ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA "TOULOUSE LAUTREC"

PESCAPE

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y Diseño Gráfico

AUTOR:
ALMENDRA GRACIA RODRIGUEZ FAVES
https://orcid.org/0000-0001-9193-7234

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y Diseño Gráfico

AUTOR:
PABLO MARTIN LLONTOP RAMIREZ
(https://orcid.org/0009-0003-7938-2688)

Asesor

DANIELA CHAVARRÍA DEVIA
https://orcid.org/0009-0002-6022-7402

Lima - Perú
2025

ENTREGA 2.pdf

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Document Details

Submission ID
trn:oid:::11391:456401396

Submission Date
May 6, 2025, 7:16 PM GMT-5

Download Date
May 6, 2025, 7:47 PM GMT-5

File Name
ENTREGA 2.pdf

File Size
49.8 MB

193 Pages

25,444 Words

136,640 Characters

2% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

2% Internet sources
0% Publications
1% Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

El proyecto de innovación consiste en la implementación de un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la Playa Agua Dulce, Chorrillos. Este proyecto surge como respuesta a los retos que enfrentan los pescadores artesanales de la Playa Agua Dulce, quienes han visto amenazada su fuente de ingresos por la competencia desigual con grandes flotas y la dependencia de intermediarios que compran sus productos a precios injustos. Aunque los pescadores artesanales desempeñan un rol clave en la economía y la seguridad alimentaria del país, su labor ha sido frecuentemente ignorada por las autoridades y carece del reconocimiento que merece. Frente a esta realidad, se propone una solución tecnológica mediante una app móvil que facilite la comercialización directa entre pescadores de 20 a 40 años de Agua Dulce y consumidores hombres y mujeres de 20 a 50 años del distrito de Chorrillos, eliminando intermediarios y aumentando sus ingresos. Este problema es importante porque la pesca artesanal, a pesar de ser esencial para la seguridad alimentaria y el sustento económico de millones de personas en el mundo y especialmente en el Perú, enfrenta serias barreras que amenazan su sostenibilidad. La falta de acceso a mercados justo, el uso limitado de tecnología, la dependencia de intermediarios y la competencia desleal con flotas industriales afectan directamente los ingresos y la calidad de vida de los pescadores artesanales, el cual va en contra del ODS 14 que consiste en facilitar el acceso de los pescadores artesanales a los recursos marinos y los mercados. Si no se actúa, esta actividad tradicional y vital podría desaparecer, lo que impactaría negativamente tanto a las comunidades pesqueras como a la economía local y nacional. Por eso, es urgente desarrollar soluciones que fortalezcan su autonomía, mejoren su acceso al mercado y reconozcan el valor de su trabajo.
Añadiendo a todo esto, se puede mencionar que nuestro proyecto pertenece como área estratégica a la Tecnología ambiental sostenible, ya que a través de la implementación de la app PescaPe, se promueve la sostenibilidad marina y se favorece la pesca responsable y ética, lo que contribuye tanto al bienestar de los pescadores como a la conservación del medio ambiente marino. Además, la plataforma facilita la trazabilidad de los productos pesqueros, apoyando una gestión más sostenible y eficiente del recurso. Por otro lado, este proyecto se enfoca directamente a la pesca artesanal, que forma parte de la categoría: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Por lo cual nuestra solución busca innovar en sus procesos mediante herramientas digitales, mejorando la comercialización, trazabilidad y sostenibilidad de esta actividad económica clave.
Para construir la solución se usó la metodología Toulouse Thinking, que ayudó a organizar la información y enfocar el problema desde la experiencia real de los pescadores artesanales. Este enfoque permitió ajustar ideas de forma creativa y participativa. Se aplicaron herramientas como el mapa del problema para detectar barreras en su acceso al mercado, el Customer Journey Map para entender su recorrido y necesidades, el lienzo de ideas conectadas, el cual permitió explorar la relación entre la solución y los atributos del arquetipo, por

último el Lienzo de ideas priorizadas, que ayudó a evaluar la viabilidad, innovación y alineación con la meta 14.b del ODS 14.

En cuanto a la propuesta de valor, PescaPe es una aplicación digital diseñada para optimizar la actividad pesquera artesanal en la playa Agua Dulce, permitiendo a los pescadores registrar, organizar y controlar cada fase del proceso, desde la captura hasta la venta. La app facilita la trazabilidad de los productos y permite la creación de perfiles personalizados para cada pescador, donde se destacan sus métodos de pesca y las calificaciones de los pescadores. Esta funcionalidad mejora la visibilidad y reputación de los pescadores, promoviendo una conexión directa con compradores interesados en prácticas sostenibles. De este modo, PescaPe contribuye a crear un ecosistema más justo, proporcionando mejores oportunidades de venta para los pescadores y permitiendo a los consumidores tomar decisiones informadas y éticas.

Durante el proceso del desarrollo del proyecto se realizaron hipótesis sobre cómo reaccionaron los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce y los usuarios ante la implementación del aplicativo digital y su sostenibilidad como plataforma para simplificar la venta personalizada de pescado. Como hipótesis para los usuarios se planteó lo siguiente: Si se ofrece una app donde se muestre el pescado fresco, los usuarios se interesan por el servicio y empezarían a comprar por medio de él. Por otro lado, la hipótesis con respecto a los pescadores artesanales sería: Si ellos vendieran directamente su producto sin necesidad de un tercero, mejorarían sus ingresos. Por lo cual para comprobar estas hipótesis, se tuvo que realizar dos talleres generativos: uno para los usuarios por medio de Google Meet y el segundo para los pescadores artesanales presencialmente. Sin embargo, es importante mencionar que se necesitó de un prototipo para poder realizar los talleres, por lo que se realizó un prototipo de alta fidelidad de la app por medio de Figma, para que tanto los usuarios como los pescadores pudieran comprobar la efectividad del aplicativo. Asimismo, con respecto al prototipo de packaging, se realizó una investigación acerca de qué material puede conservar la temperatura del pescado, por lo que descubrimos por medio de entrevistas a los pescadores, que un pescado puede durar hasta 2 horas fresco. Por lo que decidimos que se usaría como empaque las bolsas trilaminadas. Además, se realizó una experimentación para comprobar cómo debería estar empaquetado el pescado, cómo se enviaría, cuánto sería el tiempo de demora del motorizado y cuánto sería el precio total, para comprobar si efectivamente les conviene a los pescadores vender su pescado por medio del aplicativo y a los usuarios comprarlo ahí en vez de adquirirlo en mercados o supermercados.
Finalmente para validar el modelo de negocio se realizó una simulación de venta por medio de Whatssap en donde simuló ser el pescador y se realizó la toma de fotos del pescado que se está ofreciendo ese día, las cuales se enviaría un DM a 10 personas reales con el siguiente mensaje: “¡Hola! Estoy validando un proyecto social que conecta a pescadores de Chorrillos con personas que quieren pescado fresco. Hoy tenemos corvina a S/22 el kilo. ¿Te interesaría que te lo enviemos a casa mañana?”. Con esta validación se está comprobando si a los usuarios les interesa el producto, si el precio es razonable y finalmente si confiaran en PescaPe, el cual es parte clave del modelo de negocio.

Después de realizar los talleres generativos y la validación de modelo de negocio, pudimos obtener los siguientes resultados: Respecto al taller de validación para los usuarios vía meet, les hicimos calificar del 1 al 5 en cuanto a

funcionalidad, usabilidad y estética, de los cuales 60% de los 10 participantes opinaron que el proyecto tiene 5 puntos en funcionalidad y usabilidad, por otro lado calificaron con 4 puntos la estética del aplicativo. Por otra parte, el 80% de los pescadores artesanales que participaron del taller generativo opinaron que el aplicativo es atractivo, usable y funcional. Finalmente como resultados para la validación de negocio pudimos obtener que el 78% de las personas que respondieron (7 de 9) mostraron un alto interés, quieren comprar, les parece razonable el precio y valoran la entrega a domicilio, asimismo el 22% (2 de 9) mostraron un interés moderado donde 1 persona duda sobre el precio pero valora el delivery directo del terminal y la otra persona considera que la propuesta es muy buena, pero advierte que no todos cambiarán el mercado tradicional por esta app.
Por lo tanto estos resultados reflejan una validación positiva del aplicativo tanto en su diseño como en su propuesta de valor, evidenciando un alto potencial por parte de usuarios y pescadores artesanales

Durante el desarrollo del proyecto PescaPe, se confirmó que existe una gran necesidad entre los pescadores artesanales por acceder a canales de venta más justos, directos y digitales. A través de entrevistas, pruebas de usabilidad y validaciones con potenciales usuarios, se comprobó que los pescadores promedio, están abiertos a usar herramientas digitales que les brinde mayor autonomía.

La propuesta de PescaPe radica en ofrecer una plataforma digital accesible funcional y adaptada al contexto local, que facilita la venta directa de pescado fresco, permitiendo mejorar los ingresos de los pescadores y ofrecer al consumidor final un producto más confiable. El diseño de la app prioriza la simplicidad de uso, la confianza entre las partes y la trazabilidad del producto.

Como resultado del proceso de investigación, se concluye que la implementación de esta plataforma podría contribuir significativamente a la mejora de la comercialización artesanal, fortaleciendo la economía local y promoviendo un consumo responsable.
Como próximos pasos, se plantea continuar con el desarrollo y mejora de la plataforma, fortalecer alianzas con entidades como municipalidades y apps de reparto, así como escalar el modelo a otras playas del litoral peruano.