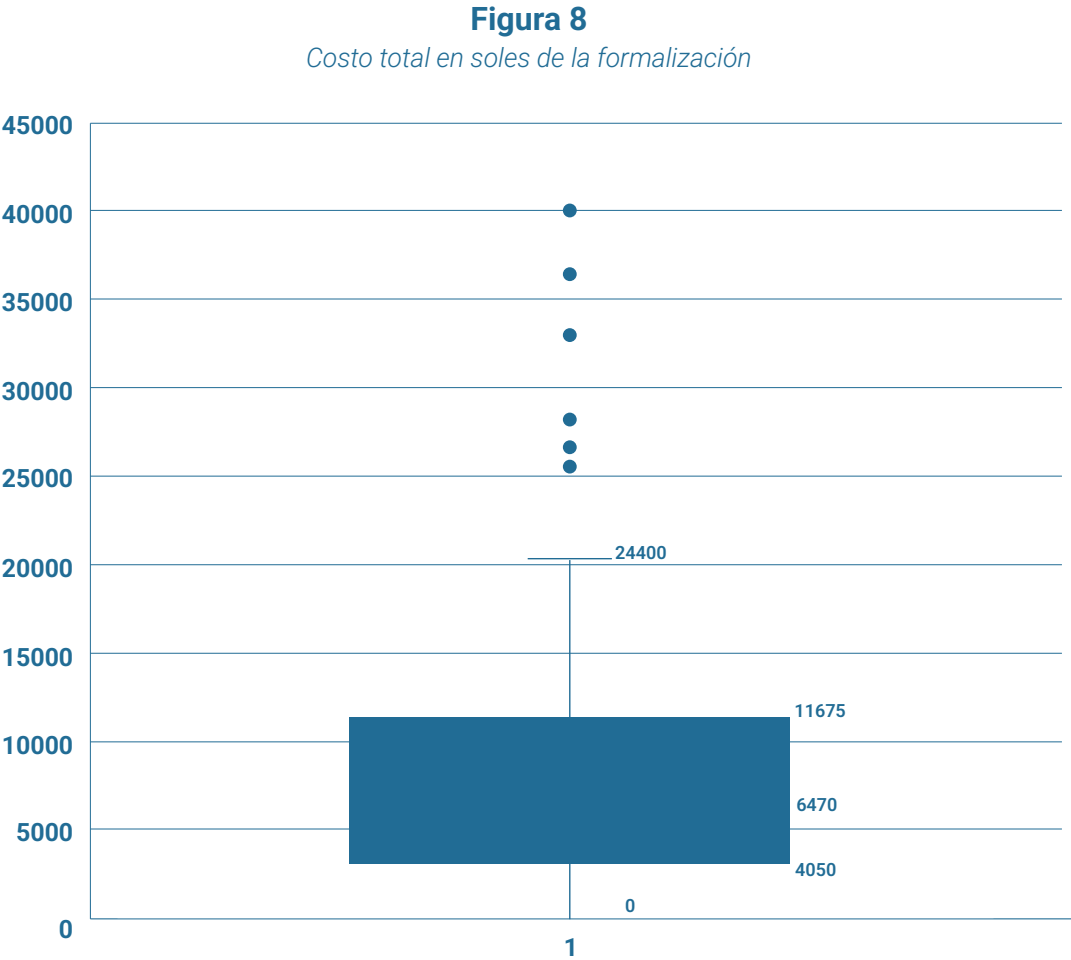
Hallazgo 9



La formalización tuvo un costo mínimo reportado de S/4050 y un máximo de S/11 675 para la mayoría de los casos. Sin embargo, también se reportaron casos en los que el costo superó ampliamente estas cifras, con estimaciones de hasta S/40 000. Esta variabilidad refleja las disparidades entre armadores en cuanto al nivel inicial de formalidad de sus embarcaciones, las características de sus naves (dimensiones e implementos), los recursos disponibles (dinero, contactos, tiempo, conocimiento sobre procesos administrativos, etc.) y las decisiones estratégicas que tomaron en el proceso.

¹² Para esta sección, se considera que los costos de formalización comprenden los trámites necesarios para cumplir con los requisitos exigidos para la obtención de los títulos habilitantes. Adicionalmente, se han incluido otros costos reportados por los armadores, como pagos por requisitos no contemplados formalmente en el proceso de formalización, tales como cuotas de agremiación ocasionales y pagos irregulares vinculados con procedimientos, también irregulares, para obtener títulos habilitantes.

La figura 8 representa los costos totales de formalización reportados en la encuesta a 69 armadores de Piura y Lambayeque.



Nota: Elaborado a partir de encuestas a 69 armadores de Piura y Lambayeque.

■ Costo total aproximado de formalización

La alta variabilidad de los costos de formalización dificulta la elaboración de perfiles y costos típicos, ya que no todos enfrentaron los mismos requisitos ni necesitaron el mismo nivel de inversión. Incluso cuando los requisitos eran similares, los armadores optaron por distintas vías para realizar sus trámites (gestión personal, tramitador o a través de una organización), lo que generó diferencias significativas en los costos.

Figura 9

Principales trámites reportados por los armadores para la formalización



Nota: Elaborado a partir de entrevistas a 26 armadores de Piura.

Hallazgo 10



Los armadores que se acogieron al régimen de cooperativas pesqueras para lograr su formalización reportaron haber incurrido en costos de membresía de aproximadamente S/1500.

Los armadores que iniciaron su formalización bajo el régimen de cooperativas pesqueras señalaron que, si bien este no exigía formalmente ningún pago, en la práctica debían cubrir costos de membresía. Algunos de ellos indicaron haber optado por integrarse a cooperativas para agilizar sus trámites y contar con mayores garantías, luego de haber intentado sin éxito formalizarse de manera individual. Por ejemplo, un armador relató que, al incorporarse recientemente a una cooperativa para formalizar sus embarcaciones, se le solicitó un pago de S/1500 por derecho de ingreso. Además, señaló estar obligado a realizar otros aportes cuando la directiva lo solicitara, especialmente para cubrir sus gestiones.

Hallazgo 11



El **certificado de matrícula**, primer paso del proceso de formalización, requirió cumplir con prerequisites cuyo costo promedio fue de S/5328 (mínimo de S/1800 y máximo de S/30 000). Este trámite tomó entre un mes y un año, y fue considerado por los armadores como el más engorroso, costoso y complejo. Asimismo, los entrevistados indicaron que la inversión de tiempo fue significativamente menor entre los armadores que canalizaron el certificado a través de cooperativas.

Uno de los primeros pasos para la formalización pesquera fue la tramitación del certificado de matrícula emitido por la Dicapi. Este certificado era un prerequisite para gestionar otros títulos habilitantes, como el protocolo técnico con la Sanipes y el permiso de pesca con la Direpro. La gestión de este certificado, sin embargo, requería cumplir con otros pasos previos, entre los que destacan la elaboración de los planos de las embarcaciones, la obtención del certificado de arqueo y línea máxima, el certificado de construcción al 50% o 100%, y el certificado de inclinación para embarcaciones con capacidad mayor a 20 toneladas.

Los encuestados señalaron haber gastado aproximadamente S/5328, en promedio, mientras que en las entrevistas reportaron montos que oscilan entre S/1800 y S/30 000. Cabe señalar que, en cualquier caso, este costo era mayor para quienes contaban con embarcaciones de más de 20 toneladas, pues a ellos se les exigía presentar certificados de inclinación, cuyo costo adicional era de aproximadamente S/3000. Este trámite también fue considerado uno de los más difíciles, debido a la necesidad de contratar personal calificado, el cual debía ser trasladado desde Lima, para elaborar los prerequisites del certificado de matrícula.

La variabilidad del costo total por la gestión de estos documentos entre los armadores entrevistados es considerable. La diferencia en los costos depende de varios factores:

- El nivel de formalidad inicial del pescador, que determinaba si solo requería una solicitud simple de certificación o si debía partir desde la elaboración de planos.
- Las dimensiones de las embarcaciones, ya que se requería menos trabajo y trámites para las menores a 20 toneladas.
- La participación de tramitadores contratados de manera individual por los armadores o de asesores contratados por los gremios para encargarse colectivamente de los trámites de sus miembros, cuyos honorarios variaban considerablemente según el caso.

El tiempo de espera para obtener estos prerequisites y, finalmente, el certificado de matrícula varió entre un mes y un año. Los armadores señalaron haber tenido que invertir hasta dos días de trabajo a la semana durante este periodo y haber tenido que desplazarse hasta Paita para seguir sus trámites. Otros armadores, que lo hicieron a través de su cooperativa, indicaron no haber invertido más que los días correspondientes a las inspecciones, pues los dirigentes se encargaron de dar seguimiento a sus procesos.

¹³ Basado en 53 respuestas.

Tabla 2
Costos del certificado de matrícula por trámite

Trámite	Costo por trámite (en soles)		Tiempo (en meses)	
	Mínimo (0-15 m³)	Máximo (15 m³ +)	Mínimo	Máximo
Elaboración de planos	3000	3500	1 mes	1 año
Certificación de arqueo y línea máxima	3500	3500		
Certificado de inclinación (20 t)	-	3000		
Otros gastos (viáticos, imprevistos, papelería, etc.)	-	3000		
Total	6500	13000		

Nota: Elaborado a partir de entrevistas a 26 armadores de Piura.

Hallazgo 12



Los trámites asociados a la obtención de habilitaciones sanitarias con la Sanipes tuvieron costos aproximados de entre S/800 y S/1 000. El trámite demoró entre 10 y 20 días y no presentó mayores dificultades para los armadores.

Tras la obtención del permiso de pesca, los armadores requerían del protocolo técnico para el permiso de pesca de embarcaciones artesanales de la Sanipes, requisito para tramitar posteriormente el permiso de pesca con la Direpro. Luego de ello, debían solicitar su protocolo técnico para la habilitación sanitaria. Como en el caso anterior, si bien el trámite era gratuito, el cumplimiento de los requisitos implicaba diversas inversiones por parte de los armadores. Para obtener estos protocolos, los armadores señalaron haber tramitado certificados médicos para la tripulación, lo que implicaba costos por, entre otros, consulta, transporte y emisión de cada certificado, además del certificado de fumigación de la nave y el certificado de aguas. Asimismo, indicaron haber tenido que participar, ocasionalmente, en capacitaciones.

Los armadores encuestados refirieron que los trámites con la Sanipes fueron los segundos más costosos, con un gasto promedio de S/5119, correspondiente principalmente a los gastos por adecuación de la embarcación. Este dato contrasta con lo indicado en las entrevistas cualitativas, donde los armadores señalaron haber realizado pagos que, por lo general, no superaban los S/1000. Algunos incluso reportaron que existían tramitadores que ofrecían encargarse de todo el proceso con la Sanipes por S/800, y que estos trámites no representaron mayor dificultad, ya que, por lo general, las solicitudes eran respondidas en plazos menores a 20 días.

Hallazgo 13



El **permiso de pesca** tuvo un costo aproximado de S/249, únicamente en el caso de Piura. Algunos armadores contrataron tramitadores para evitar errores en las solicitudes, dar seguimiento a sus procesos y asegurar su culminación. Este trámite tomó entre seis y diez meses.

El permiso de pesca se gestionaba ante la Dirección Regional de la Producción (Direpro) o la Gerencia Regional de la Producción (Gerepro), una vez obtenido el certificado de matrícula emitido por la Dicapi y el protocolo técnico de permiso de pesca para embarcaciones, emitido por la Sanipes. En el caso de los trámites con la Direpro Piura, los armadores entrevistados indicaron que, por lo general, solo debían realizar el pago establecido en el TUPA, que ascendía a S/249.

Los armadores no reportaron requisitos adicionales que generaran gastos en el trámite del permiso; no obstante, mencionaron haber realizado visitas frecuentes a las oficinas para garantizar el avance de sus solicitudes y subsanar errores. Cuando no podían encargarse personalmente, recurrieron a tramitadores. Entre el inicio de la solicitud y la obtención de una respuesta, podían transcurrir entre seis y diez meses. Algunos afirmaron haber tenido que acudir hasta dos veces por semana durante ese periodo.

Hallazgo 14



La instalación del sistema de **seguimiento satelital y la radiobaliza** supone un costo que varía entre S/1500 y S/4000, al que se suma un pago mensual de S/180 por concepto de mantenimiento.

La implementación del sistema de seguimiento satelital y radiobaliza es un requisito para que las embarcaciones pesqueras de pota y perico operen conforme a la normativa vigente. Aunque este paso no fue exigido para obtener el permiso de pesca, durante el periodo de recopilación de información los armadores manifestaron que contar con este sistema era necesario para operar plenamente dentro de la formalidad. Incluso, varios señalaron haber tenido inconvenientes con Produce por no disponer de él.

Cabe señalar que las empresas prestadoras del servicio de seguimiento satelital deben estar incluidas en un listado autorizado por el Estado. Al momento de la elaboración de este estudio, solo dos empresas contaban con dicha autorización: CSL y Megatrack. De acuerdo con los armadores, estas ofrecían la compra e instalación del sistema por montos que oscilaban entre S/1500 y S/4000, además de un pago mensual aproximado de S/180 por el servicio.

Hallazgo 15



Se reportó la realización de pagos indebidos para agilizar trámites o para la compra directa de matrículas y permisos de pesca. El costo de estas vías irregulares de formalización oscilaba entre S/300 y S/45 000 según el tipo de servicio requerido (desde la gestión de un trámite específico hasta la obtención del permiso completo).

Las dificultades, altos costos y la situación general de incertidumbre que acompañaron los procesos de formalización empujaron a armadores a recurrir a estrategias no contempladas por las normas o contrarias a ellas, tales como la compra de permisos de pesca de embarcaciones con características similares a las suyas. Por lo general, este fue el último recurso de armadores que, habiendo intentado formalizarse por la vía regular, no alcanzaron los plazos para obtener sus títulos habilitantes o que habían perdido ya importantes sumas de dinero en trámites mal encaminados, sin obtener los resultados esperados. Los casos analizados en este estudio muestran que el precio de compra de un permiso de compra fluctúa entre los S/15 000 y S/45 000. Esta fluctuación se debe a varios factores, como la demanda por el permiso, la capacidad de bodega y la situación de la temporada de pesca.



Josué* y el verdadero costo de la formalización

Josué es dueño de tres embarcaciones pesqueras de entre 20 y 32,6 toneladas de capacidad de bodega. Al inicio del proceso de formalización, las matrículas de las embarcaciones de Josué no consignaban las dimensiones ni el tonelaje real de sus naves. Con el fin de regularizar su situación, Josué decidió integrarse a una cooperativa e hizo un pago de S/3000 para cubrir los trámites vinculados con la obtención del certificado de matrícula. Sin embargo, al vencimiento del plazo, la organización no logró obtener sus títulos habilitantes.

Más adelante, esta vez de forma individual, contactó a un tramitador de Talara, quien le ofreció formalizarlo a cambio de S/3500. No obstante, se habría tratado de una estafa, pues el supuesto tramitador desapareció tras el depósito del dinero. Luego de ello, contrató a otro tramitador local, al cual le pagó S/2500 por la elaboración de planos. Sin embargo, al tratarse de un ingeniero civil, el trabajo que realizó no cumplió con las especificaciones de la Dicapi, por lo que el gasto fue en vano. En total, Josué estima haber gastado S/10 000 sin obtener ningún avance en su proceso.

Finalmente, optó por adquirir los documentos de otra embarcación con características similares. Tras un tiempo de búsqueda, sus hijos encontraron a un vendedor que le ofreció el traspaso de los documentos por el monto de S/70 000. No obstante, luego de muchas negociaciones, Josué logró reducir el precio de venta a S/45 000. A través de esta compra, obtuvo una matrícula y un permiso de pesca para pota y perico que luego logró transferir a su nombre. Solo así, luego de varios intentos durante seis años y de la inversión de S/55 000, logró obtener los títulos habilitantes para la embarcación de mayor tonelaje.

** Josué es un seudónimo.*

Varios de los armadores señalaron haber recurrido a la contratación de servicios de tramitadores, ya sea para algún trámite específico del proceso de formalización o para delegar la totalidad de las gestiones. Los pagos asociados a estos servicios variaban según el alcance del encargo y el tipo de acuerdo establecido con el tramitador. Por ejemplo, en algunos casos se pactaba un pago único que cubría tanto los honorarios del tramitador como los costos de los trámites; en otros, se fijaba un monto por los honorarios y los costos de tramitación se iban sumando conforme avanzaba el proceso. Los costos reportados por los armadores oscilan entre S/300 y S/8000.

Cabe señalar que el pago a tramitadores incluía no solo sus honorarios y viáticos, sino también incentivos a agentes del Estado para agilizar trámites y completar procesos dentro de los plazos establecidos por ley. En efecto, aquellos armadores que contrataron tramitadores lo hicieron debido a la complejidad del trámite, el tiempo que tomaba y, sobre todo, a que estos contaban con contactos en instituciones clave que podían destrabar procesos.

Hallazgo 16



Los armadores estiman que los costos de formalización no han sido razonables, ya que resultaron excesivamente altos e inflados por gastos de corrupción y contratación de tramitadores. Señalan, además, que esta inversión valdrá la pena en la medida en que les garantice una mejora en sus oportunidades de acceso al mercado, así como que contribuya a un mejor manejo de las pesquerías en el futuro cercano.

A los armadores se les consultó si consideraban que el costo de la formalización había sido razonable en relación con los beneficios que habían recibido o esperaban recibir. Al respecto, manifestaron dos tipos de respuesta. Por un lado, algunos consideraron que los costos no fueron razonables, ya que estuvieron inflados por pagos indebidos a algunos miembros de las entidades emisoras de los títulos habilitantes, así como por el pago a tramitadores. En ese sentido, expresaron su insatisfacción con la forma en que se desarrolló el proceso. Por otro lado, señalaron que el costo podría considerarse razonable solo si la formalización de las embarcaciones pesqueras llega a otorgar los beneficios prometidos; en particular, una mejora en las oportunidades de acceso al mercado y un mejor manejo de la pesquería, específicamente, fortaleciendo el control sobre la informalidad y la ilegalidad en la pesca, así como invirtiendo más en investigación científica.

Tabla 3
Reconstrucción de costos de formalización de armadores

	Mínimo (en soles)	Máximo (en soles)
Agremiación	0	1500
Dicapi	1800	13000
Sanipes	800	1000
Direpro	249	249
Satelital	1500	4000
Tramitador	300	8000
Total	4649	27 749

Nota: Elaborado a partir de entrevistas a 26 armadores de Piura.

4.1.5. Costos de la no formalización

Hallazgo 17



Los decomisos de Produce son considerados costosos, aunque poco frecuentes. El costo del decomiso varía según el volumen de la captura; sin embargo, en todos los casos implicó únicamente la pérdida de la ganancia, no así de los costos operativos de la faena.

El estudio cualitativo encontró que, de los 26 armadores entrevistados, solo cinco reportaron haber sido sancionados alguna vez con el decomiso de su carga por no contar con la documentación debida. Un grupo de armadores mencionó que, si bien habían tenido encuentros con las autoridades, estos nunca habían resultado en el despojo de su captura. En los casos con experiencias de decomiso, los armadores detallaron que se trataba de decomisos parciales, es decir, las autoridades no se quedaron con la totalidad del producto a pesar de haber sido extraído sin autorización. En todos los casos, los fiscalizadores solo retuvieron el excedente de producto una vez cubiertos los costos operativos de la faena.

De los cinco casos de decomiso, solo uno reportó que las autoridades aplicaron con rigor todas las sanciones administrativas y penales disponibles. Esto ocurrió en el marco de la aplicación de una acción conjunta de fiscalización en Chimbote, que no sucede de manera frecuente. En efecto, este armador señaló que, además del decomiso, se le impuso inicialmente una multa de S/35 000 (que logró reducir a S/15 000) y se le inició un proceso penal por el que tuvo que dejar de trabajar tres meses continuos.

De los testimonios recogidos, se podría inferir que los decomisos son eventos excepcionales o poco frecuentes. Incluso quienes señalaron haberlos sufrido mencionaron un único evento en los últimos años. De este modo, los decomisos, si bien presentan inconvenientes para los armadores, no impactan significativamente sus economías en el mediano y largo plazo.



Hallazgo 18



Las multas de la Dicapi son frecuentes, aunque poco costosas (S/1262 en promedio), y afectan tanto a los armadores formalizados como a los no formalizados, mientras que las de Produce son poco frecuentes, pero más costosas (S/5045 en promedio).

Los armadores indicaron haber sido multados tanto por la Dicapi como por el Produce. Señalaron haber recibido entre una y tres multas durante el tiempo que vienen operando como armadores. Las sanciones más frecuentes, aunque menos costosas, son las impuestas por la Dicapi. En la encuesta, 37 de los 69 armadores participantes (53%) reportaron haber sido sancionados por esta entidad. En las entrevistas, mencionaron montos entre S/300 y S/4000, mientras que la encuesta arrojó un costo promedio de S/1262. Las razones más frecuentes fueron varar en zonas no autorizadas, carecer de implementos de seguridad para toda la tripulación, no registrar el zarpe, no pintar o grabar los datos de la embarcación según lo exigido, mostrar discrepancias entre la embarcación y su matrícula, o embarcar a menores de edad.

En el caso de las multas de Produce, las sanciones son menos frecuentes, pero más costosas. En la encuesta realizada a 69 armadores, 14 (20%) señalaron haber recibido multas de esta institución. En las entrevistas, los armadores reportaron que las multas de Produce tenían costos entre S/1200 y S/30 000, mientras que las encuestas mostraron un costo promedio de S/5045¹⁴. Los principales motivos de sanción fueron no contar con permiso de pesca y resistirse a las acciones de fiscalización. El hecho de que los permisos de pesca no coincidieran con las características de la embarcación, aunque común entre los armadores no formalizados, no fue reportado como causal de sanción en ninguno de los casos.

Los testimonios de los armadores en las entrevistas revelaron que la incidencia de multas por parte de Produce sí se vincula con la condición de informalidad de sus embarcaciones, pues estas estuvieron principalmente motivadas por carecer de permiso de pesca. En el caso de la Dicapi, sin embargo, las multas no se restringen a la carencia de títulos habilitantes. De hecho, la mayoría de ellas estuvieron motivadas por otro tipo de infracciones a las que también son susceptibles los armadores formalizados.

Respecto a ello, los armadores formalizados entrevistados señalaron no haber vuelto a tener problemas con Produce tras haber completado su proceso de formalización. Las multas reportadas dentro de ese perfil de actor habrían sucedido antes de la emisión de sus títulos habilitantes. En contraste, señalaron que los problemas con la Dicapi persisten a pesar de haber alcanzado la formalidad. Cabe destacar que varios armadores resaltaron haber evitado la aplicación de multas a través de arreglos personales con los fiscalizadores y guardacostas, lo que se desarrolla con más detalle en el siguiente punto.

¹⁴ Basado en doce respuestas donde las multas se asociaban exclusivamente a acciones de Produce.

Hallazgo 19



Los armadores pueden recurrir a **pagos indebidos** (que varían entre S/30 y S/1500) **para evadir la vigilancia y las sanciones** durante sus faenas. La frecuencia y el monto de estos pagos varían según el caso, y se consideran costos operativos.

En el transcurso de sus faenas cotidianas, los armadores se encuentran con agentes del Estado encargados del control, la vigilancia y la sanción de los reglamentos pesqueros y de navegación. En un contexto de proliferación de la informalidad, estos momentos son ventanas de oportunidad para que los agentes del Estado rentabilicen sus posiciones de poder. Tanto armadores formalizados como no formalizados explicaron que, al no operar al completamente dentro de los marcos establecidos por las normas (pues incluso algunos armadores formalizados no cuentan aún con sistema satelital), les es casi siempre necesario realizar pagos indebidos a los agentes de control en sus operaciones cotidianas. Estos pagos comúnmente son montos específicos de dinero, con un precio equivalente a determinado volumen de pesca (número de cajas), o también en regalos o atenciones para ocasiones especiales, como fechas festivas y celebraciones institucionales (vino, gaseosas o panetones). En las entrevistas, 12 de 26 armadores entrevistados señalaron haber realizado pagos de algún tipo para evitar sanciones.

En el caso de Produce, ocho armadores reportaron haber realizado pagos para evitar multas inminentes, ser fiscalizados en la descarga u obtener información preventiva sobre los horarios de trabajo de fiscalizadores “verdes”, denominación popular para los fiscalizadores no dispuestos a negociar. El costo de este tipo de servicios oscila entre S/300 y S/1500 y su frecuencia es variable. Como mecanismo para amortiguar la carga financiera, estos pagos son sumados a los costos de operación de la faena; en ocasiones, también son presentados como un número de cajas (una o dos) que se deduce de la captura. Cabe aclarar que para los armadores no siempre es posible encontrar agentes dispuestos a ayudarlos, por lo que prefieren evadir el control a tratar de negociar con los fiscalizadores.

En el caso de la Dicapi, ocho armadores reportaron haber hecho pagos en dinero o especie para obtener el zarpe de personal sin documentación, para evitar sanciones por no tener los implementos de seguridad (botiquín, chalecos salvavidas), así como para evadir acciones de patrullaje en el mar. Estos pagos oscilarían entre S/30 y S/200, y se trataría de pagos más frecuentes, que pueden ser realizados en cada una de las faenas. A diferencia del punto anterior, este puede representar un costo fijo tanto para embarcaciones formalizadas como para no formalizadas, ya que ambas son, en mayor o menor medida, susceptibles de infringir las normas de la Dicapi. Sin embargo, los costos pueden ser eliminados cuando se cuenta con vínculos de amistad con los guardacostas.

Es importante señalar que estos costos, cuando existen, son considerados como parte del gasto de operación. De este modo, se deducen de la venta de la captura antes de que las ganancias sean distribuidas entre la tripulación y los armadores. Esta estrategia permite amortiguar el costo, minimizándolo en pequeñas fracciones que se distribuyen entre los pescadores.

Hallazgo 20



Es posible incorporar **productos pesqueros extraídos de manera informal a la cadena de valor** a través de la compra de actas de descarga (S/300 a S/500) o la adquisición de servicios de un tramitador.

El acceso de los productos pesqueros a plantas requiere de la obtención de una serie de documentos emitidos por las autoridades que certifiquen el origen legal de los productos para su venta en los mercados internacionales¹⁵. Uno de ellos es el acta de descarga, emitida por agentes de Produce en los muelles artesanales, que garantiza que la carga ha sido capturada en una embarcación que cuenta con todos los títulos habilitantes, y autoriza su transporte y venta en mercados y plantas procesadoras. Un segundo documento es el certificado de procedencia, emitido por la Direpro (en el caso de Piura) o sus oficinas zonales, el cual garantiza el origen legal de los productos pesqueros y se entrega a las plantas para que estas puedan emitir el pago correspondiente por la compra de la pesca.

Si bien la existencia de estos requisitos cerraría, en teoría, el acceso de las capturas informales a los mercados de exportación, existen diversas prácticas locales no sancionadas por la ley que permiten el blanqueamiento de la captura informal y su ingreso a estos mercados, a cambio de un pago que, por lo general, es asumido por el comercializador o el armador-comercializador. En el caso de las actas de descarga, los armadores señalaron que estas pueden comprarse a fiscalizadores aliados, quienes utilizan su acceso privilegiado a la información sobre embarcaciones autorizadas para hacer pasar las capturas no formalizadas como formalizadas. Las actas pueden adulterarse de manera presencial, así como de forma remota, con la ayuda de agentes conocidos de otros puertos dispuestos a brindar estos servicios. De acuerdo con los participantes, el costo de este servicio varía de S/300 a S/500 por descarga. Este costo normalmente lo asume el comerciante; es decir, no es deducido de las ganancias de la tripulación.

En el caso de los certificados de procedencia, agentes conocidos como facturadores pueden encargarse de tramitar todos los requisitos de la embarcación para que el producto ingrese a la planta. Los facturadores, personas con autorización para comprar y vender productos pesqueros, actúan como un eslabón más en la cadena de comercialización. Los compradores o armadores-comercializadores recurren a ellos cuando necesitan pagos inmediatos o desean evitar los costos y riesgos de gestionar documentos para capturas informales. Según un armador, el pago a los facturadores se establece en función de una diferencia positiva de aproximadamente S/0,20 por kilo. Dependiendo del volumen de pesca, este costo puede representar una pérdida de varios miles de soles por faena.

¹⁵ Además del cumplimiento de estándares de calidad de los productos pesqueros: específicamente, que el producto este fresco, completo, haya mantenido la cadena de frío y sea apto para el consumo humano.

“ Entonces, cuando no tenemos plata, o sea, cuando no tenemos liquidez y la gente quiere su plata, por los tripulantes, buscamos un facturador. Y ese facturador también a nosotros nos... ¿cómo se puede decir?... nos cobra, ¿no? Por decir: “Oye, tengo diez toneladas”, por decir, ¿no?, “ya, ya entra a tal planta”, va a entrar a tal planta y él te paga. Pero él gana hasta un buen punto. O sea, por ejemplo, está a S/2,00, él nos paga S/1,80, pero es ipso facto... Entonces, lo descargas y él... sale a su nombre la factura y te paga. “Ya, toma, toma tu plata”, y se acabó. Eso también nos perjudica, ¿no? ”

Pescadores no formalizados 10 y 11, Yacila

4.1.6. Beneficios económicos de la formalización

Hallazgo 21



La formalización no ha mejorado los precios ofrecidos en muelle o planta.

Del total del grupo de armadores de la región Piura, ninguno reportó un incremento en el precio de compra ofrecido en muelle o planta para los armadores formalizados, ni la existencia de una diferencia negativa en el caso de los no formalizados. Si bien en los últimos meses del 2024 se registró un alza en el precio de la pota, esta se explica más bien por la escasez reciente del recurso. Aun así, los entrevistados señalaron que dicho aumento no se ha traducido necesariamente en mayores ingresos, ya que las salidas son más costosas y espaciadas, y el rendimiento por faena es menor. Incluso se identificaron casos en los que los armadores se vieron obligados a detener la operación de sus embarcaciones para evitar el riesgo de pérdida.

Cabe resaltar, sin embargo, que la encuesta reveló una diferencia de opinión entre los armadores de la región Piura y los armadores de Lambayeque sobre este aspecto. Entre los armadores de Lambayeque, 15 de 39 (38%) respondieron haber identificado cambios favorables en los precios de sus productos a raíz de la formalización. Las razones de esta diferencia requerirían mayor exploración.

“ Competimos con los informales. Ellos traen su producto, pescan donde quieren y lo venden al mismo precio de los formales. (...) A nosotros no nos pagan más. Produce nos exige un permiso de pesca, Sanipes nos exige una habilitación sanitaria. Tenemos que estar todo el día. Ahorita Capitanía nos está presionando con la radiobaliza y Produce nos está presionando con el satelital. Son gastos adicionales para nosotros que somos los armadores. Y los informales venden tranquilamente su pesca al mismo precio, salen y van por donde quieren. Esa es una desventaja para nosotros. Nosotros hemos invertido, aparte de tiempo, también dinero para formalizarnos. ”

Pescador formal 6, Yacila

“ Nos paga el mismo precio. Al igual que cuando nos decían antes, nos decían esto: “Tienen que hacer la bodega de fibra de vidrio, para poder llevar el producto en más calidad y tener un buen precio”. A las finales, invertimos en bodega, que es la fibra de vidrio, es caro. Hicimos un esfuerzo. A las finales, como dijo él, había en ese tiempo embarcaciones que llegaban con su bodega de latón y vendíamos al mismo precio. ”

Grupo focal 3, Paita

Hallazgo 22



Los principales **límites para la mejora de precios** son la falta de un cierre definitivo del acceso a la pesquería (debido a la compra y venta de permisos “fantasma” y a las extensiones continuas del proceso de formalización), la filtración de la captura de origen informal en la cadena de comercialización, y la laxitud de las acciones de fiscalización y sanción por parte de Produce.

La mejora de los precios ofrecidos por el producto es uno de los beneficios más codiciados entre los armadores, pero también uno de los más difíciles de lograr debido a la escasa efectividad de los mecanismos de exclusión de las capturas informales en la cadena de valor. Los armadores identificaron cuatro factores principales que limitan el incremento de los precios:

- **Factor 1. Compra y venta de permisos “fantasma”:** Los armadores denunciaron que, en el marco de los procesos de formalización, tanto armadores como tramitadores y otros empresarios que vieron una oportunidad de negocio en la obtención de permisos de pesca habrían iniciado procesos fraudulentos para obtener títulos habilitantes de embarcaciones inexistentes o fuera de operación. Estas acciones habrían inflado el número de embarcaciones registradas y autorizadas para pota y perico, lo que dejó un margen de tiempo para que la flota real siguiera creciendo.
- **Factor 2. Extensiones continuas del proceso de formalización:** Las extensiones al proceso de formalización habrían permitido, además, la autorización de operación de embarcaciones construidas después de la prohibición de construir naves artesanales, así como después de la declaración de la pota como recurso plenamente explotado. La inclusión de estas embarcaciones en los procesos de formalización incrementaría igualmente el tamaño de la flota y la cantidad de oferta de productos pesqueros.
- **Factor 3. Filtraciones de la captura informal a los mercados de exportación:** Si bien existe una serie de documentos que deberían garantizar el origen legal de los productos pesqueros, hay prácticas no sancionadas por la ley, como la compra, el préstamo o el alquiler de títulos habilitantes, que permiten la filtración o el blanqueo de las capturas informales en los mercados de exportación. En estos casos, los armadores señalaron que las plantas y los compradores que adquieren estos productos no hacen distinción entre los precios de los productos con documentos adulterados y aquellos que sí están en regla.

- **Factor 4. Laxitud en las acciones de vigilancia y sanción:** Por último, los armadores expresaron su preocupación por la escasa voluntad de las autoridades para hacer cumplir las normas de manejo pesquero. Señalaron que, en algunos casos, funcionarios públicos participan directamente en la adulteración de documentos, lo que permite la continuidad de actividades ilegales. Ante esta situación, destacaron la necesidad urgente de reforzar los mecanismos de fiscalización para ejercer un control más riguroso sobre la informalidad y la ilegalidad en la cadena productiva, y así evitar filtraciones.

Hallazgo 23



La formalización ha abierto la posibilidad de que los armadores **accedan a oportunidades de comercialización directa** de sus productos y no incurran en costos de intermediación (de comerciantes, facturadores).

Si bien el precio ofrecido por comerciantes y plantas para productos de origen formal e informal es el mismo, una exploración más profunda de las prácticas de los armadores evidenció impactos positivos de la formalización, como la reducción de los costos debido al acceso irregular a los mercados de exportación y la posibilidad de comercializar directamente con plantas que cuentan con muelle propio.

Por un lado, se encontró que los armadores-comerciantes (dueños de embarcaciones que cuentan con su propia cámara o alquilan una para transportar y vender directamente en planta) no formalizados incurren en costos adicionales para acceder de forma irregular a los mercados de exportación. Como se indicó, esto incluye el pago de actas de descarga (entre S/300 y S/500 por descarga) o el pago de facturadores para obtener otros documentos (aproximadamente S/0,20 por kilo de producto). Estos costos, en cambio, no afectan a los armadores formalizados ni a sus tripulaciones, quienes, además, reciben el pago completo ofrecido en planta, sin distorsiones. Cabe destacar que el perfil de armador-comerciante fue más común entre los formalizados entrevistados, mientras que entre los no formalizados predominó la venta con intermediarios.

Otro caso a considerar es el de los armadores que venden su captura a plantas con muelles propios, como Seafrost, una opción disponible únicamente para embarcaciones formalizadas. Este tipo de empresa exige que la descarga se realice en sus instalaciones, ofrece el precio de planta y elimina, además, los costos de transporte. Aunque los requisitos de venta son similares a los de otras plantas (cumplimiento de estándares de calidad, actas de descarga y certificados de procedencia), en este caso no existiría margen para la filtración de carga informal, ya que solo se permite el ingreso de embarcaciones con todos los títulos habilitantes. Cabe señalar, sin embargo, que solo uno de los armadores formalizados entrevistados indicó explícitamente haber accedido a este tipo de acuerdo.

Hallazgo 24



La formalización ha **eliminado los costos** de decomisos, multas, pagos indebidos y evasión del control de Produce

Los armadores consideran que el principal beneficio de la formalización es la eliminación del riesgo de ser sancionados con multas o decomisos por parte de Produce, y, por tanto, de la necesidad de realizar pagos irregulares para evitarlas. Sin embargo, cabe señalar que la ocurrencia de decomisos y sanciones sería poco frecuente. En este rubro deben considerarse los pagos esporádicos a agentes de Produce para evitar multas y fiscalizaciones, los cuales oscilan entre S/300 y S/1500.

Otro ahorro proviene de la reducción de pérdidas ocasionadas por el deterioro de la captura cuando los armadores deben esperar periodos prolongados para evadir a fiscalizadores “verdes”; por el uso adicional de combustible al dirigirse a muelles con menor control; y por los costos asociados a la descarga en playa, como el tiempo de la tripulación y el pago de personal por parte del comerciante. Estos costos son variables y difíciles de estimar.

“ Sabes que ya no te van a intervenir, ya no vas a estar pagando por problemas, de multas, de todo eso. Ya estás más tranquilo, ¿no? Y ya estás formalizado, pues, puedes entrar a cualquier puerto, a descargar, a pescar. ”

Pescador formal 1, Yacila

“ Bueno, que estamos favorecidos porque tenemos ventaja de vender nuestros productos en cualquier puerto del Perú. Mientras que los que han quedado informales van a poder seguir trabajando, esa es la realidad. Pero en nuestra presencia pueden descargar, pero ellos ya han coimeado. ¿Con cuánto? 1000, 2000, hasta 5000 soles. Y siguen trabajando. ”

Pescador formal 3, Yacila



Hallazgo 25



La formalización **no ha reducido significativamente la ocurrencia de multas ni de pagos indebidos** asociados a la acción de la Dicapi, ya que los conflictos con sus agentes no se deben exclusiva ni principalmente a la posesión de títulos habilitantes.

Un dato importante sobre este punto es que, aunque algunos armadores identificaron como un beneficio claro de la formalización la reducción de sanciones por parte de Produce, también señalaron que las sanciones de la Dicapi se mantendrían en niveles similares o, en el mejor de los casos, disminuirían levemente. Según algunos testimonios de armadores, los criterios de fiscalización y sanción pueden variar según el agente a cargo, lo que genera cierta incertidumbre. Tanto armadores formalizados como no formalizados señalaron que en algunas ocasiones, ciertos guardacostas, les han solicitado pagos irregulares, “incentivos” o “apoyos”, independientemente del estatus formal de las embarcaciones.



Hallazgo 26



Un beneficio económico no previsto de la formalización es que los títulos habilitantes (permiso de pesca y matrícula) han pasado a considerarse un activo con valor monetario propio, es decir, independiente del valor de la embarcación.

Actualmente, los permisos de pesca de pota y perico tienen tanto un valor de uso como un valor de cambio. Si bien los armadores consideran que una embarcación con permiso de pesca es una herramienta de trabajo que puede heredarse como medio de sustento para su descendencia, también reconocen que, en situaciones de emergencia o ante un eventual cambio de rubro, el permiso posee un valor monetario propio, incluso al margen de la embarcación física.

Según los armadores, la valorización económica del permiso de pesca surgió en el contexto de los esfuerzos del Estado por cerrar el acceso a las pesquerías artesanales de pota y perico, así como por la disponibilidad de estas especies y la demanda sostenida en los mercados internacionales. La imposibilidad de obtener permisos por parte de armadores interesados en incursionar en estas pesquerías (ya sea porque se había prohibido la construcción de nuevas embarcaciones y la emisión de permisos o porque no lograron regularizar su situación a pesar de sus esfuerzos) generó las condiciones para el surgimiento de un mercado clandestino de permisos de pesca que circulan bajo la figura de compraventa de embarcaciones.

También señalaron haber recurrido a este mecanismo para formalizar alguna de sus embarcaciones, aunque no es una práctica común. Otros indicaron haber vendido sus naves, pero conservan la propiedad de la matrícula para utilizarla en embarcaciones de mayor tonelaje. Según los armadores, actualmente el precio de un permiso de pesca bordea entre S/40 000 y S/50 000 para embarcaciones con una capacidad de bodega de 32 toneladas. No obstante, estos precios ya estarían siendo afectados por la menor disponibilidad de pota, lo que viene generando una reducción en la demanda por permisos de pesca.

4.1.7. Beneficios no económicos de la formalización

Hallazgo 27



La formalización ha contribuido a **reducir el estrés laboral e incrementar la satisfacción** de los pescadores con su trabajo al eliminar la posibilidad de sanciones y reprimendas por parte de las autoridades del sector durante sus faenas cotidianas.

Los armadores consideran la pesca una actividad de alto riesgo, debido a las condiciones inseguras de trabajo, la variabilidad de las especies, la inestabilidad de los mercados, las largas jornadas fuera del hogar y la informalidad de las actividades pesqueras, que los hace susceptibles a tener malas experiencias con las autoridades o ser sancionados. En este contexto, la posibilidad de “trabajar tranquilo” o “trabajar sin que nos molesten” fue la respuesta más frecuente cuando se preguntó a los armadores por los principales beneficios de la formalización. En las encuestas, 22 de los 69 participantes señalaron este como el principal beneficio no económico; por su parte, en las entrevistas, lo hicieron 10 de los 26.

Los armadores formalizados valoran no tener que realizar sus actividades a escondidas de las autoridades, ni preocuparse por recibir llamadas de atención, humillaciones o sanciones, ya sean administrativas o penales. Señalaron que hoy trabajan con mayor confianza y seguridad, y que, en general, se sienten más contentos y satisfechos con su labor.

“ Claro, satisfecho. Eso es porque, o sea, no puedo estarme escondiendo como lo hacen los demás o estar esperando el momento adecuado. (...) Bueno, ser, es una, como te digo, se siente uno ya, pues, más capaz de salir de puerto en puerto. Uno es favorable, sobre todo para la familia también. Uno se siente seguro de sí mismo, ¿no?, siendo formal. ”

Pescador formal 3, Yacila

Por el contrario, los armadores no formalizados expresaron sentirse incómodos, fastidiados, intranquilos, amenazados, tristes o con miedo por trabajar sin la documentación debida. Señalaron sentirse estigmatizados por las autoridades, al ser tratados como delincuentes y verse obligados a ocultarse o evadir los controles. En esta línea, un armador lamentó que la necesidad de esperar el cambio de turno de los fiscalizadores para poder descargar le hiciera perder horas valiosas para compartir con su familia. Estas circunstancias los desmotivan y les generan un gran malestar emocional.

“ No, uno se siente, así como, ¿qué le digo?, como con miedo. Con miedo a que, de repente, vengas navegando y, de la nada, nada, ¡pum!, te cayó patrullera sin avisar. Estás con pesca y la patrullera ya: "Anda a Produce, anda a Capitanía". Automáticamente, Produce: "No tienes permiso para traer esta especie". Automáticamente, la decomisaron. Uno trabaja con miedo. ”

Pescador no formalizado 4, Parachique

Hallazgo 28



La formalización brinda a los armadores mayor **libertad de movimiento** y elimina las restricciones de acceso a muelles con vigilancia, lo que les permite operar con más eficiencia y rentabilidad.

Los armadores indicaron que uno de los beneficios de la formalización es la libertad de moverse a lo largo del litoral y utilizar sin restricciones los muelles para descargar el producto, sin temor a ser sancionados por las autoridades. Un pescador no formalizado puede enfrentar limitaciones en el uso de los muelles, ya sea por la presencia de fiscalizadores “verdes” no dispuestos a negociar o por encontrarse en un muelle ajeno, donde no cuenta con una red de contactos que facilite la obtención de actas de descarga o la evasión de sanciones. En estos casos, los pescadores optan por esperar el cambio de turno hasta la llegada de un agente aliado, descargar en la playa si es posible o dirigirse a otro muelle cercano con menor vigilancia.

Estas decisiones, sin embargo, implican una serie de retos y costos. Una espera prolongada por el cambio de turno de los agentes de control puede provocar el deterioro de la captura, imposibilitando su venta, y extender de forma indefinida la jornada laboral de los pescadores. Por su parte, la descarga por la playa requiere más personal, tiempo y dinero, lo que afecta especialmente a los armadores que también se dedican al comercio. Buscar otros muelles, en tanto, genera costos adicionales de combustible y tiempo de trabajo no remunerado.

En el contexto actual de escasez de pota, los armadores de la región Piura han sufrido las consecuencias de las restricciones de movilidad generadas por la informalidad. En este periodo, la migración hacia el sur se ha vuelto necesaria debido al desplazamiento del recurso hacia la zona centro-sur en los últimos meses. Sin embargo, los armadores manifestaron percibir que los desembarcaderos del sur presentan un nivel de fiscalización más alto que los de sus regiones de origen. Esta percepción de mayor vigilancia es un factor determinante al momento de decidir si emprender o no este tipo de faenas. De hecho, algunos armadores no formalizados señalaron haber preferido varar sus embarcaciones antes que arriesgarse a operar en esas zonas.



Hallazgo 29



Los títulos habilitantes de las embarcaciones sirven como **garantía en el sistema financiero** y acreditan a los armadores ante el Estado, lo que les permite acceder a programas de asistencia tecnológica y financiera.

Todos los armadores consideran que la formalización podría facilitar su acceso a nuevas fuentes de financiamiento. Por un lado, manifestaron que contar con matrícula los habilitaba para gestionar préstamos o herramientas de trabajo con el Fondepes. Al respecto, señalaron que recientemente se había iniciado una campaña de transferencia de herramientas a crédito que beneficiaba prioritariamente a los armadores de La Isilla. Para este programa, se habrían presentado 27 expedientes, de los cuales cinco ya habían obtenido respuesta. Sin embargo, también se expresaron posturas críticas respecto a la implementación de esta campaña. Algunos participantes indicaron que el presupuesto asignado por el programa era insuficiente para cubrir las necesidades de los armadores, mientras que otros denunciaron que el financiamiento se dirigía a grupos específicos con el fin de apaciguar reclamos o neutralizar a sectores opositores o críticos del Gobierno.

Por otro lado, también señalaron que contar con los documentos de sus embarcaciones (matrícula, permiso de pesca y, sobre todo, el título de propiedad inscrito en Registros Públicos) servía como aval ante las entidades financieras y les permitía acceder con mayor facilidad a préstamos en efectivo para financiar los costos de sus faenas, la reparación y el mantenimiento de sus naves, así como invertir en la mejora de sus implementos. Sin embargo, en el contexto actual de escasez del recurso, poner las embarcaciones como garantía podría representar un riesgo considerable, ya que, en caso de no poder pagar la deuda, las entidades financieras estarían facultadas a tomar posesión de las naves.

Hallazgo 30



La formalización ha incentivado a los pescadores a **capacitarse** sobre trabajo seguro en el mar y a adecuar sus embarcaciones para cumplir con buenas prácticas de sanidad y seguridad, lo que ha generado, en consecuencia, **mejores condiciones laborales** para la tripulación.

Los armadores fueron consultados sobre si la formalización tenía algún efecto en las condiciones de trabajo de la tripulación, especialmente en lo relativo a la seguridad. Al respecto, señalaron que la formalización sí había supuesto una mejora, ya que el proceso implicó la participación en capacitaciones donde los pescadores se familiarizaron con el trabajo seguro en el mar. Asimismo, supuso la implementación de equipamiento de seguridad en las embarcaciones y habilitó a los armadores para acceder a préstamos que les permitan introducir mejoras en sus naves a futuro.

Además, los armadores formalizados expresaron su voluntad y expectativa de brindar estabilidad y seguridad laboral a sus tripulantes. Para ello, sin embargo, destacaron la necesidad de que la formalización también alcance a los tripulantes y que estos cuenten con su carné de pescador artesanal. La formalización de los tripulantes, según indicaron, fomentaría un ambiente de confianza entre ambas partes y brindaría mayores garantías sobre sus acuerdos. Esto, a su vez, facilitaría que los armadores inviertan más en mejorar las condiciones laborales de su personal, por ejemplo, mediante la gestión de seguros.

Hallazgo 31



La formalización otorga un reconocimiento oficial a los armadores pesqueros, fortalece su identidad y legitimidad, y garantiza su participación en espacios de toma de decisiones, tanto a nivel nacional como internacional.

Un beneficio importante de la formalización es el efecto de empoderamiento derivado del reconocimiento oficial de los actores pesqueros como sujetos de derecho. En algunos casos, esta fue interpretada subjetivamente como un reconocimiento del Estado hacia los armadores por los esfuerzos invertidos en el proceso, así como por operar actualmente según las normas de manejo pesquero. En dichos casos, los armadores señalaron que la posesión de sus títulos habilitantes y su membresía oficial como parte de la flota artesanal de pota y perico eran motivo de orgullo.

Este reconocimiento, además, incide en el empoderamiento político de los armadores, quienes explicaron que la formalización les garantizaba la posibilidad de negociar mejor sus intereses en espacios de toma de decisión nacionales e internacionales. En el ámbito nacional, los armadores expresaron tener la aspiración de que, con el tiempo, la pota siga un proceso de ordenamiento semejante al de la anchoveta, que implique una reclasificación de la flota y la asignación de cuotas por embarcación. En este escenario, los armadores formalizados señalaron contar con un respaldo legal y un registro de captura que les permitiría asegurar la atribución de una cuota.

De igual manera, los armadores indicaron que con la formalización podrán participar de manera más activa en espacios internacionales de gestión de especies migratorias y transregionales, como lo hacen ya en la Organización Regional de Ordenamiento Pesquero del Pacífico Sur, a través del Comité para el Manejo Sustentable de Calamar Gigante (Calamasur). Según explicaron, la formalidad los habilita a participar como grupo de interés en los procesos de negociación en torno a la distribución de cuotas de pesca del Pacífico Sur entre las flotas de los países ribereños. Además, mencionaron que estos espacios serán muy importantes en el futuro, ya que estiman que el alejamiento progresivo de la pota de las costas del país los obligaría a eventualmente cruzar los límites del mar territorial y pescar en aguas internacionales.

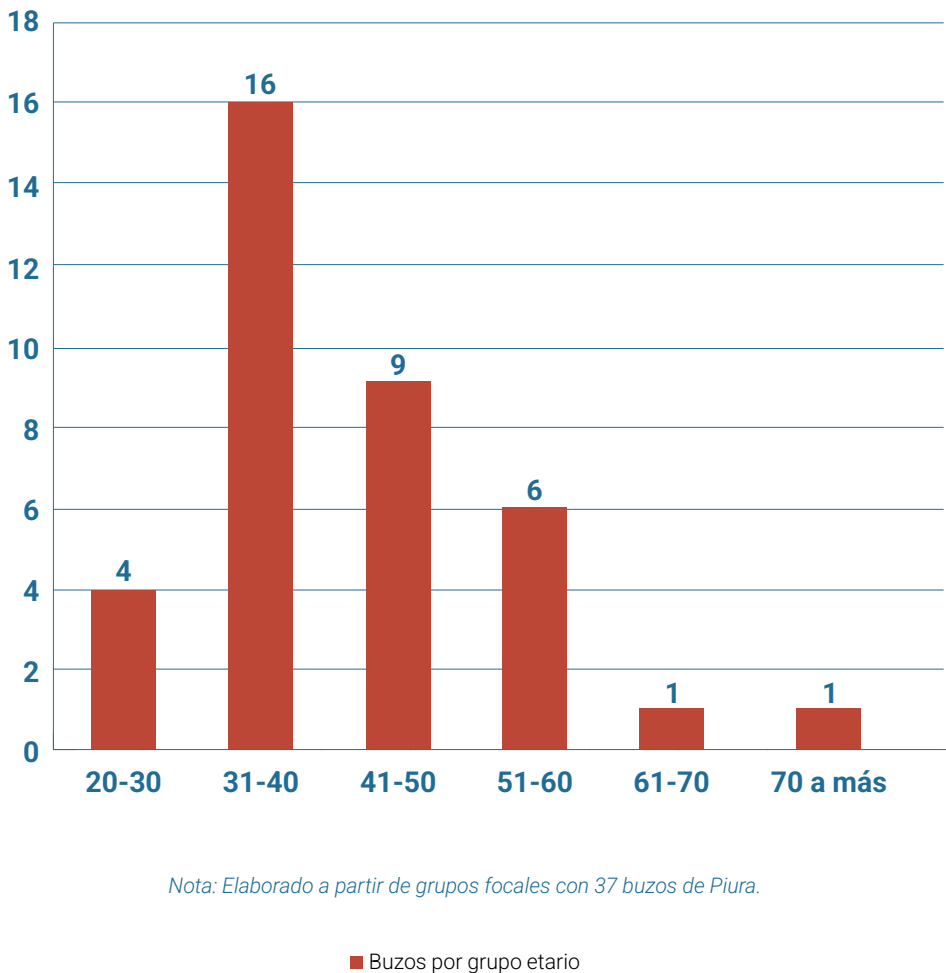


4.2. Sobre la pesca de pulpo y bentónicos

4.2.1. Caracterización general de los buzos de pulpo y bentónicos

A continuación, se presenta información sobre 37 buzos que participaron en entrevistas y grupos focales¹⁶. No se identificó la presencia de mujeres buzo en ninguno de los lugares visitados ni entre los miembros de las asociaciones consultadas. Como se muestra en la figura 10, la mayoría de los buzos tiene entre 31 y 40 años (43% del total), seguidos por quienes tienen entre 41 y 50 años. Los buzos de más de 61 años conforman la minoría.

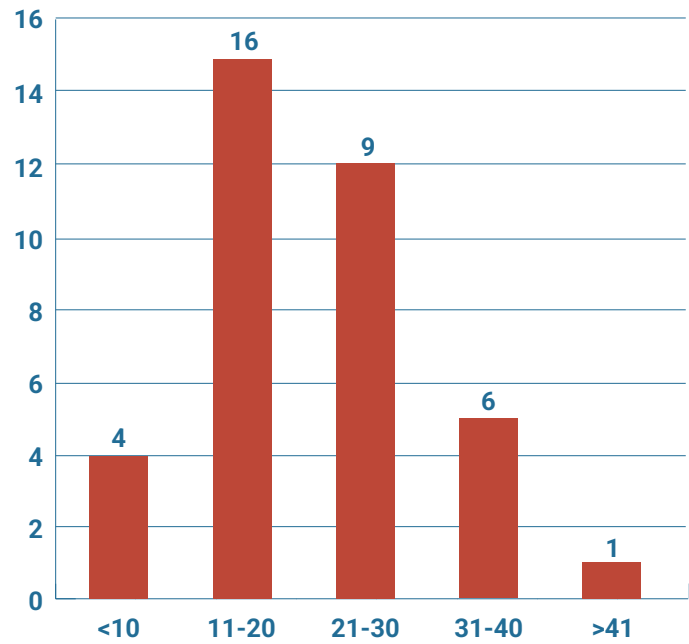
Figura 10
Número de buzos por grupo etario



¹⁶ En la sección metodológica se muestra que participaron en total 40 buzos. De estos, tres ingresaron iniciado el grupo focal, por lo que no se pudo obtener información sobre su edad o sus años de actividad dedicados a la pesca y buceo.

Respecto al tiempo dedicado a la actividad pesquera, como se muestra en la figura 11, la mayoría (27 de los 37) tiene entre 11 y 20 años de experiencia como pescadores. También se registran buzos con más de 30 años de actividad.

Figura 11
Total de años que los buzos han dedicado a la actividad pesquera



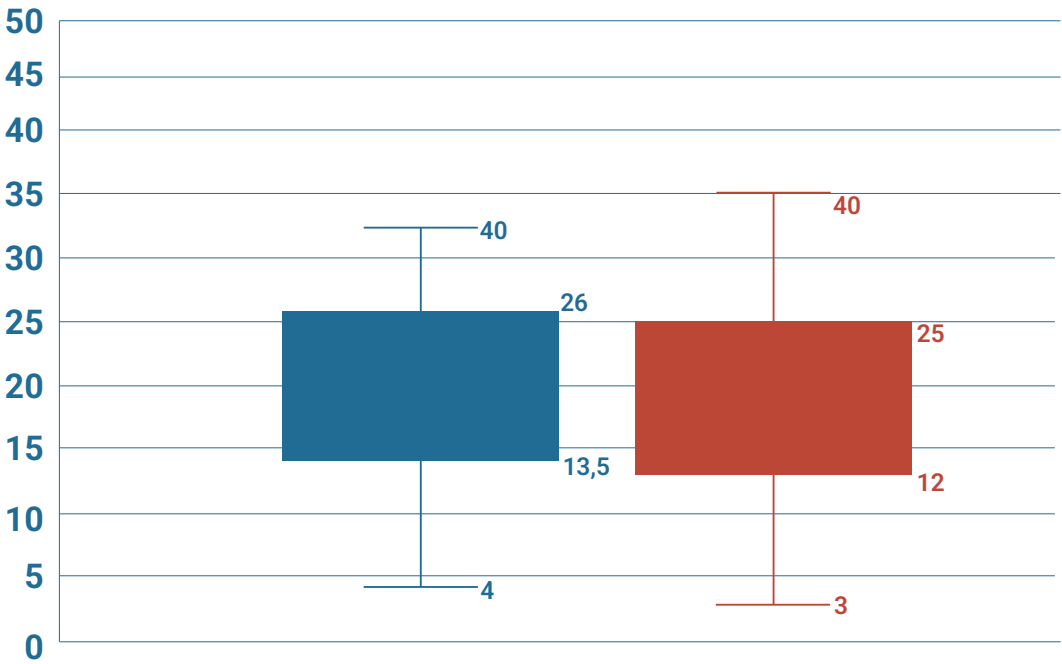
Nota: Elaborado a partir de grupos focales con 37 buzos de Piura.

■ Años que los buzos se dedican a la pesca



La figura 12 compara los años dedicados a la actividad pesquera (en azul) y los años como buzos (en naranja), y muestra que la mayoría tiene entre 13 y 26 años en la actividad pesquera, de los cuales entre 12 y 25 años han ejercido como buzos. Esto permite afirmar que la mayoría se inicia en el buceo casi al mismo tiempo que en la pesca. Es decir, el buceo no es una actividad de refugio ni una etapa a la que se llega tras pasar por otras experiencias laborales en el rubro.

Figura 12
Comparación entre años dedicados a la pesca en general y años dedicados al buceo en particular



Nota: Elaborado a partir de grupos focales con 37 buzos de Piura.

■ Tiempo dedicado a la pesca ■ Tiempo dedicado al buceo

4.2.2. Costos de operación

Hallazgo 32



Los buzos realizan diversos gastos para ejercer su actividad. Estos se agrupan en dos categorías: la compra de herramientas, que fluctúa entre S/3350 y S/6650 anuales; y los gastos asociados con la faena de pesca, que oscilan entre S/15 y S/60 diarios para los buzos a pulmón con faenas de un día, y pueden llegar hasta S/6000 en el caso de buzos a compresora con faenas extensas.

En condiciones normales, la pesca de pulpo mediante buceo se realiza en faenas que duran un día, con un máximo de 10 horas. Dependiendo del clima y del estado del mar, las jornadas son diarias, comienzan entre las 6 y 8 de la mañana, y concluyen entre las 2 y 4 de la tarde. Según el lugar y la dificultad de acceso a la zona de pesca, los viajes pueden durar entre 15 minutos y 2 horas, y se realizan en motos, motocar o embarcaciones. También hay buzos que realizan faenas en algunas islas cercanas; estas duran entre 10 y 12 días en verano, y hasta 20 días en invierno. Las entrevistas evidencian que los buzos a pulmón suelen realizar faenas cortas, mientras que los buzos a compresora hacen faenas de varios días, aunque esto depende de la distancia a la zona de pesca, el recurso que se busca capturar y el financiamiento disponible.

Para la pesca, los buzos deben realizar distintos gastos. Estos se dividen en dos grupos: la compra de herramientas necesarias para la actividad y los asociados a la faena de trabajo. En cuanto al primer grupo, se identificó que los buzos a pulmón deben adquirir trajes, máscara, aletas y arpones. Entre estos, el traje es el que se renueva con mayor frecuencia, ya que, al trabajar en aguas frías, el material se desgasta rápidamente. Así, el gasto promedio anual en equipos y herramientas oscila entre S/3350 y S/6650. Asimismo, los buzos a pulmón son quienes realizan los mayores desembolsos, puesto que deben adquirir la totalidad de sus implementos; en cambio, a los buzos a compresora se les suele proveer de equipos cuando son convocados por armadores para una faena, ya que no siempre trabajan con un mismo empleador. En la tabla 4, se detalla el costo de los principales equipos para el buceo

Tabla 4
Costos autorreportados de equipo de buceo

Equipos	Costo (S/)	Renovación al año	Total anual (S/)
Aletas y arpón	1700	1 vez	1700
Traje	1650	1-3 veces	1650-4950
Gasto total por año			3350-6650

Nota: Elaborado a partir de una entrevista y grupos focales a 40 buzos de Piura.

Los buzos afirman que el gasto anual puede variar y depende de factores como la calidad del traje que compran y el uso que le dan. En general, prefieren adquirir trajes de marcas reconocidas, fabricados fuera del país y comercializados en Lima, porque, según su experiencia, tienen mejor calidad y mayor durabilidad; sin embargo, no siempre se encuentran disponibles en el mercado. Además, el gasto anual en equipos puede aumentar drásticamente cuando las aletas o el arpón se dañan y deben cambiarlos para poder continuar con su actividad.

El gasto en la faena de los buzos que trabajan en el litoral es cotidiano y depende del vehículo que se utiliza para acceder al lugar de pesca. Los gastos se dividen en combustible, víveres y alimentación, y fluctúan entre S/15 y S/30 para quienes se trasladan en sus propias motos o contratan una motocar, y entre S/50 y S/60 para quienes se movilizan en embarcaciones. Dentro de estos montos, el combustible representa el mayor gasto. En contraste, las faenas que duran varios días son más costosas y fluctúan entre S/4000 y S/6000.



Hallazgo 33



Los equipos se financian con recursos propios o mediante préstamos, mientras que las faenas se financian de tres formas distintas, según el tipo de recurso que se pesca, la duración de la jornada y la capacidad económica de los buzos.

Los buzos a pulmón que realizan faenas de un día financian sus faenas con sus propios recursos. Las entrevistas dan cuenta que en 18 de 26 buzos de este perfil sucede así. Salvo en casos en los que la inversión sea más alta, como cuando se debe de ir a la Isla Lobos de Tierra. En esas situaciones, el armador de la embarcación asume los gastos de combustible y alimentación durante los días que dure la faena. Una vez que se vende la pesca, los ingresos totales se dividen en un 40% para el armador y el 60% restante se divide entre los buzos en partes iguales.

Para financiar sus equipos, los buzos a pulmón prefieren usar ahorros propios, aunque esto no siempre es posible. En esos casos, recurren a prestamistas locales o cajas de crédito, o solicitan apoyo al comprador de la pesca. Los prestamistas locales otorgan créditos a corto plazo con un interés aproximado de 20%. Los compradores, por su parte, financian la compra de equipos a cambio de que el buzo les venda su pesca, descontando gradualmente la deuda del pago. Sin embargo, esta última opción es evitada por muchos, ya que consideran que genera una relación de dependencia: los compradores pueden ufanarse de “mantenerlos” y fijan el precio de compra con poco margen de negociación. Por ello, los buzos procuran planificar sus gastos para no recurrir a préstamos.

—Y ahí quiénes les suelen prestar?

—A veces son personas que ya conocen nuestro trabajo.

—Usted me conoce a mí, me prestan... por ejemplo, usted tiene un capital, me conoce: “¿Sabes qué? Hazme un préstamo”, me prestas 1000 soles, pagas al 20%: 1200 en un mes. Así se paga. Son prestamistas locales.

—Pero también me dicen que el comprador [financia]...

—Pocas veces el comprador. A veces se achora y después te baja el precio hasta el suelo.

—A veces dice que [te] está manteniendo

Grupo focal a buzos formalizados 1, Bayóvar

El financiamiento de las faenas de trabajo de los buzos a compresora y a pulmón presenta algunas diferencias. Si bien los costos son similares en faenas de un día en playas cercanas o en salidas de varios días a la isla, el financiamiento del equipo puede variar. Se identificaron tres modalidades de financiamiento que se utilizan en mayor o menor medida, según la duración de la faena.

Una primera modalidad es la del buzo-dueño de la embarcación que, para sus faenas, contrata a un tripulante como apoyo. También puede decidir formar un pequeño grupo con otros buzos y tripulantes. Esta modalidad requiere una inversión inicial elevada, así como diversas inversiones a lo largo del tiempo para la compra de la embarcación, el motor, la compresora, las mangueras y los equipos de buceo (traje, visor y arpón), además del mantenimiento regular de la nave. Las faenas suelen durar un día, aunque en algunos casos pueden extenderse hasta cinco días si el armador cuenta con los recursos necesarios. Esta modalidad es empleada tanto por buzos a pulmón como por buzos a compresora

La segunda modalidad parte del interés de un grupo de buzos que decide organizar una faena de entre tres y cinco días y busca a un armador dispuesto a financiarla. Los buzos le proponen cubrir los costos operativos a cambio de retribuir su inversión con la venta de la pesca y un adicional por el uso de la embarcación y los equipos. Si el armador cuenta con los recursos necesarios y considera que la faena será rentable, acepta y se programa la salida. En caso contrario, se recurre a un comprador que asuma el financiamiento, con el compromiso de que los buzos le vendan toda la captura. Esta modalidad es común entre buzos a compresora. En estos casos, los equipos de pesca suelen ser costeados por los propios buzos, mientras que la compresora suele ser propiedad del armador.

La tercera modalidad ocurre cuando son los armadores o compradores quienes promueven la realización de una faena, que puede durar entre tres y cinco días, e incluso extenderse hasta veinte días. En estos casos, el armador asume todos los costos operativos y convoca a buzos y tripulantes, a quienes proporciona compresora, mangueras y trajes. Los buzos solo deben llevar linternas, máscaras y visores. Esta modalidad implica menor inversión y riesgo para los buzos, quienes se enfocan exclusivamente en la pesca. También se utiliza para la extracción de semilla de concha. Las coordinaciones para estas faenas se realizan con uno o dos días de antelación y la salida se concreta solo cuando se completa el grupo de buzos y tripulantes planificados. A diferencia de otras modalidades, los armadores entregan adelantos a los buzos y tripulantes, los cuales luego se descuentan de su ganancia. El monto se acuerda de manera individual y depende del nivel de confianza entre el armador y el buzo, así como de la duración de la faena. Esta modalidad es frecuente entre buzos a compresora.



4.2.3. Comercialización e ingresos por venta

Hallazgo 34



Los buzos formalizados y no formalizados realizan la descarga de la pesca en el muelle, incluso en presencia de agentes de fiscalización. Además, no suelen llenar el formato de desembarque.

Cuando la faena concluye, los buzos regresan al lugar desde donde salieron para desembarcar y descargar el producto. Los buzos a pulmón que se movilizan por tierra regresan a sus hogares y luego se dirigen a los lugares donde se encuentran los compradores. Para ellos, la “descarga” suele ser sencilla, ya que transportan la pesca en su capacho, no deben pasar por ningún muelle y el volumen de pesca es reducido. En el caso de los buzos que utilizan una embarcación para movilizarse, ya sean a pulmón o con compresora, existen dos espacios habituales para descargar la pesca: los desembarcaderos pesqueros artesanales (DPA) y las playas cercanas a estos.

La decisión sobre dónde realizar la descarga de la pesca depende del acuerdo entre el armador y el comprador, así como, en el caso de buzos no formalizados, del nivel de fiscalización que pueda haber en el DPA por parte de agentes de la Dicapi o el Produce. Aun así, el DPA, con o sin presencia de fiscalizadores, suele ser el espacio más utilizado tanto por buzos formalizados como no formalizados. De hecho, de los 14 buzos no formalizados entrevistados, solo dos indicaron haber descargado en playa en alguna ocasión.

La normativa establece que, una vez que una embarcación llega al muelle y se realiza la descarga de pulpo u otros recursos, debe llenarse un formato de desembarque que sirve para garantizar la trazabilidad del producto. No obstante, los buzos señalaron que no realizan este procedimiento y que es el comprador quien lo hace. Desde su perspectiva, esta es una responsabilidad del armador o del comprador de la pesca, y no de ellos, cuyo rol se limita a la actividad extractiva.

La descarga requiere un esfuerzo adicional que consiste en trasladar las cajas de pulpo u otros bentónicos hasta el muelle para que sean pesadas por el comprador. Extraer la pesca de la embarcación y entregarla suele ser una tarea realizada por los propios buzos o por personal designado por el comprador. En el caso de buzos que realizan faenas de hasta cinco días, el proceso de desembarque y descarga es relativamente sencillo y no demanda mucho esfuerzo.

La percepción general entre los buzos es que gozan de mayor libertad que los pescadores dedicados a otros recursos, ya sea por el bajo volumen de su pesca o porque las fiscalizaciones se concentran en otras especies. Por otro lado, cuando se desembarcan varias toneladas de pulpo, es el armador de la embarcación o el comprador quien coordina en qué muelle o playa se realizará la descarga sin ser fiscalizados.

Hallazgo 35



Existen tres tipos de compradores de pulpo y otros bentónicos: intermediarios, hoteles y restaurantes. La decisión de los buzos de vender a uno u otro depende de la actividad económica predominante en la zona, la cercanía a los posibles puntos de venta, el precio ofrecido y el volumen de pesca. Cuando el intermediario ha financiado los costos de operación, es él quien decide el precio a pagar por el producto.

Respecto a la comercialización de la pesca, los principales compradores son los intermediarios, ubicados en los muelles o en zonas cercanas a estos. La interacción con estos compradores depende en gran medida del vínculo establecido. Generalmente, son personas que llevan años en esta actividad, son vecinos o frecuentan el muelle, lo que ha permitido generar lazos de amistad o relaciones comerciales con los buzos locales. Establecer vínculos de confianza es importante, ya que permite a los compradores asegurarse de que los buzos les vendan a ellos y no a otros, mientras que los buzos cuentan con un comprador constante que puede financiar sus faenas. Los compradores adquieren toda la pesca y la única condición que suelen establecer es el respeto por la talla o el peso mínimo exigido por la normativa. No obstante, los buzos afirman que, en la práctica, los compradores aceptan toda la pesca y luego se encargan de distribuirla a las plantas procesadoras o a los mercados de Chiclayo o Lima.

Los compradores tienen una mayor presencia en zonas donde no se realizan actividades económicas vinculadas con la gastronomía o el turismo, como es el caso de los muelles de Bayóvar o Parachique. En estos lugares, los buzos a pulmón o de compresora afirman vender su producto principalmente a los compradores, ya que son los únicos dispuestos a adquirirlo. Al no haber competencia, el margen de negociación de los buzos es reducido, pues los compradores suelen ponerse de acuerdo y establecer un precio fijo de compra. La dependencia se intensifica cuando los compradores financian la faena. Cuando ello ocurre, los buzos deben venderles todo lo pescado y aceptar el precio impuesto.

Esta situación se ejemplifica con lo que ocurre en Bayóvar, donde los buzos a pulmón entrevistados indicaron que venden su producto principalmente a los compradores. En esta localidad, operan aproximadamente diez compradores que, según los pescadores, concertarían los precios de compra. Cuando el comprador ha financiado la faena, es él quien decide cuánto pagar por el producto. Si el buzo se niega a venderle, puede generarse un conflicto que derive en represalias, como la negativa del comprador a financiar futuras faenas o equipos, o que compre la pesca a un precio aún más bajo.

“ Hay veces que, por ejemplo, ustedes son compradores y él también es comprador. Por ejemplo, él me está pagando el pulpo, digamos, a 12 soles, usted lo paga a 13 y ella lo paga a 13 soles y medio. Es tu decisión a quién le vendes. Pero, pero si este bendito comprador te da el traje, tú estás en la obligación de venderle, porque si no, dice que te mantiene, que no sé... eso es lo que pasa.

Ahora, tú no le vendes. Cuando tú regresas nuevamente a venderle, él no te quiere comprar. Si te compra, te compra más barato. Eso sucede en verano, porque en verano hay harto producto y ellos solamente compran, digamos, a su gente. Y viene otro, es porque él no le quiere comprar. Y viene, y viene hasta vender, y ya es dos, tres días... te mata el precio. ”

Grupo focal a buzos formalizados 1, Bayóvar.

La situación de dependencia tiene como efecto acciones de resistencia, en las que los buzos deciden vender a escondidas una parte de su pesca a otros compradores que les pagan uno o dos soles más por kilo. Para evitar problemas, realizan la venta de madrugada o muy temprano por la mañana, cuando su comprador no se encuentra.

En Bayóvar, Paita y Parachique, se han encontrado pocos casos de buzos que vendan su producción a hoteles o restaurantes. Sí se ha encontrado el caso en que, cuando la pesca es baja, se prefiere utilizarla para el autoconsumo o venderla a vecinos de la zona, aunque esto no es común.

La situación es distinta para buzos de lugares como Los Órganos. Al ser un lugar turístico y con muchos restaurantes y hoteles, los buzos afirman tener mayor independencia sobre a quién vender su pesca. Aquí se ha encontrado que los buzos, además de vender a los compradores, pueden hacerlo a hoteles, restaurantes o, incluso, vecinos de la zona que conocen desde hace varios años. La venta a estos establecimientos brinda un mayor margen de negociación y los buzos pueden establecer los precios muy por encima de lo que pagaría un comprador, incluso a precios de mercado, a cambio de la garantía de ofrecer un producto fresco y recién pescado.

Pese a los beneficios en los ingresos, los buzos encuentran una limitación en este mercado: la poca capacidad y regularidad de compra que tienen los restaurantes y hoteles. Estos establecimientos adquieren producto en pocas cantidades y compran cuando lo necesitan, por lo que los buzos deben buscar varios compradores al día. También señalaron que una limitación a la venta de su producto es no contar con comprobantes de venta. Esta situación ocurre especialmente con hoteles grandes, quienes están dispuestos a comprar y a pagar más siempre y cuando se entregue un comprobante. Las limitaciones han conformado un mercado en el que los compradores aún son necesarios para financiar y comprar la totalidad del producto.

Finalmente, muchos buzos, tanto formalizados como no formalizados, indicaron desconocer el destino final de su pesca tras venderla a intermediarios. Suponen que se dirige a mercados nacionales, como Lima o Chiclayo, o al extranjero, pero no tienen información clara sobre las plantas procesadoras involucradas, el tipo de tratamiento que recibe el producto ni los mercados específicos de destino.

4.2.4. Comercialización e ingresos por venta

Hallazgo 36



Los buzos destacan dos motivaciones principales para formalizarse: haber vivido una experiencia previa de decomiso, sanción o multa, y la posibilidad de acceder a un proceso de formalización gratuito, acompañado por actores externos con conocimiento de los procesos.

Los buzos destacan el apoyo recibido por actores externos y lo consideran fundamental para lograr su formalización. Este respaldo les permitió acelerar el proceso, sortear pasos que desconocían o completarlo sin realizar pagos. Por ejemplo, en Sechura, la empresa Miski Mayo y el Fondo Social del Proyecto Integral Bayóvar (Fospibay¹⁷), que replicó la estrategia de formalización implementada por la SPDA en el marco de Por la Pesca, han sido determinantes para que los buzos dedicados a la extracción de conchas de abanico obtengan su carné de buzo. Ambas instituciones implementan procesos gratuitos de formalización asumiendo todos los costos asociados. Los participantes solo deben asistir a los cursos y rendir los exámenes. Para 2024, Fospibay proyectó que 750 buzos obtendrían su patente mediante el programa “Reactivación económica de pescadores artesanales y maricultores de la Bahía de Sechura” (Fospibay, 2024). Los buzos también valoran haber obtenido el permiso de pesca para pescador no embarcado como parte de sus títulos habilitantes.

Desde la perspectiva de los buzos no formalizados, la principal motivación para obtener el carné de buzo o el permiso de pesca no embarcado es evitar sanciones o decomisos. También mencionaron, aunque con cierto escepticismo, el acceso a nuevos mercados y una mayor capacidad de negociar precios como incentivos. Sin embargo, muchos indicaron no percibir diferencias concretas entre quienes están formalizados y quienes no, lo que refuerza su desinterés en formalizarse. En su experiencia, la formalización no ha producido cambios en su trabajo.



Hallazgo 37



Los principales factores que **dificultan la formalización** de los buzos son el desconocimiento del proceso y de las entidades donde realizarlo, la limitada disponibilidad de tiempo, y la falta de apoyo y recursos económicos.

En cuanto a los factores que dificultan la formalización, los buzos señalaron que, si bien el programa impulsado por Fospibay es importante, solo acepta a residentes de Sechura, verificados mediante la dirección consignada en el DNI. Esta condición excluye a muchos buzos de otras zonas. En Bayóvar, Parachique y otras caletas hay muchos buzos que aún mantienen en su DNI la dirección de su lugar de origen y no han podido inscribirse en el programa. Además, indicaron como obstáculos el desconocimiento del proceso y de las entidades competentes, la falta de apoyo institucional y el escaso tiempo disponible para realizar los trámites.

Se han identificado casos de buzos que iniciaron el proceso de formalización y completaron los cursos teóricos, pero decidieron no continuar con los exámenes médicos y físicos. Aquí, emerge un tema importante: la diferencia en el conocimiento técnico entre los buzos a pulmón y los que usan compresora. Las pruebas prácticas exigen el uso de cámara hiperbárica y buceo con compresora, habilidades que muchos buzos a pulmón no poseen. Ante la posibilidad de no superar estas evaluaciones, optaron por abandonar el proceso.

—¿Y por qué no ha buscado sacar su carné de buzo? ¿Por qué no...?

—Porque, para sacar su carné de buzo, tengo que saber agarrar aire. Porque tenemos que entrar a la cámara, y no sé agarrar aire. Como le repito, no sé agarrar aire. Vas, trabajo a pulmón, a pulmón, y nunca has agarrado aire.

Buzo no formalizado 3, Bayóvar

Un caso particular es el de aquellos buzos que en algún momento estuvieron formalizados, pero cuyos títulos habilitantes han vencido, por lo que actualmente laboran como no formalizados. En estos casos, los buzos expresan interés en renovar sus títulos, pero señalan que el proceso toma demasiado tiempo, implica desplazarse a otras localidades, requiere un gasto considerable o se ve dificultado porque las entidades encargadas no brindan la información necesaria. Entre estos tres factores, el tiempo y la distancia que deben recorrer desde su lugar de residencia hasta las oficinas competentes son percibidos como los principales obstáculos para completar el proceso.

¹⁷ Fospibay es el Fondo Social del Proyecto Integral Bayóvar, orientado a programas de carácter social y proyectos en beneficio de la zona de influencia del proyecto Bayóvar, en Piura.

4.2.5. Costos de la formalización

Hallazgo 38



Para los buzos, ser formal implica contar simultáneamente con el **permiso de pesca para pescadores no embarcados y el carné de buzo**, ya que cada título otorga derechos distintos. Por ello, consideran que no basta con tener solo uno, y que la **formalidad requiere asumir los costos de ambos**.

Para formalizarse, los buzos artesanales (a pulmón o con compresora) que realizan su actividad con embarcación o sin ella deben obtener el carné de buzo artesanal y el permiso de pesca para pescadores no embarcados. Ambos títulos son obligatorios, según corresponda, para ejercer la actividad. Carecer de ellos constituye una infracción que puede derivar en una multa o en una sanción por parte del gobierno regional o la Dicapi.

El carné de buzo, emitido por la Dicapi, certifica la capacidad y la competencia de una persona para desempeñarse como buzo, mientras que el permiso de pesca para pescadores no embarcados, otorgado por la autoridad pesquera, habilita a una persona natural sin embarcación a extraer recursos hidrobiológicos (SPDA, 2023). Así, ambos títulos tienen propósitos distintos: el carné acredita la labor de un individuo, mientras que el permiso otorga el derecho a extraer un recurso.

En este estudio se entrevistó a buzos a pulmón formalizados con apoyo de REDES Sostenibilidad Pesquera o Pro Delphinus, en el marco del proyecto Por la Pesca, pues sus experiencias con el trámite del permiso fueron distintas a las de otros buzos no beneficiarios. Este acompañamiento fue altamente valorado, ya que muchos señalaron desconocer los pasos a seguir, temer perder jornadas de trabajo, o enfrentar procesos largos y costosos. También se recogió la experiencia de formalización de un buzo a compresora en Parachique, quien obtuvo su carné a través del programa del Fospibay.

Hallazgo 39

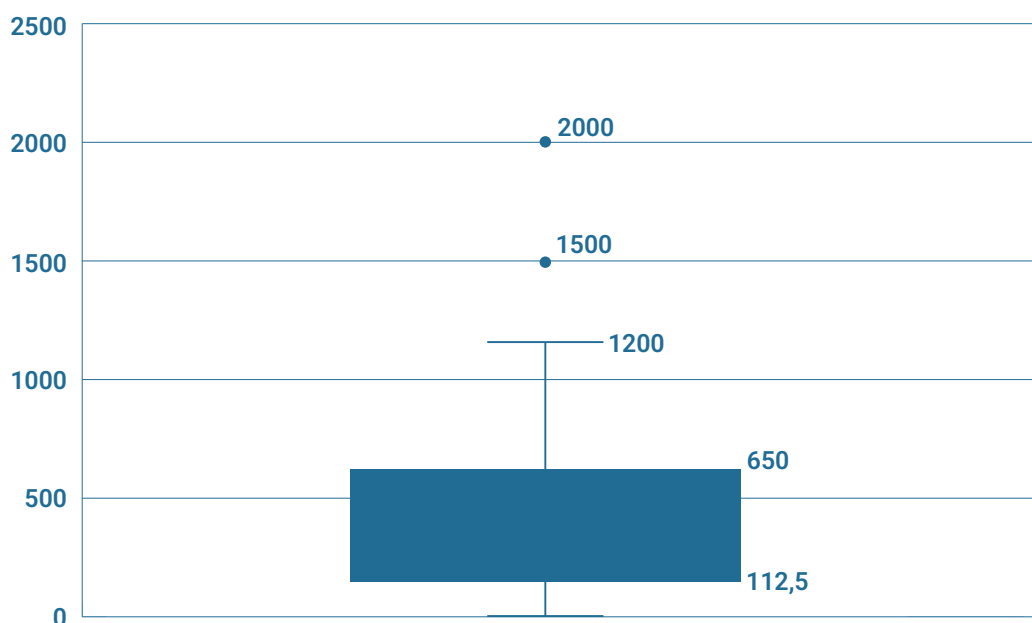


En el proceso de **obtención del carné**, el principal gasto asumido por los buzos proviene del ingreso que dejan de percibir durante los días que asisten a los cursos teóricos y prácticos; no obstante, los costos resultan menores en comparación con los pagos indebidos que, si se mantienen como no formalizados, podrían realizar.

El 88% de los buzos que cuentan con carné indicó haber realizado el trámite con ayuda de un tramitador o mediante el apoyo de una entidad socia de Por la Pesca. Ninguno de los que recurrió a un tramitador reportó haber realizado pagos.

La información recogida en entrevistas y grupos focales permite estimar que el gasto mínimo para tramitar el carné de buzo es de S/703 y el máximo, de S/1240. Estos datos coinciden con los resultados de la encuesta, representados en la figura 13: la mayoría de buzos (en azul) dejaron de percibir entre S/112,5 y S/650 por los días no trabajados por la realización del trámite. También se identificaron casos atípicos: algunos que no reportaron gastos o y otros que registraron pérdidas de hasta S/1500 o S/2000.

Figura 13
Ingresos dejados de percibir por la tramitación del carné de buzo



Nota: Elaborado a partir de 68 encuestas a buzos de Piura.

■ Elaborado a partir de 68 encuestas a buzos de Piura

Lo mostrado hasta aquí permite afirmar que los gastos efectuados por los buzos, sin tomar en cuenta lo que se deja de percibir, son menores que los pagos indebidos que deben realizar en el transcurso de un año por no contar con carné de buzo. Esto es aún más evidente con proyectos como el de Fospibay, que reducen el costo de los trámites a casi cero soles. Dicho esto, se identifican dos factores que influyen en la decisión de tramitar o no el carné de buzo. Por un lado, hay que considerar el dinero que no recibirán por los días que dejarán de trabajar, sobre todo si se tiene en cuenta que los buzos viven principalmente de los ingresos que generan en cada jornada laboral. Por otro lado, se dispone de poca información sobre el proceso, sus tiempos y costos. Esto último resulta especialmente relevante si se considera que existe una narrativa transversal entre ellos: la formalización sí genera beneficios, tanto económicos como no económicos.

Los buzos que cuentan con carné tuvieron que dejar de trabajar, en promedio, ocho días para cumplir con todos los pasos del proceso. Llevar los cursos fue la etapa que les tomó más tiempo, entre tres y siete días. A continuación, se presenta un gráfico que muestra los gastos mínimos y máximos identificados para obtener el carné de buzo, según cada paso autorreportado, y en el que se asume un ingreso promedio de S/100 diarios.

Tabla 5
Costos del proceso de formalización para 40 buzos de Piura

Momento	Costo (S/)		
	Por proceso	Por días sin trabajar	Otros gastos (transporte, alimentos)
Inscripción	0	0	0
Espera para llenar vacantes	0	0	0
Cursos de capacitación	0	300 - 800	0-280
Exámenes médicos y práctica de campo	0	0-300	0-250
Cámara hiperbárica	0	0-100	0-30
Entrega de carné / renovación de carné	0	100	0

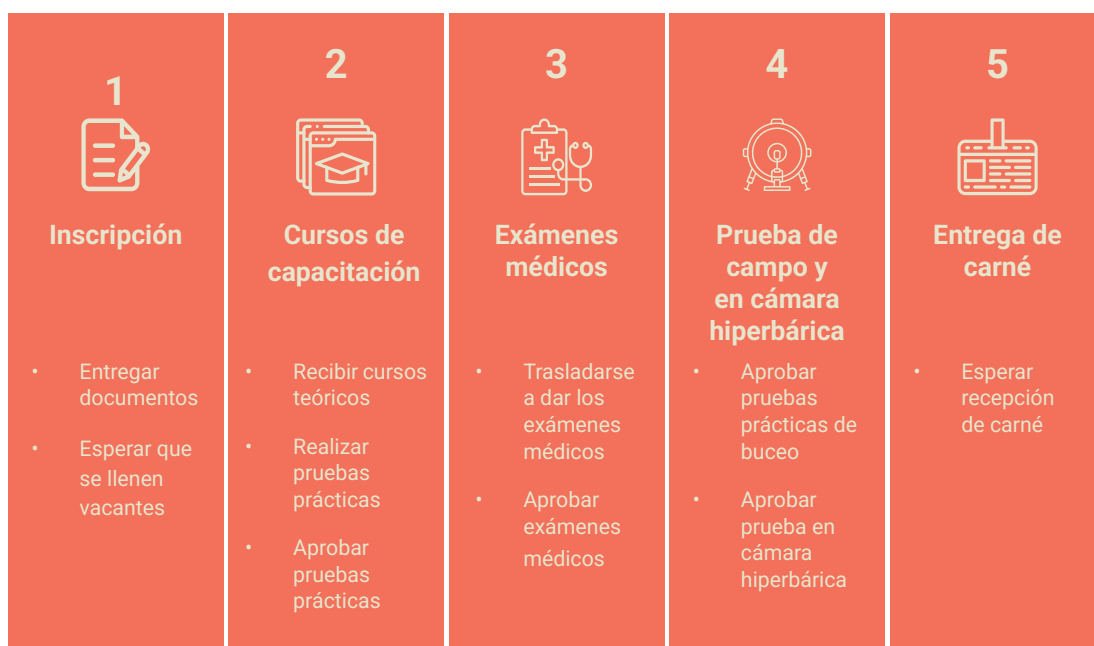
Nota: Elaborado a partir de entrevistas y grupos focales realizadas a 40 buzos de Piura.

El proceso de tramitación y obtención del carné de los buzos entrevistados se divide en cinco etapas, que se inician con la inscripción del buzo interesado. La inscripción se realiza directamente en el lugar donde se hace la convocatoria. En ese momento, se entregan los documentos solicitados y, una vez aceptados, se debe esperar a que se llenen las vacantes disponibles. Luego de ello, se inicia el ciclo de cursos teóricos y prácticos, que suelen durar aproximadamente siete días. Finalizados y aprobados los cursos, se pasa a la tercera etapa: los exámenes médicos, que toman entre uno y dos días. Una vez aprobados, se avanza a la cuarta etapa, que consiste en las pruebas de campo y en la cámara hiperbárica. Estas pruebas también se completan en uno o dos días. Si se aprueban, se pasa a la quinta y última etapa, en la que no se debe realizar trámite alguno, pero sí esperar entre tres y seis meses para recibir el carné de buzo. El proceso para obtener el carné de buzo se resume en la figura 14.



Figura 14

Proceso para tramitar el carné de buzo artesanal



Nota: Elaborado a partir de entrevistas a dos buzos de Piura.

Los buzos no formalizados entrevistados afirmaron conocer el programa de Fospibay, pero señalaron que el mayor impedimento para inscribirse era el tiempo que debían dedicarle, especialmente los días en que debían asistir a los cursos, lo que representa una dificultad adicional para quienes trabajan y viven de los ingresos que generan a diario.

Hallazgo 40



Tramitar el **permiso de pesca para pescadores no embarcados** es considerado sencillo siempre que se reciba ayuda externa, aunque es un proceso extenso que puede durar hasta 12 meses. Los costos asociados a este proceso varían entre S/15 y S/450.

Los buzos que obtuvieron su permiso de pesca para pescadores no embarcados, beneficiarios de Por la Pesca, señalaron que el proceso resultó fácil, no tuvieron que realizar muchos trámites ni efectuar algún pago, solo asistir a capacitaciones que se realizaban cada dos semanas. Sí resaltaron, no obstante, que el proceso les resultó largo.

Tanto en Bayóvar como en Los Órganos, el proceso para obtener el permiso tuvo cuatro momentos, aunque la experiencia fue distinta. En el caso de Bayóvar, el primer paso fue el contacto inicial de una organización socia de Por la Pesca, quien se acercó a la asociación de buzos que agrupaba a los de pulmón y compresora. Se les informó sobre la oportunidad de obtener el permiso de pesca para pescadores no embarcados. Cuando aceptaron la propuesta,

tuvieron que agruparse y formar una asociación compuesta solo por buzos a pulmón. Constituida la asociación, se inició el tercer paso, que consistió en recibir capacitación cada dos semanas y que duró entre cuatro y seis meses. Una vez concluido el curso, recibieron la resolución de su permiso tras un periodo de entre seis y doce meses. Para los buzos, todo el proceso fue fácil. Además, valoran que las sesiones de capacitación se realizaran de manera espaciada y por las tardes, ya que, si bien representó un reto, no provocó que perdieran jornadas de trabajo. También resaltan no haber tenido que salir de Bayóvar, lo que facilitó su asistencia.

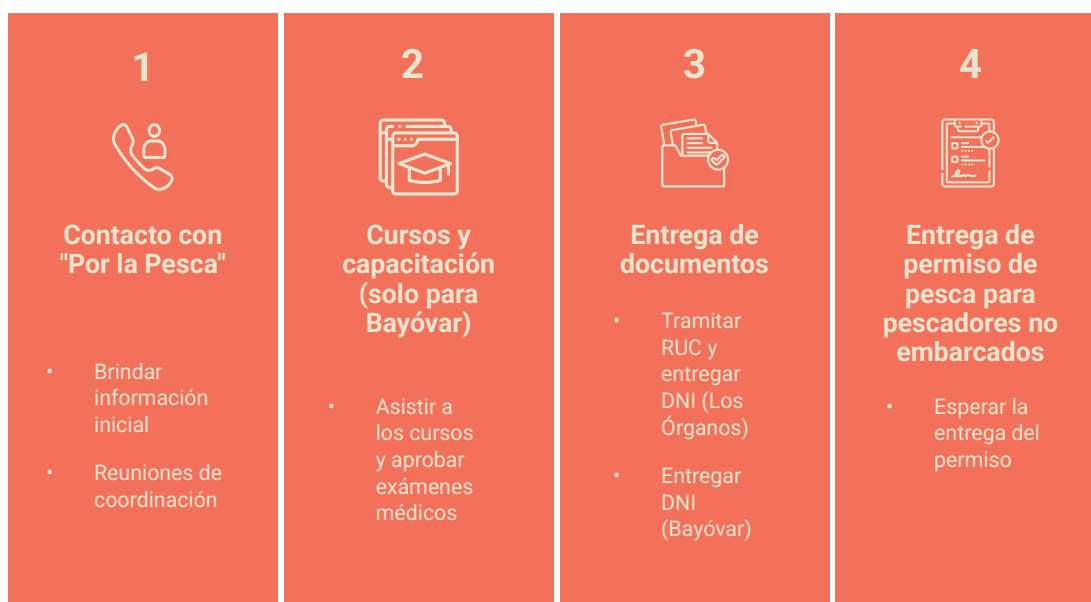
En Los Órganos participaron otros actores en el proceso. En un primer momento, los buzos coordinaron con Por la Pesca, ya que estaban buscando aliados para promover el levantamiento de la veda de pulpo en Tumbes, región de la cual querían obtener el permiso de pesca. Durante un lapso de varios meses los representantes de las organizaciones de buzos realizaron coordinaciones con el proyecto, Imarpe y el Gobierno Regional de Tumbes. Una vez levantada la veda, los buzos tuvieron que gestionar sus RUC. Para ello, señalan que brindaron sus datos y documentos al proyecto, que los ayudó con el trámite. Una vez entregada la información, transcurrieron aproximadamente cuatro semanas hasta que recibieron su resolución. Los buzos de esta zona resaltan que el proyecto los apoyó y continúa apoyándolos, lo que es altamente valorado. Obtener el permiso no tuvo ningún costo, el proceso fue sencillo y no tuvieron que movilizarse a otros lugares.

Los resultados de las encuestas refuerzan este hallazgo. Del total de buzos encuestados, el 44% señaló tener permiso de pesca para pescadores no embarcados. De estos, el 100% afirmó haber obtenido el permiso de pesca sin realizar ningún pago por el trámite (pues recibieron el apoyo del proyecto Por la Pesca). En cuanto a los costos asociados al proceso, el 13% de este grupo realizó un gasto que varió entre S/15 y S/450. Finalmente, para la mayor parte de los buzos (66%), el proceso demoró 90 días, con un mínimo de 25 días y un máximo de 120 días. Aunque los casos mostrados responden a contextos distintos, pueden resumirse como se muestra en la figura 15.



Figura 15

Proceso para tramitar el carné de pesca



Al margen del precio y los días que toma obtener el permiso de pesca, los buzos no formalizados resaltan que el carné de buzo es el principal documento habilitante para ellos, mientras que el permiso de pesca no es considerado muy relevante. Esto puede explicarse por el perfil de los buzos no formalizados entrevistados, quienes, sobre todo, se dedican al buceo por compresora. Aun así, los buzos formalizados señalaron al carné, y no al permiso, como el documento principal de formalización, aquel que, además, les permite identificarse como buzos.

4.2.6. Costos de la no formalización

Hallazgo 41



Las **intervenciones o decomisos** son poco frecuentes debido a factores como la escasa presencia de Dicapi o Produce en las zonas donde operan los buzos, los vínculos personales con los fiscalizadores o el bajo volumen de pesca.

De los 14 buzos no formalizados que participaron en este estudio, tres reportaron haber tenido casos de decomiso, mientras que ninguno señaló haber recibido multas por parte de la Dicapi o el Produce. Entre los 26 buzos formalizados entrevistados y los participantes en grupos focales, cinco mencionaron haber sufrido decomisos y cinco recibieron multas antes de formalizarse. En total, 11 de los 39 buzos incluidos en el estudio han tenido experiencias de decomiso o multa.

Del análisis de los ocho casos de decomiso, tres se produjeron por la extracción de semilla de concha de abanico en zonas prohibidas y uno por pescar pulpo por debajo del peso mínimo. Esta última intervención, según señala el testimonio, fue resultado de la queja de un vecino, quien alertó a la policía porque no quería ver buzos en su zona. En ese caso, se decomisó la pesca a cambio de no confiscar el equipo de buceo. En los otros dos casos, los buzos afirmaron haber perdido S/100 y S/5000, respectivamente. Las multas reportadas oscilan entre S/350 y S/450.

En localidades como Los Órganos, Máncora, Cabo Blanco y zonas aledañas, los buzos señalan que la presencia de fiscalizadores ha sido siempre mínima. No recuerdan temporadas en que las intervenciones hayan sido continuas o la presencia de agentes fiscalizadores haya preocupado a los buzos no formalizados. Algo similar ocurre en Parachique, donde hay mayor control sobre la concha de abanico, pero el control sobre la pesca de pulpo es casi inexistente. La mayoría de las intervenciones de Produce o la Dicapi registradas en esta zona ocurre cuando los buzos recolectan semilla de concha. Un ejemplo es el caso del buzo no formalizado 6, de 37 años, con 23 años de experiencia. Él fue contratado por un armador y, durante la faena, la embarcación para la que trabajaba fue intervenida por la Dicapi. Debido a ello, se le decomisó todo lo recolectado, aunque no se impuso multa ni sanción. La única consecuencia fue la pérdida del producto recolectado.

Hallazgo 42



Los **enfrentamientos con los agentes fiscalizadores** y las acciones para **evadir las intervenciones** son llevados a cabo por los buzos cuando perciben que se vulneran sus derechos o que los agentes abusan de su autoridad. Los pagos indebidos son pocos frecuentes.

Buzos formalizados y no formalizados narraron distintas acciones que llevan a cabo para enfrentar a los agentes de fiscalización, así como las estrategias que aplican para evitar las intervenciones. Estas acciones, que pueden denominarse actos de resistencia, ocurren cuando los buzos sienten que se está realizando una intervención injusta, usualmente hacia buzos que descargan muy poca pesca. Van desde enfrentar a los agentes (situación en la que tanto colegas como residentes de los lugares salen a defender al buzo que está siendo intervenido) hasta lanzar la pesca al mar para evitar que sea decomisada o retenida. Cuando ocurren estos enfrentamientos, los buzos salen librados y no se les impone sanción o multa.

Por ejemplo, en Bayóvar, se identificaron dos casos en los que buzos se enfrentaron a agentes fiscalizadores para evitar el decomiso. En ambos casos, las discusiones y el apoyo de otros pescadores forzaron que la intervención se detuviera, que el decomiso no se hiciera efectivo y que no se impusiera ninguna sanción o multa. En ambos casos, además, se trató de intervenciones a buzos a pulmón, quienes sintieron que la situación afectaba su trabajo, que la intervención había sido desproporcionada y que el proceso pudo haberse desarrollado de otro modo.

Se han recogido también situaciones en las que los buzos evaden la fiscalización. Uno de los métodos más comunes es desembarcar en horarios en que los agentes fiscalizadores aún no inician sus labores y no se encuentran en los muelles. Otro método es descargar en una playa cercana al muelle o, como se ha señalado, en un lugar que se ha acordado previamente con el comprador. También es importante indicar que, como se mencionó en la sección 2, pese a que los buzos deben llenar el formato de descarga, en la práctica esto no se hace. Por el contrario, esta labor se delega al comprador, quien asume la responsabilidad y el riesgo en caso de ser intervenido.

Respecto de pagos indebidos a agentes fiscalizadores, dos de los 14 buzos no formalizados y dos de los 29 buzos formalizados afirman haber entregado dinero o pesca para evitar una sanción. El resto de los buzos afirman no haber pasado por situaciones similares. La baja incidencia de estos casos puede deberse a varios factores señalados en las secciones anteriores, como que los fiscalizadores no consideran necesario intervenir cuando se extrae cantidad reducida del recurso, o que existen vínculos personales entre buzos y los agentes del Estado en los muelles.

No se ha identificado un precio estandarizado para los pagos indebidos. Se han documentado situaciones en las que la entrega de pesca se considera un evento cotidiano, ya sea para afianzar y consolidar relaciones como para anticipar y evitar una eventual sanción. Por ejemplo, uno de los buzos entrevistados entregó pescado valorizado en S/100 debido a que no contaba con zarpe ni con botiquín de primeros auxilios. Otro entrevistado relató que el armador con el que trabaja mantiene un acuerdo con algunos agentes de la Dicapi, por el cual, a cambio de no ser intervenido, entrega cuatro o cinco cajas de pulpo unas diez veces al año. El valor estimado de cada entrega es de S/1000. Se relató una situación particular que ocurrió con un grupo de buzos que se encontraba trabajando en la Isla Lobos de Afuera. Unos agentes de la Dicapi se acercaron para informarles que no podían pescar a menos que realizaran un pago. Los agentes les indicaron que serían convocados a una reunión para fijar un precio, pero la reunión no se realizó.



HALLAZGO 43¹⁸



[Hallazgo adicional]. Las embarcaciones que emplean buzos a compresora para recolectar semilla de concha de abanico son las más intervenidas por los fiscalizadores. Sin embargo, los costos por multas o pagos indebidos suelen ser asumidos por los armadores, no por los buzos.

Las intervenciones se concentran principalmente en embarcaciones con buzos a compresora, mientras que los buzos a pulmón reciben menor fiscalización. Esto se debe a que los buzos a pulmón extraen cantidades mínimas y su actividad no es percibida como depredadora por los agentes fiscalizadores, a diferencia de las embarcaciones que transportan cientos de kilos de pesca. Por ejemplo, el buzo no formalizado 12, sin permiso de pesca, descarga siempre en el muelle sin inconvenientes, incluso en presencia del Produce o de la Dicapi, ya que los agentes consideran que la pesca contenida en un balde es insignificante y no intervienen.

—No, no hay problema [cuando descarga en el muelle] porque traes poco también. Si uno trajera una cantidad que sumara, pucha, que te trajeras ahí, quizás, pues, ¿no? Pero traes poquito, lo traes en un balde nomás. Lo puedes poner por acá o, si no, al comprador.

—¿Y usted siempre desembarca en el muelle?

—En el muelle, porque el bote queda ahí, al lado. Cuando vamos en un balde, en un balde casi no, claro, porque, como le digo, no es cantidad.

Buzo no formalizado 12, Yacila

A ese motivo, se suma lo señalado por otros buzos, quienes afirman que no los intervienen porque han construido y afianzado lazos amicales o de cercanía con los agentes fiscalizadores, lo que, en mayor o menor medida, influye al momento de decidir si deben o no intervenir.

En contraste, los principales afectados por las intervenciones y sanciones son los armadores de embarcaciones que recolectan concha. Según los buzos, cuando ocurre una intervención, los agentes de la Dicapi suelen ir contra el armador, mientras que a ellos los obligan a retirarse del mar.

¹⁸ Este es un hallazgo adicional. Se llegó a él durante la investigación con buzos. Aunque aborda la recolección de semillas (parte de la maricultura de concha de abanico), que no está contemplada en este estudio, se considera importante consignar la información que aporta.

La única consecuencia que enfrentan es la pérdida de la potencial ganancia que hubieran obtenido por la venta.

Los buzos consideran que las intervenciones son riesgosas para su salud y vida, ya que, cuando se realizan y hay buzos trabajando con compresora, los agentes ordenan que paren y salgan inmediatamente, lo que puede causar casos de descompresión. Esta situación, que es advertida por los tripulantes, no genera respuestas asertivas en los agentes, quienes insisten con la orden y amenazan con que, de no cumplirse, se cortará la manguera.

“ Lo único que llega, pues, Capitanía. Ahora, pues, veinte días nosotros subimos a extraer semilla. Y llegó Capitanía y no nos dejó trabajar, la verdad, nos hizo regresar a todos. En veces llegan ellos cuando el buzo está que se cuelga, porque hay una descompresión, no sé si te habrán contado. Sí. Y en veces te obligan a sacar al buzo, pues, y eso no puede ser, porque estás atentando contra la salud del buzo, que tal vez pasa algo el buzo. ”

Buzo no formalizado 6, Parachique

Lo expuesto hasta aquí muestra que los costos de no formalización asociados a decomisos y multas son mínimos para aquellos que pasaron por alguna experiencia de intervención. Esto se debe a que ocurrieron una o dos veces en el transcurso de varios años o porque, cuando se impusieron multas, estas recayeron sobre los dueños de las embarcaciones, no sobre los buzos. En los casos documentados de decomisos, las pérdidas reportadas por los buzos varían según el volumen de pesca, con montos estimados entre S/500 y S/2000. En cuanto a las multas, un buzo indicó haber pagado aproximadamente S/3000, cifra similar a la que otro buzo espera recibir como sanción en un proceso aún en curso.



4.2.7. Beneficios económicos de la formalización

Hallazgo 44



La formalización **no ha mejorado el precio de venta de los productos de los buzos**, pero hay una expectativa general de que, a futuro, los precios mejoren y puedan acceder a nuevos mercados.

El precio depende mucho de los compradores, sobre todo, en las zonas en donde estos son la única opción de comercialización. Aun así, en lugares como Los Órganos, en donde existen restaurantes y hoteles, los buzos señalaron que los precios no han variado, que estos se establecen con relación a la oferta y demanda y que, si bien tienen la posibilidad de vender a un precio mayor al que ofrece el comprador en playa, esto ha sido así desde antes de la formalización.

—¿Ustedes han identificado alguna mejora en sus ingresos?

—No. No.

—¿Han podido acceder a algún mercado nuevo? ¿O a otro comprador?

—No. Seguimos igual con los compradores de ahora.

Grupo focal a buzos formalizados 2, Los Órganos

Hallazgo 45



La formalización, a través de la obtención del carné de buzo o del permiso de pesca para pescadores no embarcados, **permitiría un aumento en sus ingresos en el futuro, mejores oportunidades de trabajo, un mayor margen de negociación con los compradores, y acceso a nuevos mercados.**

Un buzo formal que contó que la mejora asociada con la formalización la notó apenas obtuvo su carné, cuando una empresa lo contrató pensando que tenía el carné de buzo profesional. Aunque esa situación no ha vuelto a ocurrir, afirma que la formalización le permite negociar un mejor sueldo por faena de trabajo, sobre todo, cuando se va a recolectar semilla¹⁹. También asegura que, al estar formalizado, puede exigir que le paguen y que los armadores no se aprovechen de su trabajo, como le sucedía antes.

¹⁹ Se refiere, como en el hallazgo 43, a la recolección de semillas de concha de abanico, que no están contempladas en este estudio.

—Y el informal sale a la deuda. O bien se va de cara o bien gana. A lo que te dejan. Si quiere te paga [el armador], si no, no. ¿Cómo reclamo? ¿Con qué base? [teniendo] todos los documentos, tú pones tus precios, tú fijas tus precios. “Y me pagas porque me pagas. Porque si no, yo voy y te denuncio por todos lados a la ley”.

—¿Tiene más margen de acción?

—Y de beneficios y ganancias es formal en ese punto. Por eso que se ve el caso de que a muchos le cierran acá.

Buzo formal 2, Parachique

Un análisis más detallado permite sostener que, en el caso de Los Órganos, la formalización tiene el potencial de mejorar la capacidad de negociación de los buzos, establecer nuevos puntos de venta y acceder a nuevos mercados (como el de los grandes hoteles que piden un recibo de venta) ya que los buzos cuentan con permiso de pesca y RUC. No obstante, pese a tener el título habilitante y un RUC, los buzos no cuentan con los conocimientos necesarios para emitir un recibo. En ese sentido, el acceso a este nuevo mercado está abierto y podría ser mejor aprovechado en el futuro.

Con lo anterior, la percepción general es que las mejoras económicas se darán a futuro. De todas maneras, para que ello suceda, se deben establecer ciertas condiciones. Por ejemplo, se debe otorgar exclusividad de pesca en zonas declaradas reservas solo a buzos formalizados, y se debe fiscalizar en ese sentido. Se espera que esto suceda pronto en la Isla Lobos de Afuera y en la zona de Los Órganos y Máncora.

“ Por el momento no me beneficia en nada, en absoluto. Pero en cuestión de la reserva que se va a dar, va a ser útil los permisos, porque persona que... Entra Sernanp, van a pedir los permisos y tú cómo acreditas si no tienes un carné. Con el permiso tú acreditas que eres buzo y te va a servir para poder trabajar. ”

Buzo no formalizado 6, Parachique

Otra gran expectativa es que, a futuro, puedan establecerse en otros mercados o vender directamente a empresas o fábricas. Algunos buzos también esperan ser ellos mismos quienes puedan vender sus productos a los clientes finales, con lo que evitarán a los compradores que suelen pagar menos del precio del mercado.

Se ha identificado que el carné trae un beneficio adicional directo: contar con nuevas oportunidades de trabajo que, a decir de los entrevistados, son mejor remuneradas. Estos trabajos se ofrecen en empresas pesqueras que emplean buzos para la limpieza de sus embarcaciones o instalaciones en el mar; también los emplean en trabajos de mantenimiento de embarcaciones pesqueras. Además, se resaltó que la formalización les permitiría pescar en zonas declaradas reservas, en las que solo pueden entrar a trabajar quienes tienen carné.

Entre los buzos no formalizados hay una sensación de que la formalización sí les permitiría aumentar sus ingresos económicos de manera inmediata. Esto les permitiría, por un lado, ser

contratados por algunas empresas que buscan buzos que tengan carné. Por otro, tendrían la posibilidad de unirse entre todos (gremios, asociaciones, etc.) y demandar mejores precios o establecer cuotas locales que permitan controlar la oferta del producto, de modo que los precios no bajen. Perciben también que con la formalización podrían ingresar a nuevos mercados, sean estos locales (como los de Piura o Chiclayo) o incluso internacionales, lo que supondría mejorar sus precios de venta. El carné o permiso les permitiría identificarse como tales y demostrar el origen del producto que ofrecen, algo que no sucede hoy. Así, podrían evitar al intermediario.

“ Claro, nuevos conocimientos. ¿Sabes qué? Yo con mi pesca que llegaría, mírame, yo soy un buzo formal con todos mis documentos vengo de tan lejos arriesgándola para que el comprador... Hasta nosotros mismos lo podemos negociar allá afuera de los intermediarios. Nosotros mismos lo pudimos llevar directamente. ”

Buzo no formalizado 6, Parachique

Hallazgo 46



Para los buzos un beneficio directo de la formalización es que desaparezcan o se reduzcan los **pagos indebidos**, las **pérdidas por decomisos de pesca**, las **sanciones** o los **pagos de multas**.

En donde sí se considera que hay un beneficio directo es en el hecho de ya no tener que gastar en pagos indebidos, pérdidas por decomisos de la pesca o pagos de multas. Por ejemplo, buzos de Talara confirmaron que ahora ya no tenían que pagar entre S/100 y S/400 por sacar el zarpe.

La reducción en pagos o decomisos es considerada como un beneficio directo para los buzos a compresora no formalizados, quienes ven cómo a los formalizados no se les requiere estos pagos y pueden trabajar sin problemas. Así, las ventajas de la formalización suponen, por ejemplo, no perder hasta S/150 por día de faena cuando se sufre una intervención, se produce un decomiso o se obliga a los buzos a tirar al mar todo lo recolectado en semilla o producto. El ahorro que supone no ser objeto de decomisos o de multas no es nada despreciable: los buzos afirmaron que los decomisos les supusieron una pérdida de entre S/100 y S/5000, mientras que las multas les costaban entre S/350 y S/400.

Otro beneficio directo se vincula con no tener la necesidad de hacer pagos indebidos a los agentes fiscalizadores que así lo requieran. Según los entrevistados, esto ocurriría con frecuencia. Estos pagos pueden ser simbólicos, como en el caso del buzo formal 12, que señaló entregar algunas unidades de pescado. No obstante, dicho pago puede llegar a ser hasta cuatro o cinco cajas por faena, es decir, entre 112 y 140 kilos, equivalentes a un aproximado de S/1000.

De otro lado, aunque las multas no son comunes, sí impactan drásticamente en la economía de los buzos. En los dos casos reportados, los buzos deberán pagar S/3000 en multa. La multa deberá ser financiada y pagada en cuotas, lo que reducirá sus ingresos mensuales.

Por todo ello, los beneficios por el ahorro de costos suponen un gran impacto positivo, ya que los decomisos, multas o pagos indebidos perjudican drásticamente la economía de los buzos, quienes se encuentran principalmente en una economía de subsistencia y viven de los ingresos que generan cada día.

4.2.8. Beneficios no económicos de la formalización

Hallazgo 47



La formalización tiene una relevancia significativa en la posibilidad de **acceder a nuevos mercados**, una aspiración que tienen los buzos al mediano y largo plazo. A pesar de ello, hay poco conocimiento sobre los mecanismos o procedimientos para acceder a estos espacios.

Los buzos formalizados perciben que con la formalización es posible acceder a nuevos mercados. Esta impresión la tienen, sobre todo, los buzos de Bayóvar, que dependen en gran medida de los compradores. Si bien no tienen clara la ruta a seguir, obtener su permiso de pesca les ha abierto esa posibilidad. Por ello, actualmente, la directiva y los socios están teniendo conversaciones para ver si es posible adquirir una cámara y ser ellos mismos quienes puedan transportar y vender directamente a las plantas o mercados locales.

El permiso de pesca que han obtenido es percibido como fundamental, porque les permitirá demostrar tanto el origen de su pesca como su condición de buzos formalizados. La opinión de los buzos de Bayóvar coincide con la de otros buzos que sostienen que, si bien el mercado hoy en día sigue igual, con el permiso de pesca obtenido pueden buscar un comprador estable o vender directamente a plantas de procesamiento, y con ello dejar de lado al intermediario. La situación es distinta en Los Órganos, en donde los buzos se encuentran articulados con mercados locales y consumidores finales. Ellos buscan poder acceder, en un futuro, a plantas procesadoras, aunque, de momento, no saben cómo hacerlo.

Los buzos no formalizados sostienen que con la formalización sí podrían acceder a nuevos mercados, porque podrían pescar en distintas zonas (especialmente donde abunda el recurso), demostrar el origen de la pesca e ir directamente a los compradores formales como restaurantes o plantas. Uno de los buzos da el ejemplo de lo sucedido con la concha de abanico: luego de la formalización, se hicieron criaderos y, gracias a ello, los dueños de las concesiones pueden vender un mejor producto a un mejor precio en el mercado internacional.

Hallazgo 48



La formalización ha permitido o permitirá que los buzos **accedan a nuevas fuentes de financiamiento**, privadas y estatales, como las del Fondepes.

Uno de los buzos señaló que con la formalización se puede acceder a crédito en la banca privada, ya que el título habilitante permite demostrar que tiene un oficio. Otros indicaron que, con el carné de buzo, han podido acceder a financiamiento de Fospibay. Otros comentaron que ahora tienen la posibilidad de acceder al financiamiento del Fondepes, que solo otorga crédito a buzos formalizados.

Si bien fueron pocos los buzos que señalaron haber accedido a financiamiento, varios ponen en valor la sola existencia de dicha posibilidad: su carné de buzo o permiso de pesca les permite considerar dicha oportunidad. De todos modos, señalan también que es importante que el Estado haga accesible la información sobre las posibilidades de financiamiento que ofrece, así como sus requisitos. En general, los buzos tenían ideas poco claras con respecto a cómo se podía acceder al financiamiento, sus requisitos y condiciones, y consideraron que el proceso podría resultar difícil.

Respecto a programas estatales, solo dos buzos comentaron haber podido acceder a algún programa gracias a la formalización. Ambos, de Sechura, afirmaron haber recibido un bono otorgado por el Estado. Los demás buzos señalaron que no han accedido a este tipo de beneficios, que ven como una posibilidad lejana y poco clara.

Hallazgo 49



La formalización ha permitido que los **buzos mejoren sus condiciones de trabajo**. A través, de los cursos teóricos y prácticos para obtener su carné de buzo, han mejorado sus técnicas de buceo u obtenido conocimiento en seguridad. Además, han fortalecido su sensación de seguridad.

Durante los cursos llevados para obtener su carné, los buzos pudieron conocer (o confirmar) cómo es una correcta técnica de buceo, y adquirir técnicas para salvaguardar su salud e integridad durante la faena de pesca o en eventuales situaciones de peligro. Todo esto es altamente valorado por los buzos, que consideran importante que se les haya impartido estos conocimientos, algunos de los cuales ya han puesto en práctica.

Además, con los cursos han aprendido a hacer una mejor selección de la pesca, especialmente a partir de criterios como las tallas y pesos mínimos; también han dimensionado la importancia de pescar respetando los pesos mínimos. Ahora, en sus faenas de pesca observan la normativa, seleccionan mejor el producto y no extraen recursos pequeños. Esto ha sido posible porque han comprendido que, por ejemplo, los pulpos crecen rápido, de modo que, si encuentran uno pequeño, es mejor dejarlo ir: un mes después, tendrá el peso adecuado y lo podrán pescar; para

entonces, les significará no solo un ingreso mayor, sino que, además, no correrán el riesgo de ser multados. Así, además, los buzos se perciben ahora como sujetos que conservan el medio ambiente y no lo depredan.

“ Bueno, yo creo que mejor, pues para nuestra capacidad de como... somos buzos, nos ayuda bastante en el ámbito que somos más conscientes a la hora de pescar. Con las reglas que hay entonces, ya como que selecciona todos los productos. ”

Buzo formal 1, Bayóvar

Otros factores que mejoran las condiciones laborales son la seguridad y el bienestar asociados con la formalización. Los decomisos o intervenciones son vistos como interacciones inseguras que pueden perjudicarlos y hacerles pasar un mal momento o, incluso, exponerlos a procesos sancionadores. Ello es importante, porque este tipo de situaciones, además del riesgo económico que implican, afectan directamente el bienestar personal.

“ Claro, sí, un poco sí, por lo que ya pescas tranquilo, ya no estás al miedo que te van a intervenir. Ha influido mucho en nuestro desarrollo laboral diario que tenemos, ha influido mucho. ”

Grupo focal a buzos formalizados 1, Bayóvar



Hallazgo 50



La **formalización ha formado una identidad entre los buzos a pulmón**, ha promovido la exigencia al Estado y a las entidades privadas de un mayor reconocimiento sobre su actividad, y les ha permitido autorreconocerse como un grupo importante, que trabaja de manera legal, responsable y segura.

Un beneficio no económico es el sentido de identidad que han desarrollado los buzos a pulmón a causa del proceso de formalización. Esta identidad se centra no solo en las particularidades de su técnica de buceo y arte de pesca, sino también en la narrativa sobre los beneficios que tiene su actividad para el entorno marino, en contraste con la pesca a compresora que, en palabras de ellos, depreda.

Los buzos a pulmón que cuentan solo con permiso resaltaron que el Estado no los diferencia de los que bucean a compresora y que, en consecuencia, asume que todos los buzos son iguales. La demanda por mayor reconocimiento tiene por objetivo que se conozca más su actividad, se les otorgue derechos y se les brinde apoyo de manera diferenciada. Para que suceda esto, es necesario contar con un carné de buzo y que, además, se cambie la normativa sobre este título, ya que, cuando fue formulada, consideraba solo a los que operan con compresora²⁰.

En efecto, el caso del buzo no formalizado 3 muestra que, a pesar de su interés por formalizarse y obtener su carné de buzo, no pudo hacerlo porque sabía que no pasaría la prueba en la cámara hiperbárica, puesto que no domina la técnica. Él se reconoce como buzo a pulmón y no considera que deba aprender a bucear con compresora. Ello no significa que no sepa bucear o que no se dedique a la pesca. En su testimonio, este buzo concluyó la entrevista comentando que, ante la ausencia de un carné de buzo para personas como él, tendrá que aprender a usar la compresora, aunque esto le cause miedo, y, se podría agregar, y aunque este conocimiento no tenga para él ninguna utilidad práctica, salvo la de superar la prueba.

El reconocimiento del Estado también se entiende como un mecanismo para obtener más derechos y ser escuchados por las autoridades competentes cuando, por ejemplo, los buzos por compresora invaden y depredan sus zonas de pesca en faenas nocturnas. Esta práctica no es aprobada por los buzos a pulmón, que ven a esos buzos extraer sin respetar tallas y pesos mínimos, lo que resulta en una menor disponibilidad de recursos en sus lugares habituales de pesca. Sin embargo, sienten que no pueden quejarse o denunciar, o siquiera avisar a las autoridades, porque antes de ser escuchados se les pedirá que acrediten su condición de buzos, es decir, se les solicitará su carné.

²⁰ El 30 de diciembre de 2024, la Dicapi aprobó la Resolución Directoral 1075-2024-MGP/DICAPI, que comprende categorías de buzos que no se encontraban contempladas. Actualmente, la actividad de buzo artesanal reconoce dos modalidades: en apnea o a pulmón, y con compresora.

—¿Y por qué sienten que es importante el carné?

—El carné te identifica como buzo. Cuando te dije el permiso, no me ha tomado permiso de pescador, de extracción. Por el carné tiene más peso, te reconoce como buzo. Ya puedes laborar.

—¿Y qué representa?

—Como dicen ellos, todos nos han metido en un solo saco. Buzos de compresora y buzos pulmoneros, para ellos es una sola. [Los buzos] son artesanales, compresores y pulmón. Cuando no debería ser así. Porque nosotros buceamos en la forma de pulmón, a diferencia de ellos que usan compresora, aire asistido. Ellos pueden estar horas abajo del mar. Nosotros nos limitamos a estar minutos. [...] ¿Quién los controla a ellos?

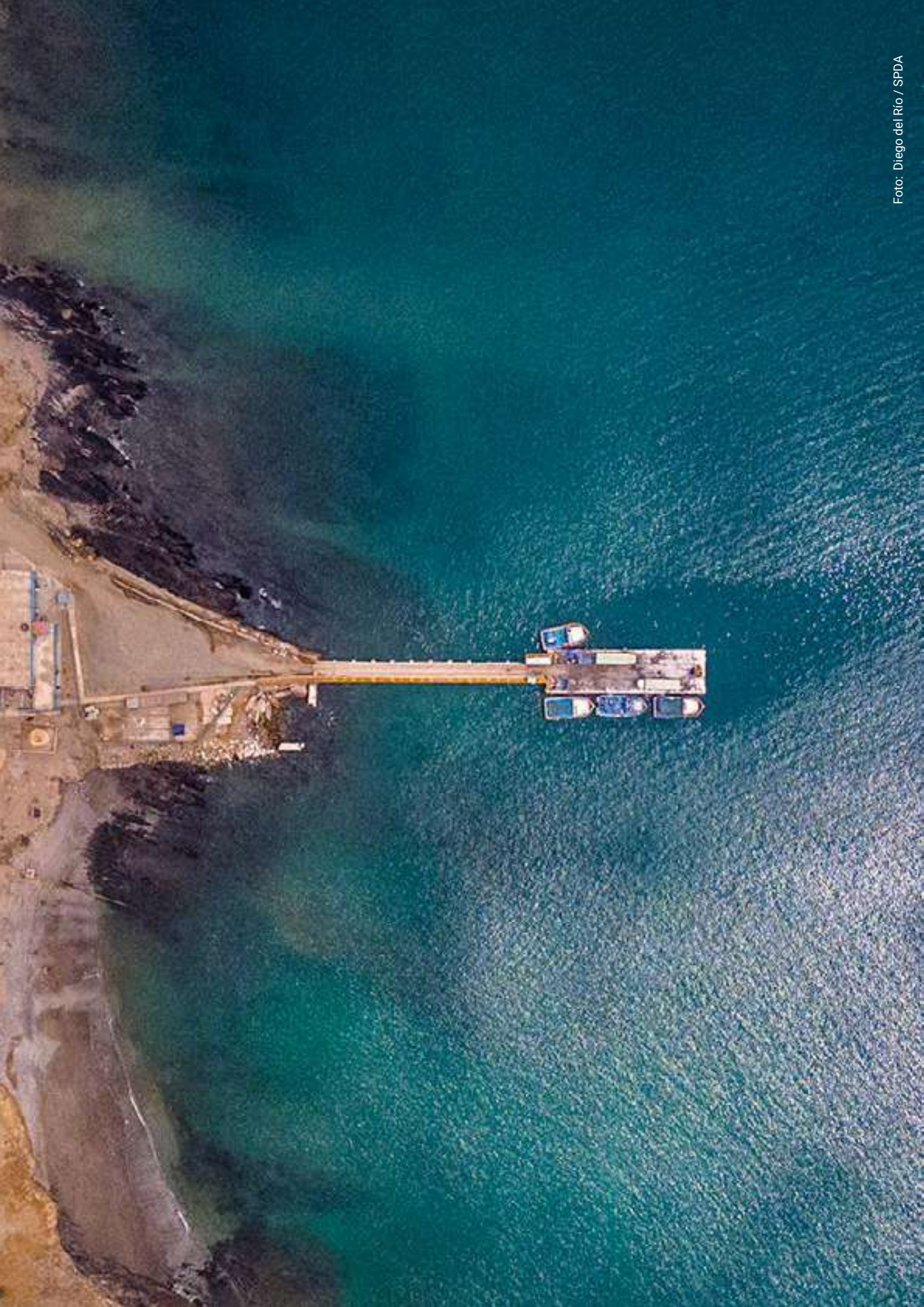
—A ellos no los van a controlar, van a seguir trabajando como si nada. Ellos se adelantaron a nosotros. Ellos están más legalizados que nosotros. Con decirte que lo normal es que ellos buceen de 10 brazadas hacia adentro, digamos, 15 metros, 20 metros hacia adentro.

—¿Ustedes sienten que también están formalizados o sienten que les falta formalizarse?

—A nosotros nos falta la carnetización, la identificación. Ellos ya llevan una delantera. Y, aparte de la delantera, ellos compiten con nosotros en la zona de extracción, se meten y sacan lo que sea. Nos dejan con la migaja a nosotros.

Grupo focal a buzos formalizados 2, Los Órganos

Ser reconocidos significa, por tanto, contar con carné, un documento que consideran importante para seguir desarrollando su actividad y, también, como un hito que concluye su proceso de formalización. En efecto, el grupo de buzos que solo contaba con permiso de pesca señalaba que con el carné podrá adquirir derechos y plantear demandas ante autoridades. La relevancia del permiso, en cambio, no resulta evidente, sobre todo en un espacio donde no hay mucha fiscalización y donde no se presentan otros beneficios aparentes. Así, el carné es el título habilitante más demandado y se le considera el más importante.



5. Conclusiones

El informe tuvo como principal objetivo analizar los costos y beneficios de la formalización de embarcaciones pesqueras de pota y perico, así como de buzos extractores de recursos bentónicos. Para ello, se plantearon tres objetivos específicos:

- Conocer los costos asociados con el proceso de formalización para los usuarios de recursos pesqueros.
- Identificar los beneficios económicos y no económicos de la formalización para los usuarios de recursos pesqueros en la cadena de valor de las pesquerías de pota/perico y extracción de recursos bentónicos.
- Analizar la información compilada e identificar si los agentes pesqueros formalizados perciben algún tipo de mejora en su situación económica y en otras dimensiones no económicas.

Considerando los objetivos, se ha llegado a las siguientes conclusiones.



5.1.1. Conclusiones sobre la pesquería de pota y perico

Sobre formalización y costos	Para mayor detalle ver:
Conclusión 1. Los armadores decidieron participar en el proceso de formalización tras un periodo de sensibilización, motivados principalmente por la intención de trabajar sin contratiempos y evitar problemas con las autoridades.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 6
Conclusión 2. La formalización tuvo un costo mínimo reportado de S/4050 y un máximo de S/11 675. Se identificaron casos atípicos donde el costo de la formalización alcanzó montos de hasta S/40 000. La variación refleja las diferencias en los niveles iniciales de formalización/no formalización de las embarcaciones, en las características de las naves (dimensiones e implementos), en los recursos con los que contaban los armadores (dinero, contactos, tiempo, conocimiento sobre procesos administrativos, etc.), así como en las decisiones estratégicas que tomaron en el proceso.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 9 • Hallazgo 10 • Hallazgo 11 • Hallazgo 12 • Hallazgo 13 • Hallazgo 14 • Hallazgo 15
Conclusión 3. Los armadores experimentaron dificultades para completar los trámites de formalización debido a su poca disponibilidad de tiempo por las demandas del trabajo pesquero, la alta complejidad de los trámites y requisitos, los tiempos prolongados de espera y los altos costos de los trámites (en especial los vinculados con la obtención del certificado de matrícula). Debido a ello, algunos recurrieron a procedimientos irregulares con el fin de agilizar trámites u obtener los títulos habilitantes de forma directa.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 7 • Hallazgo 8 • Hallazgo 11 • Hallazgo 12
Conclusión 4. Los armadores tienen opiniones encontradas respecto a la razonabilidad de los costos de formalización en relación con sus beneficios. Por un lado, estiman que los costos fueron demasiado altos, no solo por el costo de los requerimientos previstos por las normas, sino también por los costos de corrupción y la contratación de tramitadores. Sin embargo, rescatan que el costo habrá valido la pena en la medida en que les garantice más oportunidades, especialmente en la mejora de los precios del producto. Asimismo, valoran un mejor manejo de las pesquerías, que fortalezca, por ejemplo, la investigación científica.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 16

Sobre beneficios económicos	Para mayor detalle ver:
<p>Conclusión 5. La formalización genera beneficios económicos a los armadores en la forma de ahorro: elimina costos de multas y decomisos, y suprime pagos indebidos. Respecto a este punto, el mayor ahorro se encuentra en las sanciones y pagos indebidos. Los pagos realizados al Produce fueron reportados como menos frecuentes pero más costosos que los realizados a agentes de la Dicapi. Sin embargo, estos pagos no se verían afectados por la formalización, ya que están vinculados con infracciones no relacionadas con la posesión de títulos habilitantes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 1 • Hallazgo 17 • Hallazgo 18 • Hallazgo 19
<p>Conclusión 6. La formalización ha ampliado las oportunidades de los armadores para acceder directamente a los mercados, reducir costos de intermediación y obtener precios de planta sin distorsiones. El desafío para que este beneficio tenga un mayor impacto se asocia, por un lado, con la oferta reducida de arreglos directos con plantas que cuentan con muelles propios y, por otro, con la falta de recursos de algunos armadores, que no cuentan con los medios para emprender en la comercialización (por ejemplo, para la compra o alquiler de cámaras).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 1 • Hallazgo 3 • Hallazgo 4 • Hallazgo 5 • Hallazgo 20 • Hallazgo 23
<p>Conclusión 7. La formalización no ha generado una mejora en los precios del producto según su origen (formalizado o no formalizado). Los principales obstáculos son la falta de control efectivo sobre la informalidad (tanto en la extracción como en la comercialización de los recursos), y la existencia de acuerdos indebidos con agentes del Estado: ambos factores impiden excluir del mercado operaciones y productos no conformes con la normativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 8 • Hallazgo 17 • Hallazgo 19 • Hallazgo 20 • Hallazgo 22
<p>Conclusión 8. La formalización capitaliza a los armadores mediante la obtención de títulos habilitantes que, en las condiciones actuales, tienen tanto valor de uso como valor de cambio y constituyen activos en sí mismos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 15 • Hallazgo 29
<p>Conclusión 9. Los armadores-comerciantes aprovechan de mejor manera los beneficios económicos de la formalización, que tiene además un efecto multiplicador en los ingresos de la tripulación. En estos casos, la reducción de costos por acceso irregular al mercado de exportación (como el pago por actas de descarga en cada faena o por la intermediación de un facturador) resulta significativa. Estos costos pueden alcanzar varios miles de soles, según el volumen de la captura, y su eliminación permite que la tripulación acceda al precio de planta sin distorsiones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 4 • Hallazgo 5 • Hallazgo 23

Sobre beneficios no económicos	Para mayor detalle ver:
Conclusión 10. La formalización ha reducido el estrés laboral e incrementado la satisfacción de los pescadores con su trabajo al eliminar la posibilidad de sanciones y experiencias negativas con agentes del Produce durante las faenas. Los pescadores formalizados manifestaron sentirse tranquilos, con mayor confianza, seguridad y satisfacción en sus labores diarias.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 17 • Hallazgo 18 • Hallazgo 19 • Hallazgo 27
Conclusión 11. La formalización ofrece mejores oportunidades para acceder a fuentes de financiamiento y asistencia tecnológica. Los títulos habilitantes pueden utilizarse como garantía ante el sistema financiero, lo que facilita el acceso a créditos de bancos y cajas municipales. Además, acreditan a los pescadores ante el Estado, permitiéndoles ingresar a programas de asistencia, como los de Fondepes. Esto permite que los armadores formalizados con capacidad de endeudamiento reduzcan su dependencia de habilitadores, y realicen inversiones tanto para mejorar sus operaciones como para aprovechar nuevas oportunidades de mercado (por ejemplo, transporte y comercialización directa).	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 2 • Hallazgo 4 • Hallazgo 25
Conclusión 12. La formalización garantiza la libertad de movimiento y uso irrestricto de muelles a lo largo del territorio. Este beneficio determina las oportunidades de aprovechar la disponibilidad del recurso cuando migra, así como de aprovechar las oportunidades de los distintos mercados regionales sin temor a incurrir en costos por sanciones, pagos irregulares, deterioro del producto o combustible.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 17 • Hallazgo 19 • Hallazgo 24
Conclusión 13. La formalización ha mejorado las condiciones de trabajo de los pescadores, pues los familiarizó con buenas prácticas de sanidad y seguridad en el trabajo y les requirió implementar mejoras en las embarcaciones. Los armadores apuntaron que un desafío pendiente es la formalización de tripulantes, lo cual favorecería que las relaciones laborales sean más estables y que los armadores encuentren incentivos para invertir en beneficios laborales para este grupo.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 30
Conclusión 14. La formalización representa una forma de reconocimiento oficial de los pescadores ante el Estado, lo que ha fortalecido su identidad y su legitimidad como sujetos de derecho, y ha fomentado su participación en espacios de toma de decisiones a nivel nacional e internacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 31

5.1.2. Conclusiones sobre la pesquería de pulpo y bentónicos

Sobre la formalización y los costos	Para mayor detalle ver
<p>Conclusión 15. Los buzos deben asumir gastos en equipos y costos asociados con la faena para la pesca de pulpo y otros recursos bentónicos. Los gastos por compra de equipos pueden alcanzar hasta S/6650 anuales y son cubiertos por los propios buzos. Los costos operativos diarios varían entre S/15 y S/60 para buzos a pulmón y pueden llegar hasta S/6000 por faena para buzos a compresora. El financiamiento proviene del propio buzo o de compradores que buscan a los buzos o son contactados por ellos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 32 • Hallazgo 33
<p>Conclusión 16. Para los buzos encuestados, la formalización resulta poco atractiva al menos en materia de costos. Por ejemplo, se identificaron tres tipos de compradores de pulpo y otros recursos bentónicos: intermediarios, hoteles y restaurantes. En el primer caso, la formalización del buzo no mejora los precios con respecto de los productos de un buzo no formalizado. En cuanto a hoteles y restaurantes, el problema es prácticamente el mismo para los buzos formalizados y no formalizados: suele tratarse de compras pequeñas y por temporada, de modo que en ambos casos tienen poco margen para negociar. El factor diferencial ocurre en casos muy puntuales, como el de los grandes hoteles: estos sí están dispuestos a pagar mejor y a comprar cantidades más grandes del producto, pero suelen exigir comprobantes de venta, lo que favorece a los buzos formalizados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 34 • Hallazgo 35
<p>Conclusión 17. Los buzos consideran que estar formalizados implica contar tanto con el carné de buzo como con el permiso de pesca para pescadores no embarcados, ya que cada título otorga derechos distintos. El carné los identifica como buzos, los reconoce ante entidades públicas y privadas y les permite presentar demandas que consideren justas. El permiso, por su parte, les otorga el derecho a extraer recursos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 38
<p>Conclusión 18. Los buzos deciden formalizarse, sobre todo, por dos motivos: una sanción previa o una oportunidad atractiva para formalizarse. La propuesta de formalización debe resultar atractiva (por ejemplo, gratuita y con asistencia) porque los buzos dejan de percibir ingresos durante los días dedicados a la capacitación para obtener el carné de buzo. A esto se suma que, durante el proceso de formalización, pueden enfrentar barreras como el desconocimiento de los pasos a seguir, así como la falta de tiempo, apoyo o recursos económicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 36 • Hallazgo 37 • Hallazgo 39 • Hallazgo 40
<p>Conclusión 19. Hay una percepción general entre los buzos de que las acciones de fiscalización son poco recurrentes. Cuando suceden, les ocurren a buzos que trabajan con compresora en faenas extensas, y los costos de multas o pagos indebidos no son asumidos por los buzos, sino por los armadores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 41 • Hallazgo 42 • Hallazgo 43

Beneficios económicos percibidos	Para mayor detalle ver:
<p>Conclusión 20. La formalización no ha generado de manera directa una mejora en el precio de venta de sus productos. Esto se debe a que el precio depende de otros factores, como las fluctuaciones del mercado o los tipos de compradores que se encuentran en el territorio. Sin embargo, se espera que, en el futuro, la formalización genere un aumento en el precio, percepción que comparten también los buzos no formalizados. Para eso, los buzos señalan que necesitan desarrollar capacidades y conocer más los potenciales mercados. Donde sí se percibe una mejora es en la reducción de pagos por multas y cobros irregulares, así como en las pérdidas tanto por decomiso de pesca como por la imposibilidad de trabajar durante una intervención.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 44 • Hallazgo 45 • Hallazgo 46 • Hallazgo 47

Beneficios no económicos percibidos	Para mayor detalle ver:
<p>Conclusión 21. Los buzos no formalizados sienten que, con la formalización, obtendrían distintos tipos de beneficios. Si bien estos beneficios varían en intensidad, se perciben como potenciales, es decir, que pueden suceder eventualmente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 47
<p>Conclusión 22. Hay una percepción general de que la formalización ha traído beneficios no económicos, como el acceso a nuevas fuentes de financiamiento público (Fondepes, por ejemplo), o privadas, mediante el otorgamiento de créditos. También se ha percibido una mejora en las condiciones laborales, ya que las capacitaciones han permitido adquirir mayores conocimientos sobre seguridad, y el hecho de estar formalizados ha generado mayor confianza e impulsado la demanda de mejores condiciones en el trabajo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 48 • Hallazgo 49
<p>Conclusión 23. Entre los buzos a pulmón formalizados ha emergido una identidad propia que los diferencia de los buzos a compresora. Esta identidad ha generado un discurso de unidad entre pares. Además, les permite demandar mayor reconocimiento estatal, buscar una diferenciación legal frente a los buzos a compresora y autorreconocerse como actores pesqueros clave para la sostenibilidad del recurso y el cuidado del medio ambiente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hallazgo 50



6. Recomendaciones

Este estudio ha permitido comprender en profundidad los costos y beneficios asociados con la formalización de pescadores artesanales de pota y perico, así como de buzos dedicados a la extracción de pulpo y otros recursos bentónicos. El análisis detallado de la información recogida ha permitido llegar a conclusiones sólidas sobre los beneficios económicos y no económicos de la formalización pesquera. A continuación, se presentan dos bloques de recomendaciones: el primero, orientado a mejorar los procesos de formalización y sus beneficios; el segundo, enfocado en fortalecer la metodología para el análisis de dichos beneficios.

6.1. Sobre la formalización en la pesca artesanal y cómo fortalecerla

1. Respecto a las pesquerías de pota y perico, dado que el estudio muestra que los armadores que también se dedican a la comercialización han obtenido mayores beneficios económicos, sería importante identificarlos como casos emblemáticos de la formalización.
2. El discurso común sobre la formalización ha enfatizado que su principal beneficio es el aumento del precio, pese a que este depende de múltiples factores. Por ello, se recomienda difundir otros beneficios económicos, como el acceso a financiamiento y el ahorro en pagos indebidos, así como beneficios no económicos valorados por los pescadores: mejoras en las condiciones de trabajo (satisfacción laboral, seguridad, ejercicio libre de la pesca), fortalecimiento de la identidad y mayor reconocimiento político.
3. Se sugiere fomentar la acreditación de los tripulantes como una segunda etapa del proceso de formalización. Esto reduciría el riesgo de sanciones por parte de la Dicapi, lo que generaría un ahorro en los costos operativos en beneficio de toda la tripulación, y fomentaría relaciones laborales más estables entre armadores y tripulantes.
4. Considerando que el proceso de formalización de embarcaciones de pota y perico ya finalizó, se recomienda fortalecer la fiscalización en los desembarcaderos y plantas de procesamiento, a fin de prevenir la filtración de pesca de origen informal en la cadena de valor, mediante acciones de incidencia con entidades estatales vinculadas con la extracción y comercialización del recurso, y que velan por su trazabilidad y sostenibilidad.
5. Es necesario establecer mecanismos de vigilancia ciudadana y entre pares, con el fin de que los propios pescadores formalizados se involucren en la conservación del recurso y también puedan denunciar de manera anónima casos de corrupción o colusión que permitan identificar tanto a los agentes fiscalizadores como a los emisores de documentos involucrados.
6. Para el caso de los buzos artesanales, se recomienda generar, socializar y difundir casos de éxito a nivel local que permitan a otros buzos, formalizados y no formalizados, conocer los beneficios económicos y no económicos de la formalización.
7. Los buzos asignan un alto valor social al carné de buzo, al considerarlo no solo un documento habilitante para el trabajo, sino también un título que les otorga reconocimiento ante otros actores. Por ello, se recomienda promover su obtención entre quienes deseen formalizarse.

8. Dado que los buzos reconocen no tener claridad sobre los procesos necesarios para vincularse con distintos mercados, se recomienda fortalecer sus capacidades y brindar información clara y accesible sobre este aspecto.
9. En zonas donde existen alternativas a los intermediarios, es clave sensibilizar a los compradores locales sobre el trabajo de los buzos y la importancia de adquirir productos de origen formal y extracción artesanal. La formalización debe entenderse como un proceso que involucra a toda la cadena, no solo a quienes extraen.
10. También es fundamental brindar a los buzos herramientas e información claras sobre la renovación de sus títulos habilitantes. La evidencia muestra que la falta de información lleva a muchos a no renovar y retornar a la informalidad. Asegurar la sostenibilidad de la formalización debe asumirse como un objetivo central.

6.2. Sobre la metodología para mejorar el análisis de los beneficios

11. En el caso de pota y perico, la recolección de información cuantitativa y cualitativa sobre los costos de formalización pesquera reveló una gran dispersión entre los montos reportados por los armadores. Frente a ello, resulta pertinente establecer una tipología de armadores según factores como el nivel de formalidad previo al proceso, el régimen de formalización adoptado, el posible uso de vías irregulares, o el modo en que realizaron el trámite (individualmente, mediante un tramitador o colectivamente, como parte de asociaciones o cooperativas).
12. La evaluación de los beneficios de la formalización también se fortalecería con la definición de una tipología del perfil de armador. Los casos analizados evidencian diferencias entre los armadores según el tamaño y número de embarcaciones con las que cuentan y si comercializan directamente su producto. Asimismo, la condición de armador formalizado o no formalizado no es fija, porque esta depende de la situación de la embarcación.
13. Dado que en la pesca, la fiscalización y la comercialización de pota y perico intervienen diversos actores, es necesario profundizar en su mapeo para identificar los servicios que prestan, las necesidades que atienden y el modo en que inciden en la cadena de valor y en el proceso de formalización.
14. En San José, un grupo de participantes de la encuesta reportó haber percibido, tras formalizarse, una mejora en los precios de sus productos. Se recomienda investigar con mayor profundidad estos casos y analizar las condiciones particulares de los pescadores de esa zona que estarían impactando en la mejora del precio ofrecido a los armadores formalizados.
15. Los buzos formalizados entrevistados en este estudio fueron beneficiarios del proyecto Por la Pesca, por lo que su experiencia respecto a los costos de formalización fue particular. Se sugiere ampliar la muestra incluyendo buzos formalizados externos al proyecto, con lo que se podría obtener información más amplia sobre los costos reales y conocer otras experiencias de formalización.

Bibliografía

- **Actualidad Ambiental. (2023, agosto 10).** *Piura: organizaciones de buzos artesanales piden a Produce levantar la veda de pulpo.* <https://www.actualidadambiental.pe/piura-organizaciones-de-buzos-artesanales-piden-a-produce-levantar-la-veda-de-pulpo/>
- **Carrere, M. (2021, 8 de febrero).** Perú: formalización pesquera está por vencer y miles de pescadores podrían quedar en la ilegalidad. *Mongabay Latinoamérica.* <https://es.mongabay.com/2021/02/peru-formalizacion-pesquera-esta-por-vencer-y-miles-de-pescadores-podrian-quedar-en-la-ilegalidad/#:~:text=Si%20los%20plazos%20se%20cumplen,lo%20hacen%2C%20ser%C3%A1n%20considerados%20ilegales>
- **Christensen, V., de la Puente, S., Sueiro, J., Steenbeek, J., & Majluf, P. (2014).** Valuing seafood: the Peruvian fisheries sector. *Marine Policy*, 44, 302-311. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2013.09.022>
- **De la Puente, S., López de la Lama, R., Benavente, S., Sueiro, J., & Pauly, D. (2020).** Growing into poverty: Reconstructing peruvian small-scale fishing effort between 1950 and 2018. *Frontiers in Marine Science*, 7, 1-15. <https://doi.org/10.3389/fmars.2020.00681>
- **Espinosa, N. (2019).** Para comprender la pesca artesanal en el Perú. *Debate Agrario. Análisis y alternativas*, (49), 67-76. <https://cepes.org.pe/wp-content/uploads/2019/08/revista-debate-agrario-nc2b0-49...-web.pdf>
- **Flores-Galindo, A. (1981).** La pesca y los pescadores en la costa central (s. XVIII). *Histórica*, 5(2), 159-165. <https://doi.org/10.18800/historica.198102.003>
- **Fondo Social del Proyecto Integral Bayóvar (Fospibay). (2024, 19 de agosto).** *FOSPIBAY amplía cobertura de formalización de pescadores y buzos artesanales.* <https://fospibay.gob.pe/fospibay-amplia-cobertura-de-formalizacion-de-pescadores-y-buzos-artesanales/>
- **Garteizgogeoascoa, M., Gonzales, I., Kluger, L., Damonte, G., & Flitner, M. (2020).** *Institutional context and governance of Peruvian fisheries and aquaculture.* Universität Bremen.
- **Instituto del Mar del Perú (Imarpe). (2018).** *Tercera encuesta estructural de la pesquería artesanal en el litoral peruano. Resultados generales.* Ministerio de la Producción.

- **Produce (s. f.).** *Pota: Ficha técnica.* https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2024/01/6.-Ficha-Recurso-Pota_2023-1.pdf
- **Produce (2022, 23 de julio).** *Produce:* En el Perú hay más de 88 000 pescadores artesanales. <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/634552-produce-en-el-peru-hay-mas-de-88-000-pescadores-artesanales>
- **Produce (2025).** *Reporte coyuntural:* Sector pesca y acuicultura. Resultados del desempeño de la pesca extractiva. Año 2024 [diapositivas]. https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2025/01/213-Reporte-Sectorial-de-Desempeno-del-Sector-Pesca-y-Acuicola-Ano-2024_23.01.2025.pdf
- **REDES Sostenibilidad Pesquera. (2023a).** *Características del buceo a pulmón y buceo con compresora en la costa de Paita y Sechura, Piura-Perú, y sus implicancias para la seguridad y salud de los buzos artesanales. Informe técnico 2.*
- **REDES Sostenibilidad Pesquera. (2023b).** *Manual de monitoreo participativo de la pesquería de pulpo. REDES.*
- **REDES Sostenibilidad Pesquera. (2023c).** *Mapeo de actores y características de la pesquería de pulpo Octopus mimus a nivel nacional.*
- **Sauer, W. H. H., Gleadall, I. G., Downey-Breedy, N., Doubleday, Z., Gillespie, G., Haimovici, M., ... Pecl, G. (2019).** World Octopus Fisheries. *Reviews in Fisheries Science & Aquaculture*, 29(3), 279–429. <https://doi.org/10.1080/23308249.2019.1680603>
- **Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA). (2023).** *Guía para la formalización de la pesca artesanal: Sanitaria, registral, empresarial y de acceso.*
- **Sueiro, J. (2024, 20 de febrero).** *Informe | 2023: Un año inusual para las exportaciones pesqueras.* Oceana. <https://peru.oceana.org/blog/informe-2023-un-ano-inusual-para-las-exportaciones-pesqueras/#:~:text=La%20pota%3A%20reina%20las%20exportaciones%20de%20productos%20congelados&text=El%20principal%20destino%20ha%20sido,Espa%C3%B1a%2C%20ambos%20con%2011%25>

Anexos

Anexo 1: Instrumentos para la recopilación de información

Protocolo de consentimiento informado

1. Presentación del estudio

Buen día. Mi nombre es _____ y venimos del proyecto Por la Pesca. El proyecto Por la Pesca es una alianza integrada por distintas ONGs de Perú y Ecuador y tiene como objetivo facilitar la formalización de los pescadores y sus organizaciones. Como parte del proyecto, estamos realizando un estudio en distintas provincias y caletas de Piura para conocer sobre Ud. y su historia con la pesquería, sus faenas de pesca, sus principales mercados y, finalmente, nos cuenta sus impresiones sobre el proceso de formalización pesquera y los beneficios que Ud. ve de este proceso.

2. Condiciones de participación

Le agradeceríamos si nos pudiera brindar entre 45 y 60 minutos de su tiempo para una entrevista. Su participación en este estudio es voluntaria, y si decide no participar o retirarse en algún momento, esto no lo perjudicará de ninguna manera. También, puede decidir no responder cualquier pregunta que sienta que es personal o privada. Si percibe eso, señala que “pasa” y continuamos con la siguiente pregunta.

3. Información sobre el protocolo de tratamiento de datos

Para no perder detalles de la información que nos brindará, necesitamos registrar sus respuestas en una grabación de audio. El audio y su identidad solo serán conocidos por el equipo de investigación, quienes se encargarán de cambiar su nombre para proteger su identidad y eliminar sus datos cuando acabe el estudio. Su identidad estará protegida.

4. Absolución de dudas, confirmación de participación y autorización de grabación y registro

¿Tiene usted alguna duda?

¿Está de acuerdo con participar y con grabar esta entrevista?

Muchas gracias. Comenzamos con la grabación.

Realizar la entrevista si acepta ser entrevistado(a) y la grabación.

Guía de entrevista

Actores clave: embarcaciones de pota y perico formalizados

Perfil del entrevistado y su actividad pesquera

1. Edad
2. Nivel educativo
3. Años de experiencia en la pesca
4. Años de dedicación a la pesca de pota de perico
5. Número de embarcaciones
6. ¿Participa en el proceso de formalización? ¿En qué etapa se encuentra?
¿Cuándo empezó?

Datos sobre ingresos - egresos de las pesquerías

Considerando los últimos 5 años:

7. ¿Cuánto dura la temporada de pesca de pota/perico a lo largo del año? (meses al año)
8. ¿Cuánto tiempo dura una faena de pota/perico? ¿Cuántas faenas realiza por temporada?
9. ¿Cuál es el costo aproximado de una faena de pesca de pota/perico? ¿en qué rubros? (productos y servicios) ¿algún otro gasto? (permisos, autorizaciones, etc.)
10. ¿Cómo se financian los costos de la faena de pesca de pota/perico?
11. ¿Cómo se distribuyen los ingresos de los pescadores en una faena de pota/perico?
12. En condiciones normales, ¿cuántas toneladas extrae en una faena de pota/perico?
13. ¿Cuál ha sido el precio máximo y el mínimo precio por tonelada que ha alcanzado la pota/perico en los últimos dos años? ¿Cuál es el precio promedio/normal por tonelada?
14. ¿Cuál es el ingreso promedio de un armador en una temporada de pesca de pota/perico?
¿Y el de un tripulante?

Mercados de la pesquería

15. ¿A qué mercados se dirige la pota/perico (local/nacional/internacional)?
16. ¿Quiénes son sus principales compradores?
17. ¿Existe algún requisito para acceder a esos mercados?
18. ¿Cuál es el mercado que le ofrece mejores beneficios? ¿En qué sentido?

Costos asociados al proceso de formalización

19. [Aplicar herramienta "Journey Map - Costos del proceso de formalización"]

Beneficios económicos de la formalización

Costos de no-formalización

Cuando no estaba formalizado:

- 20. ¿Alguna vez decomisaron su carga? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
- 21. ¿Alguna vez le aplicaron alguna multa? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
- 22. ¿Alguna vez tuvo que pagar para evitar ser sancionado? (por ejemplo, para tramitar el zarpe, para evitar una sanción de Produce o el decomiso de una carga). ¿Cuántas veces? ¿Cuánto le costó en soles?

Ingresos por formalización

- 23. Desde que se formalizó, ¿ha identificado alguna mejora en sus ingresos y/o la reducción de algún costo? ¿Cuál y de cuánto ha sido (en S/)? En el futuro, ¿usted considera que el estar formalizado le pueda generar algún tipo de beneficio económico? ¿Cuál?

Beneficios no-económicos de la formalización

- 24. ¿Qué ventajas, beneficios u oportunidades tienen los pescadores de pota/perico formalizados vs. los no formalizados?
- 25. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a algún nuevo **mercado** hasta el momento? ¿Cómo así?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué oportunidades le generaría participar en esos mercados?
- 26. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a nuevas fuentes de **financiamiento**?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
- 27. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder algún **programa o proyecto del Estado**?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
- 28. ¿El estar formalizado ha mejorado **las condiciones de trabajo** suyas y de su tripulación? (nociones de seguridad, seguro, sanidad)
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
- 29. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a **capacitaciones/cursos/talleres**?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
- 30. En términos generales, ¿cómo valora el haber alcanzado la formalidad?

Guía de entrevista

Actores claves: Buzos formalizados

Perfil del entrevistado y su actividad pesquera

1. Edad
2. Nivel educativo
3. Años de experiencia en la pesca
4. Años de dedicación a la pesca no embarcada
5. ¿Participa en el proceso de formalización? ¿En qué etapa se encuentra? ¿Cuándo empezó?

Datos sobre ingresos - egresos de las pesquerías

Considerando los últimos 5 años:

6. ¿Cuáles son las principales especies con las que trabaja? ¿Cuáles son sus temporadas?
7. ¿Cuánto dura la temporada de bentónicos/pulpo a lo largo del año? (meses al año)

Durante las temporadas de pulpo:

8. ¿Cuál es el costo aproximado de una faena de pesca? ¿En qué rubros gasta? (productos servicios) ¿algún otro gasto? (permisos, autorizaciones, etc.)
9. ¿Cómo se financian los costos de la faena de pesca?
10. ¿Cuál es el ingreso promedio de un pescador no embarcado en este periodo?

Mercados de la pesquería

11. ¿A qué mercados finales se dirige el pulpo (local/nacional/internacional)? ¿Existe algún requisito para acceder a esos mercados?
12. ¿Cuál es el mercado que le ofrece más beneficios? ¿En qué sentido?
13. ¿Quiénes son sus principales compradores? ¿Ha podido acceder a algún nuevo mercado desde que está formalizado/espera acceder a alguno?

Costos asociados al proceso de formalización

14. [Aplicar herramienta "Journey Map - Costos del proceso de formalización"]

Beneficios económicos de la formalización

Costos de no-formalización

Cuando no estaba formalizado:

15. ¿Alguna vez decomisaron su carga? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
16. ¿Alguna vez le aplicaron alguna multa? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?

17. ¿Alguna vez tuvo que pagar para evitar ser sancionado? (por ejemplo, para tramitar el zarpe, para evitar una sanción de Produce o el decomiso de una carga). ¿Cuántas veces? ¿Cuánto le costó en soles?

Ingresos por formalización

18. Desde que se formalizó, ¿ha identificado alguna mejora en sus ingresos y/o la reducción de algún costo en sus operaciones? ¿Cuál y de cuánto ha sido (en S/)? En el futuro, ¿usted considera que el estar formalizado le pueda generar algún tipo de beneficio económico? ¿Cuál?
19. ¿Cree que el estar formalizado puede suponer algún perjuicio en los ingresos de los pescadores de bentónicos/pulpo? ¿En qué sentido?

Beneficios no-económicos de la formalización

20. ¿Qué ventajas, beneficios u oportunidades tienen los pescadores de bentónicos/pulpo formalizados vs. los no formalizados?
21. ¿Qué desventajas o dificultades pueden tener los pescadores de bentónicos/pulpo formalizados vs. los no formalizados?
22. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a algún nuevo **mercado** hasta el momento? ¿Cómo así?
- a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué oportunidades le generaría participar en esos mercados?
23. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a nuevas fuentes de **financiamiento**?
- a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
24. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder algún **programa o proyecto del Estado**?
- a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
25. ¿El estar formalizado ha mejorado **sus condiciones de trabajo**? (nociones de seguridad, seguro, sanidad)
- a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
26. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a **capacitaciones/cursos/talleres**?
- a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
27. En términos generales, ¿cómo valora el haber alcanzado la formalidad?

Journey Map

Costos del proceso de formalización

[illegible]

Guía de entrevista

Armadores de embarcaciones de pota y perico no formalizados

Perfil del entrevistado y su actividad pesquera

1. Edad
2. Nivel educativo
3. Años de experiencia en la pesca
4. Años de dedicación a la pesca de pota/perico
5. Número de embarcaciones
6. ¿Participa en el proceso de formalización?

Datos sobre ingresos, egresos y mercados de la pesquería

Considerando los últimos 5 años:

7. ¿Cuánto dura la temporada de pesca de pota/perico a lo largo del año? (meses al año)
8. ¿Cuánto tiempo dura una faena de pota/perico? ¿Cuántas faenas realiza por temporada?
9. ¿Cuál es el costo aproximado de una faena de pesca de pota/perico? ¿En qué rubros? (productos y servicios) ¿algún otro gasto? (permisos, autorizaciones, etc.)
10. ¿Cómo se financian los costos de la faena de pesca de pota/perico?
11. ¿Cómo se distribuyen los ingresos de los pescadores en una faena de pota/perico?
12. En condiciones normales, ¿cuántas toneladas extrae en una faena de pota/perico?
13. ¿Cuál ha sido el precio máximo y el mínimo precio por tonelada que ha alcanzado la pota/perico en los últimos dos años? ¿Cuál es el precio promedio/normal por tonelada?
14. ¿Cuál es el ingreso promedio de un armador en una temporada de pesca de pota/perico? ¿Y el de un tripulante?
15. ¿A qué mercados se dirige la pota/perico (local/nacional/internacional)?
16. ¿Quiénes son sus principales compradores?
17. ¿Existe algún requisito para acceder a esos mercados?
18. ¿Cuál es el mercado que le ofrece mejores beneficios? ¿En qué sentido?

(Des)motivaciones para participar en el proceso de formalización

19. ¿Ha participado en algún proceso de formalización?
20. Si sí, ¿por qué no concluyó el proceso?
21. Si no, ¿por qué decidió no participar en el proceso?
22. De lo que usted conoce, ¿cuáles eran los costos que suponía participar en el proceso de formalización (monetarios/tiempo/esfuerzo)?

23. ¿Los costos le parecen razonables en relación con los posibles beneficios de la formalización?

Beneficios económicos de la formalización

Costos de no-formalización

24. [Aplicar herramienta "Journey Map - Costos de no-formalización"]
25. En el tiempo en que viene trabajando, ¿alguna vez decomisaron su carga? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
26. En el tiempo en que viene trabajando ¿Alguna vez le aplicaron alguna multa? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
27. En el tiempo en que viene trabajando ¿Alguna vez tuvo que pagar para evitar ser sancionado? (por ejemplo, para tramitar el zarpe, para evitar una sanción de Produce o el decomiso de una carga). ¿Cuántas veces? ¿Cuánto le costó en soles?

Ingresos por formalización

28. ¿Cree que el estar formalizado puede suponer una mejora en los ingresos y/o la reducción de algún costo para los pescadores de pota/perico? ¿En qué sentido?

Beneficios no-económicos de la formalización

29. ¿Qué otras ventajas, beneficios u oportunidades tienen los pescadores de pota/perico formalizados vs. los no formalizados?
30. ¿Considera que el estar formalizado le permitiría acceder a algún nuevo **mercado**? ¿Cómo así?
31. ¿Considera que el estar formalizado le permitiría acceder a nuevas fuentes de **financiamiento**? ¿Cómo así?
32. ¿Considera que el estar formalizado le permitiría acceder algún **programa o proyecto del Estado**? ¿Cómo así?
33. ¿El estar formalizado mejoraría **las condiciones de trabajo** suyas y de su tripulación? (nociones de seguridad, seguro, sanidad)
34. ¿El estar formalizado le permitiría acceder a **capacitaciones/cursos/talleres**?
35. En términos generales, ¿cómo valora operar actualmente en la informalidad?

Guía de entrevista

Buzos no formalizados

Perfil del entrevistado y su actividad pesquera

1. Edad
2. Nivel educativo
3. Años de experiencia en la pesca
4. Años de dedicación a la pesca de bentónicos/pulpo
5. Número de embarcaciones
6. ¿Participa en el proceso de formalización?

Datos sobre ingresos, egresos y mercados de la pesquería

7. ¿Cuánto dura la temporada de bentónicos/pulpo a lo largo del año? (meses al año)
8. ¿Cuál es el costo aproximado de una faena de pesca? ¿En qué rubros gasta? (productos y servicios) ¿algún otro gasto? (permisos, autorizaciones, etc.)
9. ¿Cómo se financian los costos de la faena de pesca?
10. ¿Cuál es el ingreso promedio de un pescador no embarcado?
11. ¿A qué mercados se dirige su producción (local/nacional/internacional)?
12. ¿Quiénes son sus principales compradores? ¿Existe algún requisito para acceder a esos mercados?
13. ¿Cuál es el mercado que le ofrece más beneficios? ¿En qué sentido?

(Des)motivaciones para participar en el proceso de formalización

14. ¿Ha participado en algún proceso de formalización?
 - a. Si sí, ¿por qué no concluyó el proceso?
 - b. Si no, ¿por qué decidió no participar en el proceso?
15. De lo que usted conoce, ¿cuáles eran los costos que suponía participar en el proceso de formalización (monetarios/tiempo/esfuerzo)?
16. ¿Los costos le parecen razonables en relación con los posibles beneficios de la formalización?

Beneficios económicos de la formalización

Ingresos por formalización

17. ¿Cree que el estar formalizado puede suponer una mejora en los ingresos y/o la reducción de algún costo para los pescadores de bentónicos/pulpo? ¿En qué sentido?

Costos de no-formalización

18. [Aplicar herramienta "Journey Map - Costos de no-formalización"]
19. En el tiempo en que viene trabajando, ¿alguna vez decomisaron su carga? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
20. En el tiempo en que viene trabajando, ¿alguna vez le aplicaron alguna multa? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
21. En el tiempo en que viene trabajando ¿Alguna vez tuvo que pagar para evitar ser sancionado? (por ejemplo, para tramitar el zarpe, para evitar una sanción de Produce o el decomiso de una carga). ¿Cuántas veces? ¿Cuánto le costó en soles?

Beneficios no-económicos de la formalización

22. ¿Qué otras ventajas, beneficios u oportunidades tienen los pescadores de bentónicos/pulpo formalizados vs. los no formalizados?
23. ¿Qué desventajas o dificultades pueden tener los pescadores de bentónicos/pulpo formalizados vs. los no formalizados?
24. ¿Considera que el estar formalizado le permitiría acceder a algún nuevo mercado? ¿Cómo así?
25. ¿Considera que el estar formalizado le permitiría acceder a nuevas fuentes de financiamiento? ¿Cómo así?
26. ¿Considera que el estar formalizado le permitiría acceder algún programa o proyecto del Estado? ¿Cómo así?
27. ¿Considera que el estar formalizado mejoraría las condiciones de trabajo? (nociones de seguridad, seguridad social, sanidad)
28. ¿El estar formalizado le permitiría acceder a capacitaciones/cursos/talleres?
29. En términos generales, ¿cómo valora operar actualmente en la informalidad?

Journey Map

Costos de no-formalización

Imaginemos el peor día de un pescador de pota/perico/bentónicos/pulpo no formalizado para dimensionar los costos de informalidad. La idea es mapear todos los costos posibles que esto puede generar en las operaciones pesqueras.

	Situación	Costo		Tiempo	Dificultad
	A la hora de..., ¿qué debe de hacer?	A la hora de..., ¿cuánto debe de gastar en total?	¿Debe de realizar otros gastos?	¿Cuánto tiempo le toma este paso?	¿Cuánta dificultad le genera?
Financiamiento de bote y herramientas					
Financiamiento de faenas					
Zarpe [para buzos, en caso usen botes para ir al lugar de pesca]					
Descarga					
Comercialización					

Guía de grupos focales

Actores pesqueros formalizados | Armadores de embarcaciones de pota y perico

Explorar los siguientes temas en una conversación grupal fluida (6-8 personas)

Perfil y su actividad pesquera

1. Edad
2. Años de experiencia en la pesca
3. Años de dedicación a la pesca de pota de perico

Datos sobre ingresos - egresos de las pesquerías

Considerando los últimos 5 años:

4. ¿Cuánto dura la temporada de pesca de pota/perico a lo largo del año? (meses al año)
¿Han identificado cambios en los últimos años?
5. ¿Cuánto tiempo dura una faena de pota/perico? ¿Cuántas faenas realiza por temporada?
¿Han identificado cambios en los últimos años? ¿Eso ha afectado sus costos de operación?
6. ¿Cuál es el costo aproximado de una faena de pesca de pota/perico? ¿en qué rubros? (productos y servicios) ¿algún otro gasto? (permisos, autorizaciones, etc.)
7. ¿Cómo se financian los costos de la faena de pesca de pota/perico?
8. En condiciones normales, ¿cuántas toneladas extrae en una faena de pota/perico?

Mercados de las pesquerías

9. ¿A qué mercados se dirige la pota/perico (local/nacional/internacional)?
10. ¿Quiénes son sus principales compradores?
11. ¿Existe algún requisito para acceder a esos mercados?
12. ¿Cuál es el mercado que le ofrece mejores beneficios? ¿En qué sentido?

Costos asociados al proceso de formalización

13. [Aplicar herramienta "Journey Map - Costos del proceso de formalización"]

Beneficios económicos de la formalización

Costos de no-formalización

Cuando no estaba formalizado:

14. ¿Alguna vez decomisaron su carga? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
15. ¿Alguna vez le aplicaron alguna multa? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?

Beneficios no-económicos de la formalización

18. ¿Qué ventajas, beneficios u oportunidades tienen los pescadores de pota/perico formalizados vs. los no formalizados? ¿Hay alguna desventaja?
19. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a algún nuevo mercado hasta el momento? ¿Cómo así?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué oportunidades le generaría participar en esos mercados?
20. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a nuevas fuentes de financiamiento?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
21. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder algún programa o proyecto del Estado?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
22. ¿El estar formalizado ha mejorado las condiciones de trabajo suyas y de su tripulación? (noción de seguridad, seguro, sanidad)
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
23. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a capacitaciones/cursos/talleres?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
24. En términos generales, ¿cómo valora el haber alcanzado la formalidad?



Guía de grupo focal

Actores pesqueros formalizados | Buzos

Perfil y su actividad pesquera

1. Edad
2. Años de experiencia en la pesca
3. Años de dedicación a la pesca no embarcada

Datos sobre ingresos, egresos

Considerando los últimos 5 años:

4. ¿Cuáles son las principales especies con las que trabaja? ¿Cuáles son sus temporadas?
5. ¿Cuánto dura la temporada de bentónicos/pulpo a lo largo del año? (meses al año) ¿Ha identificado cambios en los últimos años? Estos cambios ¿han afectado sus ingresos?

Durante las temporadas de pulpo:

6. ¿Cuál es el costo aproximado de una faena de pesca? ¿En qué rubros gasta? (productos y servicios) ¿algún otro gasto? (permisos, autorizaciones, etc.)
7. ¿Cómo se financian los costos de la faena de pesca?
8. ¿Cuál es el ingreso promedio de un pescador no embarcado en este periodo?

Mercados de la pesquería

9. ¿A qué mercados finales se dirige el pulpo (local/nacional/internacional)? ¿Existe algún requisito para acceder a esos mercados?
10. ¿Cuál es el mercado que le ofrece más beneficios? ¿En qué sentido?
11. ¿Quiénes son sus principales compradores? ¿Ha podido acceder a algún nuevo mercado desde que está formalizado/espera acceder a alguno?

Costos asociados al proceso de formalización

12. [Aplicar herramienta "Journey Map - Costos del proceso de formalización"]

Beneficios económicos de la formalización

Costos de no-formalización

Cuando no estaba formalizado:

13. ¿Alguna vez decomisaron su carga? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
14. ¿Alguna vez le aplicaron alguna multa? ¿Cuántas veces? ¿Cuánto perdió en soles?
15. ¿Alguna vez tuvo que pagar para evitar ser sancionado? (por ejemplo, para tramitar el zarpe, para evitar una sanción de Produce o el decomiso de una carga). ¿Cuántas veces? ¿Cuánto le costó en soles?

Ingresos por formalización

16. Desde que se formalizó, ¿ha identificado alguna mejora en sus ingresos y/o la reducción de algún costo en sus operaciones? ¿Cuál y de cuánto ha sido (en S/)? En el futuro, ¿usted considera que el estar formalizado le pueda generar algún tipo de beneficio económico? ¿Cuál?
17. ¿Cree que el estar formalizado puede suponer algún perjuicio en los ingresos de los pescadores de bentónicos/pulpo? ¿En qué sentido?

Beneficios no-económicos de la formalización

18. ¿Qué ventajas, beneficios u oportunidades tienen los pescadores de bentónicos/pulpo formalizados vs. los no formalizados? ¿Hay alguna desventaja?
19. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a algún nuevo mercado hasta el momento? ¿Cómo así?
 - b. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué oportunidades le generaría participar en esos mercados?
20. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a nuevas fuentes de financiamiento?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
21. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder algún programa o proyecto del Estado?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
22. ¿El estar formalizado ha mejorado sus condiciones de trabajo? (nociones de seguridad, seguro, sanidad)
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
23. ¿El estar formalizado le ha permitido acceder a capacitaciones/cursos/talleres?
 - a. Si no, en el futuro, ¿considera que la formalización le permitirá hacerlo? ¿Qué beneficios le generaría poder hacerlo?
24. En términos generales, ¿cómo valora el haber alcanzado la formalidad?

ENCUESTA

Actores pesqueros formalizados Pota y Perico

Mensaje para el armador(a) encuestado(a)

Agradecemos su participación en esta encuesta sobre los costos y beneficios de la formalización en la pesquería de Pota y Perico. Esta información es crucial para entender mejor las necesidades y desafíos que enfrenta como parte de la comunidad pesquera. Su participación es confidencial y anónima, y sus respuestas serán utilizadas únicamente con fines de investigación. Gracias por responder con sinceridad y detalladamente.

Instrucciones:

- Por favor, completa la encuesta de manera clara y concisa.
- Marca con una "X" donde corresponda o proporciona la información solicitada en los espacios en blanco.
- Si tienes más de una embarcación, elige una para responder las preguntas.
- La duración estimada de la encuesta es de 40 a 50 minutos.

I. Datos Generales Del Encuestado(A)

1. Código de la persona encuestada (asignar por orden correlativo de SJ-01 a SJ-34): _____
2. Edad _____
3. Sexo: Mujer () / Hombre ()
4. Nivel educativo:
 - Ninguno ()
 - Primaria incompleta () / Primaria completa ()
 - Secundaria incompleta () / Secundaria completa ()
 - Superior técnico incompleto () / Superior técnico completo ()
 - Superior universitario incompleto () / Superior universitario completo ()
5. Ubicación en la que realiza sus actividades de pesca (¿En qué caleta?):
 - Departamento: _____ / Provincia: _____
 - Distrito: _____ / Caleta: _____

6. Tipo de pesquería:

- Pota ()
- Perico ()
- Pota y Perico ()
- Otros recursos (indicar cuáles): _____

7. Tiempo que se dedica a la actividad pesquera (en años completos, indicar si es menos tiempo) _____

8. ¿Cuántos años tiene como armador pesquero (en años completos, indicar si es menos tiempo)? _____

9. ¿Cuántas embarcaciones posee?

- Embarcaciones propias: _____
- Embarcaciones que solo administra: _____

Nota: En los siguientes puntos de la encuesta, se le pedirá información sobre las embarcaciones que gestiona. Sin embargo, debido a la naturaleza del estudio, solo requerimos información de una sola embarcación. Por lo tanto, si posee de 2 a más, deberá elegir solo una al momento de responder todas las preguntas.

10. ¿Cuál es la capacidad de la bodega de su embarcación elegida y cuántas personas conforman su tripulación?

- Capacidad de bodega: _____
- Número de personas que conforman su tripulación: _____

11. ¿Cuántas veces al año sale a pescar (con su embarcación elegida) y cuántos días de trabajo dedica por salida?

- Número de salidas: _____ / Días de trabajo por salida en promedio: _____
- Mínimo de días de trabajo por salida: _____ / Máximo de días de trabajo por salida: _____

II. Costos De Formalización

12. ¿Qué le motivó iniciar y obtener su permiso de pesca?

13. ¿En qué año inició el proceso de formalización de su embarcación?

- 2018 () / 2019 () / 2020 () / 2021 () / 2022 () / 2023 ()
- Otro año: _____

¿Podría señalar que lo limitó iniciar su formalización antes de las fechas indicadas?

14. ¿En qué año finalizó el proceso de formalización de su embarcación? (Indique la fecha en que obtuvo su permiso de pesca)

- 2018 () / 2019 () / 2020 () / 2021 () / 2022 () / 2023 ()
- Otro año: _____

Comentarios (si hubiera):

15. ¿En qué Dirección o Gerencia Regional de Producción (DIREPRO o GEREPRO) obtuvo su permiso de pesca?

16. ¿Cómo realizó los trámites para obtener el permiso para pesca de su embarcación?

- () A través de un tramitador
- () Personalmente
- () A través de un familiar o amigo
- () A través de la cooperativa San José
- () Otros: _____

17. Según su respuesta anterior, ¿cuál fue el costo total aproximado de los trámites realizados?

Pago a tramitadores:

- Pago a Tramitador a todo costo:

- Pago a Tramitador para Dicapi:

Costo vinculado a Dicapi:

- Costos incurridos para la elaboración de planos:

- Costo por inspecciones para obtener los certificados prematriculas por parte de Dicapi:
Arqueo bruto: _____ / Línea máxima: _____
Avance de construcción: _____ / Otros costos: _____
- Costo del expediente (elaboración y sistematización) para presentar a Dicapi (sin incluir el costo de elaboración de planos ni los costos de inspección de prematriculas):

- Pago por concepto de tasa en Dicapi

- Otros costos en Dicapi o relacionado a la habilitación sanitaria:

Costo vincula a las Direpro/Gerepro:

- Pago por concepto de Tasa en las Direpro/Gerepro:

- Otros pagos (costos) realizados en las Direpro/Gerepro:

Costo vinculado a Sanipes:

- Costos incurridos por adecuación de su embarcación:

- Costos del expediente:

- Otras pagos (costos) realizados:

Otros gastos realizados:

- Gastos de viaje en general (por si se movilizaron a otra ciudad):

- Otros gastos (alimentación, hospedaje, Etc.):

18. ¿Cuáles eran sus costos aproximados promedio de operación por faena (cada vez que salen al mar) antes de obtener el permiso de pesca y cuáles son ahora con el permiso?

Costos operativos	Sin permiso de pesca	Con permiso de pesca
Costo de alimentación		
Costo de personal		
Costo por combustibles		
Costo por el sistema de refrigeración		
Otros costos		

19. ¿Cuánto dinero estima que perdió (por dejar de trabajar) para realizar los trámites necesarios para obtener el permiso de pesca de su embarcación? Pago a tramitadores:

- Tiempo que dejó de trabajar (en días): _____
- Dinero que dejó de obtener por hacer trámites: _____

20. De los requerimientos solicitados para el permiso de pesca de su embarcación, ¿cuál considera fue el requerimiento más dificultoso?

21. De la pregunta anterior, ¿por qué considera fue el requerimiento más dificultoso?

- Fue muy costoso ()
- Demasiado burocrático ()
- Mala información ()
- Mala calidad de atención ()
- Demoró demasiado tiempo ()
- Otros: _____

I. Costos De No Formalización

22. Previo a la obtención de su permiso de pesca ¿tuvo problemas con las autoridades por no contar con los documentos exigidos de manera formal? Si es así, ¿en qué año y con qué entidad tuvo estos problemas?

23. Con relación a la consulta anterior, ¿cuáles fueron las infracciones por las que fue multado y cuánto pagó aproximadamente por cada tipo de infracción y en total?

24. Antes de formalizarse, ¿ha realizado algún pago por no contar con los permisos necesarios?

- Sí () / NO ()

De ser así, ¿podría indicar el monto aproximado, el motivo de dicho pago y con qué frecuencia ocurrían estos hechos al año?

Pago aproximado	Motivo del pago	Frecuencia de ocurrencia por año

I. Beneficios Económicos

25. Aproximadamente, ¿cuántas toneladas al año captura su embarcación elegida en cada una de las pesquerías?

- Pota: _____ / Perico: _____

Recuerda cuáles fueron sus capturas (aproximadas) anteriores (en toneladas):

Recurso	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Pota						
Perico						

26. En los últimos años (2018, 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023), ¿cuál ha sido el precio mínimo y máximo de venta por tonelada (en S/) de los recursos capturados? Además, ¿podría proporcionar un precio promedio?

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Pota S/ Mín.						
Pota S/ Máx.						
Perico S/ Mín.						
Perico S/ Máx.						
Pota S/ Promedio						
Perico S/ Promedio						

27. ¿Considera que tener una embarcación formal ha mejorado el precio de sus productos capturados? Si su respuesta es sí, ¿podría indicar en qué porcentaje aproximadamente se ha incrementado?

28. ¿Luego del proceso de formalización, ha accedido algún fondo concursable o créditos de los programas o beneficios e iniciativas a favor del pescador por parte del Estado?

Si _____ No _____ En parte _____

¿A qué programa o iniciativa accedió?

- Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero - FONDEPES ()
- Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura - PNIPA ()
- Iniciativa de Apoyo a la Competitividad Productiva - PROCOMPITE()
- Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación – PROINNOVATE ()
- Otros programas y/o beneficios _____

29. ¿Actualmente, las capturas que realiza las vende a un intermediario o comercializa directamente a una planta procesadora?

Sí _____ No _____

Si la respuesta es no, ¿podría comentarnos a qué se debe?

II. Beneficios No Económicos

30. Dejando de lado la parte económica, ¿usted nota alguna ventaja o beneficio adicional que trae la formalización?

Sí _____ No _____ En parte _____

¿Por qué? /Explicar

31. Como embarcación formal, ¿usted o su familia han accedido a algún programa social o de capacitación del estado?

5.1.i. Programa de Fortalecimiento de la Pesca Artesanal de Sanipes ()

5.1.ii. Vaso de Leche ()

5.1.iii. Seguro Integral de Salud - SIS ()

5.1.iv. Beca 18 ()

5.1.v. Programa Juntos ()

5.1.vi. Otros programas: _____

32. ¿La formalización le ha traído alguna desventaja o problema?

Sí _____ No _____ En parte _____

¿Por qué?

33. ¿Cree usted que en la actualidad las autoridades ejercen más control para los pescadores informales?

Sí _____ No _____ En parte _____

¿Por qué?

Agradecemos sinceramente su colaboración en esta encuesta. Sus respuestas son fundamentales para entender los desafíos y oportunidades que enfrentan los pescadores artesanales en el proceso de formalización.

Nombre del encuestador: _____

Fecha: _____

ENCUESTA

Buzos formalizados

1. Indique la ubicación en la que realiza sus actividades de pesca

- Paita, Piura, Piura
- Sechura, Piura, Piura
- Mollendo, Islay, Arequipa
- Mala, Cañete, Lima
- Punta Coles, Ilo, Moquegua
- Ancón, Lima, Lima
- Marcona, Nazca, Ica

Si desea, puede especificar la caleta donde realiza sus actividades de pesca

2. Por favor, indicar el grupo de pescador al que pertenece

- Recolector de orilla
- Buzo pulmonero no embarcado
- Buzo pulmonero embarcado
- Buzo con compresora embarcado

Permiso para pesca artesanal no embarcada

3. ¿Cuenta con permiso para pesca artesanal no embarcada?

Sí ____

No ____

4. ¿Cómo realizó los trámites para este permiso para pesca artesanal no embarcada?

- A través de un tramitador
- Personalmente
- A través de un familiar o amigo

5. Si lo hizo a través de un tramitador:

- a. Por favor, indicar el costo por pago a tramitador (en soles) incurrido por el trámite para obtener el permiso para pesca artesanal no embarcada (si no corresponde dejar en blanco)
- b. Por favor, indicar si el pago al tramitador incluye el pago del derecho de tramitación para obtener el permiso para pesca artesanal no embarcada (si no corresponde dejar en blanco)

6. Si lo hizo personalmente o a través de un familiar/amigo:

- a.** Por favor, indicar el costo por dejar de trabajar (en soles) incurrido por el trámite para obtener el permiso para pesca artesanal no embarcada (Si no corresponde dejar en blanco)
- b.** Por favor, indicar otros costos (en soles) incurridos por el trámite para obtener el permiso para pesca artesanal no embarcada (puede considerar alimentación, transporte, alojamiento, etc. Si no corresponde dejar en blanco)
- c.** ¿Cuánto tiempo (en días) le tomó obtener el permiso para pesca artesanal no embarcada, desde que inició el trámite hasta que se emitió el documento?
- d.** De los requerimientos solicitados para el permiso de pesca artesanal no embarcado, ¿cuál considera fue el requerimiento más dificultoso?
 - Solicitud con carácter de declaración jurada (Formulario DGPA-005)
 - Protocolo sanitario
 - Pago por derecho de tramitación
 - Otros
- e.** De la pregunta anterior, ¿por qué considera fue el requerimiento más dificultoso?
 - Mala calidad de atención
 - Demasiado burocrático
 - Fue muy costoso
 - Demoró demasiado tiempo
 - Mala información
 - Otros

Ingresos por la venta de los productos bentónicos

7. Por favor, indicar los productos bentónicos que suele capturar.

- Pulpo
- Erizo
- Percebes
- Cangrejos
- Caracoles
- Langostinos
- Concha de abanico
- Concha negra
- Otros

8. En el último año, ¿cuál fue su ingreso promedio por viaje (en soles) por la venta total de su captura de especies bentónicas?

9. En el último año, ¿cuál fue el número de viajes promedio realizados por mes para capturar especies bentónicas?

10. En el último año, ¿ha emitido comprobante de pago (boleta de venta o factura) o le emitieron algún comprobante de pago (liquidación de compra) por la venta de su captura de especies bentónicas?

Carné de pescador artesanal

11. ¿Cuenta con carné de pescador artesanal?

- Sí
- No

12. ¿Cómo realizó los trámites para este carné de pescador artesanal?

- A través de un tramitador
- Personalmente
- A través de un familiar o amigo

13. Por favor, indicar el costo por pago a tramitador (en soles) incurrido por el trámite para obtener el carné de pescador artesanal (si no corresponde dejar en blanco)

14. Por favor, indicar si el pago al tramitador incluye el pago del derecho de tramitación para obtener el carné de pescador artesanal (si no corresponde dejar en blanco)

- Sí
- No

15. Por favor, indicar el costo por dejar de trabajar (en soles) incurrido por el trámite para obtener el carné de pescador artesanal (si no corresponde dejar en blanco)

16. Por favor, indicar otros costos (en soles) incurridos por el trámite para obtener el carné de pescador artesanal (puede considerar alimentación, transporte, alojamiento, etc. Si no corresponde, dejar en blanco)

17. ¿Cuánto tiempo (en días) le tomó obtener el carné de pescador artesanal, desde que inició el trámite hasta que se emitió el documento?

18. De los requerimientos solicitados para el carné de pescador artesanal, ¿cuál considera fue el requerimiento más dificultoso?

- Declaración jurada de no tener antecedentes
- Oficio para solicitud de carne
- Certificado médico
- Curso MAM para Marinero de Pesca Artesanal
- Otras

19. De la pregunta anterior, ¿por qué considera fue el requerimiento más dificultoso?

- Fue muy costoso
- Mala información
- Mala calidad de atención
- Demasiado burocrático
- Demoró demasiado tiempo
- Otras

Patente de buzo artesanal

20. ¿Cuenta con patente de buzo artesanal?

- Sí
- No

21. ¿Cómo realizó los trámites para esta patente de buzo artesanal?

- A través de un tramitador
- Personalmente
- A través de un familiar o amigo

22. Por favor, indicar el costo por pago a tramitador (en soles) incurrido por el trámite para obtener la patente de buzo artesanal (si no corresponde, dejar en blanco)

23. Por favor, indicar si el pago al tramitador incluye el pago del derecho de tramitación para obtener la patente de buzo artesanal (si no corresponde, dejar en blanco)

- Sí
- No

24. Por favor, indicar el costo por dejar de trabajar (en soles) incurrido por el trámite para obtener la patente de buzo artesanal (si no corresponde, dejar en blanco)

25. Por favor, indicar otros costos (en soles) incurridos por el trámite para obtener la patente de buzo artesanal (puede considerar alimentación, transporte, alojamiento, etc.). (Si no corresponde dejar en blanco)

26. ¿Cuánto tiempo (en días) le tomó obtener la patente de buzo artesanal, desde que inició el trámite hasta que se emitió el documento?

27. De los requerimientos solicitados para la patente de buzo artesanal, ¿cuál considera fue el requerimiento más dificultoso?

- Certificado de aptitud psicofísica
- Constancia de Prueba de Cámara Hiperbárica
- Certificado o Diploma original de haber aprobado el curso de buceo
- Solicitud para expedición de carné de buzo
- Otras

28. De la pregunta anterior, ¿por qué considera fue el requerimiento más dificultoso?

- Fue muy costoso
- Demasiado burocrático
- Mala información
- Mala calidad de atención
- Demoró demasiado tiempo
- Otras

Patente de buzo artesanal

29. En el último año, ¿cuántas veces tuvo problemas con las autoridades por no contar con los documentos exigidos para realizar la pesca bentónica de manera formal?

30. En el último año, podría estimar cuánto dinero (en soles) le costó el no tener los documentos exigidos para realizar la pesca bentónica de manera formal cuando tuvo problemas con las autoridades (incluir pago de multas, decomiso de producto, etc.)

Anexo 2: Universo y muestra del estudio

La muestra se estimó considerando un nivel de confianza de 90% y un margen de error de 10% en el caso de las encuestas²¹. Para las entrevistas y los grupos focales, se estimó la muestra aplicando el criterio de que, con rangos de 9 a 17 entrevistas, o de 4 a 8 grupos focales, se alcanza un nivel de saturación de las respuestas, a partir de los cuales ya no surgen respuestas distintas²².

Pesquería	Agentes de pesca	Universo	Meta total del proyecto	Tamaño de muestra
Pota y perico	Embarcaciones ²¹	<p>3424 embarcaciones inscritas (setiembre 2022). Se estima que 40% de estas embarcaciones habían completado el proceso de formalización en esa fecha. A diciembre del 2023, esta cifra llega al 80% .</p> <p>Alrededor de 2000 embarcaciones intentaron inscribirse en Siforpa y quedaron fuera, en situación de informalidad (setiembre del 2022). Estas serían las embarcaciones no formalizadas. Adicionalmente hay un número desconocido de embarcaciones no interesadas en la formalización y en situación de ilegalidad a las que es difícil acceder.</p>	1000 embarcaciones	<p>Grupo de intervención:</p> <p>67 embarcaciones formalizadas (encuestas)</p> <p>Entre 24 y 32 embarcaciones formalizadas (4 grupos focales)</p> <p>Grupo de control:</p> <p>20 embarcaciones no formalizadas (entrevistas en profundidad)</p>

²¹ Se usó el aplicativo disponible en <https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>

²² Hennink, M., & Kaiser, B. (2022). Sample sizes for saturation in qualitative research: A systematic review of empirical tests. Social Science & Medicine, 292, 114523. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2021.114523>

²³ Según la experiencia del proyecto, las embarcaciones pueden tener más de un propietario (armador) y los propietarios pueden tener más de una embarcación. Asimismo, hay armadores que cuentan con permiso, pero no tienen una embarcación, y otros que poseen embarcaciones tanto legales como ilegales.

²⁴ Comprende 2494 embarcaciones del Régimen Siforpa II y 930 del régimen de cooperativas. Intentaron la inscripción aproximadamente 4500 embarcaciones.

²⁵ Según estimaciones del proyecto.



Pesquería	Agentes de pesca	Universo	Meta total del proyecto	Tamaño de muestra
Bentónicos	Buzo artesanal	<p>946 buzos ²⁶</p> <p>Sin especificar la proporción de buzos formalizados y los no formalizados (no se conoce este dato).</p>	200 embarcaciones	<p>Grupo de intervención:</p> <p>64 buzos formalizados (encuesta)</p> <p>Entre 24 y 32 buzos formalizados (4 grupos focales)</p> <p>Grupo de control:</p> <p>Entre 24 y 32 buzos no formalizados (4 grupos focales)</p>

²⁶ Estimación realizada por el proyecto con base en el conocimiento de sus socios en los siguientes ámbitos: Piura (Puerto Rico, Bayóvar, Paíta, Talara, Lobos de Afuera), Tumbes (todo el litoral), Arequipa (Isla) y Moquegua (Ilo).

Anexo 3:

Temas y códigos considerados para el procesamiento y análisis de la información

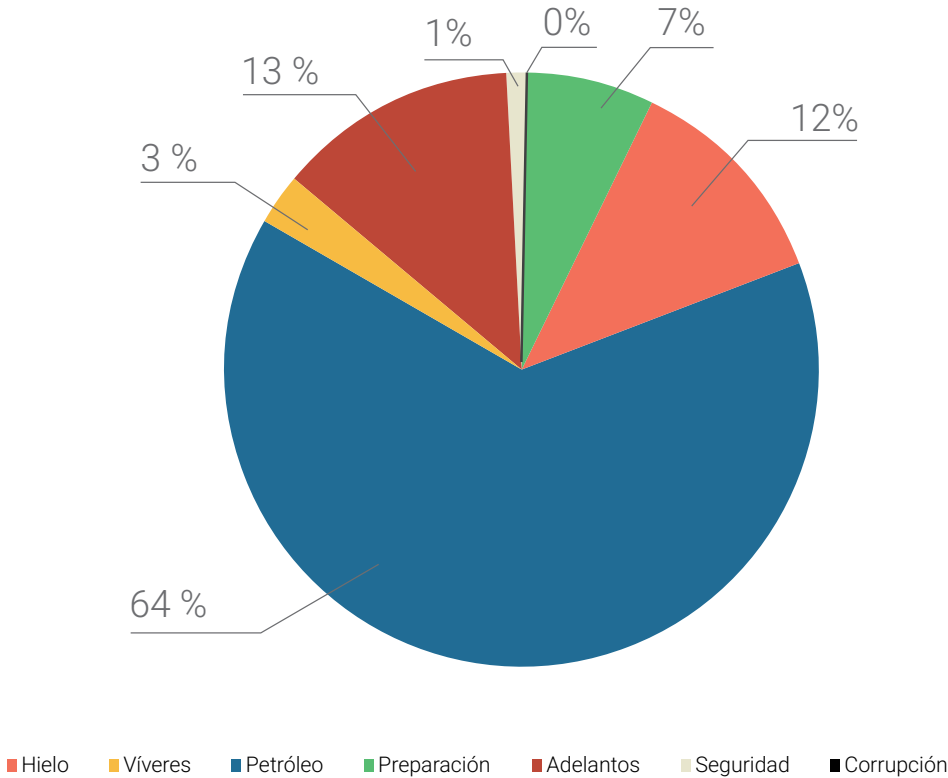
Tema	Código
Perfil general del entrevistado	Edad
	Nivel educativo
	Años de dedicación a la pesca y pesquería
	Número de embarcaciones
	Participación en proceso de formalización
Cadena de valor e ingresos	Temporadas de pesca
	Duración de faenas
	Inversión
	Financiamiento
	Rango de ingresos (min.-máx. y distribución)
	Principales mercados y formas de acceso
Formalización y costos	Participación en procesos de formalización
	Costos de formalización
	Apreciación del proceso de formalización
Costos de no formalización	Sanciones
	Multas
	Acciones de evasión y pagos indebidos
	Costo de oportunidad
Beneficios no económicos	Acceso a mercados
	Nuevas fuentes de financiamiento
	Acceso a programas del Estado
	Condiciones laborales
	Capacitaciones, cursos y talleres
	Otros beneficios

Anexo 4:
Esquema de costos de operación para faenas de pota y perico

El caso de Ale* permite dimensionar los costos de las operaciones pesqueras. Ale, de 42 años, posee una embarcación no formalizada de 17 toneladas de capacidad de bodega. Señala que, en las condiciones actuales de escasez de pota, viene invirtiendo entre S/14 000 y S/16 000 por faena. De este monto, el gasto más importante es el de combustible, que asciende a 64% del costo total, ya que su embarcación tiene que ir hacia el sur y pasar entre 12 a 18 días en el mar. Luego están los costos por adelantos a los tripulantes, que en el caso de la pota llegan aproximadamente a S/300 por persona y representan el 13% de los costos totales. Le siguen el hielo, que suma unos S/2000, un 12% del gasto total, y los víveres, que alcanzan los S/500 (3% del costo). A ello se agregan pagos de S/200 a policías que prestan servicios de resguardo de la embarcación en la zona costera para disuadir la acción de piratas, lo que representa un 1%. Finalmente, los pagos indebidos, que suman S/50 y están vinculados con la tramitación del zarpe, representan menos del 1%.

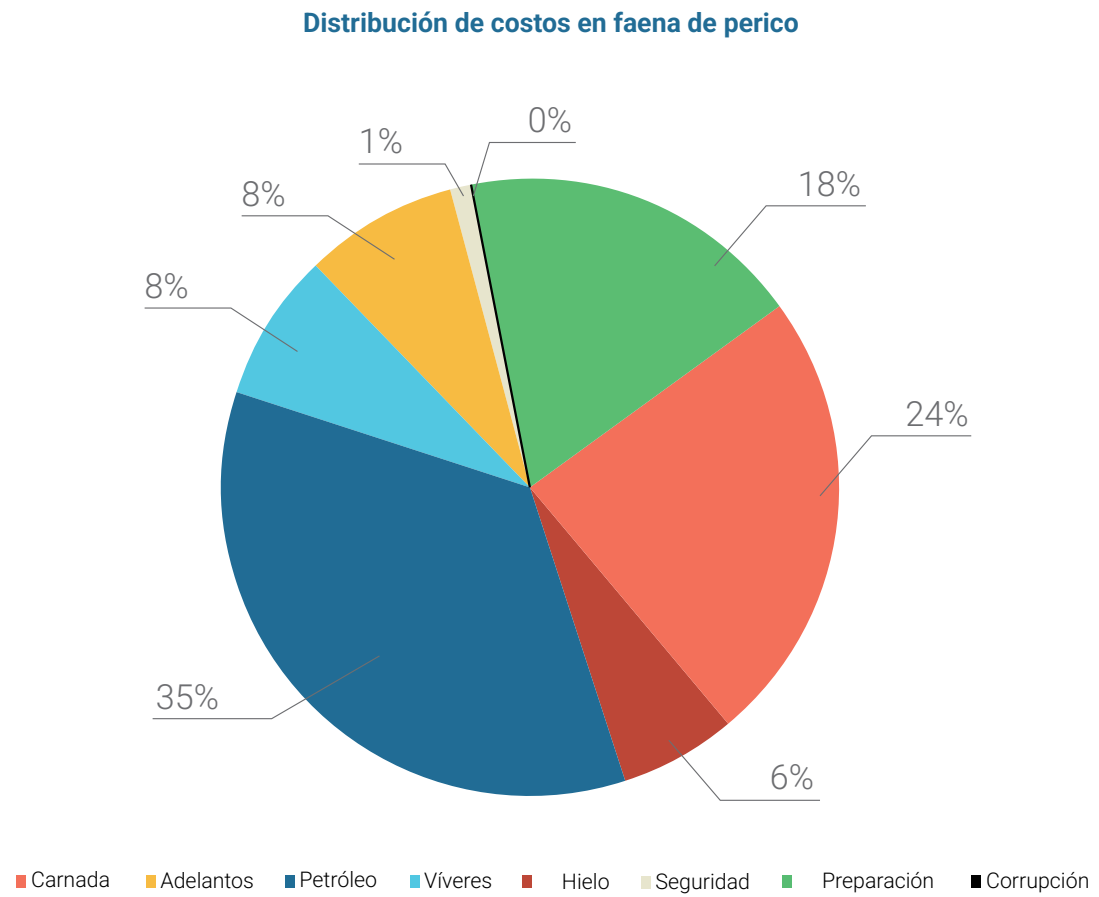
**Ale es un seudónimo.*

Distribución de costos en faena de pota



Nota: Elaborado a partir de la entrevista a 'Ale'.

Por otro lado, señala que una faena de perico resulta mucho más costosa y arriesgada, con un costo que actualmente varía entre S/38 000 y S/60 000, según el caso. Dado que estas faenas pueden extenderse entre 22 y 28 días, el principal gasto es el combustible, que alcanza S/14 400 (35% del costo total). Le sigue el gasto en carnada, que asciende a S/10 000 (24%). Luego están los costos de preparación de la embarcación, que incluyen materiales de pesca (anzuelos, cerda, driza, entre otros) y los cambios de aceite, con un costo aproximado de S/7500, equivalente a 18% de la inversión. Los adelantos y víveres representan S/3500 (8% cada uno). A esto se suma el costo del hielo (S/2500 o 6%), los servicios de seguridad (S/200 o 1%) y los pagos indebidos vinculados con la emisión del zarpe (S/50), que no superan el 1%. Según los armadores consultados, en la actualidad, una faena de perico cuesta cerca del triple que una faena de pota.



Nota: Elaborado a partir de la entrevista a 'Ale'.

Anexo 5:
Distribución de ingresos de una faena de pota.
El caso de Alonso

Alonso* señala que, en una faena regular de pota, con una captura de 10 toneladas y un precio de compra de S/3 por kilogramo, se obtiene un ingreso bruto de S/30 000. A este monto, se le descuenta una inversión promedio de S/12 000, lo que deja un saldo de S/18 000 para ser distribuido. De ese total, 40% (S/7200) corresponde al armador, mientras que el 60% (S/10 800) a la tripulación. En el caso del armador, se descuenta un bono de S/50 por tonelada capturada, es decir, S/500, que se transfieren al patrón. De este modo, el ingreso neto del armador por faena es de S/6700. Respecto a la tripulación, el patrón recibe S/2700 más el bono de S/500: un total de S/3200; el motorista percibe S/2025; y cada tripulante (cuatro personas en este caso) obtiene S/1350. En un escenario de disponibilidad normal del recurso, es posible realizar hasta dos faenas al mes, lo que se traduce en ingresos mensuales aproximados de S/13 400 para el armador, S/6400 para el patrón, S/4050 para el motorista y S/2700 para cada tripulante.

Ingresos de la tripulación en una faena de pota

	Por faena (en soles)	Al mes (en soles)
Armador	6700	13400
Patrón (2)	3200	6400
Motorista (1.5)	2025	4050
Tripulante (1x4)	1350	2700
Otros gastos (pasaje e incentivo para cocinero) (0.5)	675	

Nota: Elaborado a partir de la entrevista al pescador no formalizado 'Alonso'.

**Alonso es un seudónimo.*

Anexo 6:

Proceso de tramitación de carné de buzo a través de Fospibay

Manuel*, buzo formal natural de Sechura, tiene 38 años. Se ha dedicado durante 18 años a la pesca como buzo. Su búsqueda de trabajo lo ha llevado a recorrer diversas zonas del país, desde el sur hasta el Callao y todo el litoral norte. Se especializa en la pesca de pulpo y pescados, así como en la recolección de semillas de concha. Suele trabajar en grupos. Cuando hay algún armador interesado en salir a pescar, lo buscan, acuerdan el día y salen. En esa modalidad se encontraba trabajando en el Callao, recolectando semilla de concha, cuando fue intervenido por no contar con carné de buzo y operar en una embarcación sin documentos. Fue llevado a la comisaría y actualmente enfrenta un proceso sancionador, en espera de sentencia y multa.

Tras esta experiencia, regresó a Sechura, donde él y su esposa conocieron la convocatoria del programa FOSPIBAY para la obtención del carné de buzo. Inicialmente desconfiaba: no sabía si el curso sería gratuito y le preocupaba dejar de trabajar, ya que eso implicaba dejar de generar ingresos para su familia. Sin embargo, su esposa lo convenció de postular. El proceso, según señala, fue rápido y completamente gratuito. Le sorprendió que, a pesar de las condiciones favorables, no hubiera muchos inscritos, lo cual atribuye a que era la primera convocatoria y generaba desconfianza entre los buzos.

El proceso para obtener el carné se desarrolló en seis etapas y duró aproximadamente seis semanas.

1. Acudió al lugar de la convocatoria, hizo una cola y presentó solo su DNI para llenar una solicitud de inscripción. El trámite fue sencillo, tomó pocas horas y encontró cupo rápidamente.
2. Esperó tres días hasta que se completó el grupo de aproximadamente 50 personas. Después de ello, le comunicaron que los cursos comenzarían de inmediato.
3. Participó en cinco días de formación teórica y uno de práctica. Las sesiones se realizaron en la Casa del Maestro de Sechura y las prácticas en el muelle de Mundaka. Aunque no tuvo que pagar por el curso, dejó de trabajar durante siete días, lo que representó una pérdida de ingresos de aproximadamente S/700.
4. Una semana después de concluir y aprobar los cursos, fue trasladado a Paita, donde se realizaron las evaluaciones médicas. FOSPIBAY cubrió todos los gastos (transporte, pruebas, etc.).
5. Se programó una prueba en cámara hiperbárica una semana más tarde, también en Paita, sin ningún costo para el participante.
6. Aprobadas todas las etapas, recibió su carné en un evento público junto con un diploma de aprobación del curso.

En total, Manuel reportó un gasto de S/703 para obtener su carné de buzo y formalizarse, correspondientes a los ingresos dejados de percibir. En general, el proceso le pareció sencillo y, además, rápido. Lo que más le sorprendió fue no tener que asumir ningún pago, lo que le ahorró mucho dinero. Cuando se le preguntó cuánto le hubiera costado realizar el proceso sin entrar al programa, señaló que, solo entre los exámenes médicos y la prueba de la cámara, habría gastado como mínimo un aproximado de S/1100, sin contar los gastos de transporte, alimentación ni los pagos por trámites, lo cual hubiera sido inaccesible para él.

Un buzo a pulmón que participó en un proceso similar afirma que este le tomó cuatro meses en total y que no realizó pagos, aunque, como residía en Bayóvar, tuvo que asumir gastos en transporte y alimentación. En total, dejó de trabajar seis días, por lo que dejó de percibir S/800 por su trabajo; además, gastó S/120 en transporte y S/60 en alimentación: un total de S/980. Señala, finalmente, que el proceso fue sencillo, tanto los cursos como los exámenes.

**Manuel es un seudónimo.*





Los procesos de formalización han atravesado diversos desafíos, como la falta de articulación y recursos por parte de las instituciones responsables, la resistencia al cambio por parte de los pescadores, los tiempos requeridos para obtener los permisos, la falta de claridad sobre los requisitos necesarios, etc. Por ello, la SPDA elaboró este estudio con el objetivo de analizar los costos y beneficios (económicos y no económicos) de la formalización en las pesquerías de pota, perico y pulpo, y con ello contribuir a una mejor comprensión del proceso para elaborar propuestas a favor de la pesca formal y responsable.